

LA GACETA JURÍDICA

DE LA EMPRESA ANDALUZA
Revista de HispaColex Servicios Jurídicos

Entrevista a

Antonio Osuna Ortega

Jefe del Servicio de Nefrología del Hospital Virgen de las Nieves



«Somos centro de referencia nacional para trasplante renal cruzado y en cadena»

LA CLAVE

El seguro de caución y su modalidad para las cooperativas de vivienda

DE ACTUALIDAD

La futura reforma de los delitos contra la Hacienda Pública y la Seguridad Social

INVERTIR EN LA EMPRESA

El concurso necesario: cuándo se puede presentar y qué ventajas tiene para el acreedor que lo solicita

A TENER EN CUENTA

Retribución a la carta. Cómo mejorar los salarios sin aumentar costes



FORUMPLAZA

NEW Concept Club

Diseño espectacular, los mejores dj's, actuaciones en directo, noches temáticas y divertidas sorpresas para que cada día sea especial. Así es FORUM PLAZA, el nuevo y sorprendente Club de Granada. Un concepto divertido, sofisticado, moderno y sorprendente.



Zonas a distintos niveles de altura forman parte de un espacio abierto y continuo. La espectacular área de palcos, que puedes reservar para ti y tus amigos tiene una pared retroiluminada de metal microcalado que cambia de color.



El suelo de cristal retroiluminado crea un ambiente único, donde es imposible no bailar. El sistema de sonido y de luces es espectacular y con él creamos el ambiente especial y adecuado al carácter propio de cada hora o de cada día. Por las tardes, una amplia cristalería permite disfrutar del crepúsculo.



Tardes perfectas, noches sorprendentes

teléfono de reservas 677 447 068
www.forumplaza.es info@forumplaza.es
edificio forum c/josé luis perez pujadas s/n

GRANADA



Javier López y García de la Serrana
Director de HispaColex

"Marca España"

E

l 16 de julio de 2012, día de Nuestra Señora del Carmen, se han cumplido ochocientos años de la batalla de Las Navas de Tolosa, que tuvo lugar en Jaén, muy cerca de La Carolina, en un año tan especial como fue 1212. Esa fecha representa mucho para la historia de España, pues fue la primera vez que tres Reinos, Castilla, Navarra y Aragón, se unían para hacer frente a la amenaza almohade que representaba el califa Al-Nasir, decantando con ello el futuro de lo que seríamos años después. Junto a Alfonso VIII de Castilla, Pedro II de Aragón y Sancho VII de Navarra, más conocido como "El Fuerte" dada su impresionante altura de más de dos metros, lucharon las órdenes militares de Calatrava y Santiago, así como templarios y hospitalarios, todos ellos para conseguir un fin único, acabar con una seria amenaza.

Ocho siglos después de dicha gesta, quizás debiéramos replantearnos si no estamos en la misma encrucijada, aunque en este caso el enemigo no sea de carne y hueso, sino algo llamado crisis, déficit y mercados. Durante este mes de julio venimos asistiendo expectantes a las consecuencias que el rescate bancario va a suponer en un futuro inmediato. El presidente del gobierno acaba de anunciar los nuevos recortes a los que nos vamos a ver sometidos los ciudadanos españoles que, como no podía ser de otra manera, afectan directamente al bolsillo del contribuyente, y así vemos como se incrementa el IVA, se elimina la paga extra de Navidad para funcionarios, diputados y senadores, se revisa la prestación de desempleo, se suprime la desgravación por adquisición de vivienda y se reducen algo las cotizaciones sociales.

Frente a estas medidas se endurece la lucha política y escuchamos argumentos de todos los colores. El presidente del gobierno admite que está haciendo todo lo contrario a lo que prometió, "Han cambiado las circunstancias y hay que adaptarse a ellas", "Hago lo único que se puede hacer para salir de esta situación de postración". Para el principal partido de la oposición "Las medidas del Gobierno llevan al desastre y son socialmente inaceptables y económicamente desastrosas, que van a conducir a más recesión y más desempleo". Aunque se ofrece diálogo, como siempre hacen todos los partidos, lo cierto es que ya no nos queda tiempo que perder, es imprescindible ya un gran pacto de estado para unificar criterios de austeridad, impulsar el crecimiento económico y en definitiva, remar todos en el mismo sentido.

Sumario



LA CLAVE

4 El seguro de caución y su modalidad para las cooperativas de vivienda

DE ACTUALIDAD

6 La futura reforma de los delitos contra la Hacienda Pública y la Seguridad Social

INVERTIR EN LA EMPRESA

8 El concurso necesario: cuándo se puede presentar y qué ventajas tiene para el acreedor que lo solicita

ENTREVISTA

10 Antonio Osuna Ortega

A TENER EN CUENTA

14 Retribución a la carta. Cómo mejorar los salarios sin aumentar costes

JURISPRUDENCIA

16 Sentencia

NOTICIAS

17 La Cámara de Granada y el despacho de abogados HispaColex, firman un convenio de colaboración

Javier López y García de la Serrana reelegido Secretario General de la Asociación Española de Abogados Especializados en RC y Seguro

Conferencia del director de HispaColex en Bamberg

España no está en su mejor momento, por eso ahora más que nunca debería darse todo el apoyo al nuevo responsable de vender la "Marca España" en el extranjero. La misión que se le ha encargado al empresario Carlos Espinosa de los Monteros es vender un país identificable "a través de la solidez de sus instituciones y su economía". Ardua tarea, aunque cuente con la confianza del presidente del Gobierno: "No nos va a faltar determinación para que el éxito de la marca España esté a la altura del país al que representa". Sea como fuere, somos muchos los que estamos hartos de ataques a nuestro País y a nuestra forma de vida, y por ello estoy convencido de que sólo podremos salir de esta difícil situación si estamos unidos y defendemos nuestra marca, igual que lo hicimos hace ochocientos años.



EDITA: HISPACOLEX Servicios Jurídicos S.L.P. CIF: B-18682419
Trajano nº 8 - 1^ª Planta • Oficinas B, C, D, E, H, I, J y K • 18002 Granada
e-mail: info@hispacolex.com / www.hispacolex.com
DIRECTOR: Javier López y García de la Serrana
COORDINADORA: María Jesús Gilabert Romero
CREATIVIDAD, DISEÑO E IMPRESIÓN: Aeroprint Producciones S.L.
DEP. LEGAL: 1023/2006



El seguro de caución y su modalidad para las cooperativas de vivienda

Carmen Reyes Vargas
Abogada. Dpto. de Derecho de Seguros
de HispaColex

Teniendo en cuenta la situación de desconfianza y de dificultad que está atravesando el sector inmobiliario, nos gustaría llamar la atención de las empresas respecto de la existencia y necesidad de una modalidad de seguro poco conocido, a pesar de su enorme importancia y repercusión en las relaciones mercantiles como es el Seguro de Caución, el cual tiene su origen en la necesidad de proteger al comprador en las operaciones de compraventas de cosa futura, en concreto, de viviendas destinadas a la residencia habitual, en las que se entregan importantes cantidades a cuenta.

