

CONSULTORIO
LABORALPREAVISO DE
EXTINCIÓN
DE CONTRATO

? Cómo tengo que hacer el preaviso si me quiero marchar de la empresa?

La finalidad del preaviso es que la empresa tenga conocimiento con una antelación razonable de la decisión extintiva del trabajador a fin de proveer la cobertura de la vacante. Durante el período de prueba no es necesario el preaviso, sino que el trabajador podrá en cualquier momento comunicar su intención de no continuar. En primer lugar, es necesario revisar si en el convenio colectivo aplicable existe alguna particularidad sobre esta materia.

En cuanto a la forma, el preaviso no está sujeto legalmente a requisito alguno de forma, pudiendo realizarse, por tanto, de forma verbal o escrita, siempre que se ponga en conocimiento del empleador la voluntad de extinguir el contrato de trabajo, aunque siempre es recomendable la forma escrita.

En cuanto al plazo, la ley no establece ninguno específico, remitiendo a los que señalen los convenios colectivos o la costumbre del lugar. Si ni el convenio colectivo ni la costumbre determinan el plazo de preaviso, los tribunales se inclinan por aplicar supletoriamente el plazo de 15 días naturales previsto para la denuncia del contrato por expiración del tiempo convenido o realización de la obra o servicio objeto del contrato.

El cumplimiento del preaviso exige al trabajador de la obligación de indemnización al empresario por los perjuicios que pudiera causarle su dimisión; sin embargo, la ausencia de preaviso, o su cumplimiento parcial, puede dar lugar a indemnización de daños y perjuicios al empresario, que suele cuantificarse en la reducción de la liquidación en la cuantía que corresponda a tantos días de salario como los días no preavisados.

Existe la posibilidad de que el trabajador se retracte durante el período de preaviso, ya que todavía no se ha extinguido la relación laboral porque la eficacia real de la dimisión solamente se produce al finalizar el período de preaviso. La negativa empresarial a admitir la retractación implica un despido que puede ser calificado de improcedente.

! **CATARINA CAPEÁNS AMENEDO** es socia de Vento Abogados y Asesores.
www.vento.es

Dimolk cumple 35 años con un ambicioso plan de expansión

El grupo carballés creció de forma exponencial desde el 2012 **• Pasó de 25 a 111 empleados** en siete años y factura en torno a los 60 millones de euros

• Toni Longueira

Este año se cumple el 35º aniversario de la creación del grupo carballés Dimolk. Su fundador fue Camilo Díaz, quien abrió en la capital de Bergantiños un negocio de ventas de vehículos. Empezó la actividad con 5 trabajadores y en la actualidad supera el centenar. Ahora son sus tres hijos, Camilo, Manuel y Marcos, los que capitanean un barco que parece ir viento en popa y a toda vela.

El pasado 24 de octubre, la dirección de la compañía, encabezada por el gerente, Camilo Díaz Molck, inauguró por todo lo alto las nuevas instalaciones de Bértoa (casi 4.000 metros cuadrados) que acogen desde entonces el concesionario Nissan.

Dimolk inició su plan de expansión en el 2012, cuando se incorporó al sector en Santiago, y en el 2018, a través de Tumosa (Peugeot) y Antamotor (Nissan). Para la familia Díaz Molck se abre ahora un nuevo y apasionante escenario: el de vencer al cliente para que compre un vehículo eléctrico: «Apenas gasta un euro cada cien kilómetros», argumenta Camilo Díaz.

También señala que el modelo de trabajo consiste en «formar a los vendedores e informar a los clientes», en lo que el empresario ber-



Camilo Díaz Molck es el gerente de la compañía con sede en Carballo. | ANA GARCÍA

gantiñán denomina una «labor evangelizadora» en favor del eléctrico. Tiene claro que en los próximos años este segmento «crecerá en Carballo, la Costa da Morte y en Galicia», aunque será el propio mercado el que marque el ritmo de crecimiento. Y aporta un dato interesante: «El parque móvil de Galicia tiene una antigüedad media de 13 años. En España es de 12. Hay mucho margen de mejora».

