

LA GACETA JURÍDICA

DE LA EMPRESA ANDALUZA

Revista de HispaColey Servicios Jurídicos

Entrevista a

Javier Velasco Álvarez

Director general de Neuron Biopharma

«La inversión
en I+D servirá
para prevenir la
siguiente crisis»

LA CLAVE

El pago domiciliado de las primas en el seguro del automóvil

DE ACTUALIDAD

La rehabilitación del préstamo hipotecario sobre la vivienda familiar.

INVERTIR EN LA EMPRESA

Un apoyo a la iniciativa emprendedora y a la actividad empresarial

A TENER EN CUENTA

La internacionalización de la empresa: aspectos fiscales a tener en cuenta

**EACC****ESTUDIO, PLANIFICACIÓN Y DISEÑO DE SEGURIDAD****ELECTRÓNICA AVANZADA EN CONTROL Y COMUNICACIONES S.L.**

- PROTECCIÓN CONTRA ROBO
- DETECCIÓN DE INCENDIOS
- CIRCUITOS CERRADOS DE TV
- CONTROL DE ACCESOS
- EXTINTORES, BOCAS DE INCENDIOS
- CONEXIÓN CON CENTRAL RECEPTORA
- IGNIFUGADO DE ESTRUCTURAS E.F.
- CAJAS FUERTES - PUERTAS R.F.

- PLANIFICACIÓN, DISEÑO, CONSTRUCCIÓN Y MANTENIMIENTO DE RESIDENCIAS GERIÁTRICAS
- ELABORACIÓN E IMPLANTACIÓN DE PLANES DE AUTOPROTECCIÓN
- JEFES DE SEGURIDAD
- DIRECTORES DE SEGURIDAD
- AULAS DE FORMACIÓN
- INGENIERÍA
- TÉCNICOS EN PREVENCIÓN Y EN CALIDAD

- PORTEROS
- VIDEOPORTEROS
- TELEFONÍA
- SONORIZACIÓN
- ANTENAS COLECTIVAS

**OFICINAS CENTRALES****DIVISIÓN ELECTRÓNICA****DELEGACIÓN MOTRIL**

POL. IND. 'EL FLORÍO'
AVDA. EL FLORÍO 13
TLF.: 958 800 114 - 958 800 144
FAX: 958 202 878
180015 GRANADA

POL. IND. 'EL FLORÍO'
C/ CONSTRUCCIÓN, 4
TLF.: 958 273 526 - 958 275 800
FAX: 958 296 351
180015 GRANADA

C/ LAS MONJAS, 135 EDIF. 5
TLF. Y FAX: 958 834 615
MÓVIL: 649 733 795
18600 MOTRIL
GRANADA

SERVICIO DE GUARDIA

Tlf: 619 912 865

**www.rodych.com****DGP 1356**



Javier López y García de la Serrana
Director de HispaColex

Granada Tecnológica: 'On Granada Tech City'

En el corazón de Londres, una de las capitales más grandes del mundo, se encuentra 'Tech City', un ecosistema de emprendedores y grandes firmas tecnológicas. En cada edificio de la zona de Shoreditch se pueden encontrar startups y grandes empresas nacionales e internacionales creando un barrio de oportunidades, networking y posibilidades comerciales. La nueva ciudad tecnológica de Londres es ahora el hogar de más de 600 compañías nacionales e internacionales. La ciudad, impulsada por la agencia promocional London and Partners, ha ayudado a más de 130 compañías tech a crear sus sedes dentro de un mismo ecosistema, creando el núcleo tecnológico más importante de Europa, siendo ya Londres la ciudad preferida de las empresas de software y TIC, contando con el triple de compañías en comparación con cualquier otra ciudad europea.

La presencia de Google con un campus dedicado a la innovación y al emprendimiento es un gran indicador del interés que atrae el lugar. Para Google Campus, este oasis significa un abanico de oportunidades empresariales que explorar: "Tuvimos 868 eventos el primer año de Google Campus", apunta Ezequiel Vidra, director de Google Campus en Londres. Hay mucho apoyo corporativo a este movimiento, pues "las grandes empresas quieren jugar con las startups, no al revés". La ciudad europea ha sabido jugar bien sus cartas a la hora de persuadir a los emprendedores a apostar por ella. No solamente ofrece un ecosistema óptimo en el que las startups podrán codearse con los mejores inversores, la ciudad también cuenta con importantes ventajas a la hora de constituir y hacer crecer empresas semilla. El visado para emprendedores intenta quedarse con el talento que habría volado a otras partes del mundo en busca de oportunidades.

En Granada se quiere hacer lo mismo con 'On Granada Tech City', que pretende atraer a nuestra ciudad la localización de empresas y proyectos nacionales e internacionales de base tecnológica, en especial aquellos vinculados con las tecnologías de la información y la comunicación, creando nuestra propia 'Tech City' en la que se agrupen las empresas de nuevas tecnologías, potenciando las sinergias entre ellas. Durante el acto de presentación, Gerardo Cuerva, comentó que "se ha puesto de manifiesto como las empresas y las administraciones públicas podemos desarrollar proyectos conjuntos que van a suponer un antes y un después para Granada y su provincia. On Granada Tech City será el dinamizador que nuestra economía necesita". La industria TIC granadina representa actualmente más de 300 empresas, más de 4.000 puestos de trabajo directos y más del 6% del PIB de la provincia en facturación, posicionándose como uno de los pilares de nuestra economía local.

Para ello, la Confederación Granadina de Empresarios ha constituido la Asociación, denominada 'Granada Plaza Tecnológica', que articulará 'On Granada Tech City', formada por las empresas tecnológicas que participan en el proyecto de forma inicial (Telefónica, Microsoft, Sage, GMV, Grupo Trevenque, HispaColex, Galdón Software, Iactive Technologies, Spiral Startup) y muchas otras que se irán uniendo al proyecto. Aunque en España el emprendimiento está cobrando mayor importancia al entender el valor de la innovación para alcanzar la prosperidad, una ciudad tecnológica no existía hasta ahora en nuestro país, por lo que el éxodo masivo de talento y la falta de apoyo eliminaba muchas de las posibilidades de prosperidad para los emprendedores españoles, siendo 'On Granada' una alternativa viable a esa fuga de talentos al atraer proyectos e inversiones de alta tecnología en empresas TIC, biotecnológicas, relacionadas con la e-Salud, el cloud computing y el big data.

Sumario



LA CLAVE

- 4** El pago domiciliado de las primas en el seguro del automóvil

DE ACTUALIDAD

- 6** La rehabilitación del préstamo hipotecario sobre la vivienda familiar.

INVERTIR EN LA EMPRESA

- 8** Un apoyo a la iniciativa emprendedora y a la actividad empresarial

ENTREVISTA

- 10** Javier Velasco Álvarez

A TENER EN CUENTA

- 14** La internacionalización de la empresa: aspectos fiscales a tener en cuenta

JURISPRUDENCIA

- 16** Sentencia

NOTICIAS

- 17** HispaColex participa en el Congreso sobre 'Desahucios y Ejecuciones Hipotecarias'
HispaColex se reúne en Toledo con el resto de despachos de Hispajuris
Una apuesta por la formación de excelencia



HispaColex



EDITA: HISPACOLEX Servicios Jurídicos S.L.P. CIF: B-18682419

Trajano nº 8 - 1ª 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: Patricia Garrido García

CREATIVIDAD, DISEÑO E IMPRESIÓN: Aeroprint Producciones S.L.

DEP. LEGAL: 1023/2006

El pago domiciliado de las primas en el seguro del automóvil

Francisco Javier Maldonado Molina

Profesor Titular de Derecho Mercantil.

Consejero académico de HispaColex

El pago de la prima o precio de la cobertura es una de las principales obligaciones de quien suscribe un seguro, siendo habitual que su pago se encuentre domiciliado en alguna entidad de crédito. Esta domiciliación bancaria propicia que en la práctica se susciten varias dudas, a las que vamos a tratar de dar respuesta.

¿Nos pueden sancionar por no disponer de justificante de pago?

