

CONSULTORIO EMPRESARIAL

MULTA Y FUSIÓN

? Un trabajador ha incurrido en un error con un cliente que ha ocasionado una pérdida de 500 euros ¿La empresa pueda deducirle ese importe en su nómina?

No sería posible, dado que la empresa podría imponer una sanción al trabajador por su falta de diligencia en su actuación, sanción cuya imposición habría venir impuesta de conformidad con lo previsto en el cuadro de infracciones y sanciones recogido en el convenio colectivo respectivamente aplicable. Sin embargo, la sanción nunca puede consistir en una deducción en la nómina del trabajador, con la consiguiente reducción del salario,

dado que el artículo 58.3º del Estatuto de los Trabajadores establece que «No se podrán imponer sanciones que consistan en la reducción de la duración de las vacaciones u otra minoración de los derechos al descanso del trabajador o multa de haber». Si se aplicase, el trabajador podría interponer una reclamación contra tal actuación de la empresa, acción que prescribe al año de haberse producido dicha deducción sobre su salario.

? Soy acreedor de una sociedad que me ha comunicado el acuerdo aprobatorio de su fusión con una tercera ¿Puedo oponerme a la fusión?

Todo acreedor de una sociedad inmersa en un proceso de fusión es titular de un derecho de oposición, siempre que su crédito haya nacido antes de la publicación del proyecto de fusión y aún no esté vencido a esa fecha, manteniendo tal derecho mientras no se garantice tal crédito. Por el contrario, no gozan del derecho de oposición los acreedores que tengan su crédito garantizado. Tal derecho de oposición ha de ejercitarse dentro del plazo de un mes desde la fecha de publi-

cación del último de los anuncios del acuerdo aprobatorio de la fusión o desde la fecha de envío de la comunicación al último de ellos.

El ejercicio en tiempo y forma de la oposición dará lugar a la imposibilidad de continuar con el proceso de fusión hasta que se garantice el crédito a satisfacción del acreedor respectivo o, en su caso, hasta que este sea notificado de que el importe de su crédito ha sido afianzado solidariamente por entidad de crédito.

CONSULTORIO FISCAL

SINDICATOS Y CRÉDITO

? Pertenezco a una asociación sindical que este año prevé incrementar el personal contratado ¿Podrá beneficiarse del tipo reducido en el Impuesto sobre Sociedades?

No. Las entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios del período sea inferior a 5 millones de euros y con una plantilla media inferior a 25 empleados, tributarán para este año al tipo reducido del 20% por los primeros 300.000 euros de base imponible, siempre que durante los doce meses siguientes cuente

con un empleado y su plantilla media no sea inferior a la del 2008. Tal reducción no será de aplicación a las entidades que, según se establece en el artículo 28 de la Ley del Impuesto, tributen a un tipo diferente del general, como es el caso de los sindicatos de trabajadores que deben tributar al tipo de gravamen del 25%.

? ¿Cómo debo contabilizar, en una pyme, el restablecimiento del crédito de un cliente que, tras haberlo considerado como de dudoso cobro, en el ejercicio 2010 se llevó a pérdidas por créditos incobrables?

El Plan General de Contabilidad de pymes propone la cuenta 778 «Ingresos excepcionales» para registrar aquellos beneficios e ingresos que, no guardando relación con la actividad ordinaria de la empresa, ni con los resultados financieros, no deban contabilizarse en

otras cuentas del grupo 7; siempre y cuando se prevea que no vayan a producirse de forma periódica. Y en la definición que hace el Plan General Contable, se recoge que en ella se incluirán los ingresos de la rehabilitación de créditos amortizados por insolvencias firmes.

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



El impulsor y máximo responsable de Casalnova, en imagen tomada esta semana en el centro logístico | CÉSAR QUIÑ

Gómez Casal cumple 10 años como distribuidor

● En el 2010 la coruñesa Casalnova ya facturó más de 9 millones de euros ● La plantilla suma 87 personas

● Francisco Espiñeira

José Antonio Gómez Casal (Vilasantar, 1968) celebra estos días el décimo aniversario del proyecto empresarial al que consagró su experiencia en el sector de la distribución. Mientras decenas de empresas sufren los embates de la crisis y bajan la persiana acuciados por la falta de liquidez o la caída del consumo, la empresa que dirige, Casalnova, no ha parado de crecer: «Estábamos en un ritmo de crecimiento en torno al veinte por ciento anual y ahora, aunque la crisis se nota como en todos los sectores, nos mantenemos por encima del quince por ciento», cuenta Gómez Casal, acostumbrado a supervisar todos los procesos de trabajo de la compañía.

Casalnova cerró el ejercicio 2010 con una facturación de más de nueve millones de euros. «Este año superaremos los diez millones y rozaremos los once. Pero la prueba de que nuestra apuesta pasa por seguir creciendo radica en la generación de empleo, ya que seguimos contratando gente y ya tenemos 57 empleos directos y más de una treintena de indirectos. Además, nuestra política de expansión nos ha llevado también a impulsar una marca propia de tiendas de producto con una línea específica, Mercanova, y ya contamos con una red de 27 establecimientos en toda Galicia, entre tiendas propias

y franquiciadas directas», relata el emprendedor coruñés, que asegura además que siete de esos establecimientos se han puesto en marcha a lo largo de los últimos meses.

Esa política expansiva se basa en una decidida apuesta por el capital humano. «Hace diez años, cuando surgió esta idea, pensamos que había un sector que se estaba quedando atrás en la atención de las grandes multinacionales, como era el de las tiendas tradicionales y, sobre todo, la hostelería. Empezamos con una nave pequeña y una flota de coches. Hoy tenemos más de 1.300 metros cuadrados de superficie de almacenamiento y capacidad para mover un millón de kilos de producto», relata Casal, que cuenta con puntos de venta en A Coruña, Lugo y Ourense, y ha empezado a tender puentes con otras comunidades e incluso con el norte de Portugal.

LIDERAZGO

Estos diez años de trabajo, en los que no es extraño ver al propio José Antonio Gómez haciendo alguno de los trabajos propios del negocio, desde la supervisión del almacén a conducir alguno de los vehículos de reparto, han convertido a su empresa en la líder de Galicia en el sector de la distribución minorista. «Los grandes clientes son muy disputados y cada vez hay menos. Nosotros lo que percibimos es una demanda creciente por parte de los

pequeños negocios que nos ha permitido lograr una penetración en el mercado que supera el cincuenta por ciento según las zonas», afirma Gómez Casal.

Con esos números, Casalnova se ha convertido en el distribuidor número uno de Pescanova en toda España, «pero sabemos que nuestros clientes requieren todo tipo de productos y saben que nuestra empresa está en condiciones de conseguir de todo y al mejor precio». Por eso, su carta de productos incluye a las principales marcas del mundo del congelado y el mundo de la pesca. «Nosotros trabajamos lo que pida el cliente, se encuentre en el rincón del mundo que se encuentre. Si existe y nos lo piden, lo conseguimos y eso también da tranquilidad a los que acuden a nosotros, porque disponemos de la mejor red de abastecimiento y de todos los controles de calidad para conseguir el mejor producto».

José Antonio Gómez, casado y padre de un hijo que acaba de completar los estudios de Administración y Dirección de Empresas y que ya se ha incorporado a Casalnova, se muestra especialmente orgulloso de la capacidad de crecimiento de la firma en los últimos años. «Yo solo digo que aquellas personas que quieren trabajar con nosotros lo tienen muy fácil, solo pedimos compromiso y ganas de hacer las cosas bien. El resto lo ponemos nosotros», puntualiza.