

LA GACETA JURÍDICA

DE LA EMPRESA ANDALUZA
Revista de HispaColex Servicios Jurídicos

Entrevista a

Vito Episcopo Solís

Secretario general de Granada Plaza Tecnológica



«Nuestra meta es la creación de puestos de trabajo en Granada»

LA CLAVE

El incumplimiento del contrato en el moderno derecho europeo de contratos

DE ACTUALIDAD

La empresa familiar. La importancia del protocolo familiar a medida

INVERTIR EN LA EMPRESA

Las 'SOCIMI': una inversión a estudiar

A TENER EN CUENTA

Huelga ilegal: no todo vale para reclamar el pago de las nóminas



Aceite de Oliva "Fuentes de Dios"

Medalla de Oro al mejor Aceite de Oliva
Virgen Extra 2005 y 2006



S.C.A.
SAN ISIDRO
DE DEIFONTES
Ctra. de Granada s/n
18570 Deifontes (Granada)
Tlf. 958 407 029 Fax 958 407 273
info@sanisidrodeifontes.com



www.sanisidrodeifontes.com



Javier López y García de la Serrana
Director de HispaColex

Más vale un mal arreglo que un buen pleito

Es muy conocido el libro de SUN TZU, *El Arte de la Guerra*, pero hay una versión del mismo de Thomas Cleary, en cuya introducción cuenta una hermosa historia de médicos: Un noble de la antigua China preguntó una vez a su médico, que pertenecía a una familia de sanadores, cuál de ellos era el mejor en el arte de curar. El médico, cuya reputación era tal que su nombre llegó a convertirse en sinónimo de 'ciencia médica' en China, respondió: "Mi hermano mayor puede ver el espíritu de la enfermedad y eliminarlo antes de que cobre forma, de manera que su reputación no alcanza más allá de la puerta de la casa. El segundo de mis hermanos cura la enfermedad cuando todavía es muy leve, así que su nombre no es conocido más allá del vecindario. En cuanto a mí, perforo venas, receto pociones y hago masajes de piel, de manera que, de vez en cuando, mi nombre llega a oídos de los nobles".

Me pregunto cuántas enfermedades evita nuestro asesoramiento previo. La gente debería saber que el conflicto anida en ese párrafo que pasa desapercibido de su contrato de compraventa, de su póliza de seguros o de su préstamo hipotecario... y que verlo antes de que se manifieste es también nuestro trabajo. Aunque ese servicio, tal vez sea menos vistoso que ganar un pleito. Además, todos somos conocedores de nuestra realidad social y procesal, donde las trabas económicas para el acceso a la justicia son importantes, y me refiero a las famosas tasas judiciales, lo cual hace que nuestros clientes se piensen muy detenidamente si ejercen o no una acción. Pero frente a tal obstáculo nuestra función adquiere aún más responsabilidad, pues será el estudio, la investigación y la lógica, los elementos que deberemos utilizar para dar coherencia y sentido a nuestro asesoramiento, de manera que nuestras posibilidades de evitar el pleito sean mayores.

Siendo la finalidad primera y última del Derecho la consecución de la justicia, la profesión del abogado resulta una de las más nobles que puedan cultivar los hombres. Pero el otrora 'advocatus' que conocieron los romanos y a quien llamaban en auxilio de sus diferencias, no ha sabido conservar siempre su entereza para pasar de largo frente a las débiles tendencias humanas, permitiendo en ocasiones el nacimiento del doble discurso y la doble moral, el paso del *homo jurídicus* al *homo corruptus* que busca el pleito aunque pueda evitarlo, según Centeno Burgos, abogado y periodista, para el cual se inicia ahora un reto para nosotros, reinstalar nuestro oficio en el nuevo mundo de transformaciones que estamos viviendo. Ello implica, sin demora, reformular misiones para un oficio inveterado y permanente. Hablo de nuevos horizontes como es la mediación, en concordia con la escala de valores necesarios para cimentar una nueva abogacía preventiva.

Se trata en fin de desempeñar nuestra labor sin perder de vista la moralidad que debe impregnar cada actuación del abogado. Ello no significa que debamos renunciar a utilizar las nuevas técnicas de publicidad o comunicación que nos ofrece la sociedad actual, pues al fin y al cabo nuestra actividad también es una actividad empresarial, además de profesional, y como tal nuestro objetivo debe ser rentabilizar al máximo nuestro trabajo. Pero debemos huir de los caminos fáciles que parecen llevarnos hacia el éxito definitivo, y por el contrario asentar bases fuertes que nos permitan desarrollar nuestra función con seguridad, tomando como principios el estudio continuo y la innovación, para de este modo alcanzar nuestro objetivo de servir al cliente, al que también se llega poniendo en valor la figura del abogado mediador, pues la labor del abogado no está siempre en el pleito.

Sumario



LA CLAVE

- 4** El incumplimiento del contrato en el moderno derecho europeo de contratos

DE ACTUALIDAD

- 6** La empresa familiar. La importancia del protocolo familiar a medida

INVERTIR EN LA EMPRESA

- 8** Las 'SOCIMI': una inversión a estudiar

ENTREVISTA

- 10** Vito Episcopo Solís

A TENER EN CUENTA

- 14** Huelga ilegal: no todo vale para reclamar el pago de las nóminas

JURISPRUDENCIA

- 16** Sentencia

NOTICIAS

- 17** Acuerdo para asesorar al Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Granada

En marcha los 'Cafés de Empresa', encuentros de perfil técnico dirigidos a empresarios

Antonio Orti Vallejo, catedrático de Derecho Civil de la UGR, nuevo consejero académico de HispaColex

HispaColex en las Jornadas de Empresa Familiar de Hispajuris celebradas en Santander

'onGranada' firma un convenio con HispaColex para asesorar a sus asociados



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 incumplimiento del contrato en el moderno derecho europeo de contratos

Antonio Orti Vallejo

Catedrático de Derecho Civil.

