



La Gaceta Jurídica

DE HISPACOLEM



La entrevista de La Gaceta

José Manuel Hidalgo Gómez

Presidente de Asociación de Constructores de Granada

“Es necesario que el mercado recupere confianza”

- ◆ Sistemas de denuncias internas en las empresas (whistleblowing).
- ◆ Ventajas del recobro de deudas.
- ◆ La paralización de la actividad empresarial: el lucro cesante.
- ◆ La fianza como garantía de cumplimiento.

¿Quiere recibir por e-mail las últimas noticias legales que pueden afectar a su empresa?

Suscríbase gratuitamente a nuestro Boletín Electrónico en www.hispacolem.com

Noticias HispaColem

Hispajuris celebra su XV aniversario en Logroño



Hispajuris conmemoró el pasado 4 de abril en Logroño el XV aniversario de su creación en el que los socios fundadores y los sucesivos presidentes de Hispajuris repasaron su evolución hasta convertirse en 2008 en una firma líder en el sector.

**EDITA:**

HISPACOLEM Servicios de Asesoramiento Jurídico y Empresarial S.L.P.
C/ Trajano, nº8 - 1ª Planta
Oficinas B, C, D, E y K.
18002 GRANADA.
e-mail: info@hispacelem.com

DIRECTOR: Javier López y García de la Serrana

COORDINADORA: Amparo Terrón Carmona

CREATIVIDAD Y DISEÑO: Aeroprint Producciones S.L.

IMPRIME: Aeroprint Producciones S.L.

DEP. LEGAL: 1023/2006

SUMARIO

CARTA DEL DIRECTOR. Cómo conseguir un buen asesoramiento	2
LA CLAVE. Sistemas de denuncias internas en las empresas (whistleblowing)	3
DE ACTUALIDAD. Ventajas del recobro de deudas	4
INVERTIR EN LA EMPRESA. La paralización de la actividad empresarial: el lucro cesante	6
LA ENTREVISTA. José Manuel Hidalgo Gómez, Presidente de la Asociación de Constructores de Granada	8
A TENER EN CUENTA. La fianza como garantía de cumplimiento	11
NOTICIAS HISPACOLEM. Hispajuris celebra en Logroño su XV aniversario	15

CARTA DEL DIRECTOR

Cómo conseguir un buen asesoramiento



Javier López y García de la Serrana
Director de HispaColem

Consciente de los continuos cambios normativos y económicos, la empresa se ha ido preocupando paulatinamente por tener un mayor asesoramiento legal y empresarial. Los beneficios para la empresa que se desprenden de un completo asesoramiento son la mejora de la eficacia en sus procesos, de su organización interna, de sus sistemas de control interno, de su imagen frente al exterior, de su servicio y atención al cliente. En definitiva, dejarse asesorar por profesionales favorece siempre la mejora de la rentabilidad global de la empresa.

Las necesidades de asesoramiento por parte de los clientes hoy en día sobrepasan la mera conveniencia de externalizar determinadas tareas de gestión o de dirección empresarial, pues los profesionales son contratados también para evitar y gestionar conflictos, descargar o transferir responsabilidades en la toma de determinadas decisiones directivas, e incluso, para emitir informes que avalen decisiones ya tomadas por los directivos y le sirvan de apoyo para adoptarlas.

Todas estas demandas hacen que la elección de la consultora que nos vaya a prestar asesoramiento legal y empresarial

sea determinante, por lo que no debemos olvidar que lo más barato muchas veces es enemigo de lo más ventajoso, pudiendo tener efectos desagradables o de signo opuesto a los resultados previstos inicialmente. Por otro lado, el constante incremento y complejidad de las normas, así como el aumento de las áreas de asesoramiento demandadas por los clientes, hacen prácticamente imposible aglutinar todos los conocimientos en un único profesional. Todo ello da lugar a que la mejor elección sea la de la especialización, debiendo por tanto elegir despachos multidisciplinarios en los que se den cita diferentes profesionales altamente cualificados en cada materia específica.

Si queremos un buen asesoramiento, debemos buscar una consultora que sea capaz de ofrecer una pronta intervención, con la que podamos obtener un trato personalizado, comprometido y profesional; que sea capaz de proporcionarnos un diagnóstico oportuno aportando soluciones con un alto grado de eficiencia y adaptadas a la realidad y características propias de nuestro negocio; en definitiva, HispaColem sería la elección perfecta.

LA CLAVE

Sistemas de denuncias internas en las empresas (whistleblowing)

Los sistemas de whistleblowing consisten en la creación de un canal de denuncias, anónimas o no, sobre el incumplimiento de normas internas por parte de empleados de una empresa. No es algo muy común, pero se está introduciendo en nuestro país gracias al mundo de la Bolsa.

