CONSULTORIO LABORAL

AUTÓNOMOS Y PENSIÓN DE JUBILACIÓN

¿Puede un autónomo compatibilizar la pensión de jubilación con su actividad?

La normativa de Seguridad Social contempla la posibilidad de que los autónomos accedan a la jubilación activa, y de esta forma puedan compatibilizar su actividad con el cobro de la pensión de jubilación. Para ello, deben cumplir los siguientes requisitos: haber cumplido la edad mínima de jubilación prevista en el momento de retiro, tener los años cotizados exigidos y desempeñar un trabajo por cuenta propia o ajena a tiempo completo o parcial. El beneficiario tendrá derecho al 50 % de la pensión de jubilación que le hubiese correspondido, salvo que contrate al menos un trabajador por cuenta ajena, que en ese caso tendrá derecho a cobrarla íntegra. Sin embargo, el Tribunal Supremo, en una reciente sentencia, ha vetado esta modalidad de jubilación para los autónomos societarios.

Son autónomos societarios aquellos que posean un porcentaje de participación en la sociedad sustancial y realicen funciones de dirección y gerencia. El Tribunal Supremo argumenta que no puede equipararse la condición de autónomo societario con la de aquellos autónomos que no han constituido una sociedad. La diferencia principal entre ambos afecta a su responsabilidad patrimonial. Los autónomos «clásicos» responden con su patrimonio ante las deudas, incluidas las salariales y las de la Seguridad Social de sus trabajadores. Por el contrario, el autónomo societario se beneficia de la limitación de la responsabilidad societaria, que en principio no afecta a su patrimonio personal, sin que él suscriba contrato alguno con ningún trabajador, ni responda de las deudas salariales y de la Seguridad Social. El Supremo entiende que la prolongación de la vida activa del autónomo clásico supone asumir un riesgo empresarial personal que justifica que, si tiene contratado al menos a un trabajador, disfrute de una compatibilidad plena de la pensión de jubilación y de sus ingresos como autónomo. De este modo, la administración de una sociedad y el cobro de una pensión de jubilación ha dejado de ser compatible.

GLORIA PIRE CASTAÑO es abogada del área laboral de Vento abogados y asesores (www.vento.es).

Torre de Núñez avanza en su expansión internacional

La empresa lucense, **líder en charcutería en el noroeste de España**, aumentó su facturación por las exportaciones y su escaso vínculo con el canal Horeca

Laura López

Hace tiempo que Torre de Núñez ha puesto el foco en el mercado internacional. La empresa lucense, líder en charcutería en el noroeste de España, prevé seguir aumentando su expansión fuera de nuestras fronteras, además de reforzar su posicionamiento como firma innovadora en el sector. Esos son los objetivos que se marca en un horizonte a corto plazo. Y es que, a pesar de la pandemia, su crecimiento continúa imparable: la empresa cuenta en plantilla con casi 120 trabajadores y en el 2020 experimentó un incremento de la facturación de casi el 12%, alcanzando la cifra de negocio de 30 millones de euros, gracias, en buena parte, al mercado internacional.

Fundada en 1966, Torre de Núñez está en la actualidad en manos de la segunda generación, con José Manuel Núñez, hijo de los fundadores, como director general. La elaboración y distribución de productos cárnicos, principalmente, jamones y chorizos, es la base de esta empresa familiar, que desde el 2012 cuenta con un departamento específico de exportación. De hecho, sus productos ya están presentes en las mesas de 27 países de todo el mundo, fundamentalmente, en la Unión Europea, Latinoamérica y Asia. Esto representa el 10% de su producción, un porcentaje que aspiran a ampliar debido a que el volumen de ventas crece de forma más elevada fuera de España.

Torre de Núñez es una de las empresas punteras en charcutería | ALBERTO LÓPEZ

La clave de la mejora de las cifras de crecimiento está, según Chema Santos, director comercial, «en una venta basada en *retail* y tradicional. Tenemos pocos clientes de hostelería y restauración, por lo tanto, no nos repercutió demasiado el cierre de hostelería y las ventas durante el confinamiento crecieron, sobre todo, en libre servicio». Los principales países receptores de sus productos son Francia, Alemania, Italia, Reino Unido, Bélgica, Noruega y Suecia. Además, son clave Japón y Hong Kong en Asia; y Panamá, Guatemala, Cuba, Venezuela y México en América. En relación con su proceso de internacionalización, Mauro Lamela, *export manager*, precisa que trabajan para ampliar mercados y reforzar posiciones: «En Latinoamérica ponemos el foco en Colombia, Brasil o Chile, donde todavía no tenemos presencia. Y creemos que aún tenemos amplio margen de mejora en México, Francia, Reino Unido, Suiza y países nórdicos». Alrededor del 50% de sus ventas son de jamones, de raza Duroc y reducidos en sal. No en vano, desde el 2013 cuentan en O Corgo con un nuevo secadero de jamones. Esta planta se suma a la sala de loncheado, también en O Corgo, y a la fábrica de Conturiz (Lugo), donde está la sede central. Pero no todo son jamones; cuentan con un amplio catálogo adaptado a los mercados (sin gluten, sin lactosa...) y según la consultora Nielsen, Torre de Núñez es líder en jamones, chorizos, lomos y pancetas.

CONSORCIO DEL CHORIZO

En cuanto al sector del chorizo, han dado un paso más como cofundadores del Consorcio del Chorizo Español, en el 2015. José Manuel Núñez explica que siempre han tenido claro que no podían renunciar «ni a la calidad ni a los orígenes, aunque hayamos crecido». En el caso de la producción de chorizo, el año pasado alcanzó los 843.8 kilos: «Para nosotros, el chorizo está muy arraigado». En palabras de Lamela, «la marca *spanish* chorizo supone un atributo añadido de calidad para nuestro producto. Es importante que se sepa transmitir que el sello es, no solo indicativo de la procedencia, sino que implica unos exigentes estándares de calidad».

CONSULTORIO EMPRESARIAL

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 acordamos y 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 notoriamente superior. Al parecer, la empresa familiar adjudicada a mi ex cónyuge se habría infravalorado notablemente ¿Existe alguna alternativa que me permita abordar esta situación?

Sí, efectivamente, resulta posible impugnar el convenio de reparto de los bienes gananciales, entre otros motivos, cuando se hayan infravalorado los respectivos bienes. No obstante, ha de tenerse en cuenta que 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 medio de un convenio regulador, pues se rige por las mismas normas que regulan la impugnación de las particiones hereditarias. De tal forma que, al igual que ocurre con ellas, resulta viable la impugnación por infravaloración de los bienes, o rescisión por lesión, tal y como se denomina a esta figura jurídica. 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 ex cónyuges y conforme a una correcta valoración de los bienes gananciales; o, en su caso, en que el ex cónyuge inicialmente beneficiado por el reparto, ahora impugnado, pague a la parte perjudicada una indemnización por el importe del daño ocasionado por la desigualdad del reparto. En definitiva, si la empresa adjudicada a uno de los ex cónyuges pudiese 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 la infravaloración a través de un informe pericial y probado que la misma excede del límite del 25 %, 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