Consejero Académico de HispaColex

En las dos últimas décadas en Europa, por fin, nos estamos atreviendo a revisar los Códigos Civiles en materia de obligaciones y contratos. Por fin, porque, a diferencia de otras partes del Código que se han revisado y algunas en profundidad (caso del Derecho de familia), la de las obligaciones permanece inmutada desde el siglo XIX y es necesario a todas luces incorporar las importantes aportaciones de la doctrina y jurisprudencia y los cambios en los planteamientos legales que ha habido a lo largo de más de cien años. En cuanto a lo de atrevido, porque revisar el articulado del Código en esta materia y mejorarlo no es nada fácil: fueron tan acertados los planteamientos legales del Código civil francés en esta materia, que por temor a estropear lo que era tan bueno, todos los civilistas europeos hemos sido cautos a la hora de acometer esta tarea revisora. Pero, ha llegado el momento y los proyectos y las reformas se están sucediendo en Europa en la última década. En el caso de España hay tres proyectos de reforma elaborados por la Comisión General de Codificación: la llamada Propuesta de Modernización del Código civil del año 2009, otro relativo a la compraventa en particular elaborado en 2005 y un tercero de reforma del Código de comercio del año 2013. Los criterios que se plasman en esos proyectos se han basado en textos normativos supranacionales no vinculantes y por ello se habla de *soft law* (a

saber, Principios Lando, *Draft Common Frame of Reference*, Principios Unidroit y, el último, la Propuesta de reglamento europeo relativa a una normativa común de compraventa europea), que están conformando lo que ya se viene denominando Derecho europeo de contratos.

Aquí sólo me voy a ocupar del concepto de incumplimiento, cuyo tratamiento ha demostrado ser especialmente insuficiente a lo largo de muchos años de práctica



jurídica en los códigos decimonónicos. Ni los remedios y acciones que puede ejercitar la parte perjudicada en caso de incumplimiento gozan de especial regulación, ni se encuentran armónicamente organizados y tampoco está claramente determinado si la responsabilidad contractual (entendiendo ésta en sentido amplio de aglutinar todos los remedios del acreedor por incumplimiento) se funda en la culpa del deudor o presenta algunos rasgos de objetivación. Hay unanimidad en estimar que el moderno concepto de incumplimiento se define atendiendo a dos características: una, su carácter unitario y otra, su carácter objetivo o neutro.

De acuerdo con la primera, estaríamos ante un incumplimiento o serían incumplimientos todas y cada una de las hipótesis en las que existe falta de ejecución o de adecuada ejecución de cualquiera de las obligaciones dimanantes de un contrato. Incumplimientos son no sólo cuando no hay en absoluto ninguna actuación para cumplir la obligación, sino también cuando la ejecución es tardía o se anticipa y el cumplimiento defectuoso –material o jurídico– categoría en la que entran las llamadas modernamente *faltas de conformidad*. Hasta ahora, los intentos de la doctrina y la jurisprudencia por extraer un concepto de incumplimiento en el marco de los Códigos Civiles han tropezado con la regulación del saneamiento por evicción y vicios de la normativa específica de la compraventa –no olvidemos que se trata del contrato más importante del tráfico económico– que, al configurar las hipótesis de cosa en la que existen derechos de terceros y cosa con defectos como obligaciones especiales y autónomas del vendedor desvinculadas del incumplimiento, echaba por tierra todo intento de construir el deseado concepto unitario. Por ello hoy resulta evidente, que un concepto unitario de incumplimiento no puede construirse sin incluir el cumplimiento defectuoso, por lo que habrá también que considerar que el vendedor incumple cuando entrega una cosa con vicios o en la que existen derechos de terceros (faltas de conformidad) y eso conlleva

“Un concepto unitario de incumplimiento no puede construirse sin incluir el cumplimiento defectuoso, por lo que habrá también que considerar que el vendedor incumple cuando entrega una cosa con vicios”

hacer desaparecer los saneamientos tal como estaban en los códigos europeos. Este carácter unitario u omnicompreensivo del concepto no tiene un valor meramente teórico, sino que posee un alcance esencialmente práctico: su proyección en el sistema de remedios, a saber, cumplimiento, resolución, suspensión de la propia prestación, reducción del precio e indemnización de daños. Es decir, que, en principio, resulta de aplicación un sistema unitario y armónico de remedios, aplicables cualquiera que sea el tipo de incumplimiento de que se trate.

En cuanto al carácter neutro, significa que el concepto de incumplimiento abarca tanto el incumplimiento justificado como el injustificado. Esta terminología de justificado e injustificado que se usa en los textos de ese llamado *soft law*, viene a sustituir al tradicional concepto de exoneración de responsabilidad y pone de manifiesto que la culpa ha desaparecido del sistema de la responsabilidad civil contractual, entendiendo el término Responsabilidad Civil Contractual en el sentido amplio de incluir todos los remedios en caso de incumplimiento. En otras palabras, el incumplimiento puede ser injustificado aunque el deudor no sea culpable del mismo –por supuesto, también cuando lo es– y esto es así porque él debe soportar el riesgo del incumplimiento provocado por determinados acontecimientos o eventos (impedimentos). En cuanto al incumplimiento justificado que, insistimos, es también incumplimiento –provocado por determinados impedimentos que se consideran adecuados para ello–, no excluye tampoco

por entero la responsabilidad del deudor (responsabilidad en sentido amplio), pero sí va a determinar que el acreedor vea mermados los remedios disponibles (por ejemplo no poder ejercer la acción indemnizatoria). Esta merma de remedios deriva, igualmente, del reparto de riesgos entre el acreedor y el deudor que el sistema realiza. Pero, en relación al carácter neutro del incumplimiento se puede afirmar que la responsabilidad contractual es, como regla, objetiva. Es decir, que la mayoría de los riesgos recaen sobre el deudor, porque la tendencia del moderno Derecho de contratos es restrictiva en cuanto a los impedimentos que justifican el incumplimiento, porque el sistema de reparto de riesgos es el de que cada parte del contrato tenga que soportar los riesgos del incumplimiento de la obligación que voluntariamente ha asumido.