El problema del chivateo institucionalizado es que choca con la normativa sobre protección de datos, ya que la gracia de estas cosas es que el acusado no sepa nada hasta que se haya resuelto la investigación. Se produce por tanto una recogida y tratamiento de datos sin mediar consentimiento del afectado, que además complicaría las cosas si ejerciera su derecho de acceso.

La ausencia de consentimiento se justificaría en la medida en que dicho tratamiento fuera necesario para el desarrollo y mantenimiento de la relación contractual (laboral, civil o mercantil) existente entre las partes, lo que habría que ver en cada caso. Hubiera sido deseable alguna referencia al Estatuto de los Trabajadores en tanto fundamento y límite a los derechos del empresario, pero bueno en cualquier caso la AEPD entiende que un sistema genérico de este tipo, sin aclarar qué tipo de acciones, comportamientos o hechos se incluirían en estos casos y la normativa en la que se basarían, no es conforme con la

LOPD. La empresa debería justificar este tipo de sistemas teniendo en cuenta los principios de finalidad y proporcionalidad.

Se deja claro que debe garantizarse la confidencialidad del denunciante, por lo que en caso de ejercitarse el derecho de acceso no se debería informar sobre la identidad de éste. Según la AEPD, el derecho del afectado está limitado a la información que corresponde a terceras personas, cuya revelación por la empresa supondría una cesión de datos no amparada por la LOPD. Ciertamente en algunos casos entiendo que la confidencialidad debe estar asegurada (pensemos casos de acoso laboral o sexual, por ejemplo), pero si el acceso implica conocer el origen de los datos, creo que para que este interés legítimo ceda frente al anonimato tiene que estar amparado en la ley.

Como contrapunto, no se permiten las denuncias anónimas. Teniendo en cuenta la posible conexión de estos procedimientos con los sindicatos y que pueden tener cabida datos de todo tipo, las medidas de seguridad deben ser de nivel alto.

A nuestro juicio, debería partirse del establecimiento de procedimientos que garanticen el tratamiento confidencial de las denuncias presentadas a través de los sistemas de "whistleblowing", de forma que se evite la existencia de denuncias anónimas, garantizándose así la exactitud e integridad de la información contenida en dichos sistemas.

La garantía de la confidencialidad debería manifestarse a través del hecho de que la persona denunciada no pudiera acceder a los datos identificativos de la persona denunciante. Sería imprescindible que se establezca un plazo máximo para la conservación de los datos relacionados con las denuncias, que debería limitarse a la tramitación de las medidas de auditoría interna que resultasen necesarias y, como máximo, a la tramitación de los procedimientos judiciales que se derivasen de la investigación realizada (como, por ejemplo, los que se deriven de las medidas disciplinarias adoptadas o de la exigencia de responsabilidad contractual a los auditores).



DE ACTUALIDAD

Ventajas del recobro de deudas

**Irma Talavera Sánchez***Abogada. Dpto. Derecho Civil de HispaColem*

Sistemas de recobro

España es uno de los países europeos que menos utilizan los distintos sistemas de recobro de deudas existentes a disposición de las empresas. Podemos considerar como uno de los principales motivos de dicha situación la falta de información sobre los distintos sistemas existentes, costes, ventajas económicas y fiscales, así como que algunos de ellos utilicen métodos poco profesionales o con escasas garantías.

Es viable distinguir varios sistemas o tipos de empresas que se dedican a la gestión de recobros. Las empresas que prestan sus servicios vía telefónica y que principalmente tienen como única labor la de recordar al deudor la existencia de una deuda no abonada. En segundo lugar, aquellas empresas que se encargan del recobro de deudas exclusivamente de modo extrajudicial y amistoso y, en tercer lugar, aquellas otras empresas que se encargan, no solo de intentar la solución extrajudicial y amistosa del asunto, sino que en el supuesto de que ello no sea posible tramitan la vía judicial oportuna para obtener el abono de la deuda pendiente. Dentro de este tercer grupo de empresas podemos englobar a los despachos de abogados que, evidentemente, tienen la formación profesional adecuada como para tramitar dichos recobros de modo amistoso y, en el supuesto de no obtener un resultado positivo, poder instar la correspondiente demanda en reclamación de la deuda de que se trate.

