

“Hay soluciones para cada caso, lo importante es asesorarse bien”

Santos y Elisa Alcalá ofrecen su experiencia para ayudar con los trámites tanto a trufficultores profesionales como a quienes están empezando



Elisa Alcalá es graduada en derecho y Santos Alcalá es licenciado en ADE y gestor administrativo

Alcalá Gestores es una gestoría administrativa especializada en trufa puesto que sus responsables, Santos y Elisa Alcalá, tienen una amplia trayectoria en el campo de la gestión pero, además, son trufficultores, y en ambas actividades son la segunda generación puesto que fue su padre quien les transmitió esa pasión por ambos sectores.

-Trabajo por cuenta ajena, pero tengo plantaciones de trufa. ¿Qué tengo que hacer para que todo sea legal?

-Santos: Lo primero que hay que hacer es que Hacienda y la Seguridad Social estén informadas de que va a facturar y que tiene otra actividad además de su trabajo.

-¿Cómo informamos a Hacienda de esto?

S. -Dándose de alta en el Censo de Empresas y Retenedores con el modelo 037. Es un trámite sencillo, pero importante, porque todo lo que facturemos debe declararse en el IRPF. Así es como formalizamos y legalizamos todo ante Hacienda en la declaración del IRPF.

-¿Todo el mundo puede cultivar y vender trufa de manera legal?

S. -Hay que considerar las incompatibilidades laborales. Ciertos gremios, como funcionarios y policías, no pueden tener otro trabajo por incompatibilidad laboral. En estos casos, hay que revisar el convenio laboral específico.

-¿Y en esos casos, qué harían? ¿Constituir una SL?

S. -Cada caso debe analizarse en profundidad, pero siempre hay opciones. Es cuestión de estudiar cada situación individualmente.

-¿Es importante entonces contar con la asesoría de un experto?

S. -Sí, definitivamente. Es fundamental tener asesoría desde el primer momento en que surja la idea, porque eso ayudará a tomar decisiones correctas y evitar problemas futuros.

Elisa: Exacto, desde el primer momento en que se piensa en crear una plantación. Lo ideal es tener claro si el terreno está registrado correctamente y a nombre del inversor, para evitar problemas de herencias o reclamos de terceros.

-¿Cuál es el momento oportuno para buscar ayuda?

E. -Diría que hay dos momentos clave: al hacer la plantación y al vender. Al inicio, porque es esencial que la tierra esté correctamente a su nombre. Por ejemplo, si el terreno es de un abuelo o de varios propietarios, es conveniente resolver estos aspectos con una donación o una compra-venta para evitar problemas futuros.

S. -También es importante revisar los linderos del terreno para prevenir posibles disputas con vecinos que reclamen derecho de tanteo, por ejemplo. Y al vender, se debe tener clara la fiscalidad, el marco legal, y la forma jurídica adecuada.

-¿La extensión del terreno influye en la forma de cotizar?

S. -Claro, si uno tiene una pequeña extensión, por ejemplo, una hectárea, quizá no justifique constituir una sociedad. No es lo mismo tener una hectárea con 300 plantas que una sociedad con 40 hectáreas.

E. -Exacto, no es lo mismo un pequeño agricultor que compagina la plantación con otro trabajo que una sociedad que exporta

trufa internacionalmente. La fiscalidad y regulación varían según el caso.

-¿Cuál es el perfil de clientes que tienen?

E. -Es muy variado. Atendemos desde jóvenes interesados en la trufficultura hasta agricultores veteranos y sociedades que exportan trufa. También trabajamos con agricultores del régimen agrario que, además de cultivos como cereales, almendras o colmenas, tienen plantaciones de trufa.

-¿La trufa puede incluirse en el régimen especial agrario?

S. -Sí, es común encontrar agricultores que combinan cultivos tradicionales con la trufa. Uno de los requisitos para darse de alta en este régimen es tener tierras a nombre propio o bajo un contrato de arrendamiento.

-¿Existe un límite de facturación en el régimen especial agrario?

S. -Sí, el tope es de 250,000 euros de facturación. Aunque llegar a este límite es un "bendito problema" porque implica buenos ingresos, hemos tenido casos en los que el cliente ha tenido que salirse del régimen por superarlo.

-¿Hace falta tener grandes extensiones para que merezca la pena buscar asesoramiento especializado?

S. -No, para nada. Aunque se trate de una plantación pequeña, es bueno contar con asesoramiento, especialmente si hay incom-



Santos Alcalá (Dcha.) con su padre, Antonio

patibilidades o dudas sobre la facturación. La gente suele preguntar cómo empezar a vender una vez que la trufa empieza a producir.

E -Muchos vienen ya cuando tienen la producción y se encuentran con la necesidad de

vender, a veces sin saber cómo gestionarlo adecuadamente. Por eso, insistimos en que el mejor momento para buscar asesoramiento es desde el inicio.

-¿Hay fórmulas para vender legalmente si la producción es pequeña?

S. -Sí, existen alternativas. Por ejemplo, se puede iniciar inscribiéndose en el censo de empresarios y retenedores y llevar las ventas a la renta, como si fuera un régimen especial agrario, mientras los ingresos no superen el salario mínimo interprofesional.

-¿Qué pasa con los pensionistas que tienen plantaciones de trufa?

S. -Los pensionistas deben tener mucho cuidado con los topes de ingresos, ya que podrían perder su pensión si los superan. Es importante que se asesoren y revisen sus límites de ingresos antes de proceder con la venta de trufa.

-¿La trufa sigue teniendo la imagen de actividad oscura en términos de fiscalidad?

E. - El sector ha avanzado mucho y ahora es mucho más transparente. Gracias a inspecciones y al interés de compradores y mayoristas en operar legalmente, el mercado de la trufa es cada vez más formal.

S. -Esta transparencia ayuda a que el sector sea percibido de forma positiva y legal, beneficiando tanto a los productores como a los compradores.

ALCALÁ

GESTORES



Joaquín Arnau 20, Entlo. Dcha

978 601 474 📞

648 405 158 📱

alcalagestores@alcalagestores.com

www.alcalagestores.com

FISCAL ♦ CONTABLE ♦ LABORAL ♦ MERCANTIL ♦ JURÍDICO ♦ PERMUTAS
HERENCIAS Y DONACIONES ♦ SEGREGACIONES ♦ TRÁMITES NOTARIALES
GESTORÍA ADMINISTRATIVA (Tráfico, transportes, licencias, agricultura)

SERVICIOS Y SOLUCIONES EFICACES A MEDIDA PARA CADA TRUFICULTOR

- ♦ Asesoramiento y estudio personalizado
- ♦ Evaluación de riesgos
- ♦ Ayuda en la toma de decisiones
- ♦ Aplicación de deducciones y ventajas fiscales
- ♦ Optimización de recursos
- ♦ Fiscalidad clara

*¡Nosotros también
somos trufficultores!*

Más de 65 años prestando
servicio en la ciudad de Teruel