

Derecho y Empresa



Tercer trimestre
2009



IberForo
www.iberforo.net



IBERFORO es una firma constituida en diciembre de 1990 que integra a despachos profesionales de abogados, preexistentes y ya prestigiados, de toda España. IberForo se constituyó con el propósito de prestar los servicios profesionales de asesoramiento jurídico acomodándose a las necesidades y problemas actuales y al extenso ámbito territorial y multidisciplinar que poseen las organizaciones, empresas, asuntos y proyectos de nuestra época. IberForo agrupa actualmente 26 despachos, abarcando la mayoría de las principales ciudades de España. La implantación territorial de IberForo responde a la necesidad de alcanzar una estructura y organización de la misma escala y dimensión que los asuntos y problemas a afrontar. El número de abogados y otros profesionales que prestan sus servicios en los despachos permite que IberForo cuente con especialistas en todas las ramas del Derecho y en los distintos derechos locales y autonómicos. La implantación y solidez de cada uno de los despachos en sus respectivos ámbitos permiten la prestación de un asesoramiento profesional riguroso y personalizado, además de independiente de otras áreas de servicio que puedan motivar incompatibilidades morales.

Derecho y Empresa

Han colaborado en este número:

Raúl Tenes Iturri. *IberForo-San Sebastián*

Víctor Sagot. *IberForo-Madrid*

Eduardo Fernández Moro. *IberForo-Oviedo*

Edición y Coordinación:

Miguel López López-Oleaga

Alejandro París Carrera

Sumario

Opinión:

Consejos para tiempos de crisis, por Raúl Tenes Iturri 2

Derecho y Empresa. Artículos:

Competencia: Ayudas de Estado a los Bancos en tiempos de crisis, por Víctor Sagot 6

Laboral: El despido objetivo por causas económicas, por Eduardo Fernández Moro 10

Reseñas de Jurisprudencia 13

Novedades legislativas:

Legislación estatal 16

Principales normas de Derecho Comunitario incorporadas al Derecho Español 16

Normativa Autonómica 17

Proyectos de Ley en tramitación 18

Noticias IberForo 19



Consejos para tiempos de crisis

RAÚL TENES ITURRI
(IberForo-San Sebastián)

En los últimos meses, nuestro Despacho ha sido invitado a distintos foros al objeto de aconsejar a empresarios y directivos acerca de cómo prevenir la morosidad en sus empresas, cómo reaccionar ante un eventual cliente moroso y cómo hacer las cosas para que, una vez sufrido el impago, el procedimiento de recobro sea más rápido, económico y fiable.

Lo primero que hemos advertido, como ya supondrá el lector, es que en esta materia no hay recetas mágicas, aun cuando también es cierto que existen una serie de pautas que pueden contribuir a protegernos frente a una situación de morosidad más o menos acentuada.

1. POSICIONAMIENTO SUBJETIVO

La prevención de la morosidad requiere adoptar, en primer lugar, un determinado POSICIONAMIENTO SUBJETIVO, es decir, una determinada forma de ENTENDER las cosas por parte de todos los Departamentos de cualquier empresa.

De nada sirve, por ejemplo, que la **Gerencia** establezca unos objetivos de ventas excesivamente ambiciosos o someta a excesiva presión a la red comercial, pues, en la mayor parte de casos, sólo se logra que los vendedores aumenten las ventas a clientes poco recomendables para alcanzar sus objetivos y hagan bueno el dicho de que «*a mayor presión, más impagos*». Muy al contrario, en épocas de crisis lo que hay que fomentar son políticas de objetivos y retributivas que partan de los resultados de las ventas y no de las cifras de ventas, de forma que los vendedores hagan suyo el lema de que «*una venta no se considera realizada hasta que no haya sido cobrada*» y se impliquen activamente en la obtención de información de solvencia y, por supuesto, en la gestión de eventuales impagados.

PRODUCCIÓN Y CALIDAD

Junto con lo anterior, los responsables de los **Departamentos de Producción y**

Calidad han de tener muy presente que, sobre todo en tiempos de crisis, la calidad de nuestro producto, la buena ejecución de los trabajos contratados, el escrupuloso cumplimiento de los plazos de entrega, etc., resultan fundamentales para el éxito de toda venta, pues la primera excusa del mal pagador (o si prefiere, la primera razón moral en que se ampara un cliente en dificultades para priorizar el destino de sus recursos), es la que le ofrece su propio proveedor al entregarle un producto o prestarle un servicio que, de una forma u otra, incumple las especificaciones pactadas. Y ello, por no mencionar los negativos efectos que este tipo de circunstancias puede desplegar en un proceso judicial, los cuales pueden ir desde la absolución del demandado en materia de costas, hasta la desestimación de la demanda con condena en costas al proveedor demandante.

COMERCIAL

Los responsables y miembros del **Departamento Comercial**, por su parte, han de afrontar la crisis como una oportunidad, sin duda, pero sin olvidar en ningún momento que las demás Empresas, incluidas clientes potenciales, también andan a la búsqueda de oportunidades. Es por ello que resulta muy conveniente evitar las prisas. No existe ninguna operación cuyo cierre no pueda demorarse unas horas, que es lo que se necesita para saber con cierta exactitud con quién se está tratando. También es importante desconfiar de las oportunidades y los grandes contratos. Si se trata de un nuevo cliente, conviene enterarse de los motivos que le llevan a cambiar de proveedor o a ofrecernos un contrato de tal magnitud. Si se trata de un cliente antiguo, un eventual incremento de su volumen de operaciones puede ser el anticipo de un concurso. Por supuesto, nunca —y menos en estos momentos— resulta aconsejable dejarse deslumbrar por las apariencias, por muy buena imagen que ofrezca el nuevo comprador o sus instalaciones y, siempre, resulta conveniente aclarar las condi-

ciones de venta desde un primer momento, para lo cual deberemos mostrar firmeza en el planteamiento y flexibilidad en la negociación.

FINANCIERO

Por supuesto, nada de lo anterior será de utilidad si el **Departamento Financiero** no destina unos mínimos recursos a la obtención de información, no reacciona con prontitud ante cualquier devolución o impago, o no destina un mínimo de recursos a las gestiones de recobro. Las cosas no se hacen solas y las ventajas de contar con una mínima información comercial o de reaccionar con prontitud y eficacia ante cualquier contingencia compensan con creces sus costes (e incluso los derivados de otras operaciones que pudieran haber resultado fallidas).