Claves a tener en cuenta

Evidentemente, para una mayor efectividad de las gestiones de recobro siempre será recomendable contar con una de

las empresas descritas en el tercer grupo. Si contratamos con un despacho de abogados, siempre intentarán el arreglo amistoso del asunto en un primer momento, salvo que el cliente ya lo haya intentado con un resultado negativo o, simplemente, decida acudir directamente a la vía judicial. En cualquiera de los supuestos estaremos ahorrando tiempo y gastos, ya que los mismos profesionales se encargarán del proceso completo, desde la primera llamada o carta al deudor, hasta la última actuación en vía judicial que hubiera que hacer.

Hay empresas que son reacias a contratar letrados para el recobro de sus deudas, al tener la idea errónea de que tendrán que realizar un desembolso importante de dinero para realizar el encargo. Nada más lejos de la realidad, pues uno de los principios a tener en cuenta por los despachos de abogados que se dedican al recobro de deudas, como es el caso de HispaColem, es que no puede exigirse al empresario un desembolso inicial importante cuando lo que está pretendiendo es el recobro de una deuda, (en nuestro caso el desembolso inicial es de sólo 95 euros). El resto de los honorarios irá en función de una escala que sólo se aplica en el supuesto de un resultado positivo del recobro de la deuda, bien por vía extrajudicial o bien a través de un procedimiento monitorio.

Otras ventajas fiscales

Otra importante cuestión a tener en cuenta por el empresario, es la posibilidad de recuperar el IVA de las facturas impagadas. En el supuesto de no cobrar una operación comercial, además de sufrir las consecuencias económicas del impago hay que liquidar a Hacienda el IVA repercutido





y no cobrado. Ahora bien, la Ley del IVA, en su artículo 80, así como su reglamento, recogen la posibilidad de recuperar el IVA correspondiente a facturas impagadas, pero eso sí, con un presupuesto inamovible, que dichas facturas hayan generado una reclamación judicial. Así, una vez interpuesta la correspondiente reclamación judicial de la deuda, se adquiere el derecho a la devolución del impuesto. Además, lo único que nos exige la ley es la interposición de la reclamación judicial pertinente, pero no se nos exige acreditar que el proceso judicial ha terminado con una sentencia estimatoria de nuestra reclamación.

La conclusión es evidente: en todas aquellas operaciones comerciales fallidas resulta rentable presentar siempre la correspondiente demanda judicial, y ello con perspectivas a solicitar de la Administración el IVA legalmente recuperable. Máxime cuando los gastos en los que se incurre al interponer acciones judiciales en reclamación de importes incobrados

(95 euros en nuestro caso), no superan en ningún caso ese 16% que nos ahorramos al reclamárselo a Hacienda en concepto de IVA por facturas impagadas. Por tanto, aunque no se recobrase cantidad alguna de la deuda, a la empresa siempre le va a interesar reclamar judicialmente al moroso pues en el peor de los casos recupera el IVA de la deuda y se deduce como gasto el mínimo coste de la reclamación.

Escala de honorarios de HispaColem por recobro efectivo de deudas
(para supuestos de no recuperación el coste es de sólo 95 euros)

CUANTÍA RECUPERADA		ANTIGÜEDAD DE LA DEUDA		
De	Hasta	Hasta 180 días	180 a 365 días	Más 365 días
400,00 €	3.000,00 €	12,00 %	16,00 %	20,00 %
3.001,00 €	6.000,00 €	10,00 %	14,00 %	18,00 %
6.001,00 €	18.000,00 €	8,00 %	12,00 %	16,00 %
18.001,00 €	30.000,00 €	6,00 %	10,00 %	14,00 %



INVERTIR EN LA EMPRESA

La paralización de la actividad empresarial: el lucro cesante



Raquel Ruiz García

Abogada. Dpto. Derecho de Daños de HispaColem

En aquellos casos en los que existe una paralización de la actividad de una empresa como consecuencia de haberse producido un siniestro, tal como un incendio, una inundación, la rotura de una máquina o de un grupo electrónico, es normal que tras el suceso la empresa se vea obligada a paralizar la actividad industrial, que dependiendo de la intensidad del siniestro será de forma total o parcial y durante más o menos tiempo.

Por lo tanto, es lógico que cuando nos encontramos ante estas situaciones el propietario del referido negocio quiera resarcirse del lucro cesante (ganancia dejada de obtener) derivado de la paralización de su actividad, siendo cada vez más común que las empresas tengan concertado un seguro, para cuando la responsabilidad del siniestro sea propia y no de un tercero, que además de cubrir tales contingencias como los daños producidos por incendios, inundaciones, rotura de maquinaria, etc., cubra también como riesgo asegurado el lucro cesante derivado de tal siniestro, encontrándose regulada la referida figura jurídica en los artículos 65 y siguientes de la Ley de Contrato de Seguro.

