

## CONSULTORIO EMPRESARIAL

### TRANSPORTISTAS

**?** Pertenezco a una cooperativa de transportistas y parece que ahora no podemos contar con conductores no cooperativistas. ¿Cómo puedo volver a contar con conductores no socios para que realicen el transporte de mercancías?

Efectivamente, tras la reforma de la Ley Orgánica del Transporte Terrestre —que derogó el Reglamento Orgánico del Transporte Terrestre—, las cooperativas de transportistas no pueden contratar el transporte de mercancías con terceros conductores no socios de la cooperativa.

La figura de la intermediación —agencia de intermediación— despliega una doble función, actúa como transportista respecto de cliente — persona que contrata el transporte de la mercancía— y, al mismo tiempo, ejerce como cliente ante el transportista que, efectivamente, realiza el encargo, percibiendo por ello una comisión.

Tampoco puede ser empleada por la cooperativa de transportistas la figura de interme-

diación con terceros, pues el art. 119 de la LOTT, limita la posibilidad de intermediación a los transportes prestados por sus socios, titulares de autorización preceptiva de transporte de mercancías.

En esta situación, para resolver sobre la viabilidad de contratar con terceras personas el transporte de mercancías, se exige un estudio pormenorizado de la cooperativa y sus fines e intereses. Y, tras el análisis del caso, plantear a la asamblea general diversas alternativas concretas, que podrán consistir, hablando en hipótesis, en la transformación de la cooperativa en una sociedad mercantil, o en la ampliación del objeto de la cooperativa, incluyendo como actividad cooperativizada la agencia de transporte.

## CONSULTORIO FISCAL

### EXENCIÓN-REGISTRO

**?** Somos una asociación que se considera parcialmente exenta del pago del impuesto de sociedades. Tenemos entendido que es obligatorio presentar declaración del citado tributo. ¿Es cierto que, en todo caso, debemos efectuar dicha presentación?

El artículo 124.3 de la Ley 27/2014, del impuesto de sociedades, estableció la obligación de presentar la declaración del tributo a este tipo de entidades a partir del ejercicio 2015. No obstante, el artículo 7 del RDL 1/2015, de 27 de febrero, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social, ha establecido que, con efecto para los períodos iniciados a partir del 1 de enero del 2015, no existe la

obligación de presentar la declaración del impuesto de sociedades para las entidades parcialmente exentas que cumplan los siguientes requisitos:

- Que sus ingresos totales no superen 50.000 euros anuales.
- Que los ingresos correspondientes a rentas no exentas no superen 2.000 euros anuales.
- Que todas las rentas no exentas que obtengan estén sometidas a retención.

**?** Soy un profesional y no tengo claro si debo llevar, además del libro de ingresos y gastos, un libro registro de bienes de inversión para poder tener control de las amortizaciones. Y, en caso afirmativo, ¿qué estructura debe tener este libro?

Todos los profesionales están obligados a llevar, además de los libros registro de ingresos y gastos, un libro registro de bienes de inversión y el de provisiones de fondos y suplidos.

En el libro registro de bienes de inversión debe reflejarse, separadamente, cada elemento de inmovilizado, detallando: el número de anotación registral, el valor de adquisi-

ción, la fecha de entrada en funcionamiento del activo, el coeficiente y las cuotas de amortización y, en su caso, el valor residual y la fecha de la baja. Por lo tanto, este libro registro de bienes de inversión estará formado por las fichas de amortización de todos los elementos de inmovilizado de su propiedad y afectos a la actividad.

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

## IDEAS DE MÁRKETING

Diego Conde

### Piense en su cliente

Llego tarde a mi casa, una vez más una reunión que se ha alargado más de lo admisible. Un vaso de leche y tres o cuatro galletas son la única cena a la que mi cuerpo puede hacer frente. Lo único que quiero es desconectar, ver algo en televisión, quizás un telediario y después algún capítulo de mi serie favorita, y así dejar de pensar en el trabajo. ¿Qué pondrán?

Después de preparar la cena, el mando a distancia sufre las compulsivas pulsaciones en la búsqueda de lo que necesito. Empiezo por el primero y termino sin ver nada después de innumerables vueltas por la gran cantidad de canales disponibles. Unos no se adaptan a mis gustos; los que me gustan, ya están muy avanzados y me cuesta coger el hilo o ponen algo interesante, pero empieza tan tarde que no creo que sea capaz de aguantar. Otra vez más me he vuelto a la cama, casi sin cenar y sin dejar de pensar en el trabajo. Los libros son el refugio para un sueño que se hace insuperable a los tres minutos de haber empezado a leer.