Se trata de una modalidad de contrato de seguro obligatorio por el que la compañía aseguradora se obliga, en caso del incumplimiento por la promotora de sus obligaciones legales o contractuales, a devolver al asegurado las cantidades entregadas a cuenta desde el momento de la firma del contrato privado, más el 6% del interés anual. En base a lo anterior, y para una mejor compresión del significado y alcance de esta modalidad de seguro de daños, vamos a diferenciar los siguientes elementos configurados del mismo:

→ **Tomador del seguro**, es el promotor, persona física o jurídica que contrata el seguro por el posible incumplimiento en sus obligaciones como promotor de las viviendas objeto del contrato de compraventa.

- **Asegurado**, es el comprador, persona física o jurídica que adquiere un inmueble en construcción, y entrega unas cantidades a cuenta.
- **Asegurador**, es la compañía de seguros que se compromete a la devolución de las cantidades entregadas a cuenta por los compradores en caso del incumplimiento del promotor.
- **Riesgo cubierto**, que no es otro que la falta de entrega de las viviendas en el plazo convenido, lo que dará lugar a la devolución de las cantidades entregadas a cuenta cubiertas por la póliza, más el 6% del interés anual.

Encuentra su regulación en el artículo 68 de la Ley de Contrato de Seguro, y principalmente en la Ley 57/68 de 27 de julio, reguladora de las percepciones de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas, y por la Orden de 29 de noviembre de 1968, de Seguro de Afianzamiento y de Cantidades Anticipadas. En base a la anterior regulación, resulta imprescindible para poder determinar la cobertura del riesgo contratado en la póliza del seguro de caución, que se hayan emitido dos tipos de documentos:

- a) **El contrato de seguro colectivo**, que es el que se celebra entre el asegurador y el promotor, el cual se refiere al conjunto de futuros adquirientes.



- b) **La póliza individual de seguro complementaria**, firmada entre el asegurador y el asegurado, en la que se determina la cantidad aportada por el adquiriente y que por tanto resulta cubierta por la póliza en caso de producirse el siniestro, la cual se constituye como verdadero título de garantía a favor de este último. Es necesario resaltar, que es obligación del promotor comunicar a la aseguradora la celebración de los distintos contratos privados de compraventa para que esta emita la correspondiente póliza.

Por último, resulta interesante conocer las modalidades existentes de pólizas de caución, y en concreto, la modalidad aplicable para las Cooperativas de Viviendas. Y ello dado que en los últimos años, como consecuencia de la crisis inmobiliaria y debido a las dificultades de financiación, muchos compradores han elegido esta opción para la adquisición de una vivienda, lo que supone la agrupación de varias personas físicas, entes públicos o entidades sin ánimo de lucro que precisen alojamiento para pro-

mover la construcción de viviendas destinadas a la residencia habitual, lo que puede suponer para los cooperativistas un ahorro de hasta en un 20% en el precio de la vivienda. Pero, ¿qué ocurre en este caso con las cantidades entregadas a cuenta si la promoción no llega a buen fin? ¿Están estos compradores igualmente protegidos por la Ley 57/68? En principio esta respuesta es afirmativa, no obstante, es una cuestión algo controvertida, teniendo en cuenta las circunstancias especiales que rodean a este tipo de sociedades.

La problemática puede venir suscitada principalmente por los siguientes aspectos:

- En las cooperativas de vivienda, los compradores actúan como socios cooperativistas, por lo que existe jurisprudencia que entiende que actúan como verdaderos auto-promotores de la vivienda, de forma que son ellos los que asumen el resultado del proyecto.
- El contrato que vincula a la cooperativa y al socio cooperativista no es un contrato de compra-venta sino de adjudicación de vivienda, en el que no se establece un plazo de entrega ni un precio cierto, sino que se determina un calendario de pagos, por lo que puede resultar complicado determinar la producción del siniestro.

Dicho lo anterior y a modo de conclusión, incidimos nuevamente en la importancia de conocer el Seguro de Caución en sus distintas modalidades, puesto que además de tener el carácter de obligatorio, viene a proteger no solo a los compradores que comprometen importantes cantidades de capital en la compraventa de una vivienda futura, sino también a las empresas promotoras de dichas viviendas, dado que les permite salvaguardarse de las posibles irregularidades y contratiempos que puedan suponer la imposibilidad de poder finalizar la obra, o de realizarla dentro del plazo convenido.



La futura reforma de los delitos contra la Hacienda Pública y la Seguridad Social

Luis Rodríguez Palanco

Abogado. Dpto. de Derecho Penal de
HispaColex

El Consejo de Ministros, en su reunión de 11 de mayo de 2012, presentó un anteproyecto de ley para la reforma del Código Penal, al objeto de modificar la regulación actual de los Delitos Fiscales. Dicho anteproyecto eleva hasta los seis años –ahora limitada en cinco años– la pena máxima de cárcel a imponer en los casos más graves de fraudes contra la Hacienda Pública, cuando la cantidad defraudada supere los 600.000 euros proceda de una organización criminal o el hecho se cometa utilizando paraísos fiscales. Al aumentar la pena, el plazo para la prescripción de los referidos delitos también se amplía, pasando los mismos de cinco a diez años en los que poder perseguirlos. El objetivo es evitar que los procesos más complejos, casos de corrupción o tramas criminales, queden impunes, posibilitando del mismo modo la recuperación de las cantidades defraudadas.

Una de las históricas reclamaciones de los inspectores de Hacienda respecto a los delitos fiscales, ha sido la de endurecer las penas, aumentar el plazo de investigación y establecer un nuevo tipo delictivo más severo. Igualmente se han venido solicitando medidas complementarias que agilicen los mecanismos para la recaudación en los delitos fiscales, allanando el camino para las posibles regularizaciones voluntarias de los presuntos defraudadores e imputados.

