

CONSULTORIO EMPRESARIAL

JORNADA Y MARCAS

? Una trabajadora de nuestra empresa nos ha solicitado una reducción de jornada por enfermedad de un hijo menor ¿Cuál es el alcance y contenido de ese derecho?

La Ley 39/2010 de Presupuestos del pasado mes de diciembre, incluye en el artículo 37.5 del Estatuto de los Trabajadores un nuevo supuesto de reducción de jornada, en cuya virtud los progenitores, adoptantes y acogedores tendrán derecho a una reducción de la jornada de trabajo, con disminución proporcional del salario, de, al menos, la mitad de la duración de aquella, para el cuidado, del menor a su cargo afectado por cáncer -tumores malignos, melanomas y carcinomas-, o por cual-

quier otra enfermedad grave, que implique un ingreso hospitalario de larga duración y requiera la necesidad de su cuidado directo, continuo y permanente hasta que el menor cumpla los 18 años. Asimismo, se realiza la consiguiente modificación del artículo 38 de la IGSS, incluyendo en la acción protectora del sistema, la prestación por cuidado de menores afectados por cáncer, u otra enfermedad grave, que requiera ingreso hospitalario de larga duración.

? Tengo una empresa titular de varias marcas y quiero vender el negocio, pero no tengo claro si puedo vender estos derechos de marca por separado ¿Puedo proceder a su transmisión separada? ¿Qué es lo más adecuado?

La marca puede ser transmitida con independencia de la transmisión de la empresa. No obstante, conviene ser sumamente cuidadoso a la hora de formalizar la respectiva transmisión, pues la propia Ley de Marcas -artículo 47- dispone que la transmisión de la empresa en su totalidad implicará la de sus marcas, salvo que conste pacto en contrario, o se desprenda claramente de las circunstancias del caso.

En definitiva, si la pretensión es la conservación de dichos derechos, con venta de la empresa sin incluir la/s marca/s, debe constar claramente dicha circunstancia, mediante la respectiva cláusula contractual pactando, expresa y terminantemente, que la transmisión de la empresa no incluye la sus marcas pues, en caso contrario, se entenderá que la venta del negocio ha incluido tales derechos.

CONSULTORIO FISCAL

VENTA Y ACTIVIDAD

? Voy a vender mi negocio a otro empresario que pretende seguir con la misma actividad. ¿Cómo debo negociar el precio del IVA? ¿Debo hacer factura por la venta?

La transmisión de un conjunto de elementos que, formando parte del patrimonio empresarial o profesional, constituyan una unidad económica autónoma capaz de desarrollar una actividad empresarial o profesional por sus propios medios, no estará sujeta a IVA. Es irrelevante que se continúe o no la misma actividad, siempre que se acredite, por parte del adquirente, la intención de mantener los activos adqui-

ridos afectos al desarrollo de una actividad económica, ya que los bienes que, con posterioridad, se desafecten quedarán sujetos al IVA. En relación a la emisión de factura, el Real Decreto que regula las obligaciones de facturación señala que los empresarios y profesionales están obligados a expedir factura por las entregas de bienes y prestaciones de servicios que realicen en el desarrollo de su actividad.

? Soy socio y administrador de una sociedad para el arrendamiento de viviendas y locales comerciales, con un local para la actividad, además de gerente a jornada completa ¿la sociedad se considera de actividades empresariales?

No, conforme a la postura mantenida por la Administración Tributaria en diversas, mantendría con la sociedad un contrato mercantil, por lo que la sociedad no cumpli-

ría uno de los requisitos exigidos para que se considere que realiza una actividad empresarial, y, por tanto, se consideraría que la sociedad es de mera tenencia de bienes.

! CARUNCHO, TOMÉ & JUDEL. Abogados y asesores fiscales. Miembro de HISPAAJURIS. www.caruncho-tome-judel.es

Peritalis asesora a los suscriptores de seguros

El gabinete, que es pionero en su especialidad, tiene sede en Vigo pero opera en todo el territorio español

Redacción

Disponer de un seguro reporta en numerosas ocasiones más quebraderos de cabeza que soluciones debido en gran parte al lenguaje técnico —a veces indescifrable— en el que acostumbran a estar escritas demasiadas pólizas. Esta circunstancia, unida a la situación de indefensión en la que dicen encontrarse un sustancial porcentaje de los usuarios ante la valoración de daños de los peritos de las aseguradoras, es la idea que impulsó la puesta en marcha de la empresa gallega Peritalis, la primera asesoría pericial de la comunidad que trabaja en defensa de los asegurados.

