

CONSULTORIO EMPRESARIAL

PAGOS Y DESPIDOS

? Soy agente comercial y una empresa para la que trabajaba ha concluido la relación que nos vinculaba. ¿Tengo compensación por la clientela aportada? ¿Qué cuantía y de qué plazos dispongo para presentar una reclamación?

Sí. Todo agente comercial que haya aportado nuevos clientes al respectivo empresario, o incrementado las operaciones con la clientela preexistente, tiene reconocido el derecho a percibir una compensación económica «indemnización por clientela».

La cuantía nunca será superior al importe medio anual de las remuneraciones perci-

bidas por el agente durante los últimos cinco años. Y, en todo caso, la acción para reclamar el abono de dicha indemnización viene sujeta a un plazo de prescripción de un año, a contar desde la fecha de finalización de la respectiva relación contractual; de tal forma que, una vez transcurrida dicha anualidad, el agente ya no podrá proceder a su reclamación.

? Un juzgado ha declarado como improcedente el despido de un trabajador y nuestra empresa ha recurrido la sentencia. ¿Podemos pedirle al trabajador que se reincorpore mientras se tramita el recurso?

La empresa tiene la obligación de continuar abonando el salario del trabajador durante la tramitación del recurso, pero el trabajador también tiene la obligación de continuar con la prestación de sus servicios, siempre que la empresa hubiese optado por la readmisión y no por la indemnización.

Si el trabajador no se reincorpora tras el requerimiento de la empresa, el artículo 297 de la Ley de Procedimiento Laboral prevé que tal incumplimiento injustificado acarreará la pér-

dida definitiva de los salarios a que tendría derecho durante la tramitación del recurso.

De acuerdo con ello, la empresa puede solicitar al Juzgado de lo Social que dictó la Sentencia una ejecución provisional de la misma, para que se requiera al trabajador a fin de que se reincorpore a la empresa para reanudar la prestación de servicios mientras se tramita el recurso interpuesto, con apercibimiento de pérdida de los salarios de tramitación en caso de incumplimiento.

CONSULTORIO FISCAL

BIENES Y RETENCIONES

? Estoy casado en régimen económico de gananciales y voy a adquirir un local comercial en el que desarrollaré mi actividad empresarial. ¿Qué implicaciones fiscales podría llegar a tener esta operación para mi cónyuge?

El artículo 29 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del IRPF, considera elementos patrimoniales afectos a una actividad económica los inmuebles en los que se desarrolla la actividad del contribuyente, con independencia de que la titularidad de estos, en caso de matrimonio, resulte común a ambos cónyuges. Ello supone que si el titular de la actividad utiliza un elemento común o ganancial, debe considerarlo

plena y afecto, aunque el bien pertenezca a ambos cónyuges.

Por lo que respecta a las consecuencias fiscales, usted como titular de la actividad no podrá deducirse la contraprestación, o el valor de mercado, que pudiera corresponder a la cesión del bien, por tratarse de un bien común a ambos, y para su cónyuge tampoco procederá la imputación de rendimiento de capital.

? Soy propietaria de un apartamento, que voy a alquilar a una empresa para que lo use como vivienda uno de sus empleados, y me exige que las facturas, además del IVA, lleven la retención de IRPF. ¿Tiene amparo dicha exigencia?

De acuerdo con la normativa del IRPF, la empresa arrendataria, al ser una persona jurídica, estará obligada a practicar retención sobre los rendimientos del arrendamiento o subarrendamiento de inmuebles urbanos que satisfaga. La

propia norma plantea una serie de excepciones, entre las que se encuentra la no obligación de practicar retención sobre aquellos rendimientos que procedan del arrendamiento de vivienda por empresas para sus empleados.

Crear plusvalías para vivir en O Caurel es posible

• Daniel Arza y Verónica Núñez pusieron en marcha Caurelor en el 2006 • Sus ofertas más exitosas son la mermelada de arándanos y la crema de castañas

• José R. Alvedro

Productos de alta calidad elaborados artesanalmente, procedentes de una zona que lo tiene todo o casi, solamente hay que aprovechar lo que proporciona la naturaleza. Junto al convencimiento de que la agricultura ecológica constituye el futuro de este mercado. Hacer realidad esa estrategia de gestión supuso el nacimiento en Folgoso do Caurel de Caurelor (www.castanasdocaurel.com), fundada por Verónica Núñez y Daniel Arza hace ya cuatro años.

