Responsables y de la tierra: Galicia crea el nuevo delivery

La coruñesa Xavou reúne ya a 70 restaurantes con un modelo diferente: **Menos comisiones** y partners con «riders» cien por cien asalariados

Gladys Vázquez

Parte del equipo de Xavou, uno de los productos de la veterana Innovatec Galicia, que lleva 15 años dando soluciones informáticas al sector de la hostelería | CÉSAR QUIÁN

Presumen de ser sostenibles y responsables y de haber comenzado un proyecto en clave local. Xavou ha venido a revolucionar el mundo del *delivery* en un momento en el que las formas de este negocio están más que en cuestión. Lo principal para ellos son los usuarios, los hosteleros y, por supuesto, los *riders*. «Como Innovatec, que es la empresa madre, ya llevábamos 15 años informatizando a los hosteleros. Por eso estábamos en contacto. Cuando estalló la pandemia, y se vieron obligados a cerrar, acudieron a nosotros para poner en marcha todo lo que tenía que ver con el *delivery*», explica Diego Queiro, socio fundador de la compañía coruñesa. Ese intento de dotar a los locales de su propia web con la que hacer transacciones a domicilio no fue suficiente. «Para el hostelero era un canal estupendo, pero no acababa de funcionar porque les faltaba una capa de márketing necesaria para darse a conocer en las redes. Quien estaba en casa, acudía a los *marketplace* tradicionales», comenta.

De este modo nació Xavou. Y con apenas nueve meses de recorrido ya llaman la atención. Esta plataforma, que opera por el momento solo en A Coruña, ya tiene en cartera unos 70 restaurantes. «Cuando hablábamos con los hosteleros que nunca habían hecho *delivery* o lo hacían de forma un poco artesanal, por teléfono, asociaban todo esto a lo que tenían en la cabeza: cómo trabajan los grandes. Cuando les contamos las condiciones, vieron que era una opción». Y es que hay una fundamental: la comisión. «Una plataforma puede cobrar un 30 o 40 % por tique. Hay locales que no pueden asumirlo porque no tienen ese margen de ganancias. Nosotros tenemos dos tarifas. Con los clientes que son exclusivos, que venden solo a través de Xavou, o de su web, partimos del 8,5 % de lo que es el pedido. Aquellos que venden a través de otras plataformas, el 10. Después, separamos la logística. Las plataformas más conocidas, en ese porcentaje incluyen la moto. A tiques más altos, el transporte es más caro», explica Queiro. Lo que hace Xavou es cobrarles 2,5 euros. «Cuanto más alto es el pedido, más ahorro».

Locales de todo tipo de A Coruña están en el mundo Xavou. Ahora no descartan, a medio plazo, ampliar horizontes y llegar a otras poblaciones gallegas. La hostelería aprecia lo local, tener asistencia de soporte 24 horas y también, al igual que los usuarios, que la riqueza se reparta. «En lugar de tener repartidores propios, nos aliamos con otra empresa gallega, Deelivers, que cumple el requisito de tener a los *riders* asalariados. Ya hemos visto que, una vez que se obliga a todos los actores de un *marketplace* a cumplir una normativa, ya no les gusta tanto y algunos deciden abandonar España. Hacer las cosas bien cuesta más, pero ahora que empieza la ley *rider* y están obligados a seguir el modelo de negocio que tenemos implantado, será bueno para todos». Sus otras alianzas, también son de la tierra. Voltaxe se encarga de la comunicación y el márketing. IP Global aporta, por su parte, la experiencia en el negocio digital. «En breve tendremos nueva plataforma, en gallego y castellano, que mejora la experiencia del cliente y da nuevas herramientas al hostelero».

CONSULTORIO FISCAL

DIVORCIO Y ADJUDICACIÓN DE EMPRESA

Mi exmarido y yo éramos propietarios de una empresa. Una vez divorciados de mutuo acuerdo, decidimos el reparto de los bienes gananciales y así lo firmamos en el respectivo convenio. Se hizo constar que los bienes adjudicados a los dos tenían idéntico valor, pero unos meses después he podido comprobar que el valor del lote de mi exmarido era muy superior. Al parecer, la empresa familiar adjudicada a mi excónyuge se habría infravalorado ¿Existe alguna alternativa que me permita atacar esta situación?