No. Desde el 24 de mayo de 2010 quedó derogada la sanción de 60 euros que preveía la Ley sobre responsabilidad civil y seguro en la circulación de vehículos a motor, para el caso de que no se pudiera presentar la documentación acreditativa del seguro ante los agentes de la autoridad. La vigencia del seguro obligatorio se debe constatar por los agentes de la autoridad mediante la consulta al Fichero Informativo de Vehículos Asegurados, de modo que ya incluso antes de la derogación expresa de aquella sanción, la Dirección General de Tráfico, mediante Instrucción de 23 de septiembre de 2008, vino a señalar que si no era posible para los agentes consultar el FIVA, debían solicitar el recibo o justificante del seguro, pero si no se acreditara, al llegar a la Jefatura Provincial de Tráfico debía comprobarse si existía seguro, archivándose la denuncia en caso afirmativo.

¿Qué sucede si el siniestro se produce antes de que se cargue el recibo en el banco?

Si se ha suscrito el seguro con efectos desde el mismo momento de la suscripción, la cobertura comenzará desde ese mismo instante, aunque el pago de la prima correspondiente a la primera anualidad no se haya verificado en ese acto al encontrarse su pago domiciliado. Sobre esta hipótesis se ha pronunciado recientemente la Audiencia Provincial de A Coruña (Sección 3ª), en sentencia de 15 febrero de 2013, rechazando la pretensión de la aseguradora consistente en que dado que no se había pagado todavía la prima, el seguro no había nacido, amparándose en que la Ley establece que si por culpa del tomador la primera prima no ha sido pagada, el asegurador tiene derecho bien a resolver el contrato o bien a exigir el pago de la prima, añadiendo que salvo que se haya pactado lo contrario, si cuando se produce el siniestro la prima no ha sido pagada, el asegurador quedará liberado de su obligación.

Para desestimar la pretensión de la aseguradora, la Audiencia Provincial expuso diferentes argumentos:

a) Indicó que aceptar la tesis de la aseguradora, llevada a sus últimos extremos, supondría afirmar que el legislador permite que miles de vehículos puedan estar circulando con una falsa apariencia de seguro pero sin que en realidad exista cobertura para ese período intermedio, lo que es contrario a la letra y al espíritu de la Ley sobre Responsabilidad Civil y Seguro en la Circulación de Vehículos a Motor, que incluso contempla la existencia de co-

bertura provisional aunque no se haya pagado la prima en los supuestos de proposición de seguro o solicitud diligenciada, para permitir que el adquirente de un vehículo pueda retirarlo el mismo día, y no tener que esperar varios días a que le remitan la póliza, si bien hoy día los medios informáticos actuales permiten que el tomador formalice en el momento la póliza, sin



tener que recurrir de forma general a proposiciones o solicitudes diligenciadas. Por ello, resultaría contradictorio que mientras que se prevé aquella cobertura provisional en caso de proposición de seguro o solicitud diligenciada aunque no se haya pagado la prima, sin embargo no exista cobertura si existe incluso la póliza cuyo pago esté domiciliado en una entidad de crédito.

b) La Ley de Contrato de Seguro permite que el asegurador resuelva el contrato o exija el pago de la prima sólo si por culpa del tomador la primera prima no ha sido pagada. Haciendo hincapié en dicha exigencia, es preciso que se acredite que el impago es exclusivamente por culpa del tomador. No solo en orden a evitar posibles errores de domiciliación, sino a la falta de emisión del recibo, porque bastaría con que la aseguradora, una vez conocida la existencia del siniestro, no emitiera el recibo para que el seguro no entrara en vigor. Al respecto, el Tribunal Supremo declaró en sentencia de 17 de octubre de 2008 que si se ha pactado la domiciliación bancaria, el asegurador debe probar que ha presentado el recibo en la misma y que le ha sido devuelto.

c) Dado que la Ley de Contrato de Seguro dispone que "Salvo pacto en contrario, si la prima no ha sido pagada antes de que se produzca el siniestro, el asegurador quedará liberado de su obligación", habrá que entender que en aquellos supuestos en los que en la póliza se indique que el seguro entrará en vigor una fecha determinada, a una hora concreta, sin condicionarlo al pago de la prima, se está pactando en contra de la regla general.

¿Qué ocurre si se devuelve el recibo domiciliado?

Tanto si se devuelve el recibo correspondiente a la primera anualidad (única o fraccionada en varios pagos) como el correspondiente a la prima devengada por la renovación del seguro (como se sabe, si ninguna de las partes ha denunciado por escrito la prórroga del contrato con dos meses de antelación, se produce su renovación automática), la entidad aseguradora tiene derecho a resolver el contrato o a exigir el pago de la prima, optando habitualmente por la primera de las opciones. Por tanto, el tomador no tiene derecho a resolver el contrato vigente con tan sólo devolver el recibo domiciliado, sino que con ello se está incumpliendo el contrato.

El Reglamento del seguro obligatorio de responsabilidad civil en la circulación de vehículos a motor, insiste en que en caso de impago de la primera prima por culpa del tomador, el asegurador podrá exigir el pago de la prima o resolver el contrato, si bien para este último caso añade que la resolución deberá hacerse mediante escrito dirigido al tomador por correo certificado con acuse de recibo o por cualquier otro medio admitido en derecho que permita tener constancia de la recepción.

Si estuviéramos ante el impago de la prima devengada por la renovación del seguro, la Ley de Contrato de Seguro dispone que una vez transcurra un mes desde el vencimiento (comprendiéndose el último día por entero, según STS 17 de noviembre de 2000), se suspende la cobertura. Mayoritariamente se considera que dicha suspensión no es oponible a los terceros perjudicados. Si el asegurador no reclama el pago dentro de los seis meses siguientes al vencimiento de la prima, se entenderá que el contrato queda extinguido. En cualquier caso, el asegurador, cuando el contrato esté en suspenso, sólo podrá exigir el pago de la prima del período en curso. Si el tomador paga la prima antes de que el contrato se extinga, la cobertura vuelve a tener efecto a las veinticuatro horas del día del pago.



La rehabilitación del préstamo hipotecario sobre la vivienda familiar

Ignacio Valenzuela Cano

Abogado, Director del Dpto. de Derecho
Civil-Mercantil de HispaColey

I.- Introducción

La crisis económica y el drama social que estamos viviendo en estos años, con especial incidencia en las ejecuciones hipotecarias y desahucios, ha abierto un amplio debate tendente a establecer medidas que permitan paliar o atenuar las consecuencias que provoca la morosidad, buscando soluciones y alternativas legislativas que protejan a las familias más desfavorecidas o a quienes se encuentren en riesgo de exclusión social. El objeto principal de esas reformas recae sobre la Legislación Hipotecaria y el procedimiento de ejecución sobre bienes hipotecados regulado en la Ley de Enjuiciamiento Civil, tratando de que esta normativa cumpla también un carácter social que permita alterar de algún modo la rigidez de ese procedimiento ejecutivo, con consecuencias distintas de las propias y habituales en una ejecución hipotecaria, como son la pérdida del bien ejecutado y el posterior lanzamiento de sus ocupantes.

Curiosamente, nuestra Ley de Enjuiciamiento Civil ya introdujo desde su origen una norma con ese marcado carácter social, recogida en el artículo 693.3, párrafo segundo, que contemplaba la posibilidad de enervar la acción hipotecaria cuando la misma recae sobre la vivienda familiar, otorgando al deudor una alternativa o posibilidad que es obligatoria para el acreedor ejecutante en el caso de que aquél la ejercite, consistente en liberar el bien consignando la cantidad exacta

que por principal e intereses estuviese vencida en la fecha de presentación de la demanda, incrementada con los nuevos vencimientos del préstamo e intereses de demora que se hayan producido o devengado a lo largo del procedimiento, así como las costas judiciales, cuyo cálculo se hace sobre la cuantía de las cuotas atrasadas abonadas y los intereses vencidos.

II.- La excepción al pacto sobre vencimiento anticipado del préstamo

La ubicación sistemática de este norma tiene sentido tras lo indicado en el artículo 693.2 de la L.E.C., que hace referencia al pacto sobre vencimiento anticipado del préstamo en el supuesto de impago de tres plazos mensuales por el deudor, o el impago de un número de cuotas tal que suponga que el deudor ha incumplido su obligación por un plazo, al menos, equivalente a tres meses, de modo que el acreedor queda facultado para reclamar no sólo lo que ya esté vencido e impagado, sino también el resto del capital pendiente, habiendo perdido el deudor el derecho al plazo.