“El incumplimiento puede ser injustificado aunque el deudor no sea culpable del mismo (...) y esto es así porque él debe soportar el riesgo del incumplimiento provocado por determinados acontecimientos o eventos”

De cualquier manera, ambas características del concepto de incumplimiento están interrelacionadas, porque el carácter neutro del incumplimiento se proyecta en la misma idea básica de la unidad del concepto de incumplimiento que se predica de los diferentes tipos de incumplimiento: que en cualquiera de ellos, tanto si el incumplimiento es justificado como si no lo es, como si el deudor es culpable o no y con independencia del tipo de incumplimiento, hay siempre incumplimiento y son aplicables de manera general los mismos remedios. Eso no excluye que se exijan determinados requisitos para el ejercicio de algunos remedios o que su ejercicio esté excluido cuando concurren determinadas circunstancias.



La empresa familiar. La importancia del protocolo familiar a medida

Sebastián Sigüenza Bey

Abogado. Dpto. de Derecho Civil-Mercantil de HispaColex

Como es bien sabido, la economía española se compone de un elevado número de empresas de naturaleza familiar. Según los últimos datos publicados por el Instituto de Empresa Familiar, ésta ha llegado a simbolizar el 85% del total de empresas españolas, representando un 70% del PIB y del empleo privado de nuestro país. Estas empresas, presentan un matiz en común que las especializa y distingue del resto de entidades mercantiles existentes en el mercado: su propiedad, gestión y control pertenece a un grupo familiar, siendo los propietarios los auténticos responsables de la política de la empresa.

Así, con origen en esa especialidad, han venido tomando importancia los Protocolos Familiares como instrumentos necesarios para regular la gestión y administración de las empresas familiares, recogiendo éstos el conjunto de pactos suscritos por socios –como miembros de una empresa familiar– y la propia sociedad que explotan, incluyendo en su caso terceros con los que se mantienen vínculos familiares. Estos Protocolos Familiares se configuran con el fin de definir un modelo estructural en la toma de decisiones que necesariamente afectarán a las relaciones profesionales, económicas y familiares de sus integrantes con la propia empresa que desarrollan.

La entrada en vigor del Real Decreto 171/2007 ha supuesto una mayor eficacia práctica de este tipo de acuerdos, ya que declaró expresamente la eficacia jurídica frente a terceros de estos instrumentos jurídicos al permitir su publicidad a través de su inscripción en el Registro Mercantil, así como mediante su publicación en la Página Web de la sociedad.

Por lo tanto, se recomienda enormemente la elaboración e inscripción en el Registro Mercantil de un protocolo que regule las peculiaridades de la empresa familiar en relación a cuestiones como la sucesión familiar, los futuros sueldos de los miembros de la familia que puedan incorporarse a la empresa, el reparto de dividendo, el compromiso de avalar personalmente las obligaciones de la sociedad, la distribución de los poderes y la facultad de tomar decisiones entre los miembros de la familia, etc., de forma que todos los interesados conozcan de antemano las 'reglas de juego' escritas que rigen la convivencia en la empresa familiar.

Además, los Protocolos Familiares favorecen el mantenimiento y la continuidad de las empresas familiares en la medida en que constituyen una fórmula idónea, de un lado, para conservar el poder de la empresa en manos de la familia, evitando que se disperse el capital a favor de socios no perte-

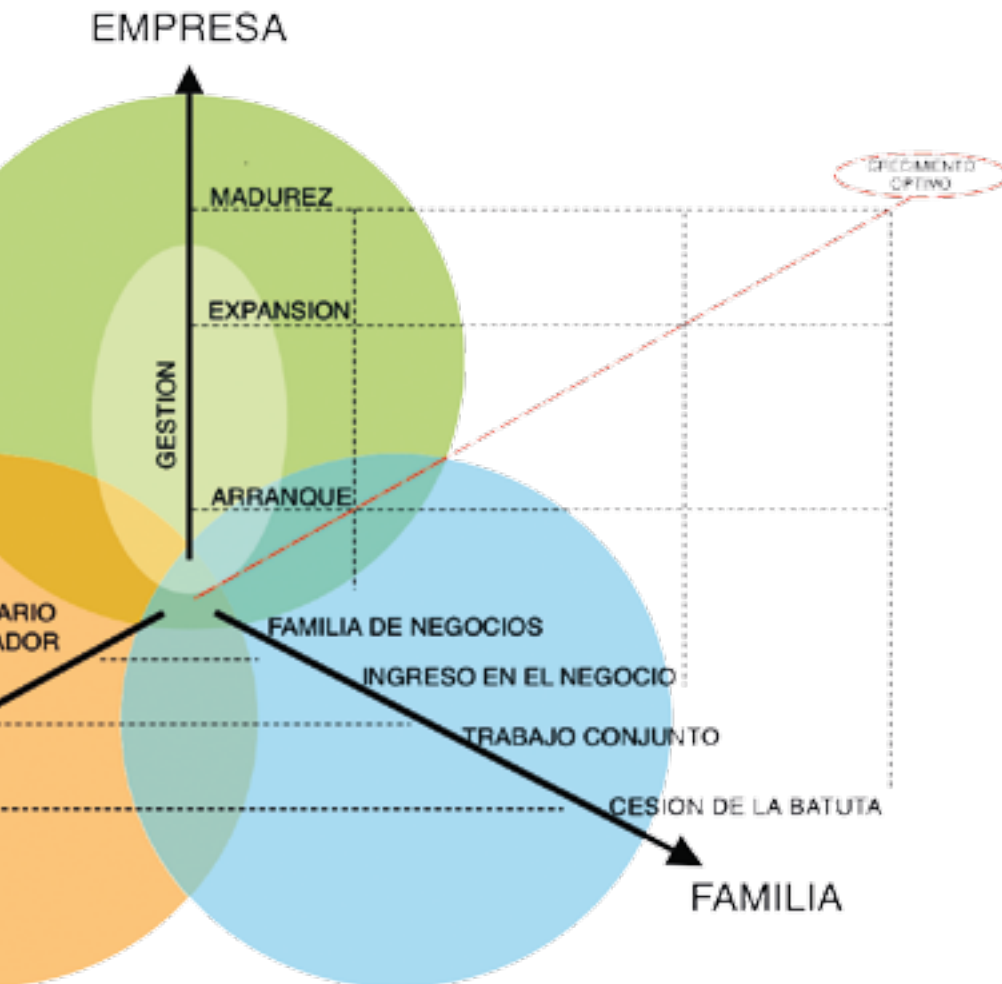


necientes a la familia, y, de otro, para prevenir la intromisión de los problemas familiares en los empresariales y viceversa, eliminando la espontaneidad y excesiva improvisación que suelen caracterizar a las empresas familiares, para

conseguir así una mayor 'profesionalización' de la empresa. La estadística viene demostrando que la empresa familiar debidamente protocolizada no sólo incrementará su valor, sino que será reflejo del buen funcionamiento interno y, en consecuencia, imagen de marca y competitividad frente a terceros y competidores.

