

Soutos de 100 hectáreas para facturar un millón en castañas

Una cantina de aldea de Pedrafita, origen de un grupo vinculado al sector primario que factura 3 millones • Lolo proyecta ya nuevas ampliaciones

• Dolores Cela

Una pequeña tienda de ultramarinos, de Zanfoga, en Pedrafita, fundada por Manuel Lolo, en la que también se vendían piensos y se recogían castañas que comercializaban en El Bierzo, fue el germen de un grupo empresarial de la montaña lucense, que incorporó recientemente la producción de castañas y de miel y que exporta limones y naranjas, a través de los mismos canales que el fruto de los soutos.

La empresa, con sede en Becerreá, da trabajo fijo a 15 personas —en las campañas puede superar el centenar— y el año pasado facturó 3 millones de euros. De esta cantidad, 1,1 millones corresponden a castañas. La familia lucense cuenta con 100 hectáreas de soutos arrendadas en Navia de Suarna y su intención es la de ampliar la superficie, en pleno período de reconversión a la producción ecológica. En la comarca conocen al fundador, y a sus hijos Alejandro y Luis Miguel por los supermercados que regentan en As Nogais, Becerreá y Baralla, a través de Gestiones Agroalimentarias Lolo y por Almacenes Lolo, que se dedica a la venta de cereales, piensos y abonos. Está pendiente de incorporarse un tercer hijo, que está estudiando ADE.



La familia propietaria de la firma mantiene un espíritu inquieto. | CARLOS CASTRO

En los dos últimos años, la familia decidió diversificar actividad y puso en marcha dos líneas de negocio de proximidad más. Una de ellas es la relacionada con la producción y procesado de castañas y la otra con la miel. El objetivo es que en ambos casos lleve el sello de agricultura ecológica, una vez culminada la conversión.

El grupo está formado por cuatro empresas. Castañas dos Ancares, que tiene su base de operacio-

nes en O Corgo, se dedica a deshidratar el fruto y a comercializarlo en fresco. También sacaron recientemente una línea de cervezas artesanas elaborada con castañas pirlongas. En la campaña del pasado año, que se desarrolló entre septiembre y diciembre, procesaron en la industria de O Corgo 1.500 kilos diarios. El grupo Lolo está pendiente de realizar una inversión en secaderos y una nave en Becerreá. Según Alejandro Lolo, gerente de

la compañía, la idea de esta inversión es convertir un producto perecedero de campaña en algo más estable. El procesado y deshidratado alarga de esa forma entre 5 y 6 meses la comercialización.

«Mel de siempre» es la otra línea de negocio que acaban de poner en marcha, que nació como complemento de la anterior, ante la amenaza de los efectos de la avispa del castaño. Tiene su sede en Zanfoga (Pedrafita), donde se encuentra la estación de envasado. Se sustenta en la producción del millar de colmenas, repartidas en fincas alquiladas de A Montaña. Alejandro Lolo explicó que están realizando la conversión de convencional a ecológico y se están encontrando con numerosos problemas para conseguirlo. La razón principal, conseguir enjambres, como consecuencia de la avispa velutina, que merma la población de abejas.

En la última campaña apícola recogieron apenas 4.000 kilos de miel. Es una cantidad reducida, teniendo en cuenta que la producción media estimada de cada colmena son 20 kilos. La razón fundamental fue que, al tratarse de núcleos nuevos, prefirieron dejar la cosecha de un año para la subsistencia de las abejas durante los duros meses de invierno.

CONSULTORIO LABORAL

CAPITAL SOCIAL Y AUTÓNOMOS

? Soy consejero delegado de una sociedad y tengo más del 33 % de las acciones de la misma, ¿Tengo obligación de estar de alta en el Régimen de Autónomos?

En el supuesto planteado hay que estar a las circunstancias del caso concreto. La Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo acaba de resolver la confirmación de un alta realizada de oficio por la TGSS de un consejero delegado que poseía el 50 % del capital social; y la argumentación utilizada por el tribunal es que para este alta no es necesaria la demostración de que la persona de que se trata lleve a cabo un trabajo real para la sociedad, sino que basta con que ejerza las funciones de dirección y gerencia de la sociedad mercantil.

