

CONSULTORIO EMPRESARIAL

BECARIOS EN PRÁCTICAS

? En nuestra empresa tenemos a dos becarios haciendo prácticas ¿Cómo ha cambiado el régimen de afiliación a la Seguridad Social tras las últimas modificaciones?

El pasado 24 de octubre se publicó en el Boletín Oficial del Estado el real decreto 1493/2011, regulador de la situación de los becarios o estudiantes en prácticas, incluyéndolos en el régimen general de la Seguridad Social, a partir del 1 de Noviembre de 2011.

A partir de la citada fecha, deberá cotizarse a la Seguridad Social por aquellos estudiantes que realicen prácticas como becarios en programas de formación, vinculados a sus estudios universitarios o de formación profesional, y siempre que el objeto de dichos programas sean prácticas formativas

en la empresa o en organismos públicos.

La realización de prácticas debe comportar a favor del becario contraprestación económica bajo cualquier concepto o forma —incluso no dineraria—; caso de no ser así, no existirá obligación de alta, ni de cotización, respecto al estudiante. En estos supuestos, la cotización no incluye la contingencia de desempleo —ya que dichas prestaciones no serán cubiertas para los estudiantes en prácticas—, ni existirá obligación de cotizar al FOGASA, así como tampoco por formación profesional.

? Ampliación de capital con cargo a reservas en una S.L. ¿Es necesario que el balance base de tal operación de aumento de capital esté verificado por un auditor de cuentas?

Efectivamente, el balance que ha de servir de base a la operación de aumento de capital —aprobado por la junta general de socios y referido a fecha comprendida dentro de los seis meses inmediatamente anteriores al respectivo acuerdo— ha de venir verificado por auditor de cuentas. La cuestión ha sido objeto de la reciente reso-

lución de la Dirección General de los Registros y de Notariado de 4 de octubre de 2011 (BOE de 31 de octubre de 2011).

Mediante dicha exigencia, se pretende una adecuada justificación acerca de la efectiva existencia de los fondos aportados en el patrimonio social y de su disponibilidad para transformarse en capital.

CONSULTORIO FISCAL

IVA Y FACTURA EXTERIOR

? Mi empresa ha contratado con una empresa holandesa el servicio de acceso a una herramienta on line ¿Tiene IVA la correspondiente factura?

Su empresa deberá darse de alta en la AEAT en el registro de operadores intracomunitarios (sistema VIES) y facilitar a la empresa holandesa su NIF, a efectos de IVA.

Una vez que la empresa holandesa obtenga la confirmación de la validez del NIF, a ta-

los efectos, procederá a emitir la factura.

La prestación del servicio se entenderá realizada en España —artículo 69.uno.1º LIVA—, por lo que la empresa holandesa emitirá una factura sin IVA, al no estar sujeta la operación en Holanda.

? Hemos detectado en nuestra empresa un error contable correspondiente al ejercicio 2010 ¿Debemos reformular las cuentas anuales correspondientes al ejercicio 2010?

Con carácter general, los errores contables deben corregirse en el ejercicio en el que se detectan, mediante rectificación en las cuentas anuales de dicho ejercicio. Únicamente procederá la reformulación de las cuentas anuales cuando existan situaciones de carácter excepcional y máxima relevancia en relación con la situación patrimonial de la empresa, de riesgos que, aun-

que conocidos con posterioridad, ya existieran a la fecha de cierre de las cuentas anuales.

En definitiva, las cuentas anuales deberán reformularse, exclusivamente, si los riesgos correspondientes fueren conocidos con posterioridad a su formulación y antes de su aprobación, y afectaran de forma muy significativa a la imagen fiel de la situación patrimonial de la empresa.

Ofiprecios «resucita» y refuerza sus cualidades

Los trabajadores del fenecido grupo Tecam han puesto en marcha la firma **Simis**, que permite mantener la fabricación y comercialización de mobiliario de oficina

More Santiago

A pesar de que todo apuntaba al cierre de la cadena de tiendas de muebles de oficina que comercializa sus productos bajo la marca Ofiprecios (www.ofiprecios.com), la empresa sigue viva, ahora con la denominación Simis Mobiliario. El *renacimiento* de la empresa ha corrido a cargo de ex trabajadores del grupo Tecam, que han constituido una sociedad limitada con cuatro socios fundadores que han apostado por adquirir la marca Ofiprecios y los activos necesarios para «iniciar un proyecto con nuevas ideas y la necesidad de adaptarnos a la realidad del mercado», ha subrayado Miguel García Gómez, director general de la compañía.