Daños indemnizables en el seguro de interrupción de empresa

Cuando tenemos contratado un seguro que incluye el resarcimiento por las pérdidas derivadas de la paralización de la actividad empresarial, la aseguradora deberá en tal caso indemnizar por un lado la pérdida del beneficio comercial de la empresa o lucro cesante, y por otro lado la pérdida que



representa tener que hacer frente a los gastos fijos del negocio, aquellos a los que se tiene que seguir haciendo frente aunque haya quedado paralizada la actividad comercial, consistiendo los mismos en los sueldos de los empleados, los gastos de alquiler hipoteca sobre el local o las cuotas fijas de los suministros de agua, luz, teléfono, etc., que no dejan de generarse por el hecho de que la actividad haya cesado.

En cuanto al periodo de indemnización el mismo comenzará con el acaecimiento del siniestro de interrupción de la actividad empresarial y termina bien porque se haya restaurado plenamente la actividad empresarial o bien porque se haya agotado su extensión temporal pactada en la póliza del seguro, aunque continúen los resultados desfavorables de la paralización.

Cálculo de la indemnización en el seguro de interrupción de la empresa

Existen diferentes métodos para determinar el beneficio bruto que se podrían reducir fundamentalmente a dos, como son el método de adición o suma y el procedimiento diferencial. Ambos procedimientos se diferencian únicamente en que el cálculo del beneficio bruto a resarcir está integrado,

en el primero de los casos, por la suma del beneficio neto y los gastos fijos asegurados, mientras que en el segundo, el beneficio bruto se basa en la diferencia entre el volumen negocial de la empresa y los costes no asegurados.

Un primer paso en el cálculo de la indemnización es la fijación del porcentaje o tipo de beneficio bruto, siendo éste porcentaje el que se deduce de los resultados de la empresa en el ejercicio económico inmediatamente anterior a la fecha del siniestro, precisando calcular de forma paralela el montante de los gastos adicionales necesarios para evitar una mayor reducción del volumen de trabajo de la empresa que, a no ser por tales gastos, habría tenido lugar durante el periodo de paralización.

Todo lo expuesto nos lleva a una doble conclusión, por un lado nos hace apreciar la necesidad de que toda empresa tenga contratado este tipo de seguros; pero también nos deja claro que, en caso de un siniestro de estas características, debemos acudir a un despacho especialista en la materia si queremos hacer una correcta cuantificación del daño sufrido, que como hemos visto incluye dos conceptos: el coste de paralización y el lucro cesante, siendo este segundo el más difícil de cuantificar.

LA ENTREVISTA



José Manuel Hidalgo, junto a Javier López, en un momento de la entrevista realizada el pasado día 30 de abril.

José Manuel Hidalgo Gómez ▶ Presidente de la Asociación de Constructores de Granada

“Es necesario que el mercado recupere confianza”

José Manuel Hidalgo Gómez es presidente de la Asociación de Constructores y Promotores de Granada desde 2004. Nacido en Granada el 27 de diciembre de 1954, es Arquitecto técnico,

está casado y tiene tres hijos. Es, administrador único del grupo de empresas Granavinco, Hidalhousing, Navigra, así como vicepresidente de la Conferación Granadina de Empresarios.

HispaColem celebró el pasado 30 de abril de 2008 una nueva edición de los Desayunos HispaColem. El invitado a esta duodécima edición fue **Don José Manuel Hidalgo Gómez**, presidente de la Asociación de Constructores y Promotores de Granada, con objeto de analizar la situación del sector inmobiliario a raíz de la actual crisis, cuáles son sus retos y cuál es su futuro. En palabras del invitado, "Es necesario que el mercado recupere confianza" Hidalgo incide en "La necesidad de vivienda de Granada, y sus posibilidades".

¿Cómo y cuándo accede a la presidencia de la ACP?

Fui nombrado presidente el 24 de noviembre de 2004, tras un proceso de elecciones en el que obtuve respaldo mayoritario de los asociados. Decidí presentarme a este cargo para aportar mi granito de arena al sector y a la provincia. Creo que es necesario que el tejido empresarial granadino se una para afrontar el presente y el futuro de nuestra ciudad.

¿Cuáles eran sus objetivos al situarse al frente de la ACP?

Desde que accedí a la Presidencia de la Asociación de Constructores y Promotores mi principal objetivo y el de mi Junta

La situación actual va a dejar a los no profesionales fuera del sector

directiva, ha sido reivindicar ante las instituciones, el peso y la importancia del empresariado en nuestro sistema. Las leyes y las normas hay que cumplirlas, pero reivindicamos la simplificación de procedimientos, el acortamiento de los plazos y el fin de la burocratización de la administración.