Peritalis —que está afinada en Vigo pero opera en todo el territorio español— basa sus servicios en dos líneas principales: por un lado, ofrece asesoramiento ilimitado a sus clientes para ayudarlos a conseguir una justa indemnización, en base a sus pólizas de seguro contratadas, en caso de tener que enfrentarse a un siniestro.

Por otro lado, en caso de que el titular de la póliza necesite de una representación más avanzada, Peritalis pone a disposición de los inscritos la posibilidad de escoger a un perito para que lo represente frente al designado por la entidad de seguros, cobrando tan solo en base a la cantidad indemnizable por parte del seguro que consiga el perito de la empresa.

La compañía ha acompañado su lanzamiento de una promoción especial que ofrece asesoría gratuita para póliza de hogar a todos los clientes que contraten las líneas de empresa o gran industria antes de



Depurar derechos y deberes en un accidente requiere estudio detallado | C. QUINN

que acabe el año.

Los clientes de Peritalis tienen la posibilidad de disponer del asesoramiento de un equipo de expertos, bien personalmente, por teléfono (el 902 905 705), o bien accediendo a la página web (el domicilio en Internet es www.peritalis.com).

De forma inmediata, la consulta del cliente es redireccionada al profesional cuyo perfil más se ajuste al problema que plantea el cliente, a fin de ofrecerle asesoramiento y una respuesta adecuada a la demanda.

Otra forma de contactar con la compañía son las redes sociales —casos de Facebook y Twitter—, a

través de las que los especialistas resolverán las dudas y pondrán ejemplos de casos prácticos en los que la actuación de un perito a favor del asegurado ha sido clave.

Detrás de la oferta de Peritalis hay un grupo de profesionales con amplia experiencia en el campo pericial (algunos con más de 35 años de experiencia). El equipo está liderado por el vigués Alejandro Cabo, director general y socio fundador de Peritalis, que ha aportado sus conocimientos en dirección y gestión de empresas adquiridos a lo largo de su carrera en importantes empresas españolas y de ámbito internacional.

Oca Hotels batió marcas con el Xacobeo

M. Santiago

Oca Hotels, la filial de alojamiento del grupo gallego Mas Costas, ha cerrado el ejercicio del 2010 con una facturación de 18,6 millones de euros, que supone un incremento del 23% respecto al 2009. El Xacobeo y el buen comportamiento del conjunto de hoteles de la cadena vinculados principalmente al turismo de salud han sido los artífices de este éxito.

El presidente del grupo, David Caramés, cifra en 7,12 millones de euros las ventas procedentes de la actividad termal de los establecimien-

tos Oca Hotels, entre los que sobresale el excelente comportamiento del Augas Santas Balneario & Golf Resort, que a pesar de su incorporación a la cadena a finales del pasado mes de mayo, el balneario, con sede en Pantón (Lugo), ha contribuido al logro de esa cifra gracias a las ventas de 2,2 millones de euros obtenidas desde su apertura de la mano de Oca Hotels.

En el conjunto de la comunidad, Caramés reconoce el positivo efecto derivado del Xacobeo: «Ha habido un importante crecimiento debido, fundamentalmente, al repunte experimentado por el mercado

de grupos y circuitos culturales, lo que derivó en un incremento también de la ocupación».

En el ámbito internacional, en el mercado brasileño y de la mano del Miramar Maragogi Resort, el Grupo Mas Costas aumentó durante el pasado ejercicio 10 puntos su índice de ocupación hasta obtener una subida en la facturación final ligeramente superior al millón de euros.

Para este año, las previsiones que baraja el presidente del Grupo Mas Costas apunta incrementos de las ventas que podrían situarse en el entorno del 15%, basado sobre todo en el componente termal.