Aumento del plazo de prescripción

La llamada “amnistía fiscal”, formaba parte de las exigencias complementarias de la Hacienda Pública, pero aún quedaba por plantear el plato fuerte en cuanto a los delitos fiscales. Si se termina aprobando la reforma del Código Penal se evitaría que la complejidad de causas terminase con la posible prescripción de los delitos fiscales. Al elevar la pena por la comisión del tipo penal del delito fiscal, y establecer la misma en 6 años de prisión, en virtud del artículo 131 del Código Penal, el plazo de prescripción de dichos delitos pasaría a ser de 10 años.

Posibles atenuantes

En el apartado de las posibles atenuantes como circunstancias modificativas de la responsabilidad criminal, lo que conlleva una rebaja importante de la pena a imponer, existen dos novedades muy importantes. En primer lugar, se plantea como atenuante delictiva el hecho de proceder el contribuyente a realizar el abono de la deuda pendiente presuntamente defraudada con la Hacienda Pública, antes del transcurso de dos meses desde que haya recibido la notificación judicial que califique al mismo como imputado. Esa reducción de penas y sanciones también se aplicará en segundo lugar a quien, habiendo cometido algún tipo de fraude, labore para “la identificación o captura de otros sujetos responsables”. Es decir, a quien denuncie a otros defraudadores. Con esta reforma, cualquier imputado que

favorezca la investigación judicial, será recompensado con la aplicación de una atenuante.

Esta combinación de facilidades en la investigación, duplicando el plazo de prescripción, atenuando las penas de quien identifique a otros autores, o a quien abone la deuda hasta dos meses después de su notificación como imputado, podrían agilizar la instrucción en los procedimientos penales por delito fiscal.

Fraude a la Seguridad Social

Además, la pretendida reforma del Código Penal, endurece el fraude contra la Seguridad Social, con la creación de un nuevo delito agravado que reduce la cuantía mínima a partir de la cual se considera que existe una infracción criminal. Hasta ahora, el límite o cuota defraudada habría de ser como mínimo de 120.000 euros para la iniciación de un procedimiento penal, mientras que con





la nueva reforma, si el anteproyecto prospera, la cantidad objeto de procedimiento penal que pasaría a ser tenida en cuenta sería desde 50.000 euros.

Ocultación de facturas por responsables públicos

Por último, el proyecto de reforma incluye un nuevo artículo del Código Penal que desde hace semanas anunció el Gobierno, al objeto de poder perseguir y castigar a los responsables públicos que "escondan facturas en los cajones". Se establecen las penas de entre uno y diez años de inhabilitación y una multa de seis a doce meses a la autoridad que falsee la contabilidad, documentos o información que deban reflejar la situación económica de la entidad pública, siempre y cuando lo haga a sabiendas y con el objetivo de causar un perjuicio económico a la institución. Es un nuevo supuesto penal que algunos juristas consideran que no sería necesario crear, al estar dichas actuaciones previstas de forma genérica en otros tipos penales.

Conclusión

Todas estas posibles reformas, buscan ofrecer más armas al estado para perseguir el fraude a la Hacienda Pública, aumentando las penas, rebajando los requisitos del tipo penal y favoreciendo al imputado que acepte colaborar en la investigación judicial. La combinación de estos elementos, supondría "presuntamente" una mejora en la lucha contra el fraude fiscal, sobre todo en los casos en los que se investigara a las organizaciones criminales.

El gobierno pretende evitar así, que en la tramitación de los delitos fiscales haya casos de desapoderamiento o de alzamientos de bienes por parte del deudor tribu-

tario que en ese lapso de tiempo aprovecha para vender sus bienes y evitar futuros cobros de la Hacienda Pública.

El Consejo General del Poder Judicial, ha expuesto en primer lugar, en su informe sobre dicho anteproyecto, que no puede pretenderse exigir la responsabilidad civil derivada del delito en un procedimiento administrativo de apremio durante la instrucción penal de una causa por presunto delito fiscal.

En lo relativo al cobro de la multa que corresponde al delito, el dictamen del Consejo advertía, como no podía ser de otro modo, que antes de que las arcas públicas puedan cobrar la multa, debe haber una sentencia condenatoria que fije la misma. Exigir por el procedimiento de apremio la multa fijada en resolución no firme, sería anticipar el cumplimiento de la condena, con la consiguiente lesión del derecho fundamental a la presunción de inocencia. En derecho penal no cabe la ejecución provisional de las penas pecuniarias, sin perjuicio de que el órgano instructor pueda exigir fianza al acusado que cubra la posible responsabilidad civil en el auto de apertura del juicio oral por delito fiscal.

Por último, el órgano de gobierno de los jueces ha asegurado que el deseo de compatibilizar los procedimientos administrativo y judicial penal, presenta problemas prácticos de difícil solución. Es evidente que la deuda tributaria que pueda liquidar la Administración Tributaria por su cuenta no puede vincular al órgano judicial penal, ni siquiera en lo que a la responsabilidad civil derivada de delito se refiere. Esto abre la puerta a una posible duplicidad de deudas por importes distintos decididas por distintos órganos del Estado. Por ello, para evitar toda esta serie de inconvenientes, el Consejo General del Poder Judicial recomendaba que la deuda tributaria pudiera ser reclamada en la vía administrativa por el procedimiento de apremio, pero una vez hubiera recaído sentencia condenatoria firme en el orden penal.

El concurso necesario: cuándo se puede presentar y qué ventajas tiene para el acreedor que lo solicita

Irene Ávila Villegas
Abogada. Dpto de Derecho Civil-Mercantil
de HispaColex

El concurso necesario es el proceso originado por los acreedores para el cobro de sus créditos a un deudor cuando se acredita que no tiene liquidez –dinero efectivo– para cancelar su pasivo exigible, es decir, sus deudas y compromisos de pago. Surge ante el incumplimiento de un deudor de solicitar el concurso voluntario, poniendo de esta forma al acreedor frente a unos beneficios –que analizaremos más adelante– y al deudor frente a más dificultades.

Quiénes pueden solicitarlo

El acreedor, siempre que no haya obtenido su crédito en los 6 meses anteriores a la presentación de la solicitud y a título singular después de su vencimiento –art. 3.2 Ley Concursal, en adelante LC– y los socios o miembros de una persona jurídica, que sean personalmente responsables de las deudas de aquella –art. 3.3 LC–.

Consecuencias de la solicitud

- Respecto de la Administración Concursal:* las facultades de administración y disposiciones de los administradores sociales son sustituidas por la Administración Concursal.
- Respecto a la posible responsabilidad de la empresa concursada:* además de la sustitución de órgano de administración, se presume la culpabilidad del concurso, siendo fácil que los administradores sociales deban responder personalmente de

las deudas sociales, pudiendo incluso ver embargados sus bienes personales desde el inicio del procedimiento.