Este pacto es la excepción a la regla general recogida en el apartado primero del artículo 693, que se refiere a la ejecución hipotecaria en el supuesto de que las partes han acordado que la devolución del capital prestado se realice en plazos diferentes. En estos casos, si el deudor deja de pagar las cuotas que dispone el precepto, no vence todo el

préstamo o todo el crédito, sino sólo la parte correspondiente a las cuotas impagadas. De este modo, sólo son exigibles las deudas vencidas y no abonadas; con el dinero obtenido en la subasta se satisfará al acreedor únicamente en la cuantía de esas cuotas impagadas, cancelándose la hipoteca en su importe y subsistiendo la garantía para el resto de los plazos pendientes de cumplir. Sin embargo, este régimen es muy poco funcional, por lo que la reclamación limitada a la parte del capital impagado es muy poco utilizada. La manera de hacer más funcional la ejecución hipotecaria ante el impago de un plazo es incorporar a la escritura de constitución de la hipoteca el pacto por el cual dicho impago ocasiona el vencimiento del resto de las cuotas aplazadas. Este pacto se ha generalizado tanto que se ha convertido en la norma y no en la excepción.



En todo caso, lo que conviene destacar es la consecuencia que produce ante el deudor hipotecario la aplicación del mismo, perdiendo el derecho al plazo y la consecuente obligación de tener que abonar de una sola vez todo el capital pendiente. En general, este tipo de situaciones conducen irremediablemente a la subasta del bien hipotecado, ya que si el deudor no ha sido capaz de atender varias cuotas o plazos del capital e intereses, difícilmente va a poder atender la totalidad de lo adeudado en un solo pago.

¿En qué casos se puede evitar esa dramática consecuencia?. El supuesto específico que se contempla en la Ley de Enjuiciamiento Civil para enervar la acción hipotecaria y rehabilitar el préstamo, de forma obligatoria para el acreedor, se aplica cuando el bien que se está ejecutando es la vivienda familiar o habitual, según la terminología que ha introducido ahora la Ley 1/13. En estos casos, estamos ante una facultad del deudor que tras el impago de algunas cuotas, puede haber encontrado una solución a su insolvencia temporal que le permita ponerse al corriente de lo adeudado hasta ese momento y poder atender los próximos vencimientos. Es evidente que la intención del Legislador era conceder una protección especial para situaciones y bienes que tienen una gran relevancia social, como claramente estamos observando en estos días cuando se habla del problema que representa el desalojo de familias de su vivienda habitual. Por tanto, el artículo 693.3 de la Ley de Enjuiciamiento Ci-

vil se convierte en una oportunidad para el deudor que quiere evitar la ejecución y pérdida de su vivienda habitual, teniendo la opción de abonar las cuotas pendientes hasta ese momento, los intereses y las costas (y no todo el capital de una sola vez), obligando al acreedor a rehabilitar el préstamo hipotecario.

III.- El término "deudor" en el precepto legal

Tal vez sea una de las principales dudas que nos pueden surgir cuando tratamos esta disposición legal. Cuando se interpone una demanda de ejecución hipotecaria, el artículo 685.1 de la L.E.C. indica contra quién debe dirigirse la demanda de ejecución hipotecaria, distinguiendo la figura del deudor, frente al hipotecante no deudor y frente al tercer poseedor del bien hipotecado. Si nos atenemos a la literalidad del artículo 693.3 de la L.E.C., sólo el primero de ellos tendría el derecho a enervar la acción hipotecaria cuando se ejecuta la vivienda familiar, porque sólo habla del "deudor". Entonces, ¿estaría quedando fuera de esa facultad el hipotecante no deudor, figura que es muy habitual en la constitución de préstamos con garantía hipotecaria sobre vivienda familiar, o el tercer poseedor del bien hipotecado? (ejemplos muy frecuentes son los de los padres que afianzan y garantizan con su vivienda un préstamo del hijo, o el administrador o socio de una entidad mercantil que pone al servicio de ésta su vivienda familiar en garantía de un préstamo a favor de la persona jurídica). Se trata de un problema interpretativo que ha tenido distintas soluciones, entre las que preferimos optar por aquella que sí permite hacer uso de este derecho a hipotecante no deudor y al tercer poseedor, pues al margen de otras consideraciones jurídicas, es lo más próximo al fin social que ha pretendido el Legislador.

IV.- La vivienda familiar

Para tener derecho a la rehabilitación del préstamo, debe acreditarse que el bien constituye la vivienda habitual del deudor. Debe tratarse del lugar susceptible de servir de cobijo, destinado a alojamiento

y que ha de ocuparse por la familia de forma habitual. Es difícil establecer unos criterios que sirvan para unificar conceptos y poder usarlos igual en todos los supuestos que se generen; por ello, lo aconsejable es atender a cada caso en particular, analizando todas las pruebas y circunstancias concurrentes en el caso de que exista alguna oposición por el acreedor ejecutante. En esos casos se tendrá en cuenta el domicilio que fue señalado en la escritura de constitución de la hipoteca para requerimientos y notificaciones, o el domicilio en el que se haya hecho efectivo el requerimiento de pago; también podrán servir de prueba otros datos, como la certificación de empadronamiento, la contratación de servicios de suministro y sus consumos, etc.

V.- Efectos de la rehabilitación

Una vez que se hubiesen satisfecho las cantidades anteriormente previstas, así como las costas judiciales calculadas sobre la cuantía de las cuotas atrasadas abonadas e intereses vencidos, indica el último párrafo del artículo 693 de la L.E.C. que el Secretario Judicial dictará decreto liberando el bien y declarando terminado el procedimiento. La situación del crédito vuelve a su estado original, el que existía antes del incumplimiento de la obligación de pago por el deudor, manteniéndose los nuevos vencimientos periódicos que se vayan produciendo en el futuro, que deberán ser atendidos de la misma forma que se hubiese venido haciendo con anterioridad.

En definitiva, estamos ante una disposición legal que ampara o contempla una protección específica para el deudor hipotecario frente a la posible pérdida de su vivienda familiar, precepto que ha podido pasar desapercibido mientras no nos encontrábamos en la situación de crisis actual, pero que ahora es más habitual en su uso. No ha sido un precepto exento de críticas, sobre todo por su escasa claridad y los obstáculos que pone para desplegar su verdadero fin social, sin perjuicio del valor que aporta su contenido en este momento.



Un apoyo a la iniciativa emprendedora y a la actividad empresarial

María Angustias Cruz Gámez

Abogada. Dpto. de Derecho Civil-Mercantil de HispaColex

El anteproyecto de la Ley de Apoyo al Emprendedor y su Internacionalización aprobado el pasado 24 de mayo, tiene como objetivo facilitar la iniciativa emprendedora, ofrecer mayores facilidades para solventar las posibles dificultades empresariales a través de la llamada 'segunda oportunidad', proporcionar apoyos fiscales y de Seguridad Social, apoyar la financiación de los emprendedores, fomentar el crecimiento empresarial y la internacionalización de la empresa y la economías, simplificar las cargas administrativas e impulsar la contratación pública con emprendedores.

Dentro del concepto de emprendedor descrito en la Ley, se incluyen todas aquellas personas físicas o jurídicas que desarrollen una actividad productiva.

Entre las diversas líneas de actuación previstas, podemos destacar las siguientes medidas en el ámbito del apoyo a la iniciativa emprendedora y a la financiación de los emprendedores.