Comercializando con la marca Ofiprecios, Simis continuará fabricando y distribuyendo muebles de oficina a través de su red de tiendas propias y franquiciadas; en total, veinte puntos de venta en nueve comunidades autónomas (Galicia, Cantabria, País Vasco, Navarra, Aragón, Castilla-León, Castilla-La Mancha, Madrid y Valencia).

La empresa cuenta con una plantilla de 21 personas y además, «indirectamente, entre empresas de montaje y franquicias damos empleo a otras cincuenta —ha precisado Miguel García—; por desgracia no hemos podido conservar todos los puestos de trabajo, pero sí la mayoría. Nuestro objetivo es que una vez que la situación económica mejore, crear empleos».

PUESTOS DE TRABAJO

Mantener los puestos de trabajo ha sido el principal motor para que los ex trabajadores del grupo Tecam apostaran por la continuidad de Ofiprecios. No obstante, su director general ha comentado que «la razón fundamental de continuar fue la seguridad absoluta por nuestra parte de que se trata de una empresa viable».

Además, Miguel García ha precisado que «Ofiprecios funcionaba bien pero fue arrastrada por su pertenencia al grupo Tecam; el resto de las empresas del grupo, desgraciadamente, por su naturaleza no podían superar la crisis».

Los ex trabajadores de Tecam decidieron continuar con la marca Ofiprecios y no crear un sello comercial nuevo «porque es una marca reconocida y bien posicionada en toda España dentro del mercado del mueble de oficina, por lo que la



Sede central de la compañía Simis, en el polígono coruñés de A Grela

apuesta fue clara desde un principio», ha explicado Miguel García.

Además, este año Ofiprecios celebra el 25 aniversario de su inauguración «y goza de buena reputación y con una cartera de clientes consolidada. Sería ilógico por nuestra parte no aprovechar estas ventajas y empezar comercialmente de cero. La marca Ofiprecios transmite fortaleza y confianza», ha subrayado el director general de Simis Mobiliario.

La empresa centra sus esfuerzos en consolidar y mejorar su posicionamiento en el mercado en base a dos premisas: «Competir en precios y apostar por la calidad del producto», han puntualizado.

El análisis que hacen en Simis indica que, «debido a la crisis, numerosas empresas han visto reducido su presupuesto para inmovilizado, por lo que cada vez apuestan más por la compra de mobiliario con diseños que cubra perfectamente sus necesidades pero de precio menor, y en ese escenario es el que nos posicionaremos».

La oferta de productos de oficina de Ofiprecios ha sido confeccionada bajo la premisa de adaptarse a todo tipo de clientes, desde *home offices* hasta estudiantes, pasando por autónomos, pymes y grandes empresas: «Nuestro principal objetivo es llegar a todos los públicos, pero sin renunciar por ello a nuestro elemento diferenciador, que no es otro

que comprometernos a entregar su oficina en el tiempo récord de siete días», ha enfatizado Miguel García.

RAPIDEZ Y EFICACIA

La celeridad en la entrega es posible por cuatro factores: Primero, disponer de un centro logístico, en Bergondo (A Coruña), de 4.000 metros cuadrados; segundo, contar con unos responsables de tienda que están cualificados para presentar un proyecto de instalación casi al instante; tercero, gestionar adecuadamente las compras para lograr una óptima gestión de los *stock*; y cuarto, un sistema logístico cronometrado y eficiente que cubre rutas semanales de entrega en todos los puntos de venta, complementado todo ello con un equipo de montaje cuyos miembros suman decenas de años de experiencia, de modo que conocen todos los problemas o inconvenientes que se pueden presentar a última hora en el lugar de montaje.

Los objetivos a corto y medio plazo son abrir nuevos puntos de venta en el centro y sur de España y lanzar un servicio de ventas vía Internet. Además, no descartan la internacionalización: «Aunque no entra dentro de nuestras prioridades, estamos analizando algunas oportunidades que se nos han presentado, lo que nos ha llevado a registrar la marca en toda la Unión Europea», ha comentado Miguel García.