- Respecto de la deuda reclamada:* en el concurso necesario el acreedor que solicita el procedimiento tienen un privilegio del 50% de su deuda y la posibilidad de optar a parte de las costas del procedimiento. A modo de ejemplo: si el concurso acaba en convenio aprobándose una quita del 50%, el acreedor que instó el concurso cobraría el 50% íntegro de su deuda –al ser crédito privilegiado– y el 25% del ordinario, es decir, cobraría el 75% de su crédito frente al 25% que cobraría el resto de acreedores ordinarios.



Presupuesto objetivo

Para el nacimiento del concurso necesario, la ley establece que si la solicitud de declaración de concurso la presenta un acreedor, deberá fundarla en un título por el cual se haya desechado ejecución o apremio sin que del embargo resultasen bienes libres bastantes para el pago, o en la existencia de alguno de los hechos enumerados en el art. 2.4 LC que son:

- El sobreseimiento general en el pago corriente de las obligaciones del deudor.
- La existencia de embargos por ejecuciones pendientes que afecten de una manera general al patrimonio del deudor.
- El alzamiento o la liquidación apresurada o ruinosa de sus bienes por el deudor.
- El incumplimiento generalizado de obligaciones de algunas de las siguientes: las de pago de obligaciones tributarias exigibles durante los tres meses anteriores a la solicitud de concurso; las de pago de cuotas de la Seguridad Social, y demás conceptos de recaudación conjunta durante el mismo períodos; las de pago de salarios e indemnizaciones y demás retribuciones de las relaciones de trabajo correspondiente a las tres últimas mensualidades.

Presupuesto de forma

En el caso de concurso instado por el acreedor, el art. 7 LC establece que el mismo deberá expresar el origen, naturaleza, importe, fechas de adquisición y vencimiento y situación actual del crédito, del que deberá acompañar documento acreditativo, expresando el título o hecho en que funda su solicitud de los recogidos en el art. 2.4 LC. En el caso de los restantes legitimados, sólo deberán expresar en la solicitud el carác-

ter en el que la formulan –aportando a su vez, el documento del que resulte su legitimación o proponiendo prueba para acreditarla–. En cualquier caso, se deberán expresar en la solicitud los medios de prueba de los que pretenda valerse el solicitante para acreditar los hechos en que la fundamenta, no siendo bastante por si sola la prueba testifical.

En resumen, la presentación de un concurso necesario frente a un deudor, siempre y cuando se cumplan los presupuestos objetivos y de forma anteriormente indicados, puede implicar grandes ventajas para la empresa que lo insta, beneficiando de esta forma el cobro de su deuda y graves inconvenientes para la empresa frente a la que se presenta, de manera que, desde el punto de vista del empresario en situación de insolvencia lo más aconsejable es presentar un concurso voluntario en el momento en que se den los requisitos para ello.



Antonio Osuna Ortega

Jefe del Servicio de Nefrología del Hospital Virgen de las Nieves

«Somos centro de referencia nacional para trasplante renal cruzado y en cadena»

Cursó sus estudios en la Facultad de Medicina de Granada, durante los cuales obtuvo una beca de colaboración en el Departamento de Medicina Interna, licenciándose en el año 1977. Posteriormente realizó la especialidad de Nefrología en el Hospital Clínico San Cecilio, obteniendo plaza de médico adjunto en Ciudad Real. En el año 1980 obtuvo una plaza de facultativo especialista de área en el Hospital Virgen de las Nieves de Granada y en el año 1992, obtuvo la plaza de Jefe de Sección de Trasplante Renal en el Hospital Virgen de las Nieves. Es profesor aso-

ciado de la Facultad de Medicina de Granada. Unido a su labor asistencial, ha desarrollado una línea de investigación básica y clínica donde es el investigador principal de un grupo que está incluido en las redes temáticas de investigación, financiadas por el Instituto Carlos III. En el año 2007 fue designado por concurso oposición Jefe de Servicio de Nefrología y en el año 2010 fue nombrado director de la unidad Intercentros de los Servicios de Nefrología del Hospital Virgen de las Nieves y Clínico San Cecilio de Granada.

¿Se puede ser médico sin vocación?

Se puede ser, pero yo no conozco a ninguno. No se puede concebir que un médico sea solamente técnico, mero aplicador del conocimiento, pues esta profesión requiere de un profundo sentido del humanismo y, sobre todo, de gran capacidad de decisión frente a las distintas situaciones que se van presentando. Es imperativo ser profesionales responsables, íntegros, con sólida formación científica y técnica, así como tener un irrenunciable compromiso con la vocación de servir, y con el objetivo de tratar de lograr la salud y el bienestar de nuestros pacientes y de la comunidad. Nuestro país necesita más médicos científicos que, además de saber curar "una enfermedad", sepan que es mejor curar a la persona enferma; que sean conscientes del valor de la vida humana, que la amen, la respeten y estén dispuestos a dedicar todos sus esfuerzos al servicio de sus semejantes, como único y verdadero sentido de su vocación de médicos.

¿Qué le supone o qué implica dirigir el Servicio de Nefrología de uno de los hospitales de más reconocido prestigio en España?

Una enorme responsabilidad, aún más en la situación económica en la que estamos inmersos. Uno de los activos más importantes del servicio de nefrología es el personal, totalmente identificado con la misión y la visión de la unidad y que a pesar de la reducción de los salarios, la incertidumbre laboral no ha influido lo más mínimo en su grado de compromiso para la sanidad y su atención al ciudadano. Por otra parte, el servicio de nefrología del Hospital Virgen de las Nieves, a nivel clínico y de investigación se encuentra posicionado dentro de los 5 primeros de España, sirva como ejemplo que somos el primer servicio de Andalucía y el cuarto de España en la realización de trasplante renal con donante vivo y pertenecemos a la redes de investigación renal subvencionadas por el Instituto Carlos III, lo cual supone una enorme esfuerzo para mantener estos niveles de calidad.



El alto número de trasplantes que se lleva a cabo en el Hospital Virgen de las Nieves ha sido noticia en numerosas ocasiones, tanto en prensa local como nacional. ¿Se puede decir que nuestra ciudad es un referente en ese tipo de tratamiento?

Sí, estamos realizando todas las modalidades de trasplante renal, no sólo el de vivo, sino el de donantes en asistolia. Esta última modalidad se comenzó el año pasado, y sólo tres hospitales en España la realizan, 2 en Madrid y 1 en Barcelona. Así mismo, somos Centro de Referencia Nacional para trasplante renal cruzado y en cadena; hemos participado en 4 de los 5 trasplantes renales cruzados realizados en nuestro país, y en la primera cadena de donante samaritano que se ha realizado en España.