El Emprendedor de Responsabilidad Limitada

Se trata de una nueva figura mercantil a través de la cual el empresario o emprendedor podrá limitar su responsabilidad respecto de las deudas derivadas del ejercicio de su actividad empresarial, blindando determinados bienes valorados a precio de mercado, como por ejemplo la

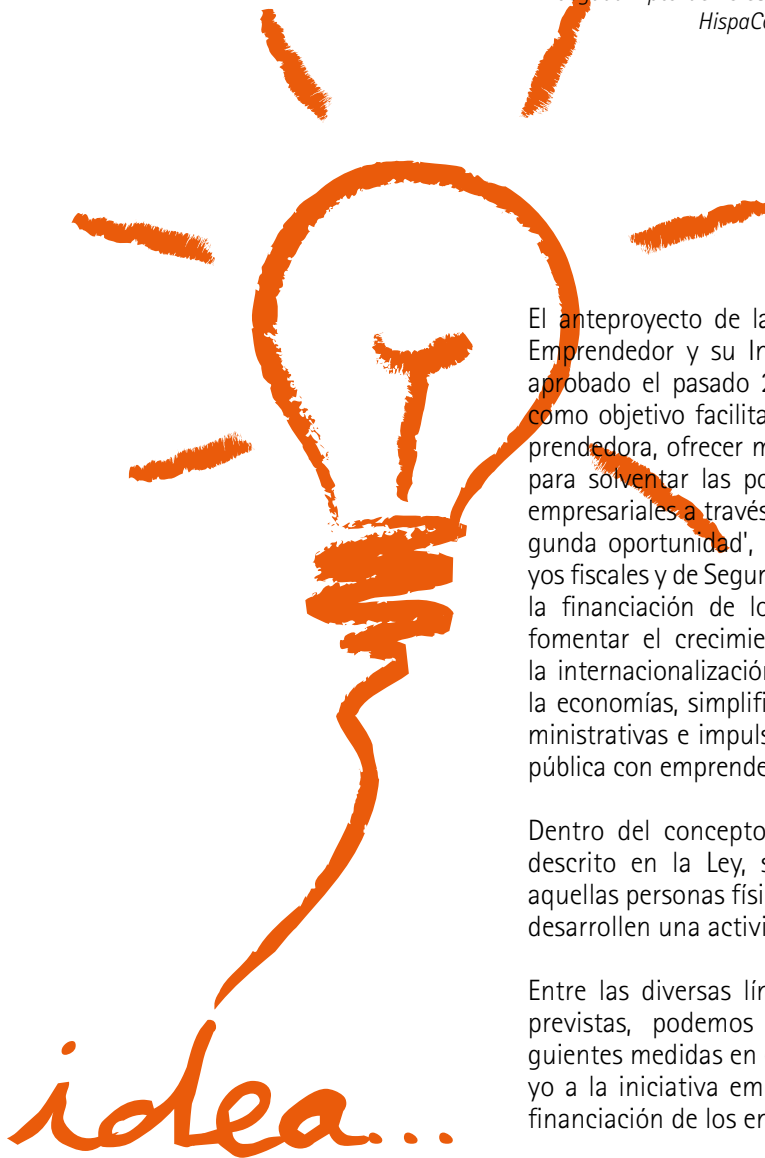
vivienda habitual del deudor o el vehículo de uso familiar siempre que su valor no supere los trescientos mil y los veinte mil euros, respectivamente. En este sentido y para ofrecer protección a los acreedores y proporcionar seguridad jurídica, la no vinculación deberá publicarse en la forma prevista legalmente.

Esta limitación de responsabilidad no se aplicará en los casos en que el empresario hubiese actuado fraudulentamente o con negligencia grave en el cumplimiento de sus obligaciones.

La Sociedad Limitada de Formación Sucesiva

Se trata de un nuevo subtipo societario que permite la constitución de una sociedad de responsabilidad limitada con un capital social inferior a tres mil euros. Esta sociedad mientras no alcance la cifra del capital social mínimo, se regirá por un régimen especial tendente a proteger los intereses de terceros, que incluye una serie de condiciones:

- Deberá destinarse al menos el 20% del beneficio del ejercicio a la reserva legal
- Sólo podrán repartirse dividendos si el patrimonio neto no resulta inferior al capital legal mínimo y una vez cubiertas las atenciones legales y estatutarias





- Respecto de la retribución de socios y administradores, las mismas no podrán exceder del 20% del patrimonio neto del correspondiente ejercicio
- Responsabilidad solidaria de los socios respecto de la cifra del capital social mínimo en caso de liquidación

Puntos de Atención al Emprendedor

Con el objeto de agilizar y facilitar la creación de nuevas empresas, se crean los Puntos de Atención al Emprendedor. Todos los trámites para el inicio, ejercicio y cese de la actividad empresarial podrán realizarse a través del Punto de Atención al Emprendedor electrónico del Ministerio de Industria, Energía y Turismo. Estos puntos facilitarán toda la información, formularios, modelos simplificados del acto de constitución y de los estatutos-tipo, etc.

Acuerdo extrajudicial de pagos, 'segunda oportunidad'

Se introduce un mecanismo de negociación extrajudicial de deudas para empresarios (personas físicas y jurídicas) en situación de desequilibrio entre el activo que poseen y las obligaciones asumidas, muy flexible y con breves plazos, siempre que se den los siguientes requisitos:

- El pasivo no supere los cinco millones de euros (para el caso de personas físicas)
- Exista efectivo y otros activos líquidos suficientes para satisfacer los gastos del acuerdo
- Previsión de lograr un acuerdo de pago

Este procedimiento se llevará a cabo ante un registrador mercantil o un notario que se limitará a designar a un profesional idóneo e independiente que impulse la avenencia y a asegurar que se cumplan los requisitos de publicación y publicidad registral necesarios para llevar a buen término los fines perseguidos con el arreglo.

En este sentido podrán pactarse quitas o condonaciones de hasta el 25% de los créditos y esperas de hasta tres años salvo en caso de créditos de Derecho Público, donde sólo se permite el aplazamiento del pago y aquellos préstamos y créditos

que tienen una garantía especialísima como la garantía real.

Igualmente se prevé la ampliación del plazo que debe mediar entre la notificación de la primera diligencia de embargo y la realización material de la subasta, el concurso o cualquier otro medio administrativo de enajenación, en los procedimientos de embargo por deudas tributarias o con la Seguridad Social, de uno a dos años, para autónomos y emprendedores de responsabilidad limitada, cuando afecte a su residencia habitual.

Si finalmente resulta imposible alcanzar un acuerdo extrajudicial de pagos o se incumple el plan de pagos acordados, se declarará a solicitud del mediador el concurso consecutivo con una serie de especialidades.

Agilización de los acuerdos de refinanciación

Se modifica la Ley Concursal en materia de acuerdos de refinanciación en fase preconcursal con un doble propósito, reducir al 67% el porcentaje del pasivo titularidad de entidades financieras exigido para la homologación de acuerdos de refinanciación, y proporcionar agilidad y seguridad jurídica en el procedimiento registral de designación de los expertos.

Cédulas y bonos de internacionalización

Se perfecciona el marco regulatorio de las cédulas de internacionalización, añadiendo más claridad a los activos que sirven como cobertura y se crea un nuevo instrumento, los 'bonos de internacionalización', con el fin de añadir mayor flexibilidad a la emisión de títulos que tengan como cobertura préstamos vinculados a la internacionalización.

Los tenedores de estas cédulas y bonos de internacionalización gozarán, en caso de concurso, del privilegio especial establecido en el artículo 90 de la Ley Concursal.

Javier Velasco Álvarez

Director general de Neuron Biopharma

«La inversión en I+D servirá para prevenir la siguiente crisis»



Javier Velasco Álvarez (Zamora, 1967), miembro del Consejo de Administración de Neuron Bio y Director General de Neol BioSolutions SA, es Doctor en Biología (Universidad de León), Licenciado en Biología (Universidad de Salamanca) y Licenciado en Ciencia y Tecnología de los Alimentos (Universidad de León). Posee un máster en 'Organización y Gestión de la Innovación Tecnológica' y un 'Executive Growth Program' por IESE y ESADE. Ha ocupado labores como gestor e investigador en el Área

de Biotecnología de Puleva Biotech, SA (Granada), en la Unidad de Biotransformaciones y Productos Naturales de GlaxoSmithKline (Reino Unido), y en el Área de Biotecnología de Antibióticos, S.A. (León). Es autor de más de 30 artículos científicos en revistas internacionales del mayor prestigio y varios capítulos en libros. Adicionalmente figura como inventor en doce familias de patentes relacionadas con procesos de Biotecnología Industrial. Está casado y es padre de dos hijos de 7 y 2 años.



¿Cómo surgió la idea de implantar en Granada una empresa de biotecnología, fuera de los grandes centros de la investigación como Madrid o Barcelona? Con el desarrollo del PTS ¿Será Granada un referente a nivel nacional en la investigación?