Pero en el grupo Dimolk ya miran al frente en busca de nuevas experiencias empresariales: «Queremos cerrar proyectos de manera inminente este año. Tenemos que abrir otro punto de posventa, tan-

to en Peugeot como con Nissan, y consolidar los ya existentes. En Peugeot se harán cosas en la zona de Ferrol. También, con respecto a Peugeot, lo más seguro es que este año lo cerremos representando la marca en toda la provincia», dice el gerente, para quien la prioridad ahora es «consolidar y apuntalar la estructura adquirida con Nissan». Y añade: «Escuchamos nuevos proyectos, pero lo inminente es integrar y consolidar lo que se ha alcanzado».

Que no es poco. El grupo carballés del ámbito de la automoción ha dado un verdadero salto cuantitativo y, sobre todo, cualitativo.

Aquellos cinco empleados de mediados de los 80 han dado paso a un grupo empresarial de 25 operarios en el 2009 y 111 trabajadores en la actualidad, repartidos en los concesionarios Dimolk Carballo, Antamotor Carballo, A Coruña y Ferrol, Dimonorte Automóviles Santiago y Turismos Motor en Perillo (A Coruña). La facturación de esta red de casas de ventas de vehículos ronda los 60 millones de euros anuales.

Para la firma con sede social en Carballo la diversificación es una de las claves de su éxito. Comercializa a la vez vehículos de la marca Peugeot y Nissan: «Nissan es una marca muy complementaria de Peugeot. Es curioso, el cliente de Nissan no suele tener el mismo perfil que el de Peugeot porque busca otro tipo de cosas en el coche. Y también había un interés de Nissan por tener una mayor presencia en aquellas zonas en las que no tenía cobertura comercial, como la Costa da Morte», explica Camilo Díaz Molck, quien tiene claro que el presente pasa por posicionarse en el mercado de coches ecológicos: «Nissan es una marca líder en este segmento y Peugeot es un constructor que ofrece un vehículo de calidad impecable en motorizaciones diésel y también gasolina, y que ahora empieza también con el eléctrico».

CONSULTORIO FISCAL

DEDUCCIÓN DEL IVA EN LA COMPRA DE UN COCHE

La ley del IVA establece una serie de limitaciones del derecho a deducir las cuotas soportadas por la adquisición de vehículos automóviles de turismo y sus remolques, ciclomotores y motocicletas por parte de empresarios o profesiona-

les para el desarrollo de su actividad. Esta limitación no es otra que la presunción de afectación en la proporción del 50% (sin perjuicio de que el contribuyente pueda demostrar una afectación superior), lo que le permitirá deducirse en ese mismo porcentaje de afectación la cuota del impuesto soportado, tanto en la compra del vehículo como en la adquisición de bienes y servicios directamente relacionados con el mismo: combustibles, reparaciones, peajes, aparcamientos...

No obstante, la ley también establece una serie de excepciones

? Soy empresario y hace tres años compré un vehículo de segunda mano a otra empresa para uno de mis comerciales. En su momento, parte de la factura no estaba sujeta a IVA. Ahora quiero vender este turismo, ¿sobre qué base tengo que repercutir IVA por esta venta?

relativas a supuestos en los cuales el empresario o profesional podrá deducirse la totalidad de la cuota de IVA soportada:

- Los vehículos mixtos para el transporte de mercancías.
- Los utilizados en la prestación de servicios de transporte de viajeros mediante contraprestación.
- Los relacionados con los servicios de enseñanza de conductores mediante contraprestación.
- Los utilizados por sus fabricantes en relación a pruebas, ensayos, demostraciones o en la promoción de ventas.
- Los usados en los desplazamientos

de profesionales de los representantes o agentes comerciales y los utilizados en servicios de vigilancia.

¿Pero qué ocurre si decide venderlo? Desde el año 2018, todas las consultas vinculantes de la Dirección General de Tributos van en la misma dirección. La afectación a un patrimonio empresarial o profesional de un vehículo automóvil en el porcentaje del 50% debe manifestarse en todos sus extremos y no solo en relación con la limitación inicial del derecho a la deducción.

Por consiguiente, la base im-

ponible del IVA deberá computarse en el 50% de la contraprestación pactada, y el otro 50% se corresponderá con la parte de dicho activo no afecto al patrimonio empresarial y, por tanto, debe quedar no sujeta. Si el adquirente fuera a su vez un empresario o profesional, y pudiera acogerse a alguna excepción y afectar ese mismo vehículo al 100%, como parece ser su caso, en una futura transmisión de dicho vehículo, debería repercutir el IVA correspondiente con la afectación que ha tenido en su propio patrimonio, es decir, la totalidad de la contraprestación estaría sujeta a IVA.

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