2. POSICIONAMIENTO OBJETIVO

Una vez posicionados desde un punto de vista subjetivo, resulta imprescindible adoptar también un determinado POSICIONAMIENTO OBJETIVO, es decir, una determinada forma de HACER las cosas. Sabido es que el pensamiento sin acción es un pensamiento inútil y, en materia de impagados, esta regla es absolutamente cierta.

2.1. INFORMACIÓN

Lo primero que ha de hacerse, en materia de prevención de impagados, es dotarse de una mínima INFORMACIÓN, sea por nuestros propios medios, sea contando con la colaboración de servicios especializados o sea directamente del propio cliente (al fin y al cabo, si el cliente considera lógico que su Banco le pida determinada información para concederle financiación, también debería considerar lógico que sus proveedores hagan lo mismo para concederle crédito). Tales fuentes de información pueden ser las siguientes:

- **Internet:** a través de cualquier buscador podemos encontrar información gratuita de interés, como pueden ser chats de afectados por anteriores impagos o concursos del hipotético cliente, o anuncios publi-

cados en boletines oficiales (deudas con Hacienda o Seguridad Social, pleitos en rebeldía, actos mercantiles, etc.). No cuesta nada teclear el nombre de la empresa, de su administrador y/o de su máximo accionista y ver qué es lo que sale.

- **Registro Mercantil:** permite saber quién está detrás de una sociedad, lo que puede ser esencial para confiar o desconfiar de la operación y también puede ser utilizado en materia de negociación de garantías (avales personales, de otras sociedades de los mismos accionistas, etc.). También nos permite examinar cuentas (volumen de negocio, pérdidas acumuladas, etc.). No sirve para protegernos de un concurso inminente porque se trata de cuentas «lejanas» en el tiempo, pero sí para conocer los parámetros generales de su actividad y sospechar de pedidos que no se ajusten a dichos parámetros.
- **Registros de la Propiedad:** a través del Registro de Índices y disponiendo tan sólo del nombre y/o CIF del cliente puede saberse por un módico precio si éste posee fincas inscritas a su nombre en cualquier Registro español. Una vez conocido el dato, basta acudir al Registro correspondiente para averiguar de qué finca se trata y qué cargas pesan sobre ella. Si existen embargos de proveedores o de las instituciones, mala señal.
- **Tráfico:** ídem respecto a titularidad y cargas de vehículos comerciales o cedidos a directivos (hay que facilitar matrícula, para lo cual basta que el comercial tome nota de las que vea en su visita).
- **Proveedores:** si se conocen y no son competencia (en cuyo caso no conviene fiarse) pueden ser una estupenda fuente de información.
- **RAI, ASNEF, EQUIFAX, etc.:** los registros de impagados ofrecen también una valiosa información respecto a la morosidad de nuestros clientes. Pueden obtenerse a través de internet pagando una pequeña cantidad o bien directamente de nuestro Banco o Caja (si se avienen a proporcionarnos la información a su alcance, como es el caso del RAI).



- **Informes comerciales:** en la mayor parte de casos, se limitan a aportar los datos que resultan de todo lo anterior (internet, RAI, registros, etc.), aunque en algunos casos contienen información interesante acerca de los Bancos y proveedores con los que nuestro hipotético cliente trabaja habitualmente, lo que nos permitirá recabar una información más cercana y exacta que la contenida en el Registro Mercantil.
- **Certificaciones positivas emitidas por la Agencia Tributaria y la Seguridad Social:** se trata de certificaciones que deben ser solicitadas directamente por el cliente, que pueden obtenerse por vía electrónica y que todo empresario debe conocer y aportar cuando trabaja para la Administración y/o para empresas terceras, por lo que su exigencia no debería constituir ningún trastorno para el cliente. La injustificada negativa a proporcionarlas constituye mala señal.

2.2. CONDICIONES DE PAGO

La obtención de una mínima información relativa al cliente con carácter previo al contrato nos permite saber con quién estamos tratando, pero en ningún caso evita la posibilidad de impago. Es por ello que, para prevenir, o cuando menos paliar, los negativos efectos derivados de la morosidad, resulta fundamental arbitrar unas CONDICIONES DE PAGO que garanticen una mínima recuperación y/o una mayor eficacia de la gestión de cobro. Las más ventajosas (al margen las posibles garantías a las que luego haremos referencia) son aquellas que nos permitan:

- **Asegurar una parte del cobro:** lo que puede obtenerse solicitando un anticipo o una parte del pago al contado.
- **No dilatar la gestión de cobro:** lo que puede lograrse rechazando vencimientos de más de 30 días.
- **Pasar de la gestión amistosa a la ejecución del crédito:** lo que pasa por no admitir aplazamientos que no vayan instrumentados en letras de cambio, pagarés o cualquier otro título de naturaleza ejecutiva que nos permitan accionar directamente con-

tra los bienes del cliente sin necesidad de pasar previamente por un largo y costoso proceso declarativo.

2.3. DOCUMENTACIÓN BÁSICA

El éxito de cualquier gestión de recobro depende en buena medida de que documentemos correctamente nuestras operaciones, lo que a la postre nos permitirá acreditar y exigir el cumplimiento de nuestros derechos. Ello requiere que toda operación con terceros cuente, al menos, con la siguiente DOCUMENTACIÓN BÁSICA:

- **Pedido** escrito firmado y sellado o **aceptación** de nuestra oferta firmada y sellada. Basta remitir el documento por correo electrónico y solicitar del cliente que nos remita el original firmado y sellado por correo. También puede recabar su firma nuestro comercial. Con ello demostramos la existencia del pedido y el precio pactado.
- **Contrato** detallado con las condiciones del pedido (plazo de entrega, forma de pago, etc.). Si se trata de una simple compraventa y no se considera oportuno formalizar un contrato, convendría incorporar a nuestras ofertas o presupuestos unas mínimas **condiciones generales** de compra y pedir al cliente que nos la devuelva firmada y sellada como expresión de su aceptación. Con ello demostramos cuáles son nuestras obligaciones y cuáles las suyas.
- La prueba de la **entrega del bien** constituye un elemento determinante para poder reclamar el pago de su precio. Por ello, en el momento de entregar la mercancía hay que exigir del transportista que verifique la identidad del firmante y recoja en el propio albarán de entrega su nombre, apellidos, cargo en la empresa destinataria y DNI. De esta forma acreditamos la entrega y la identidad de la persona que recibió la mercancía.
- A veces es conveniente que nuestras propias **facturas** constituyan una advertencia de cuál será nuestro comportamiento en caso de impago. Para ello, basta incorporar una línea al pie de nuestras facturas indicando, por ejemplo, cuál es el medio de pago,

cuáles serán los intereses moratorios en caso de impago y que cualquier demora superior a 15 días pasará a fase judicial.

