

CONSULTORIO LABORAL

REGISTRO DEL PLAN DE IGUALDAD

¿Puede la autoridad laboral denegar el registro de un plan de igualdad por no cumplir con los requisitos legales?

No, no puede. La reciente sentencia de la Sala de lo Social del Tribunal Supremo, de 27 de mayo del 2025, ha fallado que la autoridad laboral encargada del registro de los planes de igualdad (la Consellería de Empleo), no puede hacer un control de la legalidad sobre su contenido ni sobre cómo se ha constituido la comisión negociadora del mismo. Así pues, la función de la autoridad laboral en el ámbito de los planes de igualdad se debe limitar a un control formal, esto es, a verificar si el documento presentado es efectivamente un plan de igualdad negociado y firmado por los sujetos legitimados y contiene la documentación exigida legalmente.

Esta sentencia viene a resolver una situación de inseguridad jurídica prolongada en el tiempo y es que, en resumen, la autoridad laboral no puede actuar «como un juez» para decidir sobre la legalidad de un plan de igualdad.

La sala cuarta analiza la naturaleza de los planes de igualdad negociados y su proceso de registro, equiparándolos a los convenios colectivos. Por tanto, al igual que estos, los planes de igualdad deben registrarse sin que la Administración pueda entrar a valorar su legalidad. Si la autoridad laboral considerase que el plan de igualdad tuviera algún defecto legal (por ejemplo, porque no se hubiera negociado correctamente, a su juicio), deberá impugnarlo ante la jurisdicción social, no denegar su inscripción.

Así pues, el Supremo ha anulado la denegación del registro del plan de igualdad de la empresa Randstad Project Services, S.L., señalando que la Dirección General de Trabajo, dependiente del Ministerio de Trabajo y Economía Social, se extralimitó al rechazarlo por no cumplir el artículo 5.3 del Real Decreto 901/2020, en lo que respecta a la composición de la comisión negociadora. Y ello por cuanto la autoridad laboral no puede sustituir al juez para decidir si el proceso de constitución de la comisión negociadora es o no válido, en cuyo caso deberá recurrirlo judicialmente, ya que su papel es administrativo, no de control.

CAYETANA ANDIÓN GARCÍA
es abogada laboralista y cumplimiento normativo en Vento.

Las cadenas de distribución regionales, las que más avanzan

El consumidor aún se muestra muy sensible en el gasto que destina a la cesta de la compra, en un sector que evoluciona hacia la estabilidad

Redacción

Los consumidores siguen muy pendientes del control de la cesta de la compra en el presupuesto de gastos. El impacto que ha tenido la inflación con una subida generalizada de precios de los alimentos y otros productos ha dejado huella en los bolsillos de los ciudadanos, pese a que «este 2025 confirma que la evolución del gran consumo entra en una fase de estabilidad», según se desprende en las conclusiones del balance de la distribución elaborado por Worldpanel by Numerator. En este contexto, el gasto en el consumo dentro y fuera del hogar ha crecido un 3,5 % en el acumulado hasta agosto, si bien se aprecia que la evolución ha mejorado dentro del hogar, que crece un 4,4 %.

En el período analizado, se asegura en el estudio, se observa que esa medida sobre la cesta de la compra por parte del consumidor se constata en que realiza más visitas al lineal y las cestas son más pequeñas. Y es que mientras que el *retailer* redobla esfuerzos por rentabilizar cada acto de compra de sus clientes, estos no tienen problema en completar su cesta acudiendo a varias cadenas, como demuestra que en un 13,6 % de sus compras visitan más de una enseña (sin contar el canal tradicional) en el mismo día, un comportamiento que se beneficia de la creciente concentración que



Consumidores haciendo la compra en un supermercado.

ha experimentado el *retail*.