De esta forma, la obligación de estar encuadrado en el Régimen Especial de Autónomos no solo alcanza a los trabajadores autónomos en sentido estricto, sino también al administrador que cumpla dos requisitos: en primer lugar, que ejerza funciones de dirección y gerencia en una sociedad mercantil capitalista o bien la prestación de servicios a título lucrativo y de forma habitual, personal y directa; y, en segundo lugar, cuando posea el control efectivo, directo o indirecto de la sociedad mercantil, cuestión respecto de la que la norma legal dice «que se entenderá, en todo caso, que se produce tal circunstancia cuando las acciones o participaciones del trabajador supongan, al menos, la mitad del capital social».

TRABAJO REAL

El encuadramiento en el Régimen de Autónomos no requiere por la Administración, en este caso la TGSS, la demostración de que la persona de que se trata lleva a cabo un trabajo real para la sociedad, sino que basta con que ejerza las funciones de dirección y gerencia de la sociedad mercantil, que tenga amplios poderes de la misma, y que asimismo tenga el control con su participación mayoritaria, todo ello de conformidad con lo previsto al respecto en la disposición adicional vigésimo séptima del texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social.

! CATERINA CAPEÑAS AMENEDO es socia de Vento Abogados y Asesores. www.vento.es

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

CONSULTORIO EMPRESARIAL

LA RESPONSABILIDAD DEL VENDEDOR

La mal denominada garantía a la que se refiere el comprador de su vehículo es comúnmente confundida con las obligaciones propias de cualquier vendedor, contenidas en los artículos 1461 y 1484 del Código Civil. Este último regula los vicios o defectos ocultos (internos y graves) en la compra-venta de objetos entre particulares. Mientras que el artículo 1461 establece que «el vendedor está obligado a la entrega y saneamiento de la cosa objeto de la venta». Esto significa que el automóvil no debería presentar defectos ocultos.

En consecuencia, en caso de que el comprador detectase algún defecto oculto durante los seis meses posteriores a la entrega del coche, el vendedor estaría obligado a responder por ello. Se ha de precisar que no todos los defectos resultan

? He vendido mi coche a un particular y, transcurridos tres meses desde la entrega, el vehículo ha sufrido una avería mecánica. El comprador me reclama el importe de su reparación al estar en garantía, ¿Es eso correcto? ¿Tengo que hacerme cargo de los gastos de reparación?

ser susceptibles de reclamación, sino solo aquellos que hagan propio al vehículo para el uso al que se destina o disminuyan su uso y que, de haber sido conocidos antes de la compra, es muy probable que esta no se hubiera llevado a cabo, o se habrían pactado unas condiciones diferentes.

Tampoco el vendedor ha de responder de cualquier avería, ya que los únicos vicios o defectos ocultos que podrá reclamar el comprador son aquellos que ya existieran con anterioridad a la compra-venta, y ha de ser el comprador quien debe demostrar que ya

existía el fallo. Si los vicios o defectos se presentan o manifiestan después de la adquisición, el vendedor no sería responsable.

A modo de resumen, los requisitos principales que se deben cumplir para ejercitar la acción de saneamiento del vicio oculto son los siguientes:

- 1)- Que el vicio o defecto en el vehículo no esté a la vista.
- 2)- Que el comprador, por su profesión (mecánico, perito...), no hubiera sido capaz de detectarlo fácilmente cuando se hizo la compra.
- 3)- Que el vicio/defecto fuera preexistente al momento de la venta.

4)- Que se ejercite la acción dentro de los seis meses posteriores a la entrega.

Y si el vendedor es un profesional, será aplicable la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, en la que se establecen más ventajas para el comprador: como la obligación de ofrecer garantía de un año; o si la avería aparece durante los seis primeros meses, se presume que ya existía cuando se entregó el vehículo. En tercer lugar, detectado y comunicado el vicio o defecto oculto dentro del año de garantía, el comprador dispone de un plazo de tres años para reclamar.