



Imagen de archivo de una de las plantaciones de frutales de Arela, en el municipio de Pontedeume | JOSÉ PARDO

Arela, o cómo generar plusvalías en el rural

La empresa, que inició su andadura en la comarca del Eume, se ha especializado en el tratamiento y comercialización de **frutas y derivados** del agro gallego

• José Ramón Alvedro

La palabra gallega «arela» alude al deseo intenso que siente una persona por algo o por alguien. Durante el 2003 y con el apoyo de la familia, María Dulce Lago Sande decidió hacer realidad su deseo y puso en marcha Arela (www.arella.com.es), cuyo objetivo es poner en valor y rentabilizar las frutas autóctonas y, con ello, dar salida a productos con un elevado valor añadido potencial pero habitualmente infravalorados y, además, centró la actividad en la comarca del Eume.

La empresaria, que ya tenía experiencia en el cultivo de frutas y en repostería, logró que un año más tarde, en el 2004, Arela iniciara el cultivo y la distribución en fresco, congelada o transformada de 55 productos: mermeladas, jaleas, conservas, ambrosías, vinagres y licores —estos dos últimos por maceración—, trabajando varias fincas emplazadas en Ferrolterra, básicamente en Pontedeume y Cabañas, donde los cultivos de la firma suman unos 10.000 metros cuadrados.

La plantilla de Arela se compone de cinco personas —todas socias— y la exportación ya supone el 20% de la producción total; además, a medio plazo prevén elevar esa tasa hasta el 60%.

De hecho, Lago y sus socios es-

tán a punto de cerrar acuerdos que propiciarán un notable crecimiento de sus ventas en el exterior durante el 2012, con la exótica y lejana isla china de Taiwán como principal destino.

A las fincas que explotan se suman una serie de locales utilizados a modo de talleres dedicados a lo que describen como «artesanía alimentaria», y que están abiertos a visitas concertadas.

La firma se consolidó en la primavera del 2007, tras haber superado pruebas y verificaciones, incluidas las de índole comercial.

CERRAR EL CICLO PRODUCTIVO

Poco a poco, Arela se ha convertido en un referente en cuanto a confituras y similares, primero en el ámbito comarcal y luego en los provincial y autonómico. Actualmente, su red comercial ya se extiende allende Pedrafita y gana mercados extranjeros; pero su mayor éxito es haber sido una iniciativa pionera y demostrar día a día que la transformación y la comercialización de productos del rural crean riqueza al cerrar el ciclo productivo del agro.

Su producto más exitoso es el arándano, en fresco y elaborado; mientras que la ambrosía de grosella, las mermeladas de frambuesa y manzana, la frambuesa al vi-

no, el licor A Froita da Paixón también son ofertas que ganan clientes de forma constante.

En breve, Arela añadirá a su catálogo una docena de variedades autóctonas de manzanas y otras dos de peras, al tiempo que proyecta la apertura de una lagar para la elaboración y degustación de sidra, bebida que era tradicional en distintas comarcas gallegas.

Uno de los socios, Juan Bautista Marcote Suárez, ha comentado que «conseguir la selección y sobre todo la adaptación de tantas creaciones, algunas procedentes de Asturias, Palencia, Francia, Gran Bretaña y hasta de Estados Unidos, al clima del Eume ha constituido un reto y ya es un hito en la trayectoria de la empresa; incluso disponemos de algunas variedades únicas, caso de la frambuesa negra, sin olvidar que hemos sido capaces de aprovechar la economía de escala y las sinergias en un entorno de naturaleza privilegiada».

Marcote ha precisado que «aspiramos a que nuestros clientes asocien el consumo de manjares de alta calidad con las buenas prácticas, el respeto al medio y la alimentación saludable».

Por ende, Arela planta cara a la crisis a base de rigor, organización, desparpajo comercial y «mucho trabajo», ha apostillado Marcote.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

APORTACIONES DIFERIDAS

? Soy accionista de una sociedad anónima declarada en concurso, no habiendo ejercido ningún cargo en la misma. Sin embargo, la administración concursal se ha dirigido a mí para reclamar el abono de aportaciones pendientes a mi cargo. ¿Tiene fundamento tal exigencia?

La Ley de Sociedades de Capital prevé la posibilidad, exclusivamente para las S.A.—no así en el caso de las S.L.—, relativa a que el capital social no esté íntegramente desembolsado por los accionistas al tiempo de la constitución o, en su caso, de la ampliación de capital. En definitiva, resulta posible que una parte del capital social haya quedado pendiente de desembolso a cargo de los accionistas, cuya aportación deberá efectuarse en la forma y plazo previstos en los esta-

tutos o, en su caso, en los respectivos acuerdos societarios.

Efectivamente, declarado el concurso, la administración concursal viene facultada para reclamar de los accionistas el desembolso de esas aportaciones diferidas, pues la sociedad es titular de un auténtico derecho de crédito frente a los accionistas, de tal forma que éstos son un deudor más de la sociedad y, por tanto, obligados al cumplimiento de la obligación de pago asumida en su momento.

? Nuestra empresa tiene intención de suscribir un pacto de no competencia y de permanencia con un trabajador especializado. ¿Es esto posible y bajo qué condiciones pueden realizarse tales pactos?

El pacto de no competencia para después de extinguido el contrato de trabajo no podrá tener una duración superior a dos años para los técnicos y de seis meses para los demás trabajadores, con el requisito de que la empresa tenga un efectivo interés industrial o comercial en ello, y que se satisfaga al trabajador una compensación económica adecuada.

Cuando el trabajador haya recibido una especialización profesional con cargo al empresario para poner en marcha proyectos específicos, podrá pactarse por escrito su permanencia por plazo no superior a dos años. En caso de que el trabajador abandone el trabajo antes del plazo, la empresa tendrá derecho a una indemnización de daños y perjuicios.

CONSULTORIO FISCAL

RIFAS

? Represento a una asociación juvenil sin ánimo de lucro que, con el fin de recaudar fondos para financiar sus gastos de desplazamiento, pretende celebrar un sorteo navideño vendiendo rifas entre sus socios y simpatizantes. ¿Debemos solicitar algún permiso y/o pagar algún impuesto para poder realizar el sorteo?

Este tipo de sorteos está gravado por la tasa sobre rifas, tómbolas, apuestas y combinaciones aleatorias, tributo estatal cedido a las comunidades autónomas. La legislación gallega establece que las rifas organizadas, o celebradas, sin ánimo de lucro, con motivo de acontecimientos educativos, sociales o fes-

tivos —siempre que el producto íntegro de la venta de los billetes ofrecidos no supere los 12.000 euros, y el premio estatal cedido a un valor inferior a 1.500 euros—, estarán exentas de dichas tasas.

Aunque la rifa esté exenta, se precisará solicitar autorización administrativa previa para celebrar el sorteo.

! Hemos comprado décimos de lotería de Navidad para regalar a nuestros clientes. ¿Es deducible fiscalmente como gasto el importe de los décimos comprados?

Los gastos se pueden incluir como gasto de relaciones públicas, de tal forma que no quedan comprendidos dentro de los donativos y liberalidades no deducibles.

Por consiguiente, acreditada

la realidad de la compra de los décimos de lotería y la finalidad «comercial» de la misma —además de la debida justificación y contabilización—, el gasto respectivo será fiscalmente deducible.

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