Por lo tanto, el Protocolo Familiar ha de ir encaminado a regular los medios adecuados y necesarios para asegurar:

- (i) la conservación de la propiedad mayoritaria de la empresa familiar a favor de los miembros de la familia,
- (ii) la eficiencia y transparencia de la gestión de la empresa familiar, en sintonía con los valores y morales familiares,
- (iii) la participación de los miembros de la familia en los órganos sociales de la empresa familiar,
- (iv) el acceso de las nuevas generaciones en la empresa familiar,
- (v) la remuneración de los miembros familiares,
- (vi) los sistemas de información, comunicación y adopción de acuerdos,
- (vii) el régimen de resolución de conflictos, etc.



Las 'SOCIMI': una inversión a estudiar

Horacio Capilla Roldán
*Asesor Fiscal del Área
Empresarial de HispaColex*

Con la modificación del régimen especial de las sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario (SOCIMI) introducida por Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica, las SOCIMI volvieron a la palestra de la actualidad económica, suscitando un interés que hasta ese momento parecía dormido.

Este interés es del todo lógico debido a que la modificación de la ley 11/2009 que regula las SOCIMI, abarca a los requisitos de la inversión en estas sociedades, así como la fiscalidad de las mismas, que realmente ha sido el detonante de este 'resurgimiento'.

Si bien no se trata de hacer un estudio pormenorizado de estas sociedades, es conveniente señalar sus principales características básicas que hacen de ellas una forma de inversión atractiva en el mercado inmobiliario.

Lo llamativo de estas sociedades, cuyo objeto social principal es la adquisición y promoción de bienes inmuebles para su arrendamiento, es su tributación cero en el impuesto sobre sociedades (IS), es decir, no se paga nada a Hacienda por los beneficios que obtengan, y esto realmente es un incentivo muy potente.

Cualquier sociedad patrimonial que se dedique al alquiler de inmuebles, con carácter general, primero tributa por el impuesto sobre sociedades, y cuando reparte el beneficio entre sus socios, estos vuelve a tributar (bien por IRPF, bien por IS, según la naturaleza del socio). Esta circunstancia hacía y hace, que el reparto de dividendos de estas sociedades sea realmente bajo, ya que la tributación en su conjunto puede ser muy alta. Con las SOCIMI paga el socio, pero no la sociedad, por lo que se reduce la tributación significativamente.





Este beneficio fiscal unido, a que las SOCIMI tienen la obligación de repartir dividendos entre los socios, (el 50 % de los derivados de la transmisión de inmuebles y acciones o participaciones, y el 80% del resto de los beneficios, derivados principalmente de la actividad de arrendamiento), hace que las SOCIMI tengan un especial atractivo para el inversor (fiscalidad ajustada y percepción obligatoria de dividendos)

Invertir o crear una SOCIMI

Si bien lo expuesto hace que este tipo de sociedad, o en su caso, inversión, sea atractiva en una primera aproximación, también es cierto, que como cualquier otra inversión, es necesario saber si es lo que queremos tener, si se ajusta a nuestras pretensiones empresariales, y como no, si se cuenta con la cobertura necesaria para su mantenimiento y gestión.

La SOCIMI necesita de una estructura organizativa y de gestión altamente cualificada, para mantener una rentabilidad atractiva y de gran transparencia para el inversor, ya que en el fondo es-

tamos ante un instrumento financiero que busca obtener una rentabilidad de una actividad como la del arrendamiento de inmuebles, la cual de por sí puede ser de gran complejidad; y esto partiendo de un elemento esencial, el inquilino, ya que es éste la fuente de la renta de la SOCIMI, y ésta, dependerá de su solvencia.

No debemos olvidar que estas rentas están enmarcadas dentro un acuerdo entre partes, el contrato de arrendamiento, que será el que regule nuestra relación con el arrendatario, por lo que se tercia en fundamental y básico la confección del mismo por expertos en la materia, ya que de ellos dependerá en gran medida la marcha de la actividad, la generación de ingresos, el ámbito temporal de los mismos, etc.

El hecho de que la SOCIMI esté obligada a que sus acciones estén sometidas a negociación en un mercado regulado o en un sistema multilateral de negociación español o en el de cualquier otro Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo, ya exige esa estructura organizativa, y cotizar

"Realmente las SOCIMI pueden, y probablemente sean, un elemento dinamizador de la actividad inmobiliaria, por regulación y ventajas fiscales"

en estos mercados puede ser un atractivo para el inversor, pero también un freno para aquella empresa o grandes patrimonios, que teniendo el activo, no comulgue al cien por cien con las exigencias de transparencia y rentabilidad de un mercado regulado.

Realmente las SOCIMI pueden, y probablemente sean, un elemento dinamizador de la actividad inmobiliaria, por regulación y ventajas fiscales, por las exigencias de su regulación que hace que se salvaguarden los intereses del inversor, pero no es menos cierto, que como cualquier otro negocio, tiene sus pros y sus contras, no iguales para todos, por lo que como se recoge en el enunciado de este artículo, es una inversión a estudiar.

Vito Espiscope Solís

Secretario general de Granada Plaza Tecnológica



«Nuestra meta es la creación de puestos de trabajo en Granada»

Vito Episcopo Solís, economista con más de 20 años de experiencia en empresas tecnológicas. Actualmente ocupa la dirección de Relaciones Institucionales en la tecnológica granadina Grupo Trevenque, presidente de la Comisión Andaluza de Cloud Computing en ETICOM, vocal de la Comisión Nacional de Cloud Computing en AMETIC-CEOE, presidente de la Comisión de Nuevas Tecnologías y Relación con la Universidad, vocal del Comité Ejecutivo y de la Junta Directiva de la Confederación Granadina Em-

presarios (CGE), vocal Comité Ejecutivo y delegado territorial para Granada en ETICOM, vocal de la Comisión de Nuevas Tecnologías de la Confederación de Empresas de Andalucía (CEA), miembro del Comité Asesor del Centro de Investigación en Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones de la Universidad de Granada (CITIC-UGR), miembro del Patronato de la Fundación General Universidad de Granada-Empresa y secretario general de Granada Plaza Tecnológica onGranada Tech City.