- Instrumentar todo pago aplazado mediante **letras aceptadas o pagarés**. La aceptación de la letra y/o la emisión de un pagaré constituye una suerte de reconocimiento de deuda, por lo que su impago posibilita una acción directa sobre los bienes del deudor. Además, en materia de títulos cambiarios no cabe alegar incumplimiento parcial o defectuoso, por lo que un eventual incumplimiento en materia de plazos o calidad no podrá ser utilizado para demorar el pago de la deuda. Para lograr ese efecto no se precisa descontar la letra o el pagaré y ni siquiera es preciso girarlos al cobro a su vencimiento, si se desea evitar gastos bancarios (aunque en este último caso no cabría exigir el pago de intereses y costas). Lo importante, al margen las posibilidades financieras que ofrecen la letra o el pagaré, es lo que representan como reconocimiento de deuda y consiguiente título ejecutivo.
- Si la deuda es importante y se ha pactado un pago fraccionado que nos lleva muy lejos en el tiempo, resulta conveniente suscribir un documento donde se refleje que las letras se entregan con la fecha de vencimiento en blanco, se indique el calendario de vencimientos y se nos autorice expresamente a girar **a la vista** todas las letras pendientes de vencimiento en caso de impago de una de las anteriores (vencimiento anticipado de los plazos pactados). De esta forma no nos veremos obligados a esperar a sucesivos vencimientos cuando sabemos que no serán atendidos y dispondremos de títulos ejecutivos por el total de la deuda.

2.4. GARANTÍAS ADICIONALES

Resulta innecesario ensalzar la conveniencia de contar con GARANTÍAS ADICIONALES de cobro, si bien somos conscientes de las dificultades que conlleva su solicitud y no nos detendremos en su análisis, pues se trata de medidas por todos conocidas.

Señalar simplemente que, en defecto de un seguro de caución, es conveniente establecer un límite de riesgo individualizado y exigir, si es posible, garantías permanentes que cubran dicho riesgo, como puede ser un aval bancario o una fianza de terceros. Con ello cubrimos —o cuando menos limitamos— el riesgo corriente en circulación.

Supuesto caso de que el cliente no ofrezca la solvencia suficiente, convendría intentar obtener garantías de pago respecto del resto del suministro (aval bancario, fianza personal, prenda, hipoteca, orden irrevocable de pago, reserva de dominio, etc.).

2.5. GESTIONES DE RECOBRO PREJUDICIALES

No podemos terminar estas líneas sin enfatizar hasta el extremo la importancia de las GESTIONES DE RECOBRO PREJUDICIALES, para cuyo éxito resulta esencial, en primer lugar, la rapidez.

Cada día que pasa el expediente en una gaveta es un día que el moroso aprovechará para reducir su solvencia, un día más de ventaja que concedemos a otras empresas afectadas por su falta de liquidez y un día menos para solucionar ventajosamente el asunto.

Además de actuar con rapidez, resulta imprescindible implicar al Departamento Comercial en las acciones de recobro, cuyas entrevistas personales con el cliente moroso suelen ser más efectivas que cualquier llamada telefónica o carta de los responsables de la Empresa.

En este cometido, los comerciales han de tener dos reglas bien presentes. La primera es no dejarse tranquilizar ni engatusar. El comercial no puede contentarse con palabras. Tiene que volcar sobre el cliente toda la presión y tiene que hacer lo necesario para que dicha presión de frutos, por escasos que sean. Y la segunda regla es volver siempre con resultados positivos. Cada visita o gestión tiene que tener como resultado una mejora: letras o pagarés donde no los había, reconocimientos de deuda, calendarios de pagos, etc. Un día bien empleado en este cometido puede ahorrarnos más un año en los Juzgados, lo que quizás nos permita adelantarnos a otro proveedor afectado o incluso a una posible situación concursal. ■

Ayudas de Estado a los Bancos en tiempos de crisis

VÍCTOR SAGOT
(IberForo-Madrid)

1. DE LA REGULACIÓN DE LAS AYUDAS DE ESTADO EN LA UE

El establecimiento de un verdadero Mercado Único Europeo sin distorsiones de la competencia requiere que los Estados Miembros de la Unión Europea no puedan conceder ayudas, o cualquier tipo de ventajas comparativas, que beneficien a sus nacionales en perjuicio de los otros agentes económicos comunitarios.

El artículo 87.1 del Tratado de la Comunidad Europea dispone por lo tanto que *«salvo que el presente Tratado disponga otra cosa, serán incompatibles con el mercado común, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados Miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones»*.

Sin embargo, la Comisión también debe tener en cuenta la situación económica de la UE en cada momento, y en particular la necesidad de adaptación estructural, el fortalecimiento de la competitividad de la industria europea, la lucha contra el desempleo y las peticiones de un desarrollo regional equitativo.

Con este propósito, los apartados 2 y 3 del mismo artículo 87 permiten que la UE apruebe ciertos tipos de ayudas que resultan beneficiosas para el Mercado Único.

En concreto, el artículo 87.3.b) dispone lo siguiente: *«podrán considerarse compatibles con el mercado común las ayudas para fomentar la realización de un proyecto de importante interés común europeo o destinadas a poner remedio a una grave perturbación en la economía de un Estado Miembro»*.

2. DE LAS COMUNICACIONES DE LA COMISIÓN EUROPEA Y SUS PRINCIPIOS

Dada la envergadura de la crisis económica actual que ahora ha puesto en peligro incluso a bancos esencialmente sólidos y al alto grado de integración e interdependencia de los mercados financieros, la Comisión Europea ha decidido ampliar las posibilidades de ayudas de los Estados Miembros a sus instituciones financieras pero en el estricto marco de conformidad con las normas y principios básicos del derecho de la competencia.