¿Todos los pacientes son susceptibles de trasplante renal?

El trasplante renal es el tratamiento renal sustitutivo que ofrece mayor supervivencia y calidad de vida al paciente, y dentro del trasplante renal, el que se realiza con donante vivo es el que mayor supervivencia produce, pero no todos los pacientes son candidatos a un trasplante renal, depende de la situación clínica. Hay que tener en cuenta que la media de edad de los pacientes que se encuentra bajo tratamiento en hemodiálisis es de 65 años, por lo tanto algunos pacientes presentan alteraciones cardíacas o vasculares que no hacen posible el trasplante.

Siempre escuchamos hablar de trasplante renal de cadáver, pero en los últimos años crece el número de trasplantes de personas vivas ¿Cuál es el motivo?

España es el país con la tasa más alta de trasplantes por millón de población (ppm) 47,3, pero ello no es suficiente; para trasplantar a todos los pacientes que se encuentran en diálisis harían falta realizar unos 150 trasplantes (ppm). Además, la edad media de los donantes ha aumentado en los últimos años, debido al envejeci-



Existe un incipiente consenso sobre la necesidad de un pacto por la sanidad, que empiece a abordar de manera decidida y con acciones concretas los retos a los que se enfrenta nuestro sistema



miento de la población y a la disminución de los accidentes de tráfico en las personas jóvenes. La normativa de seguridad vial impuesta por el gobierno ha disminuido drásticamente los donantes de estas características, estando en la actualidad en menos del 5%. Estas dos circunstancias hacen que en diálisis, sobre todo personas jóvenes, tengan difícil el acceso al trasplante, y se han buscado otras opciones como el trasplante renal con donante vivo, modalidad que en otros países europeos como Holanda supone el 80% de los trasplantes. Granada tiene la tasa de donantes más elevadas del mundo, con el 65,7 pmp; por este motivo es la única provincia andaluza en la que el número de pacientes con trasplante renal es superior al de pacientes que se encuentra en tratamiento dialítico. En el último año, el 20% de los pacientes trasplantados renales fueron con donante renal vivo.

¿Qué ventajas ofrece un trasplante de donante vivo respecto al de un cadáver?

Permite obviar el problema de la escasez de órganos de donante fallecido y además presenta mejores resultados que el trasplante de cadáver. La principal es el trasplante anticipado, consistente en realizar éste cuando los riñones del paciente estén en la fase terminal, es decir, cuando el paciente requiera un tratamiento renal sustitutivo como la diálisis o diálisis peritoneal. Permitirá al paciente librarse de la diálisis y sus complicaciones. También, en términos de coste-beneficio es mucho más eficiente. Son también indicaciones prioritarias de trasplante renal de vivo los gemelos univitelinos y los hermanos HLA idénticos.

¿Qué factores se tienen en cuenta para decidir trasplantar el órgano de un donante vivo? ¿Qué características debe reunir el donante?

Dependiendo del paciente, es la primera opción que damos pero siempre valorando que esta sea la más indicada y que el resultado de la misma sea óptimo. El do-

nante puede ser cualquier persona del entorno del paciente, puede estar emparentado genéticamente o no, es decir se admiten como donantes, familiares, cónyuges, amigos etc., evidentemente el donante debe estar perfectamente informado y que no exista ningún tipo de coacción, el proceso de donación es muy estricto en este punto y el donante una vez estudiado minuciosamente desde el punto de vista clínico, con el objeto de detectar cualquier tipo de patología que le impida ser donante, debe pasar por un estudio psicológico para valorar el estado psíquico del donante, el comité ético y por último el juez que da fe de que no existe ningún tipo de coacción y que el proceso se ha llevado dentro de la estricta legalidad.

¿Por qué cree que España es líder en donaciones de órganos?

En parte es debido a que la organización nacional de trasplantes (ONT) en su momento formó una red de coordinadores de trasplantes. Son personas preparadas para obtener la donación de las personas que fallecen en el hospital, este modelo ha dado unos resultados excelentes y ha sido exportado a otros países como Italia y Sudamérica. Por otra parte, la población española es bastante solidaria en este sentido y las tasas de negativas familiares a la donación son muy bajas.

¿Está afectando la crisis a su servicio? ¿Y a la sanidad en general?

Evidentemente. España ha conseguido avanzar de forma significativa en su modelo sanitario en los últimos 30 años y es gracias a eso que partimos hoy de una buena posición relativa. Sin embargo, el sistema va a enfrentarse a retos significativos en los próximos años, tanto de incremento de la demanda de atención como de escasez de recursos disponibles. Va a ser insostenible tal y como lo conocemos hoy.

Es precisamente la madurez que ha alcanzado el sistema sanitario actual lo que nos permite estar planteando hoy

la necesidad de acometer reformas estructurales que aseguren su sostenibilidad a corto y a medio plazo. Además, creemos que existe el ambiente propicio entre las distintas administraciones y agentes sociales para hacerlo posible. Existe un incipiente consenso sobre la necesidad de un pacto por la sanidad, que empieza a abordar de manera decidida y con acciones concretas los retos a los que se enfrenta nuestro sistema. Evidentemente esto depende de la voluntad política y eso puede ser el principal error, pues si no existe un pacto nacional de la sanidad que queremos y se deja en manos de políticas, que la mayor parte de las veces actúa por motivos electoralistas, podemos acabar con un sistema de sanidad que hace unos años estaba en el octavo lugar en el ranking de servicios sanitarios con unas prestaciones que pueden competir con la de cualquier sistema sanitario, y con unos resultados comparables a los de USA.

¿Qué opina sobre el "copago" sanitario? ¿Ofrecería alguna alternativa?

Cuando se habla de copago, se suele insistir en el beneficio del incremento de los ingresos, pero se olvida que no es evidente que contenga los gastos y que, además, tiene el riesgo de crear dificultades de acceso a ciudadanos con rentas bajas o muy bajas. Además, se olvida que en España ya existen dos modalidades de copago: por medicamentos y el seguro sanitario privado voluntario, que no exonera de seguir contribuyendo al SNS a pesar de no utilizarlo o utilizarlo parcialmente.