¿En qué consiste OnGranada Tech City?

Se trata de una iniciativa de la Confederación Granadina de Empresarios (CGE) que pretende propiciar la localización en Granada de empresas y proyectos de base tecnológica, a través de un organismo sin ánimo de lucro como es la Asociación Granada Plaza Tecnológica, que cuenta como socios fundadores a la CGE, el Ayuntamiento de Granada, la Universidad de Granada (UGR), la Diputación de Granada, la Junta de Andalucía y ETICOM. El objetivo es promocionar a Granada como destino para empresas TIC, Biotecnológicas y de eHealth. También se pretende favorecer la unificación en una única ubicación de la industria tecnológica granadina. Nuestra asociación tiene como presidente a Gerardo Cuerva, máximo responsable de la CGE, y como presidente de honor al alcalde de Granada, José Torres Hurtado.

¿Por qué en Granada? ¿Qué ofrece nuestra ciudad que no puedan ofrecer otras?

Es muy difícil que otras capitales nacionales o europeas puedan tener un planteamiento similar al nuestro, por el principal motivo que Granada cuenta con un ecosistema único. No conozco otra plaza que cuente con el 'mix' de la mejor Universidad TIC del país; la Escuela de Ingenieros (ETSIT); el mejor Centro de Investigación TIC en producción científica de Europa, el CITIC; una industria TIC con solera, que representa ya el 7% del PIB de la provincia; unas infraestructuras adecuadas, contando con el más importante centro de datos de Andalucía, el Cloud Center Andalucía (CCA) del Grupo Trevenque; unos costes de operaciones muy competitivos; la calidad de vida que tenemos y, sobre todo, una ciudad tan espectacular como es Granada.



¿Llegará a ser competencia real de la London Tech City?

La finalidad del proyecto no es competir con la Tech City de Londres o convertirnos en una nueva Silicon Valley, sino convertirnos en un aliado y recurso necesario para este tipo de plazas. Nuestra meta es la creación de puestos de trabajo en Granada, ya sea con la localización de empresas, lo denominado *onShoring* o la localización de proyectos y trabajo para que estos sean ejecutados por empresas tecnológicas granadinas, lo denominado *nearShoring*. Queremos convertirnos en la factoría, el centro de investigación, de pruebas y de producción de las citadas plazas, aprovechando la magnífica calidad de los ingenieros de la UGR, los costes de operaciones, muy inferiores a los existentes en el Reino Unido o Estados Unidos, y la magnífica experiencia y trayectoria de éxito de nuestra industria tecnológica. Disponemos ya de varios casos de éxito que avalan nuestro proyecto.

No hay duda de que el sector TIC está en auge pero ¿es fácil emprender en él?

La dificultad es similar a cualquier otro sector, la gran diferencia radica en el coste de oportunidad para los nuevos empresarios o emprendedores. Al no precisar adquirir grandes infraestructuras o inmovilizado, no necesitas un elevado capital para empezar. Si eres hábil puedes iniciar tu actividad con un ordenador portátil desde la mesa de la cocina. Algunos subsectores en concreto viven en la actualidad unas importantísimas tasas de crecimiento, como el desarrollo de aplicaciones para dispositivos móviles, las famosas 'apps'. La empresa que localice una necesidad huérfana o un nicho de mercado virgen y sea

capaz de solventar una problemática concreta, puede crear un negocio disruptivo, con unas tasas de crecimiento espectaculares y con una inversión insignificante. Pero hay que tener mucho cuidado ya que no nacen compañías como Facebook o Twitter todos los días y, lo más probable, es que estas no vuelvan a surgir. El riesgo de emprender es común a cualquier sector.

¿Cuáles son las mayores dificultades para crear una empresa de este sector?

En primer lugar, la falta de capacitación en gestión empresarial. Contamos con unos magníficos tecnólogos, probablemente de los mejores del planeta, pero

no han sido preparados para gestionar una empresa. Por otra parte, las rápidas tasas de crecimiento de algunos subsectores son a veces las principales causas del fracaso de empresas TICs. En nuestro sector no es raro ver a empresas que mueren de éxito. La velocidad sin control no sirve de nada.

¿Ayudará onGranada Tech City?

Este es otro de los objetivos de nuestro proyecto, ayudar a los empresarios tecnológicos a que sus negocios triunfen. Para ello nos apoyamos en organizaciones o entidades existentes en Granada, como la Asociación de Jóvenes Empresarios de Granada (AJE Granada) o la aceleradora Spiral Startups. Ambas realizan una magnífica labor. También trabajamos y queremos apoyarnos en las escuelas de gerencia y negocios presentes en Granada, así como en la UGR para formar y capacitar correctamente en las artes de gestión empresarial a los empresarios tecnológicos granadinos.

¿En qué punto se encuentra onGranada Tech City? ¿Cuántas empresas lo conforman por ahora? ¿De qué sectores económicos?

Estamos en los inicios operativos del proyecto. A pesar de que han sido más de dos años de intenso trabajo para conformar esta organización,





« Nuestras infraestructuras tecnológicas son de las mejores de Andalucía, con un importante centro de datos, acceso directo a la red troncal internacional de datos, amplia cobertura de comunicaciones por fibra óptica y WiMax, dos aeropuertos internacionales y en breve conexión ferroviaria de alta velocidad »

realmente el 'pistoletazo de salida' se produjo el pasado 19 de noviembre, cuando el Ministro de Industria, José Manuel Soria, tuvo la amabilidad de recibirnos para conocer de primera mano el proyecto. Y dos días más tarde tuvimos la presentación sectorial en Granada, dónde acudieron más de 200 empresarios nacionales e internacionales para valorar en primera persona las ventajas del proyecto. No obstante, aún estamos en una fase incipiente del proyecto, a pesar de que este suscita unas muy importantes expectativas, en un momento en el que todo puede quedar en un "montón de buenas intenciones". De ahí la importancia de contar con el apoyo de todos, ya que es un proyecto de ciudad, de plaza, dónde todos los agentes locales pueden verse beneficiados. Al crear más puestos de trabajo esto revierte directamente en toda la economía granadina.