Hace años que aprendí que aquello que se llama marketing pasa por darle al cliente aquello que quiere o necesita, es decir producir lo que se vende, en vez de hacer cumplir con ruedas de molino a sus clientes, vendiendo aquello que con buena intención dieron en producir, pero que ahora mismo no tiene tirón en el mercado.

Analizando ambos mundos de forma conjunta, el del marketing y el de la televisión, dos temáticas muy en vanguardia, creo que a día de hoy la televisión, aunque evolucionando, porque poco o nada tiene que ver con la que yo veía en blanco y negro cuando todavía levantaba algo más de un metro del suelo, no tiene en el centro de su estrategia al cliente y se parece muy poco al modelo de marketing clásico, ya que es el programador quien determina, en base a estudios de hábitos de consumo y perfiles básicos de clientes, qué es lo que hay que ver y cuándo se debe

de ver, o lo que es lo mismo, trata de vender en base a promociones aquello que han estimado que se debe producir, en vez de producir aquello que saben que se va a vender.

Sin embargo, hoy en día la tecnología de banda ancha, tanto la fibra óptica como el cable de cobre, así como todas las tecnologías de conexión a Internet en movilidad, los sistemas de almacenamiento en la nube e incluso la irrupción hace ya unos años de las segundas, terceras e incluso cuartas pantallas, en forma de dispositivos cada vez más rápidos y con más prestaciones, abren camino hacia un modelo de televisión nuevo en el que el cliente está el centro. Yo soy quien decido mi propia parrilla,



qué quiero ver, cuándo lo quiero ver, dónde lo quiero ver e incluso cómo lo quiero ver. Nadie interviene en mi última decisión y la calidad de los contenidos y su capacidad para engancharme son el secreto del éxito y hacen que el producto final se venda. Llevándolo al extremo, este nuevo contexto supone que haya tantas

parrillas diferentes como españoles dispuestos a pagar por decidir delante de una caja televisiva.

Esta nueva televisión es otro modelo de negocio desintermediado en el que el productor se puede poner en contacto con su cliente final y comercializar sus contenidos sin que otros vengan a incrementar su precio a costa de no hacer una propuesta de valor a cambio. Pasamos al Antena Diego o a Tele Pepe, pasamos de lo que uno estima a lo que yo quiero, pasamos de pensar en mercados a pensar en personas, pasamos a tratar al cliente como alguien especial y ello es garantía de éxito, en la televisión y en cualquier otro ámbito.

**!** DIEGO CONDE es director de Marketing de Comm Center y miembro de Markea.

## CONSULTORIO LABORAL consultoriorlaboral@lavoz.es

### ANULACIÓN DE PRIMER DESPIDO POR OTRO

**?** Hace unos días hemos comunicado a un trabajador un despido por causas objetivas. En el despido cometimos errores, puesto que no le pusimos a su disposición la indemnización. ¿Podemos anular este primer despido y comunicarle un segundo despido cumpliendo todos los requisitos legales?

La cuestión que se plantea es si es posible que un empresario deje sin efecto un despido que ha sido ya notificado al trabajador si no hay acuerdo de este, y qué efectos tiene sobre la acción de despido ejercitada por un trabajador la comunicación posterior del empresario, en el que anula el primer despido y notifica un nuevo despido procurando no incurrir en defectos de forma cometidos en el despido anterior.

Entendemos que la respuesta que ha de darse es negativa en el sentido de que no es posible que el empresario anule un primer despido ya comunicado al trabajador. La eficacia extintiva y constitutiva del despido determina que el trabajador no esté obligado a aceptar la posible retractación de la empresa emitida antes de haberse constituido la relación procesal o de haberse presentado papeleta de conciliación ante el correspondiente organismo administrativo, ni que por tal rectificación unilateral el trabajador se vea privado de su derecho a solicitar la protección jurídica de los órganos jurisdiccionales. Y tampoco

debe considerarse como abuso de derecho una reclamación del trabajador frente a una decisión patronal ilegítima, puesto que cuando se solicita la tutela judicial que impone el art. 24.1 de la Constitución no es apreciable anormalidad alguna en el ejercicio de la acción, ni una voluntad de perjudicar o posibles daños y perjuicios no legítimos. Un segundo despido tiene una función cautelar, por si aquel primero no alcanzara firmeza en vía judicial, pero no puede subsanarse el primer despido, que no queda ni subsanado ni tampoco anulado y que está abierto, por tanto, a su impugnación por el trabajador que, de ninguna manera, carece de acción al respecto. La acción del trabajador puede ejercitarse incluso después de que ese segundo despido se produzca, es decir, que no está subordinada a que se haya establecido la relación procesal antes del segundo despido.

**!** CATERINA CAPEANS AMENEDO es letrada del departamento laboral de Iglesias Abogados