En mi opinión, antes de introducir un nuevo copago, deberíamos intentar hacer más efectivos los actuales. Quizá sea el momento de reformular el copago en función de niveles de renta. Existen medidas que por otra parte serán necesarias para el mantenimiento del sistema como reforzar el papel de la evaluación de tecnologías sanitarias; mejorar el rendimiento y la productividad de los profesionales; desarrollar el modelo de atención a pacientes crónicos; desarrollar un espacio socio sanitario



rio alternativo a la hospitalización de agudos; invertir decididamente en prevención y promoción de la salud; generalizar los servicios compartidos entre proveedores, especialmente los de soporte clínico; reordenar la medicina de tercer nivel y la oferta hospitalaria e impulsar decididamente las estrategias de seguridad del paciente.

Para finalizar, ¿La sanidad pública puede ser rentable? ¿Qué medidas habría que llevar a cabo, en su opinión, para hacer esto posible sin menoscabar la calidad de la asistencia que presta a sus pacientes?

La sanidad pública nunca será rentable desde parámetros económicos, pero sí en términos de salud. Lo que se debe hacer es optimizar los recursos y emplear en cada acción el concepto de coste-beneficio, pero para hacer esto viable se debe huir de lo que en la actualidad se está aplicando que son medidas de recorte lineales, el famoso "café con leche para todos" sólo conduce a una pérdida de calidad. En lugar de realizar un estudio de la situación y prescindir de las cosas superfluas y que no son efectivas, como siempre se toma el camino fácil, con el peligro de que destruyamos este sistema sanitario, del que podemos estar orgullosos por ser uno de los primeros del mundo.

Retribución a la carta. Cómo mejorar los salarios sin aumentar costes

Nani García Fernández
Graduado Social. Área Empresarial de HispaColex

Ante la situación económica que está atravesando nuestro país, la mayor parte de las empresas no pueden permitirse realizar incrementos salariales, por lo que hay que buscar alternativas que no impliquen un mayor coste a la empresa y que a la vez repercutan positivamente en la percepción que el trabajador tiene de su salario, motivándolo y reteniéndolo en la organización. Una buena alternativa es la retribución flexible, también conocida como retribución a la carta.

¿En qué consiste la retribución "a la carta"?

Consiste en redistribuir el salario total que percibe el trabajador, de forma que el empleado gane más sin que a la empresa le cueste más dinero. No se trata de pagar más, sino de pagar mejor. Cada empleado decide cómo quiere cobrar, cambiando parte de su retribución dineraria por productos o servicios que harán que su retención salarial disminuya y por tanto aumente su líquido total.

La empresa pondrá a disposición de la plantilla un paquete de productos y servicios y cada empleado elegirá en función de sus necesidades y preferencias individuales.

VENTAJAS PARA LA EMPRESA	VENTAJAS PARA EL EMPLEADO
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Rentabilización de la estrategia salarial. ✓ Ser referencia en el mercado. ✓ Reconocimiento de la diversidad e individualización de la retribución. ✓ Mayor adaptación a los cambios. ✓ Control de costes futuros. ✓ Fidelización del empleado. ✓ Retención del talento. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Retribución acorde a su necesidad. ✓ Mayor motivación. ✓ Incremento del salario neto. ✓ Incremento del salario emocional. ✓ Mejores precios. ✓ Mayores beneficios sociales. ✓ Reducción de carga fiscal. ✓ Misma cotización.

¿A quién puede ir dirigido?

La retribución flexible, aunque nació orientada a las áreas directivas, hoy día puede

ofrecerse a todos los empleados independientemente de su edad o nivel salarial.

Actualmente un 65% de empresas del sector servicios y un 35% del sector industrial utilizan la fórmula de la retribución flexible o a la carta, ofreciéndolo al 80% y al 40% de su plantilla respectivamente.

¿Qué parte de salario se puede destinar a retribución flexible?

Los empleados podrán convertir parte de su salario monetario en retribución por productos con un límite del 30% de su salario bruto anual. Con esto la retribución del empleado crece sin aumentar los costes de la empresa, a la vez que contribuye a la satisfacción del empleado al percibir que la empresa realiza un esfuerzo de gestión para facilitarle una retribución acorde a sus necesidades personales y familiares. El empleado pagará menos impuestos, tendrá mayores descuentos y la empresa conseguirá fidelizar a un trabajador que se sentirá reconocido en su organización.

¿Cómo se calcularían las posteriores subidas salariales?

A todos los efectos legales, la base de cálculo para las posteriores subidas salariales sería la suma del salario dinerario más la valoración de los productos flexibles, y como mínimo su salario antes de su flexibilización.

¿Se puede flexibilizar el salario base del convenio?

No existe un precepto legal que imposibilite la flexibilización del salario base, aunque en caso de hacerlo, sí se debe comunicar al representante de los trabajadores o al Comité de Empresa.

¿Cuáles son las ventajas de los productos más seleccionados?

La principal ventaja de la retribución flexible es la reducción de la carga fiscal de la nómina con el consiguiente incremento del salario neto.

Dentro de la variedad de productos y servicios que se pueden implantar, los más seleccionados por los empleados son los Seguros de Salud (con una exención fiscal de 500 euros por año por cada asegurado), Guarderías (exento de tributación en su totalidad), Alquiler de vivienda (exento en parte y en función al valor catastral) y Equipos informáticos y periféricos (exentos en su totalidad).

Otros productos utilizados son: planes de jubilación y ahorro, cursos de formación, Renting de vehículos, entrega de acciones de la empresa, bono de transporte, etc...

¿Cómo se formaliza con el empleado la elección de su sistema de retribución flexible?

Deberá firmarse una novación contractual por cada trabajador que se acoja al plan de retribución flexible. Normalmente la duración de la novación será por períodos anuales, pudiendo cambiar los productos en años sucesivos para ir adaptando la retribución a las necesidades que el trabajador va teniendo a lo largo de su vida. Por ejemplo, a un empleado de 25 años de edad, pueden interesarle productos formativos en los primeros años de flexibilización para luego ir teniendo otras preferencias como seguro de salud propio o de familiares, pago de guardería, etc.

¿Por qué en España apenas se conocen planes de retribución flexible?

La principal causa es el desconocimiento, seguida del tiempo de implantación que supone. Habitualmente estos planes se suelen externalizar contratando consultoras especializadas, que tras realizar un estudio acerca de las necesidades de la organización, proceden a implantar el sistema en los departamentos de recursos humanos, proceso que suele llevar una media de tres meses aproximadamente.

¿Cuál es la base de cotización de un empleado con retribución flexible?