¿Y cuáles son vuestras principales aspiraciones de futuro desde la ACP?

Nuestros planes de futuro, pasan por seguir reivindicando ante la administración, por formar y asesorar a un sector de la construcción hecho así mismo y por supuesto por seguir creciendo como asociación tanto en servicios prestados como en número de asociados.

Los motores económicos de la ciudad son la construcción y el turismo. ¿Qué va a ocurrir ante la actual recesión de uno de estos dos?

Es el momento de la diferenciación, de la mejora de los procesos, de la calidad, de los profesionales, de la diversificación y de la formación. En nuestro sector, que es altamente competitivo, se están realizando serios esfuerzos encaminados a "hacer empresa". Evidentemente la situación actual va a dejar a los no profesionales fuera del sector.

Desde el punto de vista de su experiencia empresarial, ¿cuáles son las claves para afrontar esta nueva situación del mercado inmobiliario?

Sin lugar a dudas, la formación, el marketing y la innovación en técnicas de ventas son las claves para mantenerse en el mercado inmobiliario actual. Es recomendable orientarse totalmente a las necesidades del cliente, para comercializar inmuebles en un mercado carente de confianza.

¿Es necesaria una mayor implicación institucional para poder salir de esta crisis que afecta al sector?

Evidentemente, cuantos más elementos, institucionales y privados remen en la misma dirección, más sencillo será terminar con esta situación. Creo necesario que para reactivar el mercado sería necesario suprimir al menos parcialmente algunos impuestos e incentivar la compra de vivienda y bajar el impuesto de sociedades, el más alto de zona europea.

En otro orden de cosas, entiendo que la administración es la responsable directa de la confianza del consumidor, índice que no pasa por su mejor momento. Es labor de todas las instituciones el transmitir confianza a los ciudadanos, para ello es necesario ser consecuente con las nuevas regulaciones y legislar para el futuro, siendo muy cauteloso a la hora de tomar decisiones que puedan afectar a operaciones y hechos ya acontecidos.





¿Echa en falta la puesta en circulación de más suelo para vivienda oficial o para vivienda libre?

El suelo es la principal materia prima de nuestro negocio, es escaso, caro y se tiende a subastarlo. Es necesario que se generen bolsas de suelo con bajo repercusión, que permitan la construcción de viviendas más económicas.

Un estudio de la Cámara de Comercio indica que la mitad de las pequeñas empresas no forman a sus trabajadores. ¿Qué papel juega la apuesta por la mejora de la preparación de los empleados en una empresa de construcción?

Es fundamental la formación en Prevención de riesgos laborales y ahora con esta situación también la formación en distintas áreas de la empresa. Desde Acp Granada se están llevando a cabo un sin fin de acciones formativas encaminadas a dar a conocer técnicas de venta, estudios de demanda, sistemas de organización empresarial, novedades contables y por supuesto todo tipo de innovación técnica en materiales y sistemas constructivos.

¿Qué opina de la nueva Ley reguladora de la Subcontratación en el Sector de la Construcción en lo que se refiere a la limitación del número de subcontratas posibles?

Creo que es muy positiva y razonable, y hace que haya un mayor control en la ejecución de las obras y en la capacidad del ejecutor. No puede ser que el último de una cadena no tenga ni siquiera presupuesto y que los trabajadores estén en riesgo.

¿Se está cumpliendo la exigencia de que el 30 % de plantilla estén contratados de forma indefinida?

Si, la ley es rigurosa y sin duda obliga. Los trabajadores fijos desarrollan su trabajo con la profesionalidad que les ofrece la garantía de su puesto de trabajo

En definitiva, ¿Cree que la Ley reguladora de la Subcontratación en el Sector de la Construcción reducirá la siniestralidad laboral?

Sin duda será una herramienta más en la lucha contra la siniestralidad, aspecto por el que luchamos desde la asociación con diversos medios y fórmulas.

También sería importante que los trabajadores tuvieran una mayor implicación en materia de prevención, son los implicados directos y sin embargo no siempre es fácil que hagan uso de las medidas de protección a su alcance.

A TENER EN CUENTA

La fianza como garantía de cumplimiento



Irene Ávila Villegas
Abogada. Dpto. Derecho Civil de HispaColem



La fianza es aquella figura jurídica por la que uno se obliga a pagar o cumplir por un tercero, en el caso de no hacerlo éste. Se regula en los artículos 1.822 y siguientes del Código Civil o en los artículos 439 a 442 del Código de Comercio, según se trate de fianza civil o mercantil, aunque el régimen jurídico de ambos tipos es casi equivalente.

