

CONSULTORIO EMPRESARIAL

ENVEJECIMIENTO ACTIVO

i ¿Qué significado tienen las nuevas medidas adoptadas para favorecer la continuidad de la vida laboral y promover el envejecimiento activo?

El recientemente publicado RD-Ley 5/2013, de 15 de marzo, regula la compatibilidad entre la percepción de una pensión de jubilación y el trabajo, por cuenta propia o ajena, para favorecer el alargamiento de la vida activa, reforzar la sostenibilidad del sistema de la Seguridad Social y aprovechar los conocimientos y experiencia de estos trabajadores. Esta nueva norma permite que aquellos trabajadores que han accedido a la jubilación al alcanzar la edad legal, y que cuentan con largas carreras de cotización, puedan compatibilizar el empleo —a tiempo completo o parcial— con el cobro del 50 % de la pensión, con unas obligaciones de cotización social limitadas.

La cuantía de la pensión de jubilación compatible con el trabajo será equivalente al 50 % del importe resultante en el reconocimiento inicial, o del que se esté percibiendo en el momento de inicio de la compatibilidad con el trabajo-excluido, en todo caso, el complemento por mínimos cualquiera que sea la jornada labo-

ral, o la actividad que realice el pensionista. En tanto se mantenga el trabajo compatible, el importe de la pensión más las revalorizaciones acumuladas se reducirá en un 50 %, y el pensionista no tendrá derecho a los complementos para pensiones inferiores a la mínima durante el tiempo en el que compatibilice la pensión con el trabajo. Una vez finalizada la relación laboral por cuenta ajena o producido el cese en la actividad por cuenta propia, se restablecerá el percibo íntegro de la pensión de jubilación.

Durante el período que se prolongue tal compatibilización, los empresarios y los trabajadores cotizarán a la Seguridad Social únicamente por incapacidad temporal y por contingencias profesionales, si bien quedarán sujetos a una cotización especial de solidaridad del 8 % —no computable a efectos de prestaciones—, que en los regímenes de trabajadores por cuenta ajena, se distribuirá entre empresario y trabajador —corriendo a cargo del empresario el 6 % y del trabajador el 2 %—.

CONSULTORIO FISCAL

PAGOS-BALANCES

i Soy aparejador y, aunque trabajo por cuenta ajena, me he dado de alta en Hacienda como profesional para poder hacer algunos trabajos por mi cuenta. En abril debo ingresar el IVA del primer trimestre, pero no sé si también tengo obligación de presentar el pago a cuenta del IRPF.

En principio, los contribuyentes que desarrollen una actividad profesional no estarán obligados a efectuar el pago fraccionado, siempre y cuando en el año anterior, al menos el 70 % de los ingresos de la actividad hubieran sido objeto de retención o ingreso a cuenta. A efectos de este cómputo, en el ejercicio en que se inicia la actividad debe

tenerse en cuenta el porcentaje de ingresos que haya sido objeto de retención durante el período al que se refiera el propio pago fraccionado. No obstante, tenga en cuenta que el alta o baja en la obligación de presentar el pago fraccionado a cuenta del IRPF debe comunicarse en el modelo 036 de declaración censal.

i Tengo una sociedad patrimonial que no realiza actividades económicas ¿Se puede acoger la sociedad a la actualización de balances?

Sí, la sociedad se puede acoger a la actualización de balances. El artículo 9.1 de la Ley 16/2012 establece que los sujetos pasivos del Impuesto de Sociedades se podrán acoger voluntariamente a la actuali-

zación de valores. La Ley no requiere para los sujetos pasivos del Impuesto de Sociedades que los elementos patrimoniales, tengan que estar afectos a una actividad económica.

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



Los integrantes de la plataforma con el responsable del Igape, en Santiago | CONCHI PAZ

Seis empresas unen su valía para exportar juntas

• Cada una se dedica a una actividad complementaria en el equipamiento de **hoteles y oficinas** • Han presentado proyectos conjuntos por **10 millones** •

• E. Álvarez

Seis empresas gallegas con una amplia trayectoria en sus respectivos ámbitos han decidido unirse y constituir una plataforma denominada Contract, para ofrecer de forma conjunta sus productos y servicios y consolidarse en el mercado internacional. Las seis se dedican al mismo sector, pero sin competir entre ellas. Todo lo contrario, se complementan y ofrecen un paquete completo para el cliente, lo que constituye uno de sus principales valores.

Su cartera de servicios va dirigida al equipamiento de espacios como hoteles, centros comerciales u oficinas, fundamentalmente el primero, y esta semana el Igape acogió la presentación de este proyecto que demuestra que la cooperación es básica para una internacionalización más rápida y segura.

La iniciativa de esta plataforma surge de una de las empresas, Tattoo Contract, a través de su consejero delegado, Pablo García-Bodaño, que también actúa como portavoz. Tattoo se dedica al mobiliario; y junto a ella están Alve Iluminación, que realiza los estudios lumínicos; Cristal Pontevedra; Persiven, especializada en textiles verticales; Ramón García, en carpintería industrial; y Telecon, que aporta las telecomunicaciones. Las seis tienen en común además de una amplia trayectoria, una cartera nutrida de clientes y algunas de ellas experiencia internacional. Las seis com-

pañías suman en Galicia medio millar de puestos de trabajo y 70.000 metros cuadrados de instalación. En estos momentos, ya como plataforma, han presentado proyectos a posibles clientes por un importe superior a los diez millones. El mercado internacional es básico en este contexto de escasa demanda interna, y de hecho el 60 % de los encargos previstos en el 2013 son para otros países.

AMÉRICA

Uno de los destinos fundamentales, en donde ya hay socios o bien se está trabajando para obtenerlos y conseguir proyectos, son los países en claro crecimiento como República Dominicana, Panamá o México. Qatar o Arabia Saudí son otros estados a donde esta plata-

forma dirige sus esfuerzos, a través de una empresa afincada ya allí, ya que en estos países es muy complicado asentar una compañía. Una de las ventajas de esta iniciativa es que ofrece al cliente toda la cadena de valor, tal y como explica el portavoz de la misma, García-Bodaño, «aportamos todos los elementos complementarios que necesita el cliente», y que el negocio no entra solo por una vía, sino que se multiplica «porque además del negocio interno que tiene cada una de las empresas, los clientes entran por parte de todas», explica.

Javier Aguilera, director del Igape, explicaba en la presentación de esta plataforma que «as empresas que están aguantando mejor esta larga noche son las que están exportando», concluye.

EL FUTURO

LA PLATAFORMA SE ABRE TAMBIÉN A PORTUGAL

La puesta en marcha de esta agrupación se enmarca en un programa de cooperación transfronteriza que lidera el Igape, y que ha permitido varios encuentros sectoriales de empresas. También se incluye la elaboración de un estudio estratégico para la internacionalización de las entidades de Galicia y Portugal, y de hecho Plataforma contract está abierta a nuevas incorporaciones que vengan del país luso, siempre que sean empresa que aporten a la cadena de valor y no entren en competencia con las integrantes. Pablo García-Bodaño apuntó en la presentación de esta iniciativa que uno de los huecos que todavía pueden llenarse es el de la tapicería, con muchas empresas por ejemplo en el país luso.