Los conceptos por los que se sustituyen parte de las retribuciones dinerarias por salario en especie, son conceptos expresamente excluidos de la base de cotización conforme a la normativa de cotización, sin embargo, dado que son remuneraciones en razón al trabajo que se ha realizado, han perdido su naturaleza de conceptos excluidos y por tanto deben formar parte de la base de cotización a la Seguridad Social, sin que proceda su minoración.

Así se ha pronunciado tanto la Tesorería General de la Seguridad Social en su Contestación 8/2010 de 25 de febrero como la Dirección General de la Inspección de Trabajo.

Por tanto, si estos conceptos pierden su naturaleza por haberse adquirido a cambio de retribuciones en metálico u otras que evidentemente integren la base de cotización, se convierten en cotizables, puesto que constituyen parte del importe total de las

retribuciones y deben formar parte de la base de cotización.

¿En caso de despido del trabajador qué salario se computa a efectos de indemnización?

Al igual que en el caso de la valoración de la base de cotización (que afectaría a prestaciones, desempleo o jubilación) a todos los efectos, el salario del empleado que se tiene en cuenta es el salario antes de su flexibilización, tanto para futuros incrementos salariales, como para el cálculo de una posible indemnización por despido.

¿Es salario flexible el pago por parte de la empresa en nómina, por ejemplo, de la guardería o del seguro médico de un empleado?

No. Para considerar que el salario se trata de salario flexible, es la propia empresa quien tiene que pagar directamente al proveedor el producto o servicio a su nombre (excepto en caso del contrato de alquiler que aunque realice el pago la empresa, el contrato puede estar a nombre del empleado). Si lo hace a través de la nómina, dicho producto sería considerado simplemente como salario en especie y estaría sujeto a las normas de cotización y tributación del mismo.

Conclusión

Los sistemas de retribución flexible se están convirtiendo en una herramienta eficaz para atraer, motivar y retener a los mejores profesionales, sin costes adicionales para la empresa. Esto repercute positivamente en la productividad de la empresa así como en el clima laboral, pues el empleado se siente más valorado al percibir que su organización es diferente, más atractiva y que apuesta por la conciliación de su vida laboral y personal.

Por tanto, a través de una retribución "a la carta" no sólo se incrementa el salario monetario del trabajador sino que también se incrementa el salario emocional.

Sentencia

No cabe la resolución del contrato a instancias del trabajador por retraso en el pago de las nóminas al tratarse de demoras motivadas por la actual crisis económica, circunstancia que los trabajadores aceptaron

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Social, de 5 de marzo de 2012

El trabajador viene prestando sus servicios retribuidos por cuenta de una empresa de costura, diseño y moda con la categoría profesional de dependiente desde octubre de 2010. La empresa se retrasa en el pago de las nóminas desde mayo de 2009, pero a mes de marzo de 2010 mediante justificación bancaria, la empresa no le debe cantidad alguna. Al no ser bienes de consumo primario, como consecuencia de la crisis, la tesorería de la empresa disminuye al bajar las ventas.

Los representantes de los trabajadores explicaron individualmente a los mismos que el retraso en el cobro de sus nóminas era debido a la difícil situación económica que estaba atravesando la empresa, por tanto, siendo conscientes de dicha situación, acordaron aceptar el retraso para que la empresa pudiera seguir adelante y no se tuviera que acoger a una reducción de plantilla.

En la reunión que mantuvieron los administradores de la empresa con los representantes sindicales, estuvo presente el responsable del centro de trabajo del demandante informándole también de la situación y de las medidas que se podían tomar para que ésta subsistiera. El trabajador de este centro presentó demanda contra la empresa.

El Juzgado de lo Social nº 1 de Sevilla desestimó la demanda presentada por el



trabajador contra la empresa en reclamación por resolución de contrato, absolviendo a la empresa demandada de los pedimentos suplicados en su contra.

La citada sentencia fue recurrida en suplicación por el trabajador ante la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía, la cual dictó sentencia estimando el recurso interpuesto por el trabajador, y como consecuencia se revoca la sentencia de instancia, declarando la resolución del contrato de trabajo que unía al mismo con la empresa, condenando a la empresa a que indemnice al demandante con 45 días de salario por cada año de servicio con el límite de 42 mensualidades, que ascendía a la cantidad de 25.669 euros.

Por la representación de la empresa se formalizó recurso de casación para la unificación de doctrina, aportando sentencias de supuestos idénticos, aunque con resoluciones totalmente divergentes en relación al concepto del incumplimiento grave empresarial. En este caso, las demoras en el pago fueron durante siete meses y consistieron en el impago de un mes y el pago fraccionado de los seis restantes. En la presente resolución, el Alto Tribunal no considera relevante y grave en una situación económica como la actual, en las que existen importantes restricciones crediticias, existiendo además un convenio sobre el aplazamiento del pago o su no exigencia puntual, considerando que no se puede entender que la empresa incurriese en mora porque la deuda no estaba vencida, ni era exigible. De este modo el Tribunal Supremo confirma la sentencia de instancia y revoca la resolución del Tribunal Superior de Justicia, no produciéndose así la resolución del contrato del demandante.

La Cámara de Granada y el despacho de abogados HispaColex, firman un convenio de colaboración

El Secretario General de la Cámara de Granada, D. Jaime Parra Parra y el Director de HispaColex Servicios Jurídicos, D. Javier López y García de la Serrana, firmaron el pasado 26 de abril, un convenio destinado a atender las demandas de asesoramiento jurídico de los Miembros Cámara.

HISPACOLEX SERVICIOS JURIDICOS, lleva veinte años prestando asesoramiento jurídico a distintas empresas y asociaciones de Granada, y desde sus orígenes ha apostado por una concepción multidisciplinar del derecho, única respuesta válida al mundo jurídico-empresarial actual, donde la ingente cantidad de normas y relaciones jurídicas que surgen en el entorno ordinario de cualquier persona, imposibilita el asesoramiento tradicional.

Su filosofía de trabajo se basa en un trato rápido y directo con el cliente, una transparencia absoluta y no olvidar en ningún momento que su principal objetivo es es-



Jaime Parra y Javier López, tras la firma del acuerdo alcanzado entre las dos entidades.



De izda. a dcha., José Manuel López, Javier Jiménez y Javier López.

tar siempre junto al cliente, al objeto de evitar que este opte por auto asesorarse.