Sí, efectivamente, resulta posible atacar el convenio de reparto de los bienes gananciales, entre otros motivos, cuando se hayan infravalorado los respectivos bienes. No obstante, existe una limitación temporal, que no hayan transcurrido más de cuatro años desde la fecha de tal reparto de los gananciales.

No es obstáculo que tal reparto se haya llevado a cabo de mutuo acuerdo por convenio regulador; pues se rige por las mismas normas que regulan la impugnación de las particiones hereditarias. De tal forma que resulta viable la impugnación por infravaloración de los bienes, o rescisión por lesión.

La normativa permite solicitar la ineficacia del reparto de los bienes gananciales, cuando la lesión —es decir, el perjuicio económico—, para la persona interesada supere el 25 % del valor de las adjudicaciones. En cualquier caso, conviene advertir que, lógicamente, quien pretenda tal rescisión del reparto ha de probar que todos o alguno de los bienes incluidos han sido, en su caso, infravalorados; y que tal circunstancia le ha ocasionado un perjuicio superior a la cuarta parte del valor de los bienes, computado a la fecha del convenio.

La consecuencia de la rescisión podrá materializarse en un nuevo reparto, respetando la proporcionalidad entre los excónyuges y conforme a una correcta valoración de los bienes gananciales; o, en su caso, en que el excónyuge inicialmente beneficiado por el reparto, ahora impugnado, pague a la parte perjudicada una indemnización por el importe del daño que tal desigual reparto le ocasionó a esta última.

En definitiva, si la empresa adjudicada a uno de los excónyuges pudiere haber sido infravalorada, lo aconsejable será, con carácter previo, obtener una valoración de la misma a la fecha del convenio, realizada por un perito económico.

Una vez constatada tal infravaloración, a través de un informe pericial, así como que la misma excede del límite del veinticinco por ciento, estaremos en disposición de acudir a la rescisión por lesión del reparto, siempre y cuando no haya transcurrido el plazo de cuatro años.

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

Campaña de una granja de yogures gallegos para adoptar perros abandonados

Redacción

La granja coruñesa Casa Grande de Xanceda lanza su cuarta edición de «Adóptame, Yogures por la adopción». Esta iniciativa pretende buscar un hogar a 8 perros de 4 protectoras. En la edición pasada, la buena acogida de la campaña permitió que todos los caninos encontrasen una familia.

En esta nueva campaña y durante un mes y medio, 8 perros serán los protagonistas en el paquete de más de 300.000 yogures ecológicos. De esta manera, dejarán de ser invisibles y se colarán en miles de hogares, buscando una oportunidad, asegura la compañía. Son de distinto tamaños, edad y carácter, pero, gracias al buen hacer de las protectoras en las que se encuentran, están listos para experimentar una vida en familia.

Se trata de Hamlet, Garem, Mahou, Boga, Olson, Teddy, Vilma y Coco y son solo el reflejo de la situación en la que se encuentran miles de animales de compañía abandonados. La información de cada perro y el contacto de la protectora donde viven se puede consultar en el propio envase de los yogures y en la página web de la iniciativa: www.yoguresporlaadopcion.com.

La firma 60dias incorpora al experto en Hacienda Sergio Pérez para crecer en gestión de viajes

Redacción

Con una dilatada experiencia en la Administración Pública como inspector de Hacienda del Estado, Sergio Pérez se incorpora a 60dias como nuevo socio responsable del área técnica. Consolidada como la mayor sociedad española de recuperación de IVA, la compañía gallega ha incrementado en los últimos años su carpeta de servicios y persigue ahora el reto de convertirse en un líder mundial en la prestación de servicios integrados de gestión de gastos de viaje.

Sergio Pérez.

De hecho, la proyección profesional de Sergio Pérez constituye para la firma «un elemento diferencial decisivo en nuestra propuesta de valor a los clientes y refuerza nuestro compromiso con la calidad y la mejora continua», aseguró Ramón Talín, director general de 60dias.