

CONSULTORIO EMPRESARIAL

NÓMINA · SALARIOS

? Nuestra empresa quiere sustituir la entrega del recibo individual de la nómina de los trabajadores por las nóminas en la web de la empresa ¿Se puede hacer?

Tal posibilidad solo sería factible si estuviese prevista en convenio colectivo, dado que los trabajadores tienen derecho a la entrega del recibo impreso, no siendo suficiente la inclusión en su web, si hasta el momento se venía entregando individualmente; tal actuación supondría una modificación unilateral inadmisibles. Recientemente, una sentencia de la Sala de lo Social del TS, de 22 de diciembre del

2011, afirma que el deber del empresario de entrega del recibo individual viene claramente impuesto —artículo 29.1 del Estatuto de los Trabajadores—. Además, la negativa del trabajador a la sustitución por la información en la intranet de la empresa no es contraria a la buena fe; a la vista de que la disponibilidad del recibo en soporte papel es hoy por hoy distinta, y probablemente mayor, que en soporte informático.

? Hace un año me he convertido en socio único de una sociedad limitada, dado que el otro socio me vendió sus participaciones ¿Tengo que realizar algún trámite a consecuencia de esta nueva situación? ¿De qué plazo dispongo?

Si, efectivamente, la sociedad ha adquirido la condición de unipersonal, dado que todas las participaciones han pasado a ser propiedad de un único socio, y ello supone la obligación de dejar constancia en escritura pública de la situación de unipersonalidad y de inscribir dicho título en el Registro Mercantil. El plazo para inscribir la unipersonalidad es de 6 meses, y finalizado sin haber cumplimentado dicha obligación, el

socio único pasará a responder con su patrimonio personal de las deudas contraídas por la sociedad durante el período iniciado con la adquisición de la unipersonalidad, y hasta que no se proceda a la referida inscripción. No obstante, cabe una inscripción tardía, cuyo efecto sería que el socio ya no respondería de las deudas posteriores, pero sí de aquellas nacidas desde la aparición de la unipersonalidad hasta esa inscripción tardía.

CONSULTORIO FISCAL

EMPLEO · SOCIEDAD

? Tengo una farmacia con dos empleados desde el inicio de la actividad en el 2005. ¿Sigue existiendo la reducción del rendimiento neto de mi actividad por mantener el empleo?

En el ejercicio 2011 sigue existiendo la reducción bajo los siguientes requisitos: —Importe neto de cifra de negocios inferior a 5 millones de euros. —Plantilla media durante el año inferior a 25 empleados. —Plantilla media en el ejercicio 2011 no inferior a la unidad

y, además, no inferior a la plantilla media del ejercicio 2008. Si cumplen todos los requisitos podrá reducir en un 20 % el rendimiento neto, siempre que sea positivo, con el límite del 50 % del importe de las retribuciones satisfechas durante el 2011 a sus trabajadores contratados.

? ¿Debo incluir los saldos a nuestro favor frente a la Administración Tributaria como un activo financiero en la memoria de las cuentas anuales del ejercicio 2011?

Las cuentas con las AAPP —subgrupo 47 PGC—, recogen una serie de derechos y obligaciones derivados de subvenciones, créditos o débitos con organismos de la Seguridad Social o activos y pasivos fiscales. Aunque suponen un derecho de cobro, no derivan

de una relación contractual, sino de un requerimiento legal o de actividades de fomento, no considerándose instrumentos financieros. Los créditos y débitos con la Hacienda Pública no se reflejarán en los apartados de la memoria de activos y pasivos financieros.