Para ello, la Comisión ha decidido retomar las conclusiones del Consejo de Economía y Finanzas de la UE (ECOFIN) de 7 de octubre de 2008; el cual se compromete a adoptar todas las medidas necesarias para reforzar la solidez y estabilidad del sistema financiero, acordando a su vez que la intervención pública debe decidirse a nivel nacional pero en un marco coordinado y sobre la base de varios principios comunes de la UE que son los siguientes:

- Las intervenciones deberán ser oportunas y la ayuda debe ser en principio temporal.
- Los Estados Miembros se mantendrán vigilantes por lo que respecta a los intereses de los contribuyentes.
- Los accionistas deberán soportar las consecuencias de la intervención.
- Los Estados Miembros deberán estar en condiciones de realizar un cambio de dirección en las instituciones financieras.
- La dirección no deberá retener beneficios indebidos. Los Gobiernos tendrán, entre otras cosas, poder para intervenir en la remuneración de los directores.
- El interés legítimo de los competidores debe protegerse, en especial a través de normas sobre ayudas estatales.

- Deben evitarse las repercusiones negativas.

COMUNICACIONES

Por consiguiente, la Comisión ha ido emitiendo, desde que comenzó la crisis, varias Comunicaciones para regular el funcionamiento de las ayudas de los Estados Miembros a sus instituciones financieras en sus múltiples facetas.

La primera y más importante de todas es la *Comunicación relativa a la aplicación de las normas sobre ayudas estatales a las medidas adoptadas en relación con las instituciones financieras en el contexto de la actual crisis financiera mundial*, de 13 de octubre de 2008, llamada a su vez «**Comunicación bancaria**».

La segunda Comunicación, de 5 de diciembre de 2008, llamada *Comunicación relativa a la recapitalización de las instituciones financieras en la crisis financiera actual: limitación de las ayudas al mínimo necesario y salvaguardias contra los falseamientos indebidos de la competencia*, trata como su nombre indica, exclusivamente de la recapitalización de los bancos en dificultades por parte de un Estado miembro.

La tercera Comunicación, *Comunicación relativa al marco temporal comunitario aplicable a las medidas de ayuda estatal al acceso a la financiación en el actual contexto de crisis económica y financiera*, de 17 de diciembre de 2009, es aún más específica al regular casi en exclusiva cuestiones procesales en relación con el marco temporal de las medidas adoptadas por la Comisión en la anterior Comunicación. Fue modificada y publicada en su versión consolidada el 7 de abril de 2009.

Por último, la Comisión publicó la *Comunicación relativa al tratamiento de los activos tóxicos en el sector bancario comunitario* de 25 de febrero de 2009.

Gracias a estas herramientas, la Comisión ha podido aprobar más de 90 planes de ayudas a instituciones financieras comunitarias, siendo el último de ellos el plan de recapitalización de «Allied Irish Bank» con fecha del 12 de mayo de 2009.

Se centra el análisis en la «Comunicación bancaria» por ser la que establece

las normas y principios generales retomados con posterioridad por las demás Comunicaciones.

3. DE LA COMUNICACIÓN BANCARIA

La Comunicación bancaria contempla varios tipos de medidas de ayudas para los cuales fija las condiciones de compatibilidad con el derecho de la competencia.

En primer lugar, es preciso recordar los principios siguientes que se aplican a todo tipo de medida de ayuda estatal para que no excedan de lo estrictamente necesario a fin de lograr su objeto legítimo evitando o minimizando las distorsiones a la competencia:

- Que estén bien enfocadas a fin de poder lograr eficazmente el objetivo de solucionar una perturbación grave en la economía.
- Que sean proporcionales al problema en cuestión, y no ir más allá de lo que se requiere para lograr este efecto.
- Que estén diseñadas de tal manera que se minimice las repercusiones negativas en los competidores, otros sectores y otros Estados Miembros.

Estos principios son los que subyacen en los Tratados comunitarios y que aparecen entre otras en las llamadas «Directivas Comunitarias sobre ayudas estatales de salvamento y reestructuración de empresas en crisis».

Además de estos principios, existen determinadas condiciones que se aplican a las medidas de ayuda en función de su naturaleza.

REGÍMENES DE GARANTÍA

En primer lugar, la Comisión contempla los **regímenes de garantía que cubren las partidas de pasivo establecidos a través de una declaración, legislación o un régimen contractual**. Para ellos establece los siguientes criterios de compatibilidad:

- a) Deben ser objetivos, tener debidamente en cuenta su papel en la economía global, y no ser discriminatorios en particular en relación con la nacionalidad (deben estar cubiertos por el régimen todas las instituciones financieras constituidas en el Estado Miembro, con actividades significativas en ese Estado Miembro, incluidas las filiales).
- b) Las garantías que exceden de los depósitos de los particulares deben centrarse en la fuente específica de dificultades y restringirse a lo que pueda considerarse necesario para hacer frente a los aspectos relevantes de la crisis. De acuerdo con este criterio, se puede justificar que se garanticen determinados tipos de depósitos interbancarios e incluso títulos de crédito a corto y medio plazo en la medida en que tales obligaciones no estén protegidas a través de otros medios.
- c) Tales garantías no deben incluir deudas subordinadas o una cobertura indiscriminada de todas las responsabilidades pues tenderían simplemente a salvaguardar los intereses del capital de riesgo.
- d) La duración y el alcance de cualquier régimen de garantía que vaya más allá de los regímenes de garantía de los depósitos de particulares deben limitarse al mínimo necesario. Para seguir aplicando el régimen de garantía, el Estado Miembro deberá realizar un análisis cada seis meses que se presentará ante la Comisión. A condición de que dicho análisis se haga regularmente, la aprobación del régimen puede cubrir en principio un período de más de seis meses y hasta un máximo de dos años. Podría prorrogarse, previa aprobación de la Comisión, siempre que la crisis lo requiera.
- e) Los Estados Miembros deberán tomar medidas adecuadas para garantizar una contribución significativa de los beneficiarios y/o sector al coste de la garantía y, cuando sea necesario, al coste de la intervención del Estado en caso de que deba recurrirse a la garantía.
- f) El régimen de garantía deberá a su vez incluir mecanismos adecuados para minimizar las distorsiones a la competencia y el abuso potencial de las situaciones de ventaja de los beneficiarios adquiridas mediante la garantía del Estado (por ejemplo mediante restricciones de la conducta comercial, introducción de un límite máximo de cuota de mercado, incluso sanción de retirar la garantía concedida a una institución financiera en caso de incumplimiento).
- g) Un régimen de garantía debe ir acompañado, a su debido tiempo, de medidas de ajuste necesarias para el sector en su conjunto y/o por la reestructuración o liquidación de los beneficiarios individuales, en especial aquéllos para los que deba recurrirse a la garantía.