En cuanto a la marca del distribuidor, en lo que va de año ha crecido 1,7 puntos porcentuales, un ritmo similar al del 2024. Aunque durante los últimos períodos se observa una cierta desaceleración de estas marcas, en el acumulado hasta agosto, su cuota alcanza ya el 45,9 %. Este crecimiento se debe en su mayoría a la buena evolución de las cadenas de surtido corto, se constata en el informe.

Tal y como se observó en el 2024, en lo que va del 2025 las cadenas de surtido corto y regionales son

las que más avanzan. Las primeras rozan ya el 40 % de cuota; mientras que las segundas se sitúan en el 18,4 %.

Por otro lado, el hipermercado es el formato que más sufre y cierra los ocho primeros meses del año con una cuota ligeramente por encima 10 % mientras que canal tradicional se mantiene en torno al 15 % de cuota, lo que significa que sigue descendiendo, aunque a menor ritmo que años anteriores.

Según Bernardo Rodilla, responsable del Numerator, «para la distribución organizada cada vez es

más complejo crecer: a un mercado estable tenemos que sumar que cada vez menos crecimiento vendrá desde tradicional y que los consumidores tienen cada vez más opciones y más variadas».

En este contexto, señala, «es importante identificar dónde están las posibles vías de crecimiento, tanto para el consumo dentro del hogar, donde los *seniors* sin hijos explican más del 50 % del mercado que no está ya en manos de la distribución organizada, como seguir «explorando el desarrollo de nuevas alternativas», añade.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

IVA CON UNA EMPRESA PORTUGUESA

Dentro de la Unión Europea es muy común la interacción entre empresa de diferentes países, como es el caso planteado, y resulta imprescindible que las empresas, al emitir las correspondientes facturas, respeten y cumplan la normativa tributaria de cada país.

En este caso, tal como se recoge en la Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido española, la prestación de servicios o entrega de bienes realizadas por empresarios en territorio de aplicación de este impuesto (Península e Islas Baleares) es una operación sujeta al Impuesto sobre el Valor Añadido. Todo ello, independientemente del origen del empresario (artículo 4. Uno de la citada ley); de ahí que una empresa portuguesa deba cumplir con la nor-

Soy un empresario portugués del sector de la construcción. El año próximo tengo previsto, fruto de dos contratos con una empresa gallega, trabajar en dos obras que se están ejecutando en Vigo. ¿Cómo debo facturar la realización de estos trabajos? ¿Debería darme de alta en la Hacienda española?

mativa española de facturación. Atendiendo a la naturaleza de la operación, podemos encontrarnos con que el consultante está realizando una entrega de bienes en España —tal y como se recoge en el artículo 68 de la Ley de IVA—, al efectuar entregas de materiales objeto de instalación o montaje antes de su puesta a disposición; dado que la instalación se finaliza en Galicia e implica la inmovilización de los bienes entregados.

O podríamos encontrarnos con que la empresa portuguesa realiza una operación de prestación

de servicios —tal y como se establece en los artículos 69 y 70 de la citada ley—, si lo que se va a facturar son trabajos derivados de tareas relativas a la preparación, coordinación y realización de las ejecuciones de obra inmobiliaria.

En ambos casos, estamos ante una operación intracomunitaria en la que las sociedades participantes deben estar dadas de alta en el Registro de Operadores Intracomunitarios; donde la empresa portuguesa emitirá una factura con su NIF intracomunitario, sin IVA; y haciendo cons-

tar en la misma que, en base al artículo 226.11 de la Directiva 2006/112/CE, se realiza la inversión de sujeto pasivo. De tal forma que será el cliente español el que deberá soportar y autopercutirse el IVA devengado.

En definitiva, la empresa portuguesa deberá realizar, antes de emitir la correspondiente factura, la tramitación del alta como operador intracomunitario. Además, en la factura expedida no repercutirá IVA, tendrá que hacer mención a que se realiza la inversión del sujeto pasivo y no requerirá ningún otro trámite añadido con la Hacienda española.

CARUNCHO & TOMÉ.
Abogados y asesores fiscales.
Miembro de HISPAPURIS.
www.caruncho-tome.com