¿Contamos con infraestructuras suficientes para albergar este proyecto? ¿Están las administraciones por la labor?

Contamos con las infraestructuras suficientes para este proyecto. Disponemos de suelo y edificios a unos precios muy competitivos. Las infraestructuras tecnológicas son de las mejores de Andalucía, con un importante centro de datos, acceso directo a la red troncal internacional de datos, amplia cobertura de comunicaciones por fibra óptica y WiMax, dos aeropuertos internacionales y, en breve, conexión ferroviaria de alta velocidad. Por otra parte, la aportación de la UGR, en el ámbito de los recursos humanos, se revela primordial y es uno de los aspectos más valorados en el proyecto. Todas las administraciones se han volcado con el proyecto. El primer hito que ha conseguido alcanzar 'onGranada Tech City', ha sido unir a todos los agentes locales, luchando por un mismo objetivo, Granada, obviando intereses partidistas o particulares. A nivel local señalar el magnífico apoyo del Ayuntamiento de Granada y de la Diputación de Granada, a nivel autonómico contamos con un importante apoyo por parte de la Junta de Andalucía. A nivel estatal el Ministerio de Industria aporta un importante valor al proyecto. También destacar la entrega absoluta al proyecto de la CGE y el apoyo de organizaciones o entidades como el Consorcio Fernando de los Ríos, el Parque Tecnológico de Ciencias de la Salud (PTS), el Campus de Excelencia CEI BioTIC, la Escuela de Ingenieros (ETSIIT) y el centro de investigación CITIC de la UGR. Por último, la Universidad de Granada, a través de la Fundación General UGR Empresa, ha dado también un respaldo absoluto al proyecto. Y quizás lo más importante, el máximo apoyo de la industria TIC granadina e internacional, y del tejido empresarial granadino en su conjunto, con un muy elevado número de empresas asociadas, locales, nacionales o multinacionales.

El pasado 14 de febrero les recibió el Secretario de Estado de Telecomunicaciones y Sociedad de la Información Víctor Calvo-Sotelo, ¿qué importancia tuvo esta reunión para el proyecto?

Esta reunión ha sido particularmente importante, como continuación de las gestiones con el Ministerio de Industria al que pertenece esta Secretaría de Estado. Pudimos

presentar personalmente los detalles del proyecto al Secretario de Estado, Víctor Calvo-Sotelo, y al Director General de RED.ES, César Miralles. Estas gestiones nos permitirán traer para Granada importantes fondos económicos para el desarrollo de nuestra ciudad y plaza.

¿Hay sinergias con el PTS o son proyectos sin conexión?

Existe una magnífica relación con el (PTS), siendo este participe del proyecto. De hecho la unidad de los agentes locales, refuerza la imagen de Granada y aporta seguridad a las empresas e inversores interesados en nuestra plaza. El PTS debe ser uno de los pilares del proyecto, pero no el único. Existen otras ubicaciones en Granada, como el Cortijo del Conde que, debido a su acceso directo a la Red Troncal Internacional de datos, a través del Cloud Center Andalucía (CCA), tiene muchas probabilidades de convertirse en un importante centro de empresas tecnológicas.

¿Será este sector determinante en el impulso para la salida de la crisis?

Las nuevas tecnologías son ya unos de los principales actores que están permitiendo salir de esta situación. Las TICs ya suponen un 20% del crecimiento de la UE27 y en nuestra provincia de Granada, las primeras cifras provisionales que manejamos nos señalan un crecimiento para el 2013 en facturación del 12% y un crecimiento en empleo del 14%. No obstante estas cifras no son generales y Granada, en este aspecto es un oasis. En ningún caso nuestro sector puede relegar al turismo, sino todo lo contrario, es importante ir de la mano. Lo que si es cierto es que son dos sectores primordiales para la economía granadina y nacional. En granada la suma de la aportación de los dos sectores a nuestra economía supone más de un 21% del PIB de la provincia.

¿Qué medidas acometería usted para la salida de la crisis?

Esta pregunta daría para otra entrevista.

Huelga ilegal: no todo vale para reclamar el pago de las nóminas

Juan José González Hernández
Abogado. Dpto. de Derecho Laboral de
HispaColex

Una de las obligaciones principales del empresario es la de remunerar en la cuantía legal y puntualmente al trabajador. Ahora bien, en el contexto de crisis en el que estamos inmersos, nos encontramos desgraciadamente con que muchas empresas no pueden hacer frente a la nómina de los trabajadores, adeudándole algunas y/o retrasándose en su abono.

Pues bien, aunque podamos pensar que por la situación económica negativa de la empresa podría estar justificado el impago de nóminas o su retraso continuado, no es así, arriesgándose el empresario a que el empleado pueda solicitar la resolución del contrato con derecho a obtener una indemnización equivalente a la del despido declarado improcedente.

Debemos recordar que para que el trabajador pueda solicitar judicialmente la resolución de su contrato por impago de los salarios, la deuda ha de ser real y no controvertida (ha de estar vencida y no ha de existir discrepancias sobre su existencia o cuantía); los retrasos o impagos de los salarios, han de tener las connotaciones de gravedad y trascendencia, que acreditan su reiteración y persistencia en el tiempo. Para minimizar los riesgos, la solución podría pasar por suscribir un acuerdo con los representantes de





los trabajadores o en todo caso con los empleados uno a uno, en el que se muestre la conformidad con el retraso en el abono de las nóminas.

Como podemos comprobar el empleado ante esta situación de impago o retraso, lo que puede hacer es instar este procedimiento de resolución de contrato regulado en el artículo 50 del ET. El problema que les surge a los trabajadores es que mientras se sustancia este proceso, deben seguir yendo a trabajar hasta que exista una resolución firme, lo que puede provocar situaciones de tensión.



Ante este entorno de tensión por el impago o retraso de nóminas, se haya o no instado el procedimiento de resolución del contrato, no todo vale por parte de los trabajadores para poder reclamar sus derechos.