RECAPITALIZACIÓN DE INSTITUCIONES FINANCIERAS

En segundo término, la Comisión contempla como medida adecuada la **recapitalización de las instituciones financieras**. Aunque con posterioridad desarrolla esta parte en una nueva Comunicación (ver *supra*), ya define las siguientes condiciones para su aceptación.

Conviene destacar que los criterios relativos a los regímenes generales de garantía se aplican también a los regímenes de recapitalización: criterios de elegibilidad objetivos y no discriminatorios, ámbito temporal del régimen, limitación de la ayuda a lo estrictamente necesario, necesidad de salvaguardias contra los posibles abusos y distorsiones indebidas de la competencia, exigencia de que la recapitalización vaya seguida de un plan de reestructuración del beneficiario que será examinado separadamente por la Comisión. Sin embargo se suman los siguientes requisitos:

- a) La inyección de capital en instituciones financieras no deben permitirse al beneficiario que inicie

estrategias comerciales agresivas, una expansión de sus actividades u otros comportamientos que impliquen distorsiones indebidas de la competencia.

- b) El Estado Miembro que inyecte capital deberá recibir unos títulos de valor correspondientes a su participación en la recapitalización. El precio de emisión de las nuevas acciones deberá fijarse sobre una evaluación en base a criterios de mercado (las acciones privilegiadas con una remuneración correcta se consideran positivamente).
- c) La aprobación del régimen de ayudas no exime a los Estados Miembros de presentar a la Comisión un informe semestral sobre la utilización del régimen y los planes individuales para las empresas beneficiarias.

LIQUIDACIÓN CONTROLADA

En tercer lugar, se menciona, por parte de la Comisión, la posibilidad de **liquidación controlada de determinadas instituciones financieras** siempre que se respeten, además de las orientaciones anteriormente expuestas sobre los regímenes de garantía y recogidas a su vez en la recapitalización de las instituciones financieras, las siguientes condiciones:

- a) La naturaleza específica de una medida de liquidación conlleva que deba dedicarse especial atención a la necesidad de minimizar el riesgo moral, especialmente mediante la exclusión de accionistas y en alguna manera de ciertos tipos de acreedores del beneficio de cualquier ayuda en el contexto de un procedimiento de liquidación controlado.
- b) La protección de la estabilidad financiera en el actual clima de agitación financiera puede forzar que el reembolso a determinados acreedores del banco objeto de liquidación se haga a través de las medidas de ayuda. La elección de criterios para la selección de los ti-

pos de pasivo con este fin deberá seguir las mismas normas que se aplican a los pasivos cubiertos por un régimen de garantía.

Por último y al margen de las medidas anteriores, la Comisión contempla que, en determinadas circunstancias, puede considerarse que la ayuda específica a una determinada institución financiera puede no constituir ayuda si se cumple varias condiciones como por ejemplo: que la institución sea solvente en el momento de la concesión de la liquidez y que esta última no forme parte de un paquete de medidas más amplio, que el banco central cobre al beneficiario un tipo de interés penalizador, que la medida se tome por iniciativa del propio banco central y que no esté respaldada por ninguna garantía del Estado, etc.

4. CONCLUSIÓN

La Comisión ha querido, a través de estas distintas herramientas jurídicas, tomar en serio las preocupaciones desatadas por la crisis económica y las reivindicaciones de los Estados Miembros hacia una mayor flexibilidad de las normas de competencia en materia de control ayudas de Estado en dicho contexto.

Pero, si bien ha aceptado agilizar y acelerar los procedimientos, comprometiéndose por ejemplo a una adopción rápida de decisiones tras la notificación completa de las medidas de los Estados Miembros (en caso necesario en el plazo de 24 horas y durante un fin de semana), no ha renunciado en absoluto a aplicar las condiciones de la normativa relativa a ayudas de Estado establecidas por la Comisión y por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas a lo largo de los últimos años.

Tampoco ha renunciado la Comisión a su papel de guardiana del Mercado Único frente a la determinación de algunos Estados Miembros de recurrir a un proteccionismo nacional que podría poner en peligro la cohesión de la economía comunitaria y perjudicar a las instituciones financieras y demás agentes económicos no nacionales. ■

El despido objetivo por causas económicas

EDUARDO FERNÁNDEZ MORO
(IberForo-Oviedo)

I. INTRODUCCIÓN

La situación actual de crisis económica que desgraciadamente vive nuestro país, ha ocasionado que nuestros medios de comunicación ya sean escritos, audiovisuales o radiofónicos nos informen a diario de los denominados Expedientes de Regulación, más conocidos por sus siglas ERE, propuestos por las grandes empresas del sector de la metalurgia, automoción etc., que suponen en la mayoría de los casos despidos colectivos basados en causas económicas, técnicas, organizativas o de producción que afectan a un gran número de trabajadores.

El presente artículo pretende instruir brevemente al lector sobre el Despido Objetivo por Causas Económicas, regulado en los artículos 52.c) en concordancia con el 51.1 del Estatuto de los Trabajadores que supone un mecanismo extintivo procedimentalmente menos complejo y más rápido que el previsto para los despidos colectivos, condicionado por el número de trabajadores afectados en proporción a la magnitud de la plantilla de la empresa, sin requerir para su efectividad con carácter previo de una autorización administrativa, ni de un período de consultas con los representantes de los trabajadores, requisitos necesarios en los despidos colectivos, quedando la revisión de la decisión empresarial exclusivamente remitida en su caso a la iniciativa impugnatoria posterior del trabajador.