Sin embargo a veces se llama fianza a cosas que no lo son; es el caso del depósito que se exige en ámbitos como el del contrato de arrendamiento, que no es más que una prenda con desplazamiento posesorio (pues se entrega la cuantía de uno o dos meses de renta para responder de incumplimientos contractuales); se trata de una herencia previa al Código Civil, cuando se denominaba fianza a cualquier tipo de garantía prestada para el cumplimiento de una obligación.

Ocurre lo mismo con el aval, que a veces es confundido con la fianza, cuando el aval es un compromiso solidario de pago otorgado por un tercero para el caso de no cumplir el obligado principal de un título de crédito (letra, cheque o pagaré); por tanto, en estrictos términos jurídicos la figura del aval sólo se aplica respecto a los títulos de crédito, aun cuando en lo coloquial se entiende por aval a la acción de cualquier tercero apoyando el actuar de una persona.

El Contrato de Fianza

En el contrato de fianza encontramos tres sujetos: fiador, acreedor y deudor. Entre el acreedor y el deudor existe una



obligación (por ejemplo un préstamo) llamada obligación principal, mientras que la obligación del fiador es una obligación accesoria de la principal, que surge de la relación entablada entre él fiador y el acreedor. La relación entre el fiador y el deudor principal puede llegar incluso a no existir; por tanto, la fianza puede otorgarse a espaldas del deudor principal, bien o porque éste simplemente lo ignore, bien porque se dé a favor de otro deudor -además del deudor principal- sin que este último lo sepa o incluso se niegue a ello.

El contrato de fianza lo celebran exclusivamente el fiador y el acreedor (por ejemplo, en una póliza de préstamo afianzada realmente hay dos contratos, uno el de préstamo, que relaciona al acreedor con el deudor, y otro el de fianza, que relaciona al acreedor con el fiador). La capacidad necesaria para el contrato de fianza es la general para obligarse, por lo que la fianza prestada por uno de los cónyuges sin el consentimiento del otro, no puede en general estimarse que forme parte de la admi-

nistración ordinaria de los bienes, ni de la explotación regular de los negocios o el desempeño de la profesión, ni implica acto dispositivo alguno sobre los bienes gananciales, por lo que la sociedad de gananciales no asumirá los gastos ni la responsabilidad que de aquella actuación unilateral deriven (arts. 1362.3 y 4, 1.367 y 1.375 CC).

Características de la Fianza: la subsidiariedad y el beneficio de excusión

La obligación del fiador es una obligación distinta de la obligación afianzada, que sólo persigue proporcionar al acreedor mayor probabilidades de cobrar su crédito mediante la ampliación de su poder de agresión a otro patrimonio. Así, la fianza es siempre accesoria y naturalmente subsidiaria a la obligación principal existente entre el acreedor y el deudor, lo que expresa una relación de dependencia o subordinación, que se refleja en que la prestación debida por el fiador es idéntica a la debida

por el deudor principal, salvo que excepcionalmente se pactara que fuera inferior, pero en ningún caso podría ser superior a los debido por el deudor.

Como hemos dicho, la fianza es naturalmente subsidiaria, por lo que el acreedor sólo puede dirigirse contra el fiador en segundo lugar, una vez hecha excusión de todos los bienes del deudor principal (es lo que se conoce como beneficio de excusión).

A) Casos en los que no existe el beneficio de excusión:

- 1) Puede ser excluido por las partes. En este caso estaríamos ante la llamada fianza solidaria, en la que el acreedor se puede dirigir directamente contra el fiador, sin haberlo hecho en primer lugar contra los bienes del deudor. Hay autores que han tratado de diferenciar entre el pacto expreso de solidaridad y la renuncia expresa al beneficio de excusión; la jurisprudencia, sin embargo, considera que ambos son supuestos equivalentes. En la práctica la fianza se pacta en la mayoría de los casos como solidaria para vincular con mayor intensidad al fiador y facilitar al acreedor la satisfacción de su derecho
- 2) En caso de quiebra o concurso del deudor.
- 3) Cuando el deudor no pueda ser demandado judicialmente dentro de España.

B) Requisitos y momento de oponer el beneficio de excusión:

Para que el fiador haga valer su derecho es necesario que lo haga en una forma y tiempo determinado, pues en ningún caso puede apreciarse de oficio este beneficio del fiador. En caso de no ser opuesto en un previo requerimiento extrajudicial, puede serlo posteriormente ante la demanda o citación judicial, pero nunca después.