Así es muy habitual que se ponga una denuncia en la inspección de trabajo (totalmente legal), si bien eso solo conlleva una sanción a la empresa. También es muy común que el trabajador solicite una baja médica, pero debe pasar el control del sanitario y de la Inspección Médica, por lo que si dicha baja no es real, puede encontrarse con un problema.

Y también, a día de hoy es muy común, ante este tipo de situaciones generalizadas de impago o retraso en la empresa, que los trabajadores decidan no prestar servicios hasta que no se les pague, como mecanismo de presión. Esta situación está en aumento y generando no pocos conflictos. Pues bien, para incluso esto, se tiene que seguir el procedimiento legal, ya que si no podríamos estar ante una huelga ilegal y puede llegar al despido disciplinario de los trabajadores que la secunden.

El artículo 3 del Real Decreto Ley 17/1977, de 4 de marzo, sobre Relaciones de Trabajo establece los requisitos para la declaración de huelga. Así habrá de ser comunicado al empresario afectado y a la autoridad laboral por los representantes de los trabajadores. La comunicación de huelga deberá hacerse por escrito y notificada con cinco días naturales de antelación, al menos, a su fecha de iniciación. La comunicación de huelga habrá de contener los objetivos de ésta, gestiones realizadas para resolver las diferencias (tiene que convocarse y celebrarse un SERCLA), fecha de su inicio y composición del comité de huelga. Si estos requisitos se incumplen, se estará ante una huelga ilegal (art. 11 del RD Ley 17/1977).

Ya la jurisprudencia se ha pronunciado en muchas ocasiones sobre este asunto e indica que la huelga es una medida de presión que consiste en la cesación del trabajo y que puede ser adoptada por aquellas personas que prestan servicios para otro mediante contrato de trabajo, independientemente que lo hagan en el ámbito privado o en el público. La finalidad de la misma es la defensa de los intereses de los trabajadores y la mejora de sus condiciones.

La huelga es ilegal si se lleva a cabo en contravención del régimen jurídico establecido para su ejercicio, y constituye un incumplimiento grave por el trabajador huelguista que, de ser grave y culpable, (art. 54.1 ET) es causa de despido disciplinario sancionable por el empresario. Por tanto, la participación en huelga ilegal se admite que constituye uno de los incumplimientos contemplados gené-

“La huelga es ilegal si se lleva a cabo en contravención del régimen jurídico establecido para su ejercicio, y constituye un incumplimiento grave por el trabajador huelguista”

ricamente como causa de despido y, en especial, de trasgresión de la buena fe contractual. Así ya lo determinó la Sentencia del Tribunal Supremo de 2-3-1983 y se sigue entendido a día de hoy.

Si al empresario se le presenta esta situación, debe requerir a los empleados que le comuniquen por escrito que se niegan a prestar servicios y si aun así, dejan de trabajar, el empleador podrá poner en juego el mecanismo sancionador llegando al despido si es necesario. Es fundamental que para ello, tenga pruebas de la negativa de los empleados.

Sentencia

La Audiencia declara la nulidad de las llamadas 'pólizas escoba' de afianzamiento

Sentencia de la Audiencia Provincial de Granada, de 20 de diciembre de 2013

Un empresario granadino y su esposa, en calidad de cofiadores solidarios, suscribieron con Caja Rural de Granada, una póliza el 21 de diciembre de 2001, de las conocidas popularmente como '*pólizas escoba*', de duración indefinida, afianzando a su empresa dedicada a la obra pública.

La póliza suscrita llevaba por nombre '*Póliza de afianzamiento general*', y contenía también otra operación bancaria: un contrato de apertura de crédito por un importe máximo de 601.012,10 euros, en el que figuraba como deudora la mencionada empresa. La fianza suscrita no se limitaba a esa operación de crédito, sino que de una manera amplia se extendía a "toda clase de operaciones mercantiles y civiles que existan entre las partes".

En marzo de 2012 se interpuso demanda contra Caja Rural solicitando la nulidad del contrato en base, fundamentalmente, a la indeterminación del objeto, al no fijar el mismo una suma máxima de responsabilidad.

El Juzgado de Primera Instancia nº 15 de Granada dio la razón al demandante, defendido por [HispaColex Servicios Jurídicos](#), y consideró nula dicha póliza en mayo de 2013, basándose en que no determina con precisión los perfiles del afianzamiento (aunque se incluye junto a una póliza de 600.000 euros) sino que de una manera amplia se extiende a "toda clase de operaciones mercantiles y civiles que existan entre las partes". La sentencia considera "evidente, que tales condiciones se referían al crédito que la CAJA estaba concediendo de forma implícita en dicha póliza al deudor principal".

Esta sentencia acaba de ser ratificada por la Audiencia Provincial de Granada, anulando la póliza contratada. Nos encontramos ante una sentencia que puede ser trascendente para muchos avalistas, ya que declara la nulidad de las pólizas generales o globales de afianzamiento de la Caja Rural de Granada (no específicas de un producto en concreto), es decir, la '*pólizas escoba*' u '*ómnibus*' que se hacen firmar a muchos de los administradores de las empresas que piden financiación a los bancos para avalar todas las operaciones de sus empresas.

Además, puede servir de base para la declaración de nulidad de otras pólizas de afianzamiento general de otras entidades financieras, pues no hay muchos antecedentes de nulidad de pólizas de afianzamiento general.



Acuerdo para asesorar al Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Granada

El Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Granada ha contratado a **HispaColex Servicios Jurídicos** para la prestación de asesoramiento jurídico a dicha institución, así como a todo el colectivo profesional que la compone.

Nuestro despacho ha sido seleccionado de entre las diversas firmas que han concurrido al proceso de selección, valorando la especialización del equipo de profesionales que forman parte de **HispaColex**, nuestras instalaciones y medios, nuestra experiencia, así como las especiales condiciones económicas ofertadas.

