

# Plexus entra en Iberoamérica por la puerta de México

La empresa tecnológica gallega inicia su internacionalización abriendo una oficina en la capital mexicana. El apoyo de los socios locales ha sido clave para esta nueva aventura empresarial

## Ana Lorenzo

Después de afianzarse en el mercado gallego y nacional de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), la compañía gallega Plexus ha decidido dar el gran salto y apostar por la internacionalización, eligiendo México como primer país para abrir una oficina. Antonio Agrasar, consejero delegado de la empresa, explica que su objetivo era «buscar otras zonas de negocio distintas», y el país mexicano ofrecía muchas ventajas: una muy buena relación comercial, la posibilidad de trabajar con el mismo idioma, y una extraordinaria situación estratégica como puerta de entrada a Iberoamérica.

Casi dos años de trabajo fueron necesarios para poder inaugurar esta oficina mexicana, donde ha tenido especial importancia las alianzas que Plexus ha desarrollado con distintas empresas locales. Para Agrasar, «los socios locales son la parte prioritaria de este proyecto, porque nos han permitido conocer las características del mercado mexicano y poder introducirnos en él». Tras este primer período para sentar las bases del negocio en México, Plexus ya ha comenzado a trabajar para distintos sectores, tanto públicos como privados, relacionados con el mundo de la sanidad y la educación.

En este sentido, Agrasar reconoce que están aprovechando toda la experiencia cosechada en España para ofrecer a los clientes mexicanos servicios y productos similares, pero siempre adaptándose a las necesidades de cada compañía. De hecho, esta ha sido siempre una de las máximas de esta empresa gallega, que desde su creación también ha destacado por su capacidad para investigar, responder a las necesidades del mercado, fabricar productos que se puedan autofinanciar, y buscar las estrategias más idóneas para satisfacer plenamente las expectativas de cada proyecto.

## PRODUCTOS

Gracias a este esfuerzo, han desarrollado una gran cantidad de productos con los que ha obtenido un gran éxito, e incluso muchos de ellos han sido encargados por organismos públicos. La creación de un sistema propio de atención y gestión de la oferta pública de empleo ha sido una de las herramientas con mayor difusión, así como el proyecto educativo Abalar, que permite introducir las nuevas



Antonio Agrasar es el consejero delegado de la empresa Plexus

tecnologías en la docencia educativa. En el ámbito sanitario, también han puesto en marcha varios productos muy eficaces, como las plataformas sanitarias de acceso a la información en los quirófanos, la prescripción asistida y la circulación de pacientes.

Plexus también ha desarrollado productos propios, como puntos

de información multimedia (PIM), multiplataformas de cartelería digital, gestión de citas y turnos, sistemas de fidelización mediante tarjetas de acumulación de puntos, software para la gestión empresarial, soluciones web para las pequeñas y medianas empresas, y publicaciones electrónicas 100 % configurables.

## EXPANSIÓN

### BUSCANDO SINERGIAS PARA DESARROLLAR PRODUCTOS

Antonio Agrasar le gusta presumir de ser gallego y de trabajar en una empresa gallega que se ha colocado en un puesto destacado dentro del sector de las TIC. De hecho, él considera que Galicia es una comunidad privilegiada, «porque hay pocas regiones en Europa que tengan la formación tecnológica que tenemos aquí, donde están a poca distancia las facultades de Telecomunicaciones, Informática, Ingeniería Industrial... Estamos especialmente preparados y tenemos un sector TIC muy fuerte». Reconoce que esto ha sido clave para que su compañía haya crecido de forma espectacular en los últimos años, pasando de facturar 5,5 millones de euros en el 2007, a más de 16 en el 2011. En la actualidad, más de trescientos profesionales trabajan en alguna de las dieciséis oficinas que la firma tiene repartidas por España (ocho de ellas en la comunidad gallega), a las que ahora se le ha sumado la de México. Sus proyectos de futuro pasan por seguir creciendo, sobre todo en Iberoamérica, donde les atrae mucho el mercado de Colombia, Perú, Panamá y también Brasil. La crisis económica actual no será un obstáculo para su expansión, puesto que su objetivo es propiciar sinergias para desarrollar productos que ya se han hecho en España y que pueden aplicarse en otros países.

## CONSULTORIO EMPRESARIAL

### CIERRE • SOCIEDADES

¿Soy socio de un holding, cabecera de un grupo de sociedades cuyas cuentas anuales se acogen al régimen de consolidación, y estoy convocado a la próxima junta general. ¿Tengo derecho a que me sean entregadas las cuentas anuales del resto de las sociedades del grupo?

No, el derecho de información documental del socio de un holding no comprende la entrega del balance, cuenta de pérdidas y ganancias, memoria, ni demás documentos integrantes de las cuentas anuales de cada una de las

sociedades del grupo en consolidación respecto de las que la persona en cuestión no sea socia-accionista. Las únicas cuentas anuales sometidas a la aprobación del socio son las del grupo y no las de cada una de dichas sociedades.

Tenemos una empresa con varios centros de trabajo en distintas provincias y nuestra intención es cerrar uno de los centros debido a la actual crisis económica. ¿Podemos trasladar a los dos trabajadores que tenemos a otros centros de trabajo? ¿Qué ocurre si uno de ellos está de baja laboral?

La empresa debe comunicar formalmente a los trabajadores la decisión del traslado por causas económicas y, ante dicha comunicación, el trabajador tiene derecho a impugnar judicialmente dicha decisión por considerarla injustificada, en cuyo caso será el juez de lo Social el que estudiará las razones expuestas por la empresa que, en caso de cierre del centro, tendría muchas posibilidades de prosperar. En otro caso, el trabaja-

dor puede solicitar la extinción del contrato con derecho a una indemnización de 20 días de salario por año de servicio. Impugnado el traslado, mientras se resuelve dicha impugnación, el trabajador tendría que incorporarse a su nuevo centro de trabajo en la fecha indicada por la empresa, aunque ello no sería de aplicación al trabajador en situación de baja laboral hasta el momento en que pase a situación de alta.

## CONSULTORIO FISCAL

### IVA • INCENTIVOS

Debido a que en los próximos meses vamos a realizar una serie de inversiones que generarán que la empresa acumule gran cantidad de IVA soportado, estamos valorando la posibilidad de solicitar la inscripción en el registro de devolución mensual. ¿Cuáles son los pasos a seguir?

La solicitud de inscripción en el registro de devolución mensual debe presentarse en el mes de noviembre del año anterior a aquél en que deba surtir efectos. No obstante, para aquellos sujetos pasivos que no hayan solicitado la inscripción en el plazo establecido, se permite solicitar tal inscripción durante el plazo de presentación de las

autoliquidaciones periódicas, surtiendo efectos desde el primer día del mes siguiente al de la finalización del período de liquidación.

Si la solicitud se presenta fuera de este período será desestimada. Para formalizar la inscripción deberá presentar una declaración censal (modelo 036) obligatoriamente por vía telemática.

Nuestra empresa aplicó un incentivo fiscal en el 2010 en el Impuesto de Sociedades. En el 2011 no ha cumplido esas condiciones. ¿Cómo se regulariza la pérdida de este incentivo?

El artículo 137 TRLIS establece que, salvo que se establezca otra cosa, cuando con posterioridad a la aplicación de un incentivo fiscal se produzca la pérdida del derecho a su disfrute, el sujeto pasivo deberá ingresar—junto con

la cuota del período impositivo en que tenga lugar el incumplimiento de los requisitos o condiciones—la cuota íntegra correspondiente al incentivo aplicado en períodos anteriores y los intereses de demora.

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