El fiador ha de señalar bienes del deudor realizables dentro del territorio español suficientes para el pago de la deuda. La jurisprudencia es bastante rigurosa a la hora de apreciar el cumplimiento de esta carga, exigiendo que el fiador acredite que los bienes señalados son realizables y suficientes para el completo pago de la deuda.

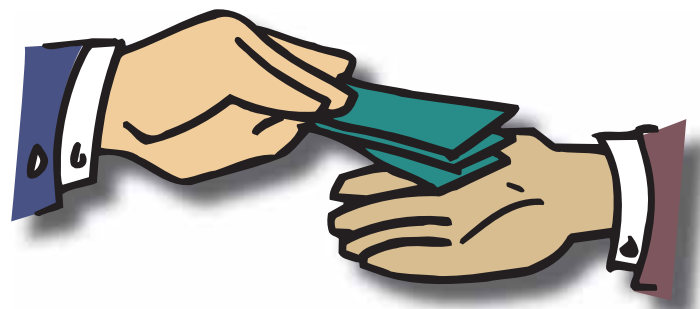
La fianza prestada por varios fiadores y el beneficio de división

La regla general de la fianza prestada por varios fiadores es la de la mancomunidad, es decir, los cofiadores gozan en principio del beneficio de división, que se refiere a la obligación de responder sólo por la parte que a cada uno corresponda. No obstante este beneficio, al igual que el de excusión, es renunciable, por lo que generalmente

los acreedores (los bancos fundamentalmente) suelen exigir la renuncia a este beneficio.

En realidad, hay que tener en cuenta que son cuatro las situaciones distintas que se pueden dar:

1. Fianza no solidaria con varios fiadores que gozan del beneficio de división. Aquí, el acreedor debe hacer excusión del patrimonio del deudor principal ante todo. Y hecha infructuosamente la excusión (o no opuesto tempestiva o correctamente el beneficio por los fiadores), podrá ya dirigirse contra cada uno de los cofiadores por la parte que a cada uno corresponda satisfacer.
2. Fianza solidaria con varios fiadores que gozan del beneficio de división. Aquí el acreedor, acreditado el incumplimiento de la obligación principal, puede dirigirse directamente contra la posición jurídica de fiador. Pero aunque no cabe el juego del beneficio de excusión, sólo podrá reclamar de cada fiador la parte que a cada uno corresponda satisfacer.
3. Fianza no solidaria con varios fiadores que carecen del beneficio de división (que entre ellos están unidos por un vínculo de solidaridad). El acreedor debe hacer previa excusión del patrimonio del deudor principal, pero, una vez infructuosamente, podrá reclamar a cualquiera de los fiadores el íntegro montante de lo que le queda por percibir.
4. Fianza solidaria con varios fiadores que carecen del beneficio de división (que también entre ellos están unido entres sí por un vínculo de solidaridad). El acreedor, al no estar constreñido por el beneficio de excusión, acreditado el incumplimiento de la obligación principal, puede dirigirse directamente contra la posición jurídica de fiador y, puesto que en ésta no juega el beneficio de división, puede dirigirse ya contra cualquiera de los cofiadores para reclamarle el íntegro montante de la obligación afianzada.



NOTICIAS HISPACOLEM

Jornada sobre la subcontratación en Jaén

El pasado día 12 de abril y organizada por la Federación de Empresarios del Metal de Jaén se celebró, en el Vivero de Empresas de la Cámara de Comercio de Jaén, la Jornada sobre la Ley de Subcontratación en el sector de la construcción, a la que asistieron numerosas empresas jienenses del sector instalador, entre ellas: Instalaciones Hernández SL, Hnos Martínez Cano SA, Xauen Clima SL, Copyxsa Electricidad SL, Fivegas SL, Electrvisa SL, Electromontiel Servicios Eléctricos del Sur SL, Electricidad Hnos. Delgado SL, Ingeniería y Desarrollo de las Instalaciones SL y Clielsa SCa.

En esta jornada intervinieron como ponentes: D. Pedro Cazorla Uclés, Jefe de la Inspección de Trabajo de Jaén, D. Javier



López y García de la Serrana, Abogado y Director de HispaColem y D^a Azucena Rivero Rodríguez, Abogada y Directora del Departamento Laboral de HispaColem. A los asistentes a este acto, se les entregó un manual con todo lo que se debe saber sobre esta importante Ley, confeccionado por HispaColem.

Al finalizar la jornada se ofreció a todos los participantes una copa de vino, permitiéndose de esta manera poder confraternizar y resolver posibles dudas sobre la materia con los distintos ponentes.

