

## CONSULTORIO LABORAL

### TRABAJOS SIMULTÁNEOS EN EMPRESAS

**?** Puede un trabajador simultáneas la relación laboral con dos empresas con dos contratos a tiempo completo?

Actualmente, no existe prohibición al pluriempleo, por lo que un trabajador puede tener dos contratos a tiempo completo con dos empresas diferentes; el límite de 40 horas semanales es por contrato, aunque no es muy habitual que exista la simultaneidad.

Si partimos de que la segunda contratación se realiza para una actividad diferente sin entrar en competencia con la primera relación laboral, lo primero que tendríamos que hacer es comprobar si en el primer contrato firmado consta alguna cláusula que exija al trabajador exclusividad. La exclusividad o plena dedicación es una cláusula que implica el compromiso por parte del trabajador de no prestar sus servicios a otras empresas durante la vigencia del contrato de trabajo; para que esta obligación sea efectiva en necesario compensar económicamente al trabajador de acuerdo con el art. 21 del ET.

Esta compensación ha de ser adecuada y constar de forma determinada e individualizada, por lo que su indefinición o la falta de diferenciación con otras partidas o conceptos salariales motivarían la nulidad de dicha cláusula. En el supuesto de que exista esta cláusula y sea correctamente remunerada, el trabajador podrá rescindir el acuerdo y recuperar su libertad de trabajo en otro empleo, comunicándolo por escrito al empresario con un preaviso de 30 días, perdiendo la compensación económica u otros derechos vinculados a la plena dedicación. Es por ello conveniente comprobar esto antes de proceder a formalizar el segundo contrato.

Si la segunda contratación se realiza para la misma actividad y en competencia con la empresa que ha contratado primero al trabajador existe un riesgo de que esta segunda actividad pueda considerarse una falta de competencia desleal, que se inculca dentro de la infracción laboral grave de transgresión de la buena fe contractual y que puede ser sancionado con un despido disciplinario.

**!** **CATARINA CAPEÑAS AMENEDO** es socia de Vento abogados y asesores.

# Rodrimar, el mejor pulpo gallego con destino a Italia

● A pesar de la escalada de precios, el cefalópodo sigue teniendo mucha demanda ● La firma grovese lleva 20 años trabajando este producto

● M. Alfonso

Hace ya casi veinte años que Manuel Rodríguez se dio cuenta de que el pulpo era el producto de su catálogo que mejor se vendía. Así que decidió centrar en ese cefalópodo buena parte del negocio de su empresa, con sede en O Grove. Empezó recorriendo las lonjas arousanas para hacerse con él y vendérselo a las pulpeiras de O Carballiño. Y en el medio de estas transacciones aprendió también a prepararlo. Así que cuando en la Festa do Marisco do Grove se planteó la posibilidad de introducir este producto, fue el primero en apuntarse. Lleva desde entonces ocupándose de suministrar y preparar una de las viandas estrella de ese certamen gastronómico, que acaba de cerrar sus puertas. Y, aunque no recuerda una escalada de precios similar a la actual, reconoce que el pulpo sigue teniendo demanda. Dentro y fuera de nuestras fronteras por que Rodrimar, que así se llama su empresa, tiene una partida lista con destino a Italia.

Manuel Rodríguez todavía se acuerda de cuando un kilo de pulpo costaba doscientas pesetas. «Agora pagamos arredor de tres mil pesetas, o que implica unha suba de máis do 300 %», razona. No recuerda otra época en la que



Manuel Rodríguez, propietario de la empresa Rodrimar de O Grove | M. A.

este producto haya alcanzado este precio. Y, de hecho, cuenta que en aquella primera edición de la Festa do Marisco tuvo que tirar buena parte de su mercancía «porque non se vendeu nada», sostiene. Las cosas han cambiado mucho. El pulpo es ahora una de las viandas más demandadas en la fiesta meca, pero también en los restaurantes de dentro y fuera de Galicia. «Pasou de ser un produto de comida de pobres a coller un prezo desorbitado», argumenta.

Por fortuna, el precio no ha afectado a sus ventas. «Séguese a consumir», argumenta. No solo en España. Los extranjeros están descubriendo también las bondades de este producto y cada vez lo demandan más. «Eu estiven en Italia nos anos noventa e case non había», explica. Hoy en día, este país se ha convertido en uno de sus principales clientes. «O 1 de novembro mandamos unha partida para alá. É certo que o polbo está caro, pero segue a ser fácil de vender», argumenta. Hay más mercados para el pulpo gallego. «Estados Unidos

también é dos que máis merca», afirma. Aunque él todavía no ha llegado a vender allí.