II. LÍMITES CUANTITATIVOS A SU APLICACIÓN

A diferencia del despido colectivo, esta modalidad permite que el empresario pueda extinguir contratos de trabajo cuando exista la necesidad objetivamente

acreditada de amortizar puestos de trabajo por causas económicas, siempre que en un periodo de 90 días su número sea inferior a:

- 10 trabajadores en empresas que ocupen menos de 100 trabajadores.
- El 10% en empresas que ocupen entre 100 y 300 trabajadores.
- 30 trabajadores en empresas que ocupen 300 o más trabajadores.
- Extinción de los contratos de la totalidad de la plantilla, cuando el número de trabajadores afectados sea 5 o inferior a 5, bien por desaparición de la empresa, bien por mantenimiento de la misma pero sin trabajadores a su servicio.

Del mismo modo, a fin de evitar abusos desproporcionados en el uso de este tipo de despido, se considerarán realizadas en fraude de ley las extinciones ejecutadas en períodos sucesivos de 90 días dentro de los umbrales señalados, sin que concurren causas nuevas que justifiquen tal actuación, siendo declarados los despidos nulos y sin efecto.

III. CAUSAS ECONÓMICAS

Esta modalidad de despido constituye una de las figuras que más controversia despierta cuando debe ser aplicada o cuando se habla de la misma, ya que ni en el artículo 52.c) ni en el 51.1 se define con claridad cuál es el concepto de causa económica, limitándose simplemente a determinar que se presume la existencia de las causas económicas cuando la adopción de las medidas propuestas contribuya a superar una situación negativa de la empresa.

La jurisprudencia ha concretado las notas caracterizadoras de la causa económica que desencadene la extinción de los contratos:

- La causa económica debe ser objetiva, real, suficiente y actual.
- La situación económica de la empresa en modo alguno debe ser irreversible, más bien al contrario se debe tratar de situaciones no definitivas y recuperables.
- La situación económica negativa debe afectar a la empresa en su conjunto.
- En un grupo de empresas la situación económica negativa debe valorarse teniendo en cuenta la evolución económica de las empresas del grupo.

JURISPRUDENCIA

Dos sentencias recientes de nuestro Tribunal Supremo, de 11 de junio y 29 de septiembre de 2008, han supuesto un importante paso adelante a la hora de flexibilizar los criterios a tener en cuenta para valorar un despido objetivo por causas económicas, derivando al empresario únicamente la carga de probar con indicios y argumentaciones suficientes la conexión entre la situación de crisis y la medida del despido, lo que en términos coloquiales y sin perjuicio de la valoración de cada caso concreto, supondría acreditar una situación de pérdidas continuadas, desaparición de clientes, reducción de la producción, aumento de capital social con el fin de sufragar las pérdidas, etc., que lleve consigo la amortización de puestos de trabajo de la que resultaría una evidente disminución de los costes salariales, una minoración de las pérdidas y finalmente un alivio para la cuenta de resultados de la empresa.

IV. DETERMINACIÓN DE LOS TRABAJADORES AFECTADOS

Nuestro Estatuto de los Trabajadores no realiza mención alguna al respecto,

por lo que el empresario deberá realizar la selección de los trabajadores afectados, si bien los representantes de los trabajadores tendrán prioridad de permanencia en la empresa.

V. FORMALIDADES

Uno de los aspectos fundamentales para el buen fin de la extinción perseguida es el cumplimiento estricto de los requisitos formales establecidos legalmente, pues el incurrir en el más mínimo error puede llevar consigo que el despido sea declarado nulo o improcedente, con la obligación de readmitir al trabajador o indemnizarle por un importe muy superior a los 20 días por año de servicio pretendido.

A) COMUNICACIÓN ESCRITA. CONTENIDO DE LA CARTA DE DESPIDO

La carta en la que se comunique el cese debe contener una descripción clara, concreta y suficiente de la situación económica negativa invocada a fin de que el trabajador pueda rebatirla y organizar su defensa. Si por ejemplo se alega la existencia de pérdidas en la empresa sería recomendable determinar el ejercicio económico o período en el que se han producido, el importe de las mismas, etc., no basta con una mera referencia genérica a la existencia de las mismas con expresiones tales como «existencia de innumerables pérdidas, o de pérdidas reiteradas durante los últimos tiempos, o de pérdidas acumuladas en los últimos ejercicios».

B) PREAVISO

El empresario en el momento de la extinción del contrato podrá optar entre respetar el plazo de preaviso de 30 días previsto legalmente y computado desde la entrega de la carta de despido al trabajador en cuyo caso la relación laboral se mantiene vigente hasta dicha fecha o extinguirlo de forma inmediata sin respetar dicho plazo o con un plazo menor de pre-



aviso, en cuyo caso estará obligado a abonar los salarios correspondientes a dicho período.

En el supuesto de que el empresario opte respetar el plazo de preaviso, deberá cumplir dos requisitos:

- a) Deberá entregar copia de la carta de despido con el correspondiente preaviso a los representantes de los trabajadores.
- b) Otorgar una licencia de 6 horas semanales al trabajador cuyo puesto de trabajo se pretende amortizar a fin de que pueda buscar nuevo empleo, sin que en modo alguno dichas horas puedan ser descontadas en su nómina.

C) PUESTA A DISPOSICIÓN DE LA INDEMNIZACIÓN CON CARÁCTER GENERAL

A fin de evitar la nulidad del despido el empresario debe poner a disposición del trabajador, en el mismo acto en el que le comunica su despido, la indemnización consistente en 20 días por año de servicio, prorrateándose por meses los períodos de tiempo inferiores a un año con un máximo de 12 mensualidades. Dicha formalidad se entiende cumplida mediante la entrega de la misma en efectivo metálico, cheque bancario, transferencia bancaria ordenada el mismo día de la entrega de la carta de despido o en su caso cuando en la comunicación de cese se informe al trabajador que desde ese mismo día tiene la indemnización a su disposición en las oficinas de la empresa.

D) POSIBILIDAD DE DIFERIR EL PAGO DE LA INDEMNIZACIÓN POR CAUSAS ECONÓMICAS

Nos encontramos ante una facultad empresarial que desde nuestro punto de

vista debe tener carácter excepcional y debe interpretarse restrictivamente, debiendo ser utilizada única y exclusivamente en situaciones de iliquidez absoluta en la empresa e imposibilidad inmediata de realización de bienes.

