



Si es de mutuo acuerdo, retenga

A veces se simula un despido improcedente para evitar la retención...

Las indemnizaciones por despido están exentas de IRPF, por lo que la empresa no debe practicar retención cuando las satisface. Pero dicha exención no alcanza a las indemnizaciones por ceses pactados, que quedan sujetas a tributación.

Ello hace que, en ocasiones, los ceses pactados se “disfracen” de despido improcedente: la empresa y el trabajador simulan el despido y acuden al acto de conciliación en el que la empresa acepta la improcedencia, con lo que, aparentemente, se cumplen los requisitos para que la indemnización quede exenta.

Algunas ventajas para negociar

El perceptor deberá tributar por la indemnización que reciba. No obstante, si lleva más de dos años en la empresa podrá aplicar una reducción del 30%. Y si el pago se produce a principios de año, también conseguirá una ligera reducción en el impuesto final.

Pues bien, no actúe de esta forma. Hacienda suele encontrar indicios de este tipo de pactos, y en ese caso reclamará a la empresa la indemnización no practicada y aplicará sanciones. Vea algunos de estos indicios:

- Cuando no existe carta de despido –se alega que éste fue verbal–, o cuando dicha carta es muy sencilla y sólo se fundamenta en causas genéricas.
- Cuando la indemnización pagada es inferior a la del despido improcedente (¿por qué iba a conformarse el trabajador a cobrar una indemnización inferior a la que la ley le reconoce?).
- O cuando se despide a empleados de edad avanzada y cercanos a la jubilación.

En definitiva, si un empleado cercano a la jubilación le propone dejar la empresa a cambio de una indemnización, indíquele que deberá retenerle. Para suavizar el impacto de esta medida, explíquele que si lleva más de dos años en la empresa sólo tributará por el 70% de lo que cobre, y evite el cese a final de año: si éste se produce en los primeros meses del año siguiente, seguramente la indemnización acabará tributando a un tipo algo más bajo.

Si el despido es de mutuo acuerdo, practique retención. Le ayudaremos a negociar un buen acuerdo y le daremos argumentos que convencerán al empleado de que ésa es la mejor solución.