Al acto de la firma del contrato, que ha tenido lugar en las oficinas centrales de nuestra empresa en calle Trajano, han



Julián Martínez Tobías, Javier López y García de la Serrana, Miguel Castillo Martínez y Eduardo Soler García en un momento de la firma del contrato.

asistido, por parte del colegio, su presidente, **Miguel Castillo Martínez**, el secretario, **Julián Martínez Tobías**, el tesorero, **Eduardo Soler García** y el contador, **Nicolás Bullejos Martín**. Por parte de

HispaColex, ha asistido nuestro director, **Javier López y García de la Serrana** y la gerente, **Carmen Moreno Hita**.

Desde ahora, el Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Granada, así como todos sus colegiados, contarán para cualquier cuestión jurídica que precisen, con un equipo de más de 40 letrados, especialistas en todas las disciplinas jurídicas, y con un profundo conocimiento de la realidad del sector en el que desempeñan su tarea los arquitectos técnicos.

Con la incorporación de este importante colegio profesional a la relación de asociaciones y colectivos a los que **HispaColex** presta servicio, se refuerza el alto grado de especialización que ha alcanzado nuestro despacho en el asesoramiento a entidades de esta naturaleza.

En marcha los 'Cafés de Empresa', encuentros de perfil técnico dirigidos a empresarios

Dirigido a empresarios granadinos, se trata de un encuentro de marcado perfil técnico, a celebrar mensualmente en nuestra sede central de calle Trajano de Granada, con un aforo limitado a 10/12 empresarios o directivos, de acceso libre y gratuito en el que de forma ágil, directa y muy interactiva se abordará un asunto de actualidad jurídica vinculado al mundo empresarial.

El primer 'café' tuvo lugar el pasado día 4 de febrero. Para esta edición contamos con la colaboración del Instituto de Estudios Fiscales y Tributario (IEFT). Fueron los responsables del departamento empresarial de **HispaColex**, **Cristina Ruiz** y **Horacio Capilla**, los encargados de abordar la problemática de 'El IVA con criterio de caja', aclarando cuestiones como la pretensión de esta nueva regulación de paliar los problemas de liquidez de las empresas.



Momento del primer Café de Empresa, dedicado al IVA como criterio de caja.

Para la segunda edición, celebrada el pasado 4 de marzo, los temas a tratar fueron 'Los contratos bancarios, las posibles nulidades de cláusulas suelo, los swaps, las referencias y otros productos bancarios', como ponentes asistieron los miembros del despacho **Javier Maldonado Molina**, Profesor Titular de Derecho Mercantil de la Universidad de Granada y Consejero Académico; **Ignacio Valenzuela Cano**, Director del Departamento

Mercantil; **Ana Nestares Suárez**, Abogada del departamento de Derecho Mercantil y **Javier López y García de la Serrana**, director del despacho.

Esperamos poder seguir contando con la participación de los empresarios en sucesivas ediciones ya que con sus aportaciones y puestas en común de experiencias los encuentros están sirviendo para solucionar dudas sobre los temas tratados.

Antonio Orti Vallejo, catedrático de Derecho Civil de la UGR, nuevo consejero académico de HispaColex

Recientemente hemos incorporado a nuestro equipo de profesionales, como Consejero Académico, a **Antonio Orti Vallejo**, catedrático de Derecho Civil de la Universidad de Granada.

Con esta incorporación, **HispaColex** refuerza su amplio equipo especialistas en Derecho Civil, ya que **Antonio Orti** está especializado en derecho contractual europeo, el desarrollo de contratos y la interpretación de las distintas cláusulas, habiendo impartido entre otras, la conferencia magistral pronunciada en el reciente acto de la festividad de San Raimundo de Peñafort, celebrado en el Paraninfo de la Facultad de Derecho de

Granada, bajo el título 'El concepto de incumplimiento del contrato en el moderno derecho europeo de contratos. El incumplimiento justificado'.

Asimismo ha participado en diversos proyectos de investigación, siendo autor de numerosas publicaciones y tutor de varias tesis doctorales. Desde 1982 imparte su docencia en diferentes titulaciones organizadas por la Universidad de Granada, donde también ha ocupado los puestos de director y subdirector del Departamento de Derecho Civil, desempeñando éste último en la actualidad. Así mismo, es miembro de la red European Network for Housing Research y



Antonio Orti Vallejo.

colaborador permanente de la publicación *Aranzadi Civil*.

HispaColex en las Jornadas de Empresa Familiar de Hispajuris celebradas en Santander



Un momento de las jornadas.

de la que formamos parte de su Consejo de Dirección.

Esta jornada iba dirigida a los miembros de la Asociación Cántabra de la Empresa Familiar. Su presidenta, **Mar Gómez Casuso**, ha sido la encargada de presentar el acto afirmando que para las empresas familiares "es importante avanzar en la estructuración de sus sociedades o grupos empresariales con el fin de asegurar una correcta sucesión".

La operativa práctica de la empresa familiar ha centrado la jornada de trabajo organizada por Hispajuris Aie, agrupación de despachos con mayor implantación en España (41 sedes) y la única con abogados en todas las ciudades, a la que pertenece nuestra firma **HispaColex Servicios Jurídicos**

'onGranada' firma un convenio con HispaColex para asesorar a sus asociados



Vito Episcopo y Javier López.

El secretario general de Granada Plaza Tecnológica, **Vito Episcopo Solís**, y el director de HispaColex Servicios Jurídicos, **Javier López García de la Serrana**, firmaron el pasado 20 de enero, un convenio destinado a atender las demandas de asesoramiento jurídico de todas las empresas que formen parte de la plataforma onGranada Tech City.

Con la firma de este convenio se garantiza la prestación de un servicio de asesoramiento jurídico especializado por nuestro despacho en materia de contratación internacional para operaciones de *onShoring* y *nearShoring*, así como en cualquier aspecto del Derecho de la Tecnología de la Información y la Comunicación (Derecho TIC).

HispaColex: *la pieza que completa tu empresa*



Equipo, más de 40 abogados especialistas en todas las materias
Rapidez, con compromiso de respuesta en menos de 24 horas
Transparencia, acceso on-line a todas las actuaciones



HispaColex
Servicios Jurídicos S.L.P.



Bufole 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 - 1ª Planta - Oficinas B, C, D, E, H, I, J y K. 18002 Granada

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

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

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

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

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

www.hispacolex.com





CARRETERAS | PUENTES | FERROCARRILES | HIDRÁULICAS | URBANIZACIÓN | VIVIENDAS