Granada, sin duda alguna, está dando los pasos adecuados para aglutinar cada vez mayor número de empresas relacionadas con la salud y en concreto aquellas dedicadas a salud humana y agroalimentación. En cualquier sector hace falta una masa crítica y en Granada y en particular en torno al PTS están convergiendo empresas como ROVI, Abbott y Biosearch y centros de referencia como el López Neira, Medina, Genyo, etc. Esta convergencia genera sinergias y el caldo de cultivo adecuado para el crecimiento de empresas proveedoras de servicios a dicho sector.

Cuando se inició Neuron Bio, allá por el año 2006, la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (IDEA) nos dio facilidades para que la empresa se instalara aquí. Este ha sido un factor clave ya que se estudiaron otros posibles emplazamientos y el apoyo de la Junta fue decisivo para que nos decidiéramos por Granada.

Por último hay razones personales: el presidente y fundador de la empresa (Fernando Valdivieso) es granadino de Motril y parte del equipo inicial de la empresa ya estábamos viviendo en Granada. Por otro lado, dada la calidad de vida de ésta ciudad no es difícil convencer a los investigadores para que se trasladen aquí.

Ahora que el PTS está más consolidado y ya es una realidad, aunque aún crece- rá más, es importante profesionalizar la gestión para hacerla más eficiente, para ayudar a las empresas que estamos aquí a seguir creciendo y a potenciar más las sinergias entre todas las empresas y centros.

Una empresa granadina con menos de 10 años que cotiza en el mercado alternativo bursátil desde 2010, y que es valorada por

una prestigiosa consultora suiza en más de 31 millones de euros ¿Qué les motivó a dar este gran paso? ¿Qué ha supuesto este hecho para la empresa? ¿Qué supuso que en su primera mañana de captación de inversores se cubriera toda la financiación?

Como ya dijo nuestro presidente D. Fernando Valdivieso en el acto de salida a bolsa, en periodos de crisis como el actual solo sobrevivirá aquel que sea capaz de evolucionar y adaptarse a los cambios más rápidamente. Neuron Bio se ha sabido adaptar a un entorno poco propicio a la financiación tradicional buscando vías alternativas, como es la incorporación al MAB, logrando la máxima flexibilidad financiera de cara a abordar las futuras fases de desarrollo.

Al igual que en otros aspectos hicimos las cosas de forma diferente: fuimos la primera empresa biotec en incorporarnos al mercado, la primera con cotización en continuo y la primera en dirigir la ampliación de capital a pequeños accionistas. Como resultado tuvimos un gran éxito en la captación de capital, alcanzado en un día una demanda 2,3 veces superior al importe de la oferta a pesar de que en el año 2010 las cosas ya estaban muy difíciles.

Posteriormente, el hecho de estar cotizados en bolsa nos ha aportado mayor visibilidad, notoriedad y un salto de dimensión en cuanto a madurez.

En el año 2012 Repsol adquiere el 50% de NEOL BIOSOLUTION para el desarrollo de bioproductos, ¿qué supone para una empresa proporcionalmente pequeña y localizada en Granada que una gran compañía multinacional adquiera parte del negocio?

El acuerdo alcanzado con Repsol de nuevo viene a corroborar que vamos por el buen camino. Neuron Bio apuesta por el uso de la biotecnología para mejorar la calidad de vida de las personas, tanto con el desarrollo de compuestos para la enfermedad de Alzheimer, a través de nuestra división BioPharma, como con el

desarrollo de biocombustibles y bioplásticos por parte de microorganismos.

Nuestras relaciones con Repsol se iniciaron en el año 2010. Nos hemos ido conociendo mejor gracias a proyectos de I+D que hemos hecho para ellos. El que finalmente decidirán participar en el accionariado de Neol al 50%, supone, por un lado, un gran orgullo ya que reafirma su confianza en nosotros y por otro lado el gran reto de estar a la altura de las circunstancias.

Ahora el potencial de Neol es inmenso. La empresa desarrolla tecnologías de aplicación de ámbito global a partir de fuentes de biomasa sostenibles y disponibles en grandes cantidades. Posee además una clara vocación de liderazgo en el sur de Europa en el ámbito del desarrollo de bioprocesos que requieran un alto conocimiento microbiológico con aplicación industrial y que resuelva retos tecnológicos de manera eficiente y económicamente viable.

En el contexto de crisis actual, no es fácil poder hablar de una empresa que con una proyección como la suya y que da resultados positivos, ¿cuál es su secreto?

No creo que se pueda hablar de fórmulas mágicas. En nuestro caso sí que puedo asegurar que mucha gente ha trabajado muy intensamente durante mucho tiempo. Los resultados sólo se consiguen fijando objetivos claros y manteniendo un esfuerzo sostenido de todos los miembros de la empresa remando en la misma dirección.

Pero en España hay multitud de compañías que han hecho las cosas bien y a pesar de ello la crisis se las ha llevado por delante. Junto a las buenas ideas y los buenos gestores hay que contar con algo de suerte. En Neuron Bio hemos tenido esos tres factores, pero eso sí, la suerte te tiene que pillar trabajando. Quizás sumado a ello merezca la pena hablar de la valentía que en un momento dado lleva a personas, como es el caso de los fundadores de Neuron Bio, a apostar por un modelo de negocio diferente y con re-



tornos económicos a largo plazo y más teniendo en cuenta el país en el que estamos.

¿Su receta para salir de la crisis pasa por apostar en el I+D+i?

Más bien la inversión en I+D servirá para prevenir la siguiente crisis. Y este hecho está totalmente demostrado: hay una correlación directa entre el PIB de los países en los años de la crisis con la inversión que realizaron en I+D en los 5 años anteriores. Cuanto más dinero dedicaron a I+D antes, mejor están soportando la crisis ahora.

Como ejemplo citaré un análisis que hacía un colega del sector para mostrar hasta qué punto esa apuesta es importante: como todo el mundo sabe, España es un país líder en trasplantes de órganos. Sin embargo, las tecnologías médicas utilizadas en dichas operaciones provienen de empresas extranjeras casi en su totalidad.

El dinero gastado por nuestro sistema sanitario en la adquisición de estas herramientas no supone ningún retorno para nuestro país, aún cuando paradójicamente son utilizadas en un campo en el que somos líderes. Si hace años, junto con el conocimiento médico, la administración hubiera fomentado y apoyado el desarrollo de tecnologías asociadas al mismo a día de hoy cada vez que se realizara una operación y hubiera un gasto en aparataje asociado, parte de dicho gasto retornaría a la sociedad ya que las empresas proveedoras serían españolas y no extranjeras. Y más aún, cuando esas operaciones fueran llevadas a cabo fuera de España, los proveedores nacionales obtendrían retornos con la consiguiente generación de empleo asociada en nuestro país.

El problema es que la inversión en I+D, educación, etc no se ve a corto plazo. Hace falta visión de estado a largo plazo y esto no casa con los periodos electorales.

Desde su inicio se constituyeron como S.A., ¿hay que empezar un proyecto em-

presarial con la intención de crear una gran empresa, con vistas de futuro?

En nuestro caso la compañía surgió con esa vocación, con la ambición de convertirnos en un líder nacional en biotecnología y conscientes de que nuestro mercado es internacional. En el día a día, la compañía está impregnada por este carácter, así las cuentas de Neuron Bio han sido auditadas desde el primer año, los proyectos de I+D se gestionan bajo la normativa UNE 166.002 y también están auditados. Por otra parte siempre hemos querido tener un control externo del valor de la empresa. Así ya en el 2008 encargamos una valoración independiente a la empresa suiza Venture Valuation anteriormente comentada. Casi de manera anual hemos encargado una valoración de la compañía con objeto de conocer el valor de los activos de la compañía, gran parte de ellos intangibles, así como detectar las debilidades de la misma con objeto de poder subsanarlas.

NEURON BIO se dedica principalmente al desarrollo de medicamentos para el tratamiento del alzhéimer, ¿qué avances concretos han conseguido en este campo?

Los principales activos con los que contamos son, una cartera de 8 nuevos compuestos neuroprotectores frente a la enfermedad de Alzhéimer. El compuesto NST0037 es el que se encuentra en una fase más avanzada, y entrará en fases clínicas durante el año 2013, tras haber demostrado su eficacia y seguridad en modelos animales.