Dicha imposibilidad de puesta a disposición de la indemnización debe hacerse constar expresamente en la carta de cese y debe fundarse imperativamente en una causa de índole económico, bajo sanción de nulidad del despido, entendiéndose que nos encontramos con una carga probatoria diabólica para el empresario, cuya falta de acreditación tendría consecuencias muy gravosas para la ya maltrecha situación económica de la empresa.

Si el empresario se acoge a la posibilidad de aplazar el pago, éste deberá hacerse efectivo en el momento en que tenga efectividad la decisión extintiva, es decir transcurrido el plazo de preaviso de 30 días previsto legalmente, pudiendo el trabajador a partir de este momento exigir su abono judicialmente.

E) ABONO PARCIAL DE LA INDEMNIZACIÓN POR EL FONDO DE GARANTÍA SALARIAL

Posibilidad a la que únicamente pueden acogerse las empresas cuya plantilla esté compuesta por menos de 25 trabajadores, consistente en que el FOGASA debe hacer frente al 40% de la indemnización que le corresponde al trabajador con el límite de una anualidad, de acuerdo con su salario o con el duplo del salario mínimo interprofesional si fuera superior, quedando el empresario obligado al abono del 60% restante. Argucia legal que evidentemente habrá que poner en conocimiento del trabajador en la carta de despido objetivo a fin de facilitarle toda la documentación necesaria para gestionar el cobro. ■

Reseñas de Jurisprudencia

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

PROPIEDAD INDUSTRIAL Y COMERCIAL

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 23 de abril de 2009.—La presente Sentencia dilucida un asunto que tiene por objeto una petición de decisión prejudicial con arreglo al artículo 234 C.E. La petición de decisión prejudicial tiene por objeto la interpretación de los artículos 7 y 8, apartado 2, de la Primera Directiva 89/104/C.E.E. del Consejo, de 21 de diciembre de 1998, relativa a la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros en materia de marcas. Dicha petición se presentó en el marco de un litigio entre tres mercantiles y un particular en calidad de administrador concursal de una de ellas, en relación con la venta por parte de una de las mercantiles a otra de una serie de productos de la marca Christian Dior incumpliendo una de ellas una de las cláusulas de su contrato de licencia con Dior.

El Tribunal concluye con dos razonamientos, en el primero de ellos establece que el artículo 8, apartado 2, de la Directiva debe ser interpretado en el sentido de que el titular de la marca puede invocar los derechos conferidos por esta última frente a un licenciario que infringe una cláusula del contrato de licencia que prohíbe, por razones de prestigio de la marca, la venta a saldistas de productos como los que son objeto del litigio principal, siempre que se determine que tal incumplimiento, habida cuenta de las circunstancias propias del asunto principal, causa perjuicio al aura y a la imagen de prestigio que confieren a dichos productos una sensación de lujo. En el segundo de ellos establece que, cuando la comercialización de productos de prestigio por el licenciario mediando incumplimiento de una cláusula del contrato de licencia deba no obstante considerarse hecha con el consentimiento del titular de la marca, este último sólo podrá invocar tal cláusula para oponerse a una reventa de estos productos sobre la base del artículo 7, apartado 2, de la Directiva, en el supuesto de que se determine, habida cuenta de las circunstancias propias del caso, que tal reventa causa un perjuicio a la reputación de la marca.

TRIBUNAL CONSTITUCIONAL

DERECHO A LA PRUEBA

Sentencia del Tribunal Constitucional de 11 de mayo de 2009. Ponente: Excmo. Sr. D. Guillermo Jiménez Sánchez.—Se impugna con este recurso de amparo una Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid por la que se deniega el recurso contencioso-administrativo interpuesto por un particular contra la Consejería de Obras Públicas, Urbanismo y Transportes de la Comunidad de Madrid, por no apreciar la convivencia de familiares en un domicilio, tras haberse inadmitido unas pruebas testificales justificadamente. El recurrente pretende subrogarse en un contrato de arrendamiento sobre vivienda pública concertado por su padre fallecido pero al no haber convivido durante el plazo de los dos años anteriores allí se le deniega dicha subrogación. En la demanda de amparo se denuncia la vulneración del derecho a la utilización de los medios de prueba pertinentes (art. 24.2) puesto que se inadmite la



prueba testifical, siendo ésta, a juicio del recurrente, determinante para la resolución del proceso. El Tribunal, una vez analizado el caso concreto, concluye estableciendo que no concurre la vulneración del precepto invocado puesto que para ello «debe ser imputable al órgano judicial la falta de práctica de la prueba admitida o la inadmisión de pruebas relevantes para la decisión final sin motivación alguna o con una interpretación y aplicación de la legalidad arbitraria e irrazonable».

TRIBUNAL SUPREMO

CUESTIÓN DE ILEGALIDAD: IMPUESTO DE DONACIONES

Sentencia del Tribunal Supremo, de 18 de febrero de 2009. Ponente: Exmo. Sr. D. Manuel Vicente Garzón Herrero.—El Tribunal estima la cuestión de ilegalidad planteada por la Sección Segunda de la Sala de lo Contencioso-Administrativo de Burgos, del Tribunal Superior de Justicia de Castilla y León en relación con el artículo 38 del Real Decreto 1629/91, de 8 de noviembre, que aprueba el Reglamento de Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Dicho artículo establece lo siguiente: «*En la donación por ambos cónyuges de bienes o derechos comunes de la sociedad conyugal se entenderá que existe una sola donación*». En consecuencia, el Tribunal concluye dictando la nulidad de este precepto habida cuenta de que, a su entender, vulnera el principio de legalidad así como los principios constitucionales de igualdad y proporcionalidad, igualando de esta forma, las donaciones de los regímenes de gananciales con las individuales.