Almería celebra su jornada sobre Valoración del Daño Corporal

El Ilustre Colegio de Abogados de Almería celebró los pasados 17 y 18 de abril su Jornada sobre Valoración del Daño Corporal, que como cada año tuvo lugar en el propio Colegio de Abogados de Almería. Más de cien letrados, tanto de Almería como de otras provincias, no quisieron perderse la oportunidad de asistir a esta magnífica jornada, una de las que más expectación ha causado en las últimas convocatorias.

Las sesiones de trabajo comenzaron con la ponencia del abogado, director de HispaColem y secretario general de la Asociación Española de Abogados Especializados en Responsabilidad Civil y Seguro, Javier López y García de la Serrana, que trató sobre 'La valoración del daño corporal en los accidentes laborales'. La segunda ponencia fue de Mariano Medina Crespo, abogado y presidente de la Asociación Española de Abogados Especializados en Responsabilidad Civil y Seguro, cuya exposición se centró en 'Los principios institucionales de la valoración del daño corporal'. La tercera ponencia estuvo a cargo de Miguel Carmona Ruano, presidente de la Audiencia Provincial de Sevilla sobre "La Concurrencia de Culpas y otros factores correctores". Por último intervino el magistrado y pre-

sidente de la Sala Primera del Tribunal Supremo, Juan Antonio Xiol Ríos, prestigioso jurista cuya ponencia se tituló 'La aplicación del Baremo en materia de accidentes de circulación'. Los cuatro ponentes estuvieron acompañados en la mesa por el presidente del Grupo de Abogados de Circulación y Seguros del ICAAL, Pedro Torrecillas Jiménez, miembro también de HispaColem en Almería, que intervino como moderador de las jornadas.



Un momento de las intervenciones.

Hispajuris celebra en Logroño su XV aniversario

Hispajuris conmemoró el pasado 4 de abril en Logroño el XV aniversario de su creación, con un acto en el Parlamento riojano en el que los socios fundadores y los sucesivos presidentes de Hispajuris repasaron la evolución de esta organización hasta convertirse en 2008 en una firma capaz de ofrecer a sus clientes un servicio jurídico multidisciplinar en toda España, contando para ello con 47 despachos de abogados asociados, líderes en sus respectivas áreas de influencia.

HispaJuris nació en 1993 como una alianza estratégica de bufetes locales líderes y de prestigio, con unos estándares de calidad homogéneos en el ejercicio profesional, y excelentes referencias. La divisa común residía, y así se mantiene, en el ejercicio tradicional y liberal de la profesión, con enfoque personalista, proximidad al cliente, flexibilidad, relación de confianza mutua e independencia profesional del abogado.

Hoy en día HispaJuris, se ha posicionando como una firma de referencia para prestar a las empresas un servicio legal multidisciplinar y de proximidad para el día a día del negocio, con la mayor cobertura territorial en España y aportando el valor añadido del trato directo y personal del cliente con los abogados que realmente les llevan el asunto y que conocen el entorno próximo social y económico de la empresa, ya que trabajan en despachos locales consolidados en su misma ciudad.

HISPAJURIS alcanzó en 2007 una cifra de facturación consolidada de todos los despachos miembros de 34,2 millones de euros (32 millones en 2006 y 29 en 2005), lo que afianza a esta organización como una de las mayores prestadoras de servicios jurídicos por volumen de negocio de España y por cobertura territorial de España. Un total de 400 abogados y más de 300 profesionales de otras especialidades trabajan en los 47 despachos que forman esta red, de la que HispaColem forma parte, siendo su director, Javier López y García de la Serrana, miembro del Consejo de Administración de HispaJuris.



Javier López, consejero de Hispajuris.



Directores y gerentes de los bufetes miembros de Hispajuris, en su última asamblea general.



HISPACOLEM

Nuestro mayor valor es el equipo



HispaColem

bufete miembro de:

 **HISPAJURIS**

HISPACOLEM Servicios de Asesoramiento Jurídico y Empresarial S.L.P.,
es una firma de abogados, integrada por profesionales del derecho y la economía;
forma parte de HISPAJURIS, la más importante red nacional de despachos de abogados.

Sede Central: Trajano nº 8, Oficinas B, C, D, E y K - 18002 Granada
Delegaciones: Jaén (C/ Extremadura nº 8) • Almería (Av. de la Estación nº 8)
Cádiz (Glorieta Santa Elena nº 2) • Huelva (C/ Fernando el Católico nº 19)

Centralita 902 361 350 (25 líneas) • Móvil de Guardia (24 H) 620 85 75 35

www.hispacolem.com