En noviembre del año pasado, la pareja de socios se sorprendió al recibir una llamada del Palacio de La Moncloa para encargar castañas en almíbar. La familia del presidente de Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, debió quedar muy satisfecha de los productos, porque a principios de este año cursó otro pedido, en esta ocasión crema de castañas.

Caurelor también ha recibido reconocimientos socio-económico, como el Premio Especial a Mozos Emprendedores 2010, otorgado por la Agencia Galega de Desenvolvemento Rural (Agader).

Obviamente estos acontecimientos han representado un salto cualitativo y cuantitativo, no solo en la proyección sino también y muy especialmente en las ventas, aparte del acicate que significaron para Arza y Núñez.

El objetivo de Caurelor es aprovechar y poner en valor los alimentos naturales de la comarca de O Caurel (sureste de la provincia de Lugo).

SENTIR LA TIERRA

Los dos socios —que utilizan las castañas y las recetas tradicionales locales como ingredientes y fórmulas básicas para sus líneas de negocio— conocen y viven con pasión la montaña lucense y se declaran preocupados porque a pesar del entorno privilegiado en el que viven, lo cierto es que hay escasas alternativas laborales para que arraiguen población, y mucho menos personas jóvenes.

Probablemente, han precisado Núñez y Arza, la más viable de las alternativas es constituir pequeñas o medianas empresas que apuesten por los recursos de la zona.

Los productos de Caurelor están certificados por el Consello Regulador de la Agricultura Ecológica de Galicia (Craega), y en breve obtendrán otros sellos de calidad.

Verónica Núñez afirma que «nuestros objetivos son vivir dignamente a través de la explotación



Daniel Arza y Verónica Núñez, socios cofundadores de Caurelor

de estos recursos, sin modificar en absoluto y en plena sintonía con la rica y hermosa naturaleza de estas tierras. Procuramos beneficiarnos al máximo de las cualidades de la castaña y de otros frutos silvestres que aporta la sierra —por ejemplo, moras y arándanos—, que son abundantes, pero que, seguramente, están poco aprovechados. La crema de castaña y la mermelada de arándanos constituyen nuestros productos estrella»

JÓVENES E ILUSIONADOS

La emprendedora recuerda que los primeros pasos fueron «muy duros», pero ser una pareja joven con mucha ilusión les ayudó a superar la escasez de dinero y la necesidad de aprender.

Transcurridos ya cuatro años, Verónica Núñez admite que sus actuales instalaciones se quedan pequeñas, pues quieren desarrollar una línea de delicatessen en el campo de la pastelería.

Aparte de los dos socios, la empresa solo tiene un trabajador en plantilla, al que se unen puntualmente varios ayudantes eventuales a la hora de recolectar frutos para elaborar —aparte de los ya mencionados— castañas asadas o enva-

sadas en almíbar ligero, crema de cerezas y mermeladas de cerezas, moras y uvas, que son otras de sus creaciones.

ARTESANOS DECLARADOS

Núñez puntualiza que «nos consideramos artesanos, nuestra producción todavía es menor y el impacto de la recesión también ha sido pequeño». En cuanto al futuro, dice que «nada está asegurado, pero quien no arriesga no gana y, al tener un volumen pequeño, únicamente podemos crecer».

La crisis les afecta, si quiera psicológicamente, pero «esta actividad tiene su público. Haciendo bien las cosas todo es superable. Nos gusta que vengan a conocer nuestras instalaciones y productos, para lo que concertamos entrevistas».

La empresa también prepara cestas de Navidad, detalles de empresa o para bodas y otros eventos: «Estudiamos ampliar para ampliar las ofertas, y entre otros proyectos queremos recuperar la castaña seca o pilonga y un membrillo de frutos silvestres». La pareja alimenta otros proyectos para ampliar mercado: «Casi el 90% de nuestros clientes residen en Galicia y el otro 10%, en el resto de España»