Además hemos desarrollado una plataforma con tecnologías exclusivas de descubrimiento de fármacos orientada al desarrollo de compuestos para diferentes enfermedades del sistema nervioso.

También destacar que desde Neuron Bio nos acercamos al paciente mediante el desarrollo de herramientas diagnósticas no invasivas que permitan determinar con mayor eficiencia el curso de la enfermedad de Alzhéimer.

Y también me gustaría señalar que todos estos desarrollos se han conseguido con una inversión muy inferior a la competencia. Esto refleja que hemos sido muy eficientes en la gestión de los proyectos.

Dentro de dicha empresa están las divisiones NEURON BIOPHARMA Y NEURON BIO SERVICES, ¿qué ramas concretas dentro de la biotecnología se desarrollan?

Como acabo de comentar desde la división BioPharma nos dedicamos al descubrimiento y desarrollo de compuestos para el tratamiento de enfermedades neurodegenerativas, principalmente frente al alzhéimer. Neuron BioServices ofrece soluciones para empresas de sectores tan diversos como el químico agroalimentario o farmacéuticos, aportando evidencias sobre la actividad y se-





guridad de nuevos ingredientes, fármacos, etc.

Imaginamos que este sector en el que desarrolla su actividad, el secreto en los procesos de investigación o el espionaje industrial puede estar a la orden del día, ¿qué medidas adoptan para proteger este tipo de procesos tan pioneros?

En nuestro sector cuando tenemos evidencias suficientes de la actividad de un nuevo compuesto, este se protege por medio de patente. El mantenimiento de una patente a nivel internacional es algo costoso pero si todo va bien los derechos de explotación que te otorga la concesión de una patente compensa con creces la inversión realizada.

Además de las patentes está el "know how" propio de la compañía que está protegido mediante acuerdos de confidencialidad con los trabajadores, proveedores y clientes. Tenemos procedimientos muy estrictos para proteger la información que generamos, pero el cómo lo hacemos también es confidencial....

Según comentaba en la feria BioSpain2012, ustedes buscan el microorganismo más adecuado para desarrollar algo con un valor añadido. Así por ejemplo de unos residuos industriales buscan una bacteria y desarrollan un bioplástico que puede tener infinidad de aplicaciones en el mundo industrial, ¿cómo se desarrollan estos procesos?

En la naturaleza hay millones de especies y variedades de microorganismos. Sabemos que algunos de ellos son capaces de producir fármacos (antibióti-

cos, antitumorales, etc.), otros se usan en alimentación y bebidas (yogures, vino, cerveza, embutidos, etc.) y otros nos sirven para producir compuestos químicos o biocarburantes (bioetanol, ácido láctico, succínico, etc.).

Pero en la naturaleza hay aún muchos microorganismos no utilizados industrialmente y que tienen la capacidad de producir compuestos de interés.

Explicado de forma sencilla, Neol actúa como una empresa de selección de personal o un "Headhunter Microbiológico" que busca a los "micro-trabajadores" más eficientes para una determinada tarea en su base de datos interna (los 9.000 microorganismos pre-seleccionados que forman su colección exclusiva) o en cualquier parte del mundo a través de programas de búsqueda a medida.

El proceso de selección de los "micro-trabajadores" consiste en la realización de varios test ("screening") en los que se va incrementando sucesivamente el nivel de exigencia. Por ejemplo, en algunos de los procesos industriales desarrollados por Neol se exige a los "micro-trabajadores" que sean capaces de "comer" residuos industriales y que produzcan biodiesel o bioplásticos.

Una vez que se ha seleccionado el mejor "micro-trabajador", se le somete a un proceso de "formación", esto es, de mejora, para que se adapte a las condiciones de producción industriales que se requieran. A partir de ese momento será capaz de generar billones de copias de sí mismo que trabajen 24 horas al día, 7 días a la semana.

Sus proyectos de expansión pasan por Reino Unido, Alemania, ¿Hay que salir fuera? ¿Realmente España es cuna de grandes investigadores?

En mi opinión y de manera global para todos los sectores, el salir fuera de España es una de las herramientas con las que contamos para hacer frente a la situación actual.

La investigación en España es de calidad y como tal es reconocida a nivel internacional, contamos con centros de formación excelentes así como entidades de investigación puntera. Dicho esto, también hay que decir que las políticas de I+D de nuestro país no son capaces de rentabilizar el gasto en formación y el conocimiento generado ya que para gran parte de los investigadores no hay un futuro en España, con lo cual la inversión que ha realizado nuestro país durante años es aprovechada por los países que finalmente acogen a estos investigadores.

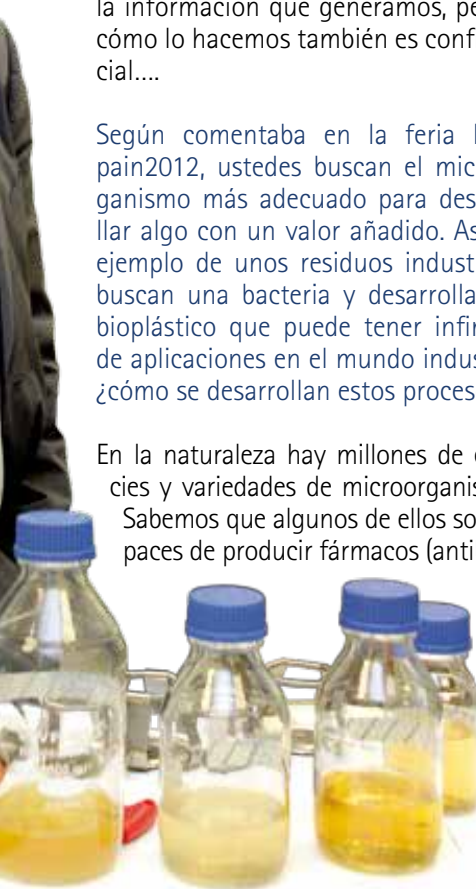
En resumen, es muy bueno que los investigadores españoles salgan fuera pero lo que hay que conseguir es que puedan regresar a España cuando han alcanzado su máximo nivel.

¿Se apoya la investigación en España? Debemos de ir olvidándonos de que todo se tiene que hacer con ayuda pública y buscar ese capital o financiación en el sector privado?

Aunque afortunadamente las cosas están empezando a cambiar, en España no hay gran tradición de investigación y este hecho es especialmente importante en el sector privado. El gran problema es que muchas empresas ven la investigación como un gasto y no como una inversión. En otros casos lo ven como "algo que queda bien hacer" pero no tienen la convicción de que les vaya a aportar valor.

De nuevo no tenemos que inventar nada: en otros países la mayor parte de la inversión en I+D la hacen las empresas, existen importantes fondos de capital riesgo que invierten en empresas tecnológicas y gran parte de la investigación que se hace en los centros públicos está financiada por empresas.

El papel de la administración debería ir en el sentido de incentivar a las grandes empresas a que lideren proyectos que arrastren a las empresas más pequeñas de base tecnológica y por otro lado sería importantísimo incentivar fiscalmente a los inversores que apoyen la innovación para compensar el mayor riesgo que asumen.



La internacionalización de la empresa: aspectos fiscales a tener en cuenta

Juan Manuel Quílez Ruiz-Rico

Abogado. Dpto. de Derecho Administrativo de HispaColey

Desde hace unos años, la evolución del entorno internacional y su creciente globalización empuja, tanto a las grandes como a las pequeñas empresas, a considerar la salida al exterior como una opción obligada para aumentar el tamaño de sus mercados y reducir la excesiva dependencia del mercado interno.

Una de las primeras decisiones que debemos tomar a la hora de internacionalizar nuestro negocio es la forma en la que vamos a estar presentes en el país tercero, siendo muy común hacerlo a través de una sucursal o una filial, si bien se pueden adoptar otras formas de colaboración como contratos de distribución, de comisionista, franquicia etc.

