

CONSULTORIO FISCAL

RECUPERACIÓN DEL IVA

? Uno de nuestros clientes se ha declarado en concurso de acreedores y estamos preparando la documentación para proceder a la recuperación del Impuesto sobre el Valor Añadido repercutido de aquellas facturas que tenemos pendientes de cobro. ¿Existe algún formulario oficial para comunicar a la Agencia Tributaria que vamos a proceder a modificar la base imponible de estas facturas?

No, no existe ningún formulario específico para ello. Será válido cualquier tipo de escrito o instancia dirigida a la delegación o administración de la AEAT correspondiente al domicilio fiscal de la empresa que pretende la modificación, siempre y cuando, en dicha comunicación se haga constar la modificación de la base imponible y que no se trata de créditos por los cuales no se tenga derecho ni a operaciones cuyo destinatario no esté establecido. Esta comunicación, que deberá hacerse en el plazo de un mes contado desde la fecha de expedición de la factura rectificativa, deberá acompañarse, además, con la siguiente documentación: la copia de las facturas rectificativas y la copia del auto judicial de declaración de concurso.

? Soy odontólogo y voy a prestar un servicio a un particular que he presupuestado en 2.700,00 euros. A fin de la mayor comodidad y conveniencia del cliente, se ha convenido que el pago del precio se va a ir realizando mensualmente, a razón de 150 euros al mes, durante un período temporal de 18 meses. ¿Esta operación está sometida a las limitaciones de pagos en efectivo?

Conforme a la normativa vigente, al tratarse de una única operación por importe superior a 2.500 euros —con independencia de la forma en que se haya pactado el pago, acordando un aplazamiento a lo largo de un período temporal convenido por las partes—, esta operación está sometida a las limitaciones de pagos en efectivo, razón por la cual los referidos pagos mensuales no se pueden efectuar en efectivo. De tal forma que, de no hacerse así, los interesados —tanto receptor como pagador— infringirían la respectiva normativa y quedarían sujetos al correspondiente régimen sancionador.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

USO DEL ORDENADOR

? ¿Se puede despedir a un trabajador por utilizar el ordenador de la empresa para usos personales?

Sí es posible, pero siempre que previamente medie una orden clara, terminante y, preferentemente, por escrito que prohíba la utilización por los trabajadores de los ordenadores de la empresa para usos personales. En base al derecho de dirección del empresario, que ostenta la titularidad de los medios de trabajo utilizados —en este caso, un ordenador—, se puede imponer lícitamente al trabajador la obligación de realizar el trabajo convenido dentro del marco de diligencia y colaboración establecidos y con sometimiento a las órdenes o instrucciones que el empresario impartirá al respecto, dentro de tales facultades directivas. A los efectos que nos ocupan es fundamental la existencia de una orden clara, terminante y

específica, dado que, en caso contrario, podría entenderse que —de acuerdo con ciertos usos sociales—, existía una situación de tolerancia para un uso personal moderado de tales medios informáticos, por lo que existiría —como dice nuestro Tribunal Supremo— una «expectativa razonable de confidencialidad» para el trabajador. Por tanto, si existe una orden clara y terminante de no utilización del ordenador para usos personales, no habrá tampoco derecho del trabajador para hacerlo con respeto a la intimidad o al secreto de las comunicaciones; de forma tal que si el uso personal se considera ilícito, no cabrá exigir al empresario que lo soporte y que, además, se abstenga de ejercer un control adecuado con la finalidad de evitarlo



La conservera trabaja pendiente de los calendarios cristiano, islámico y chino | MARÍA VILLAR

MARCELINO LEIS

RESPONSABLE DE COMERCIO EXTERIOR DE LA CONSERVERA LA JIRA

«Vendemos al ejército de Argelia y Angola, Israel y países árabes»

La conservera La Jira, del municipio coruñés de Cariño, ha adaptado su producción a las exigencias de los países a los que exporta. Más que a la crisis, la fábrica teme a la reducción de los topes de capturas

• Ana F. Cuba

La semana de Marcelino Leis (Cerquides-Lousame, 1962), responsable de comercio exterior de la conservera centenaria La Jira, de Cariño, arranca dos veces. La mañana del domingo, como sus clientes árabes, y el lunes. Hace 18 años que se incorporó a la fábrica ortegana y creó el departamento de exportación, que hoy representa casi un 20% del negocio. Vender fuera exige «mentalidad abierta, dominio del inglés y un refrán, donde fueres haz lo que vieres».

—¿Cómo está el mercado exterior para La Jira?

—Estamos recuperando el comercio de Libia, tras el paréntesis por la caída de Gadafi, creciendo en Argelia y subiendo en los países emergentes de Latinoamérica. Tenemos los certificados más exigentes en distribución de alimentos: ISO 22000, FDA (Estados Unidos), DIPOA (Brasil) o Kosher (Israel). Y estamos tramitando la documentación para exportar a China. Las revueltas árabes pararon el plan de abrir una delegación en Líbano para este país y Siria. Vendemos en Walmart Brasil, México y Argentina (tras la nacionalización de Repsol el Gobierno frenó la entrada de producto español) y esperamos dar el paso a Walmart EE UU.

—¿Es cierto que un rabino supervisa la producción destinada



Marcelino Leis | J. PARDO

al mercado israelí?

—Desde 1998 vendemos en Israel, a clientes hebreos, sardinillas en aceite de oliva picante y lomos de atún en aceite de oliva, y árabes. El judío, en principio, no puede comer nada que no sea cocinado por otro judío. Por eso viene (a la fábrica) el supervisor rabínico por cada pedido, encendiendo la caldera, como si fuese el fuego, y mantiene contacto físico con la persona que introduce las latas en la máquina de esterilización, como el proceso de cocción. Precinta y marca la mercancía para que sea imposible falsificarla. Los judíos no comen el pescado sin escama y aleta, es impuro. El mercado árabe es como el europeo.

—Si el cliente es un Estado...

—Al principio nos costó decidírnos porque conlleva muchos trámites burocráticos, hoy estamos satisfechos. En Argelia optamos al concurso, que ya hemos ganado varias veces, para abastecer al Ejército

to, entre 15 y 20 millones de latas de atún y sardina al año. También nos hemos presentado al del Ejército de Angola.

—¿Y su relación con Eritrea?

—Me llamó una empresa especializada en comercio exterior especializado en países árabes... Y en breve estaremos enviando conservas porque está naciendo un tejido empresarial notable con capital egipcio y ayuda de Emiratos Árabes. Elaboré la parte de moluscos del plan de pesca del Gobierno y les doné la patente de un secadero de pescado. Estos días he estado preocupado por el reciente golpe de Estado.

—¿Adaptan el producto al país?

—En países de mucho calor el contenido de sal ha de ser mayor porque retiene líquidos y ayuda a no deshidratarse. Para un mexicano nuestras sardinillas picantes son light, los judíos quieren tarros de cristal para ver lo que compran...

—Clientela multicultural...

—Al principio a la gente se le hacía raro ver rabinos o árabes aquí. Un cliente nigeriano llamó a casa para decir que era el único negro en Cariño.

—¿Vender fuera es una buena vía para paliar la crisis?

—La crisis, más que en los mercados, nos afecta en la reducción de los topes de capturas, la escasez terrible de sardina de los dos últimos años y la rebaja del cupo de caballa.