

## CONSULTORIO EMPRESARIAL

## PLAZOS Y PAGOS

**?** ¿En qué plazo prescriben las acciones de un trabajador contra la empresa para reclamar contra un despido o el pago de salarios pendientes?

Cuando a la acción del trabajador se interpone para exigir percepciones económicas adeudadas por la empresa, el plazo para su ejercicio será de un año, y se computará desde el día en que la acción pudiera ejercitarse, es decir, desde que se devengó la obligación de pago del salario.

En cuanto al ejercicio de la acción contra el despido, o resolución de contratos tem-

porales, caducará a los veinte días siguientes de aquel en que se hubiera producido, teniendo en cuenta que los días serán hábiles y el plazo de caducidad a todos los efectos. Este plazo de caducidad quedará interrumpido por la presentación de la solicitud de conciliación ante el servicio público de mediación, arbitraje y conciliación competente (SMAC).

**?** Adeudamos una serie de importes a una empresa subcontratista en concurso y desconocemos procedemos al pago o adoptar alguna cautela. ¿Qué debemos hacer?

El mero hecho de la declaración de concurso no altera las obligaciones y responsabilidades asumidas por los terceros con la empresa insolvente. Toda persona o entidad que adeude cantidades a la concursada continúa obligada a su abono conforme a lo pactado. No obstante, dadas las incertidumbres y confusiones generadas el criterio a seguir debe ser que cuando el deudor de un concursado que hubiera solicitado —dentro de los doce meses anteriores al pago—, el

certificado de estar al corriente en sus obligaciones tributarias, proceda a hacer efectivos los pagos a los que viniera contractualmente obligado —atendiendo al requerimiento del juez del concurso, o de la administración concursal— no procederá la derivación de responsabilidad contra el deudor-pagador con relación a las deudas tributarias del insolvente, incluso cuando la administración hubiere denegado a este último el referido certificado de estar al corriente.

## CONSULTORIO FISCAL

## INFRACCIÓN Y ADUANA

**?** En el modelo 347 del 2010 -declaración anual de operaciones con terceros-, no hemos declarado uno de nuestros proveedores. ¿Podemos presentar una complementaria?

La Ley General Tributaria nos advierte que constituye infracción tributaria grave presentar de forma incompleta, inexacta, o con datos falsos, autoliquidaciones o declaraciones, aunque este hecho no haya producido, o no pueda producir, perjuicio económico a la Hacienda Pública.

La propia ley aclara que, si se hubiera presentado en plazo una declaración incompleta o inexacta y, posteriormente, se

presentara fuera de plazo, aunque sin requerimiento previo, una declaración complementaria o sustitutiva de la anterior, la infracción será calificada como leve, y se impondrá una sanción de una multa pecuniaria fija (10 euros por cada dato o conjunto de datos referidos a una misma persona o entidad que hubiera debido incluirse en la declaración), con un mínimo de 150 euros y un máximo de 10.000 euros.

**?** Hemos vendido a una empresa holandesa unos productos enviados al puerto de Barcelona hacia México. Nuestra empresa figura como exportadora en el DUA. ¿Se considera una entrega intracomunitaria o una exportación?

Se considera una exportación, resultando aplicable la exención prevista para las exportaciones de bienes del artículo 21.1º del LIVA, ya que el transporte está vinculado a la primera entrega.

Para justificar la aplicación de la exención, deberán conservar la factura, contrato de pedido, el documento de transporte y el documento acreditativo de la salida de los productos y otros justificantes.