A grandes rasgos, la principal diferencia entre una sucursal (también llamado Establecimiento Permanente) y una filial, es que las sociedades filiales poseen personalidad jurídica propia, mientras que las sucursales constituyen una representación permanente de la matriz en el país de localización de la inversión. Esto conlleva que, en el caso de las sucursales, los resultados de éstas se integran en las cuentas de la sociedad matriz, mientras que en las

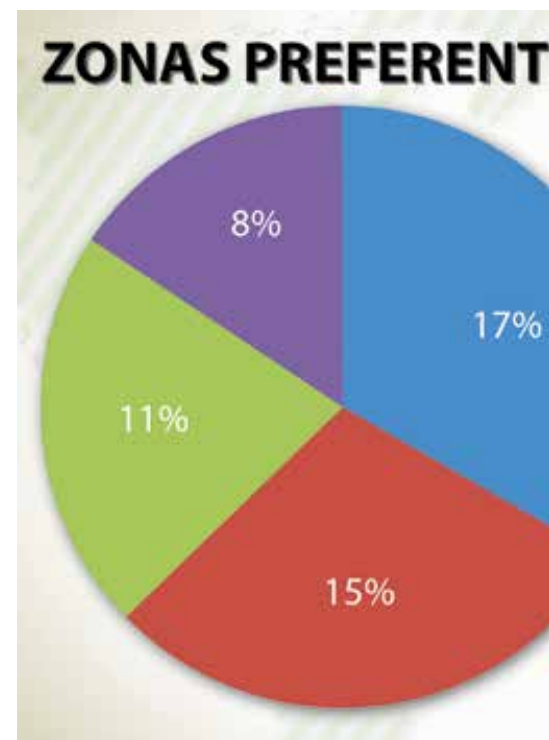
filiales, los resultados no se integran en la matriz en tanto no se distribuyan los dividendos.

Otro aspecto a considerar, también muy importante, es si entre el país tercero y España existe para evitar la doble imposición. La existencia de los mismos para evitar la doble imposición (CDI) es esencial para promover las inversiones exteriores, bien sean extranjeras en España o de capital español en el exterior, ya que dotan de seguridad jurídica a los inversores y tienen como finalidad atenuar la doble imposición que se produce cuando los beneficios generados en una sociedad, tras tributar por el Impuesto sobre Sociedades, vuelven a tributar en la persona del socio (en el IRPF si el socio es persona física, o en el IS si el socio es persona jurídica), bien por la percepción de un dividendo, bien con motivo de la transmisión de la participación. En la actualidad España tiene firmados 98 convenios para evitar la doble imposición, estando en vigor 84 de ellos. Los otros 14 se encuentran en fase de tramitación.

La legislación tributaria de la mayoría de los países contiene medidas para atenuar o evitar la doble imposición. Estas medidas pueden ser unilate-

rales, adoptadas por cada Estado de manera individual en su legislación, o bilaterales mediante los ya mencionados convenios para evitar la doble tributación.

En España las medidas unilaterales tendentes a evitar o atenuar la doble imposición se recogen en la ley del Impuesto





sobre Sociedades. Algunas de estas medidas para atenuar o evitar la doble imposición son:

- Exención para evitar la doble imposición económica internacional sobre dividendos y rentas de fuente extranjera.
- La exención en el Impuesto sobre Sociedades de las rentas obtenidas en el extranjero mediante establecimiento permanente.
- Deducción para evitar la doble imposición internacional: impuesto soportado por el sujeto pasivo.
- Deducción para evitar la doble imposición internacional: dividendos y participaciones en beneficios.

Los dos primeros incentivos fiscales tienen en común que son métodos de exención, es decir, que el estado de residencia del sujeto pasivo (España) deja exentas las rentas generadas en el extranjero, puesto que ya han tributado en el estado de la fuente (territorio donde se obtiene el rendimiento). Este sistema supone una renuncia de soberanía fiscal por parte del estado de residencia a favor de los beneficios de la inversión realizada en el extranjero.

Por el contrario, los dos últimos incentivos son métodos de imputación o deducción, es decir, que las rentas obtenidas en el extranjero quedan gravadas en dicho país y también en España, si bien se permite la deducción en la cuota del impuesto de las rentas que ya han tributado en el extranjero.

Debemos finalizar este artículo analizando una situación que en los últimos años está adquiriendo mayor relevancia en el mundo de la empresa. Nos referimos al desplazamiento de trabajadores de las empresas españolas al extranjero para la prestación de servicios.

La normativa del IRPF, con la finalidad de favorecer la competitividad de las empresas españolas, prevé un incentivo fiscal para aquellos trabajadores desplazados al extranjero. En concreto, la ley del IRPF establece que estarán exentos del IRPF los rendimientos del trabajo percibidos por el trabajador que sea contribuyente del IRPF, por los trabajos efectivamente realizados en el extranjero siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- Los trabajos han de realizarse efectivamente en el extranjero. Es decir, debe existir un desplazamiento del trabajador al extranjero, el cual puede ser temporal.
- Los trabajos han de realizarse para una entidad no residente en España o para un establecimiento permanente en el extranjero de una entidad residente en España.
- En el territorio donde se realicen los trabajos ha de aplicarse un impuesto de naturaleza análoga o similar al IRPF.

Está exención se aplicará a las retribuciones devengadas durante los días de estancia en el extranjero, con el límite máximo de 60.100 euros anuales.

En todo caso, antes de aplicar cualquier incentivo fiscal habrá de hacerse un estudio exhaustivo de cada situación, ya que tanto las exenciones como las deducciones tienen una serie de límites e incompatibilidades que afectan a su aplicación.

Algunos datos de interés

Un estudio realizado por las consultoras PeopleMatters y Employee Mobility Solutions, refleja que el 76% de las empresas españolas han internacionalizado su actividad para aprovechar las oportunidades que brindan los mercados emergentes ante la falta de demanda interna. Además, la mayoría (casi un 66%) prevé incrementar la movilidad internacional en los próximos años y otro 34% asegura que mantendrá las cifras actuales.

ES PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

■ UE

■ LATINOAMÉRICA (COLOMBIA, BRASIL Y MÉXICO)

■ ORIENTE MEDIO Y MAGREB

■ EEUU Y ASIA

Sentencia

No hay mala fe de la empresa en la negociación de un ERE por no aceptar las propuestas del sindicato

Sentencia de la Audiencia Nacional, Sala de lo Social, de 12 de abril de 2013.

Hace poco tuvo mucho eco una Sentencia del Tribunal Supremo por la que se tumbaba el primer ERE de la reforma laboral, al entender que la empresa había negociado con mala fe al no ofrecer información a los trabajadores.

Pues bien, la Audiencia Nacional en sentencia de 12 de abril de 2013, indica que no todo es mala fe, y en concreto que la empresa en esa negociación, no acepte las propuestas del sindicato, no indica que negocie con mala fe.

En esta ocasión la Audiencia Nacional analiza las demandas acumuladas interpuestas por el sindicato UGT contra 3 empresas del sector minero –dedicadas a explotación de minas a cielo abierto y auxiliares ubicadas en Asturias y León– que decidieron una modificación colectiva de condiciones de trabajo por causas económicas y productivas. Para ello realizaron cambios en la jornada de trabajo, horarios, régimen a turnos, remuneraciones y cuantía salarial. Se pretendía paliar la nefasta situación económica en que se encontraban las mercantiles, debido, entre otras causas, a la nueva situación de las empresas mineras tras los cambios introducidos en la política del Gobierno (pérdida de un 60% de las subvenciones).

El sindicato solicitó la nulidad de las medidas con base en 2 argumentos principales: Por un lado, que las empresas ya pusieron en marcha respectivos procesos de modificación sustancial de condiciones que fueron anuladas por sentencia de la misma Sala y todavía no se había repuesto aún a los trabajadores en sus condiciones ori-

ginales, lo que vaciaría de contenido la sentencia contaminando de nulidad este segundo intento, y por otro, que las empresas habían negociado de mala fe porque no cambiaron en ningún momento sus posiciones originales.

La Audiencia rechaza ambos razonamientos: En cuanto a la inviabilidad de promover modificaciones sustanciales cuando se anularon por sentencia previa no cumplida por la empresa, nada impide reproducir una medida previamente anulada siempre que en el segundo intento no se reiteren los vicios de nulidad del primero; notificada a la empresa la previa sentencia anulatoria aunque no llevó a cabo la inmediata reposición de los trabajadores en sus condiciones, no se reclamó frente a ello y posteriormente en el período de consultas se acordó no ejecutar mientras duraran las negociaciones. Cuestión distinta habría sido que, sin agotar el período de consultas ni decidir aún las medidas se hubiera instado el cumplimiento de la sentencia y negarse la empresa, lo que podría apreciarse como un comportamiento de mala fe. Además, no se reproducen exactamente las mismas causas, pues la situación fáctica se ha visto agravada al empeorar de forma sustancial la situación económica de las empleadoras.