A raíz de este convenio, el pasado día 14 de junio, HispaColex junto con la Cámara de Comercio de Granada organizaron la primera jornada en la que se abordó el tema *"La Aplicación Práctica de la Reforma Laboral"*. La misma fue presentada por D. Javier Jiménez Ortiz y D. Javier López y García de la Serrana, contando con la presencia de ponentes como D. Ignacio Sampere Villar, director del Departamento de Derecho Laboral de HispaColex en Madrid y profesor asociado de la Universidad Carlos III de Madrid, y el Excmo. Sr. D. José Manuel López y García de la Serrana, magistrado de la Sala de lo Social del Tribunal Supremo, tratándose en la misma los principales aspectos en relación al despido tras la reforma laboral y las medidas para favorecer la flexibilidad interna en las empresas.

Javier López y García de la Serrana reelegido Secretario General de la Asociación Española de Abogados Especializados en RC y Seguro

El pasado día 21 de junio se dieron cita en Cádiz cerca de cuatrocientos abogados especializados en responsabilidad civil y seguro para participar en el **XII Congreso Nacional organizado por la Asociación Española de Abogados Especializados en Responsabilidad Civil y Seguro**, dirigido por D. **Javier López y García de la Serrana**, secretario general de la Asociación, reelegido en este congreso para este cargo nuevamente por un periodo de 4 años, y D. **Fernando Estrella Ruiz**, vocal en Andalucía de la Asociación. En esta ocasión se eligió la capital gaditana, coincidiendo con la celebración del **Bi-centenario de la Constitución de 1812**.

Se trata de un encuentro anual de gran relevancia dentro del mundo del derecho, para la que se contó con la asistencia de los más destacados especialistas en esta materia a nivel nacional, entre ellos se encontraba el presidente de la Sala I del Tribunal Supremo, D. **Juan Antonio Xiol**

Ríos, que se estrenó en Cádiz como nuevo presidente en funciones del Tribunal Supremo. También intervinieron, entre otros, D. **Eugenio Llamas Pombo**, catedrático de Derecho Civil de la Universidad de Salamanca, D. **Miguel Pasquau Liaño**, magistrado de la Sala Civil y Penal del TSJ de Andalucía, D. **José Luis Seoane Spiegelberg**, presidente de la Audiencia Provincial de A Coruña, D. **Manuel Estrella Ruiz**, presidente de la Audiencia Provincial de Cádiz, y D. **Antonio del Moral García**, magistrado de la Sala II del Tribunal Supremo, analizando todos ellos temas de máxima actualidad jurídica.

Para la clausura del Congreso, se contó con la presencia de D. **Lorenzo del Río**



El presidente del TSJA, Lorenzo del Río Fernández, clausuró el congreso junto al director de HispaColex.

Fernández, presidente del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía.

Conferencia del director de HispaColex en Bamberg

El director de HispaColex, D. **Javier López y García de la Serrana**, participó como ponente en el **XXVIII Congreso de la Asociación Hispano-Alemana de Juristas** que se celebró los días 6, 7, 8, 9 y 10 de Junio de 2012 en Bamberg (Alemania), analizando la regulación de los daños en accidentes de circulación en España y Alemania, en su calidad de secretario general de la **Asociación Española de Abogados Especializados en Responsabilidad Civil y Seguro** y miembro de la **Comisión de Reforma del Sistema Legal Valorativo para Accidentes de Circulación** creada por el Ministerio de Justicia y la Dirección General de Seguros.

Su participación en dicho Congreso Internacional tiene aún más justificación al analizar la amplia labor doctrinal desarrollada por nuestro director a través de más de un centenar de publicaciones, entre las que destacan algunas monografías como la titulada "El lucro cesante en los accidentes de circulación" (obra basada en su tesis doctoral y publicada por la Universidad de Granada en 2009) y el "Manual de Valoración del Daño Corporal: Guía de aplicación del Sistema de Baremación para accidentes de circulación" (publicado por la Editorial Aranzadi en 2007 y reeditado ya en cuatro ocasiones).

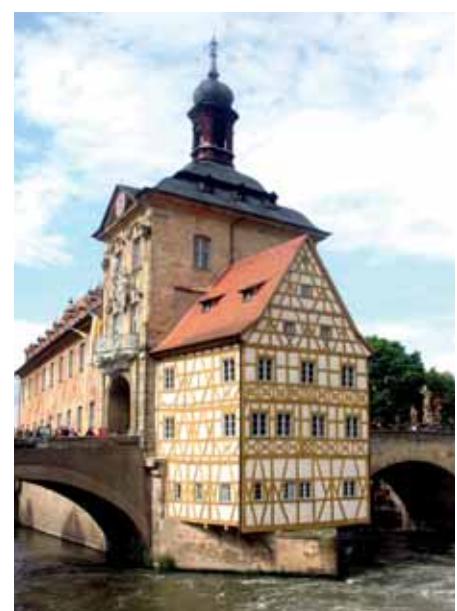


Imagen de Bamberg, ciudad alemana ubicada en la zona de Baviera, declarada Patrimonio de la Humanidad por su tradición medieval.

Otra forma de entender la Abogacía

Equipo, más de 40 profesionales especialistas en todas las materias

Rapidez, con compromiso de respuesta en menos de 24 horas

Transparencia, acceso on-line a todas las actuaciones

Socios HispaColex



Detrás de HispaColex hay un gran equipo de profesionales, de los que la mitad ya han adquirido la condición de socio, pues la permanencia del proyecto es nuestro objetivo.



HispaColex
Servicios Jurídicos S.L.P.

Buñete miembro de:

HISPAJURIS



HispaColex es una firma de abogados con presencia en toda Andalucía y una experiencia de 20 años en el asesoramiento jurídico a la empresa

SEDE GRANADA: c/ Trajano nº 8 - 1º Planta - Oficinas B, C, D, E, H, I, J y K. 18002 Granada

DELEGACIÓN MÁLAGA: c/ Fiscal Luis Portero nº 7 - 2º Planta - Oficina 1-A. 29010 Málaga

DELEGACIÓN JAÉN: c/ Extremadura nº 8 - 1º Planta - Oficinas A y B. 23009 Jaén

DELEGACIÓN HUELVA: c/ Fernando El Católico nº 19 - 1º Planta. 21001 Huelva

DELEGACIÓN MADRID: c/ Orense nº 6 - 12º Planta - Oficina 10. 28020 Madrid

CENTRALITA 902 361 350 (25 LÍNEAS) • **MÓVIL DE GUARDIA (24h.) 620 857 535**

www.hispacolex.com



Disfruta de un
sabor artesanal
y refrescante



Tel. 958 570 100 / 958 550 393

Email: administracion@nordwik.com

Calle San Ramón nº 2 - 18194 Churriana de la Vega (Granada)

Más de 40 años de experiencia, profesionalidad y calidad