Rodrimar centra buena parte de su negocio en el pulpo, más concretamente, en el pulpo gallego. Manuel y sus dos hijos, que colaboran con él en el negocio, se recorren a diario las lonjas de O Grove, Cambados y Ribeira para conseguir la mercancía. «O mellor polbo é o de inverno, o que se pesca entre setembro e marzo», sostiene. Explica que a las reglas sigue llegando producto, por lo menos, el suficiente para que él pueda atender sus pedidos. Que no son pocos. Rodrimar limpia y congela casi al momento el pulpo en crudo, pero también es especialista en venderlo preparado. «Temos un catering de polbo que traballa con moitas empresas», cuenta. Abastece a los principales restauradores de la zona, pero también participa en fiestas gastronómicas que se celebran por toda España. A donde no ha ido nunca es al San Froilán de Lugo, «pero é que coincide coa Festa do Marisco», razona. Por su factoría de O Grove pasan, cada año, más de 50.000 kilos de este cefalópodo. Todo, capturado en las aguas de Arousa. Y tiene una predicción: el precio de este marisco bajará sensiblemente durante los próximos meses. Apunten.

## CONSULTORIO FISCAL

### ALQUILER DE VIVIENDA CON OPCIÓN DE COMPRA

El alquiler con opción de compra es un contrato mixto —alquiler y compraventa— que permite al inquilino vivir arrendado en la vivienda por un tiempo determinado y, finalizado ese plazo, ejercer un derecho a comprarla.

Dado que a lo largo del contrato las partes pueden llegar a ejecutar varias operaciones —formalización de la opción de compra, alquiler y ejercicio de la opción—, desde el punto de vista fiscal, para el arrendador, se generan diferentes tipos de renta.

En primer lugar, si se exige al inquilino el abono de un importe en concepto de prima —cantidad que ha de hacer efectiva por disfrutar del derecho de opción de compra—, se originará una ganancia patrimonial que, al no derivar de una transmisión, se integrará co-

**?** Tengo una vivienda en propiedad que he pensado en vender. Un particular está interesado en hacer un contrato de arrendamiento con opción de compra, pero desconozco cuál es su tributación en IRPF.

mo renta general. Este importe se consignará en el período en el que se formalice el contrato por la cantidad efectivamente satisfecha —siempre que no sea inferior al valor de mercado—, y se podrán deducir los gastos y tributos que hayan sido satisfechos en la operación. Es importante destacar que, si así se pacta expresamente en el contrato, esta cantidad se podrá descontar del importe total a abonar por el inquilino beneficiario de la opción cuando se formalice, en su caso, la compraventa.

El ingreso procedente del alquiler de la vivienda generará para el arrendador un rendimiento del

capital inmobiliario. La cuantificación de dicho rendimiento se obtendrá restando de los ingresos determinados gastos (IBI, tasa de recogida de basuras, gastos de reparación etc.), y aplicando sobre esta cantidad una reducción del 60 %.

Por último, cuando se ejercite la opción de compra, se originará una ganancia o pérdida patrimonial. La venta se realizará por el precio acordado y, si así ha sido pactado, se descontarán las rentas del alquiler pagadas hasta el momento y el importe pagado en concepto prima de la opción de compra. Además, en caso de que exista una fianza por incumplimien-

to de las obligaciones del contrato y esta sea ejecutada por el arrendador, tributará como ganancia o pérdida patrimonial, no pudiéndose descontar del precio de venta.

En definitiva, el arrendamiento con derecho a compra, puede constituir un instrumento útil, en cuanto permite al inquilino disfrutar de la vivienda desde el primer momento y amortizar con el importe abonado en concepto de rentas parte del precio final de compra, así como disponer de un plazo para aumentar los ahorros con los que hacer frente a la hipoteca y a los gastos de adquisición del inmueble.

**!** **CARUNCHO, TOMÉ & JUDEL**. Abogados y asesores fiscales. Miembro de HISPAAJURIS. [www.caruncho-tome-judel.es](http://www.caruncho-tome-judel.es)