En cuanto a las alegaciones de que no se suministró información suficiente y que la empresa no cambió nunca su posición original, tampoco son atendidas. La información suministrada fue suficiente, y no hubo mala fe en la negociación porque el período de consultas, que comprende una serie de propuestas y contrapropuestas, no tiene por qué terminar siempre en acuerdo. Debatir no equivale a alcanzar acuerdos. En este caso la contrapropuesta no admitida por la empresa consistía en una compensación económica a cambio de asumir las modificaciones.

Ante la negativa razonada de la empresa a aceptar esa contrapropuesta –que era inasumible económicamente– fueron los representantes de los trabajadores los que dieron por cerrada la negociación.

Todas estas consideraciones llevan a la Audiencia Nacional a rechazar tanto la solicitud de nulidad de las medidas, como su carácter injustificado, por lo que la demanda del sindicato es rechazada.



HispaColex participa en el congreso sobre 'Desahucios y Ejecuciones Hipotecarias'

La Facultad de Derecho de Granada, en colaboración con el Colegio de Abogados de Granada, el Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España y el Colegio Notarial de Andalucía, han puesto en marcha el primer congreso sobre 'Desahucios y Ejecuciones Hipotecarias: Un drama social y un problema legal', que tuvo lugar los pasados días 16, 17 y 18 de mayo en Granada, y en el que han intervenido una treintena de prestigiosos especialistas en la materia del mundo académico, judicial, registral, notarial y por supuesto de la abogacía, como el director del Departamento de Derecho Civil-Mercantil de HispaColex Servicios Jurídicos, **Ignacio Valenzuela Cano**, que participó con la ponencia 'La enervación de la acción hipotecaria del art. 693.3 LEC: la rehabilitación del préstamo hipotecario sobre vivienda familiar'.



Miguel Olmedo, Decano de la Facultad de Derecho y socio de HispaColex, dirigió el Congreso

El director del congreso y decano de la Facultad de Derecho, **Miguel Olmedo Cardenete**, consejero académico de HispaColex Servicios Jurídicos, presentó el acto de apertura en el que participó el rector de la Universidad de Granada, **Francisco González Lodeiro**, el presidente del TSJA, **Lorenzo del Río**, el decano del Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, **Alfonso Candau**, el decano del Colegio Notarial de Andalucía, **Salvador Torres**, el decano del Colegio de Abogados de Granada, **Eduardo Torres**, y la profesora de Derecho Civil y codirectora del congreso, **Inmaculada Sánchez Ruiz de Valdivia**, que destacó que este congreso no podía ser más oportuno, tras la entrada en vigor un día antes de la Ley 1/2013 de Medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios.

Intervención de Ignacio Valenzuela Cano, socio de HispaColex Servicios Jurídicos, junto al magistrado y juez decano de Granada, Francisco Sánchez Gálvez y la magistrada María José Rivas Velasco, entre otros

Tras el acto de apertura, tuvo lugar la ponencia del presidente de la Sala Primera del Tribunal Supremo, **Juan Antonio Xiol Ríos**, que analizó la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 14 de marzo de 2013 sobre Cláusulas Abusivas. La sentencia, explicó **Xiol Ríos**, plantea una cuestión prejudicial acerca de la compatibilidad de nuestro reglamento con el de la Unión Europea, ya que señala los choques de la Ley Hipotecaria española con la directiva europea sobre Protección de Consumidores. El Tribunal Europeo sostiene la incompatibilidad de la legislación española con el Derecho Europeo en el hecho de que no contemple el principio de inferioridad del consumidor, en los desequilibrios que originan y en que el Derecho Europeo prohíbe hacer imposible el ejercicio de los derechos de los consumidores.



HispaColex se reúne en Toledo con el resto de despachos de Hispajuris

Hispajuris convocó en Toledo a los 43 despachos que conforman su red nacional, entre los que se encuentra **HispaColex** Servicios Jurídicos S.L.P., para estudiar y analizar las actuales necesidades de asesoramiento de las empresas españolas. Con esta convención de despachos de Hispajuris se ha querido potenciar su actual estructura de Departamentos, acomodando de un modo más preciso la oferta de servicios a lo que demanda un mercado con nuevas necesidades de asesoramiento global.

Asimismo, se han creado nuevas áreas de servicios jurídicos, especialmente en materia de contratación internacional, hasta conformar la oferta más variada de especialidades del sector legal, lo cual se combina con otro de los valores añe-

dos de Hispajuris, la amplia cobertura territorial, con más de 600 profesionales distribuidos en una red de 43 firmas integradas. En palabras del presidente de esta red de despachos, Fernando Escura, lo que se pretende es "poder ofrecer a las empresas de diversos sectores de actividad una gran variedad de servicios, para atenderle las necesidades comunes a cualquier empresa, en todo el país, con criterios de proximidad, así como para atender necesidades que requieren de una alta especialización sectorial o por especialidad legal".

Acerca de Hispajuris

HispaColex lo integramos 43 bufetes repartidos por todo el territorio



nacional, que sumamos más de 600 abogados especialistas en todas las materias jurídicas. Se trata de una innovadora alianza de despachos locales líderes en sus respectivas zonas de influencia, que refuerza la competitividad al ofrecer unos servicios jurídicos multidisciplinares especializados, con cobertura nacional e internacional.

Una apuesta por la formación de excelencia

HispaColex Servicios Jurídicos tiene siempre presente a su 'capital humano' como uno de los activos fundamentales y siendo consciente del valor de la formación para hacer posible el desarrollo personal y profesional de los miembros de su equipo y la mejora de la eficacia de su trabajo, apuesta por la formación de excelencia.

Por ello, desde el pasado mes de febrero, los 22 socios de **HispaColex** asisten mensualmente a Escuela Internacional de Gerencia para continuar con su formación y ampliar conocimientos en materia empresarial, tales como atención al cliente, gestión de equipos, motivación o comercio internacional.

Asimismo, ha firmado un convenio de colaboración con Escuela Internacional de Gerencia, a través del cual los clientes de **HispaColex** podrán beneficiarse de una bonificación especial en la formación complementaria que pudieran necesitar, tanto en los programas propios de EIG como los programas master que imparte con ESIC.

Este convenio engloba a su vez la puesta en marcha del proyecto 'HABLEMOS DE EMPRESA', con el que se pretende aportar soluciones concretas a situaciones que viven las empresas. Así, se ofrecerán mensualmente unos encuentros en Escuela Internacional de Gerencia, comenzando el 10 de julio con **Josep Piqué i Camps**, presidente de Vueling y ex ministro de Ciencia y Tecnología, y de Asuntos Exteriores, quien en una conferencia-coloquio hablará sobre 'Estrategia empresarial que nos permita mirar escenarios globales'. Este será un encuentro especial para los clientes de **HispaColex**.



Antonio Sánchez (EIG) y Javier López (HispaColex), en la firma del convenio de colaboración.

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 y LGS - Abogados & Economistas



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.



Bufete 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



En el centro historico de Granada

En Grupo Reina Cristina
contamos con un hotel con 56 habitaciones
totalmente equipadas, sala de reuniones
audiovisuales, un magnifico Restaurante
donde podrá desgustar desde un plato
tradicional hasta la cocinas más vanguardista
con capacidad para 140 comensales
sala de congresos o reuniones,
parking gratuito y wifi en todas nuestras
instalaciones y todo ello en el centro historico
de Granada

*donde la comida es magia
y la estancia un sueño...*

Grupo
Reina Cristina



Hotel
REINA CRISTINA

Tablas, 4 - 18002 Granada
Telf. 958 253 211
www.hotelreina Cristina.com

St. Rincón
de Lorca

Angulo, 3 - 18002 Granada
Telf. 958 536 732
www.elrincondelorca.com

restaurante

bar
de tapas
PASIE
GAS

Plaza Pasiegas - 18001 Granada
Telf. 958 535 766



CATEDRAL
Suites

Plaza Pasiegas - 18001 Granada
Telf. 958 535 130
www.catedral-suites.com