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

YOLANDA BARBEITO MANTEIGA

PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN GALLEGA DE ORGANIZADORES PROFESIONALES DE CONGRESOS

«Volar a Galicia aún es difícil y muy caro a pesar de sus tres aeropuertos»

Considera prioritario aumentar los enlaces con Madrid y Barcelona, y abaratar considerablemente el precio de los billetes como requisitos fundamentales «para no quedarnos fuera de los circuitos congresuales». Defiende la profesionalización del organizador de congresos, un sector en el que es muy importante vender lo mejor de la comunidad autónoma gallega

• Ana Lorenzo

Hace tres años, Yolanda Barbeito Manteiga se puso al frente de la Asociación Gallega de Organizadores Profesionales de Congresos (OPC), que agrupa a doce empresas, y a un nutrido grupo de colaboradores y proveedores. Además, desde el pasado mes de febrero ocupa el cargo de vicepresidenta segunda de la federación nacional, donde intenta promover a Galicia como destino de congresos y reuniones, ocupaciones que compagina con su trabajo en la empresa Orzán Congres.

—¿Cuál es el mayor reto de un organizador de congresos?

—El trabajo de los OPC es vender país. En otros sectores no importa tanto el *made in Galicia* como en el nuestro. El turismo de congresos atrae a Galicia a visitantes con un gasto medio diario elevado y que además genera opinión en su lugar de origen. Por eso, si el OPC no realiza su trabajo con rigor y profesionalidad la percepción de Galicia como destino que se lleva el congresista difícilmente va a propiciar que vuelva en un viaje particular, o nos recomiende como sede de otro congreso.

—¿Galicia es un buen sitio para celebrar congresos?

—Disponemos de una moderna infraestructura congresual, capaz de acoger cualquier tipo de congreso. Galicia cuenta con palacios de congresos de primer nivel para medianos y grandes eventos en las principales ciudades, pero existen además espacios de todo tipo para reuniones de menor número de asistentes, como hoteles, balnearios, pazos, monasterios e incluso espacios públicos como fundaciones, colegios médicos o cámaras de comercio. Y por supuesto, y como principal valor añadido, sitúa la gastronomía y la belleza natural de nuestra comunidad. La calidad de nuestros productos resulta innegable.

—¿Hasta que punto son fundamentales las conexiones aéreas y ferroviarias?

—En la mayor parte de los casos son determinantes. Y en este sentido está claro que nos sigue faltando concluir



Yolanda Barbeito lleva tres años al frente de la organización gallega

el AVE, ampliar destinos aéreos y abaratar vuelos. Disponemos de tres aeropuertos, pero a pesar de ello volar a Galicia sigue siendo difícil y muy caro. Esto es algo que no podemos permitirnos, quedarnos fuera de los circuitos congresuales por resultar complicado y caro traer a los participantes. En la elección de sedes, las entidades valoran mucho la facilidad y coste de los desplazamientos, y frecuentemente perdemos grandes reuniones cuando se comprueba que el coste medio de un vuelo regular de Madrid ronda los 300 o 400 euros. Esto es nefasto. Y creo que aquí hablo, no solo por las empresas OPC, sino por todos los empresarios que nos desplazamos con regularidad. Sea por turismo o por negocio, todos echamos de menos mejores precios; más frecuencias a Madrid y Barcelona; y también más destinos tanto españoles como internacionales.

—¿El sector de los congresos también nota la crisis económica?

—A pesar de la crisis, el turismo sigue siendo un sector estratégico. Las cifras oficiales hablan de que representa cerca del 11 % del producto interior bruto (PIB) y más de 100.000 empleos. El de negocios —también según los mismos datos— mueve en torno a los 50 millones de euros anuales y se organizan más de 1.000 eventos (90 % congresos y convenciones y 10 % viajes de incentivo). En estos momentos el mercado del turismo de reuniones se muestra inestable por la contracción de la propia economía y porque las empresas tienden a reducir costes precisamente en el capítulo de actividades de promoción. Por ello, resulta fundamental más apoyo e inversión por parte del sector público, pero también nuestro compromiso con la calidad del servicio. En general, los OPC estamos intentando adaptarnos a la nueva situación de los clientes, pero sin mermar un ápice nuestra dedicación y profesionalidad.