**!** CARUNCHO, TOMÉ & JUDEL. Abogados y asesores fiscales. Miembro de HISPAGURIS. [www.caruncho-tome-judel.es](http://www.caruncho-tome-judel.es)



Maru Calderón (derecha) atiende a una de sus clientas habituales en el comercio de la firma, en el casco histórico de Lugo

## Cuando la pasión por la moda mueve montañas

Justo al estallar la crisis económica, las diseñadoras Sara Lage y Maru Calderón decidieron invertir y crear, y no solo lograron arrancar, sino que se han consolidado

**• José Ramón Alvedro**

Recién licenciadas en la ourensana Escuela Superior de Diseño y Moda Felicidad Duce (Allariz), Sara Lage y Maru Calderón ([www.saralageymarucalderon.com](http://www.saralageymarucalderon.com)) llegaron a la conclusión de que al textil femenino, como al arte, se le podían hacer añadidos que hicieran las prendas más atractivas visualmente y con ello, más comerciales, satisfaciendo así al mayor número posible de personas.

Con ese enfoque y criterio pusieron en marcha su taller de diseño, hace ya tres años, justo cuando la economía entraba en crisis. El reto fue difícil, pero el proyecto ha sobrevivido y se está consolidando.

Las dos diseñadoras, ambas lusenses, han explicado que las líneas maestras de su estilo —«ropa de uso diario e innovadora con un toque de elegancia», así la definen— se han ido transformado poco a poco, asumiendo en mayor o menor medida la evolución del sector y los gustos de la clientela.

De hecho, Lage y Calderón han reconocido que sus clientas han contribuido a conformar el acervo que posee su negocio; hasta el punto de que las opiniones de las clientas han sido decisivas para convertir las prendas más exclusivas —las destinadas a ocasiones especiales como

bodas, bautizos, comuniones, cumpleaños y fiestas en general— en la sección o especialidad más exitosa e importante de la empresa.

Sara Lage y Maru Calderón coinciden en que su negocio ha evolucionado «a toda velocidad, aunque de manera natural, tanto es así que casi no nos damos cuenta de las muchas horas que dedicamos a crear y diseñar, en gran parte porque disfrutamos, sobre todo con los modelos para fiestas, que es el trabajo que más nos apasiona».

### ELEGANCIA COTIDIANA

Las colecciones de Calderón y Lage están orientadas, ante todo, al segmento de población femenina más urbana y dinámica: «Ofrecemos prendas, vestidos y conjuntos de uso diario, pero elegantes».

En segundo lugar, por el volumen de trabajo, figuran las prendas de fiesta, hechas a medida, que es con la que la firma ha ganado más felicitaciones y clientas fijas. Sin olvidar los vestidos —incluidos los de corte clásico—, tocados, pamelas y otros complementos.

«La verdad es que no nos va mal», han comentado. Prueba de ello es que han sido invitadas a los desfiles de dos ediciones del Showroom Ego Cibeles, y en la segunda ocasión fue cuando decidieron abrir su propia tienda, que actualmente

está ubicada en el casco histórico de la ciudad de la muralla romana.

Lage y Calderón han comprobado lo bien que funciona el boca oreja, pues esa ha sido su mejor publicidad, «nosotras nos hemos limitado a hacer el trabajo lo mejor que sabemos, con mucho cariño y cuidado». Los clientes aumentan sin tregua, especialmente acuden cada vez más famosos de la televisión y el cine, cantantes, etcétera.

Darse a conocer en el resto de España, e incluso en el extranjero, «es una de nuestras asignaturas pendientes». Y aunque reconocen que su trayectoria todavía es corta, quieren dar el salto, «pero hacerlo con garantías suficientes, sobre todo teniendo en cuenta la prolongación y fuerza de la crisis». En el taller tienen una empleada —y durante el verano dos—, y subcontratan trabajos a otros talleres para completar sus dos colecciones anuales.

Crear y diseñar es la base del negocio; de hecho cada colección incluye varios vestidos cuya demanda se prolonga en el tiempo y desde su corta pero densa experiencia las dos socias coinciden en que el textil «atravesará un momento delicado». No obstante, la caída de varias grandes empresas «puede ser una oportunidad para que las firmas pequeñas tengamos hueco y sostenidos nuestros nombres».