DERECHO AL HONOR

Sentencia del Tribunal Supremo, de 24 de abril de 2009. Ponente: Exmo. Sr. D. Xabier O'Callaghan Muñoz.—El presente recurso trae causa la inclusión de un cliente por error en un registro de morosos, analizándose si existe justa causa o no para establecer una vulneración de su derecho al honor. El recurrente, una entidad bancaria, defiende que el cliente solamente ha estado inscrito en el registro de morosos durante 12 días, período en el que asegura nadie consultó sus datos. El Tribunal considera que la inclusión en un registro de morosos, erróneamente, sin que concorra veracidad, es una intromisión ilegítima en el derecho al honor. De esta forma, reitera la doctrina que ya sentó la sentencia de 5 de julio de 2004 que contempló el caso de la inclusión de una persona en el «Registro de aceptaciones impagadas» conocido por RAI por impago de unas letras de cambio cuya firma en la aceptación era falsa y, por tanto, no debió incluirse a la misma en dicho registro. Concluye dicha doctrina estableciendo que la vulneración del derecho al honor lo conforma el hecho probado de la inclusión indebida en el registro de morosos, por deuda inexistente. En consecuencia, el cliente perjudicado deberá ser indemnizado por el daño moral que se le ha causado.

CONTRATO DE SUMINISTRO

Sentencia del Tribunal Supremo, de 15 de abril de 2009. Ponente: Ilmo. Sr. D. Jesús Corbal Fernández.—El objeto del proceso versa sobre un contrato denominado de comisión de venta, abanderamiento y suministro a una estación de servicio celebrado entre una mercantil (Proveedor) y otra mercantil (titular de una estación de servicio) el 2 de septiembre de 1.997, con un Anejo del 19 de julio de 1.999, habiéndose

dose ejercitado por la primera entidad acción de resolución contractual por incumplimiento del pacto de suministro en exclusiva (y otros aspectos) con varias pretensiones accesorias, en tanto que por la revendedora del combustible se formuló excepción reconvenzional de nulidad contractual que fue apreciada y declarada por las dos sentencias dictadas en instancia con base en impedirse por la proveedora a la estación de servicio la fijación libre del precio de reventa de combustible e imponerle el que debía establecer en cada momento, con lo que se conculca la normativa sobre competencia establecida en el artículo 1.1.a) de la Ley de Defensa de la Competencia 16/1989, de 17 de julio [actualmente sustituida por la Ley 15/2007, de 3 de julio]. Después de haberse desestimado las pretensiones de la mercantil proveedora, ésta interpuesta recurso extraordinario por infracción procesal por cuestiones relativas a la competencia jurisdiccional del orden civil, la inaplicabilidad de la doctrina de la separabilidad para fundamentar la nulidad total del negocio y a la infracción de los artículos 1.300 C.C. y 1.2 L.D.C. al declarar la nulidad total del contrato. Todos ellos han sido desestimados por el Tribunal.

TRIBUNALES SUPERIORES DE JUSTICIA

RECURSO CAMERAL: EMPRESAS NO RESIDENTES

Sentencia del Tribunal Superior de Madrid de 30 de septiembre de 2008. Ponente: Ilmo. Sr. D. Jesús Nicolás García Paredes.—El objeto del presente recurso es la Resolución del Tribunal Económico Administrativo Regional de Madrid que confirma la liquidación girada por la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid. La entidad recurrente, sostiene la imposibilidad de liquidarse el recurso cameral por no haber satisfecho la misma cuota alguna por el Impuesto sobre Sociedades durante el ejercicio del año 2001, al tratarse de un establecimiento permanente de una entidad residente en Italia, no estando sujeta a dicha impuesto. El Tribunal estima el recurso presentado por la parte actora y declara la resolución nula habida cuenta de que la entidad está sujeta al nuevo Impuesto sobre la Renta de los No Residentes provocando, en consecuencia, la improcedencia de exigir dicho «recurso cameral» regulado en la Ley 3/1993, de 22 de marzo, Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación.

AUDIENCIAS PROVINCIALES

REFINANCIACIÓN CONCURSAL

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona de 6 de febrero de 2009. Ponente: Ilmo. Sr. D. Ignacio Sancho Gargallo.—El litigio deriva de la rescisión de la constitución de cinco garantías hipotecarias dentro del período sospechoso de dos años anterior a la declaración de concurso que la administración concursal de una entidad interesó frente a la concursada y frente a dos entidades bancarias. El Juzgado de lo Mercantil estimó rescindir la constitución de las hipotecas y ordenar su cancelación registral, condenando además a las dos entidades bancarias beneficiarias de esas garantías al pago de una cantidad en concepto de gastos generados por la constitución de dichas garantías. En consecuencia, los demandados interpusieron recurso ante esta Audiencia oponiéndose a la sentencia dictada. Concluye la Audiencia, por una parte, desestimando en su totalidad la argumentación de una de las entidades bancarias demandadas y, por otra, estimando parcialmente el recurso presentado por la otra entidad bancaria, dejando así sin efecto la rescisión de una de las hipotecas otorgadas por ésta.



Legislación Estatal

Materia

Legislación

Sociedades Mercantiles

Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles. La presente Ley incluye aspectos tan relevantes como la incorporación a la legislación española de la Directiva 2005/56/C.E. del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de octubre de 2005 y la unificación y ampliación del régimen jurídico de las denominadas «modificaciones estructurales».

B.O.E. núm. 82, de 4 de abril de 2009.

Mercado Hipotecario

Real Decreto 716/2009, de 24 de abril, por el que se desarrollan determinados aspectos de la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de regulación del mercado hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero. Algunos de los objetivos de este Real Decreto son aclarar por la capacidad que tienen las sucursales en España de entidades de crédito autorizadas en otro Estado miembro de la Unión Europea de emitir participaciones hipotecarias que tengan por objeto préstamos y créditos concedidos por ellas, garantizados por hipoteca sobre inmuebles situados en España, y siguiendo el objetivo de modernización normativa, adaptar la normativa hipotecaria a las recientes modificaciones en la legislación sobre el suelo y urbanística.

B.O.E. núm. 107, de 2 de mayo de 2009.

Registro Mercantil

Orden JUS/1291/2009, de 21 de mayo, por la que se modifica la Orden JUS/206/2009, de 28 de enero, por la que se aprueban nuevos modelos para la presentación en el Registro Mercantil de las cuentas anuales de los sujetos obligados a su publicación. Por Orden JUS/2006/2009, de 28 de enero, se aprobaron los modelos a que han de ajustarse los documentos que los empresarios obligados a dar publicidad a sus cuentas deben presentar para su depósito en el Registro Mercantil correspondiente. Habiendo observado determinadas omisiones producidas en los modelos publicados se hace necesario proceder a su modificación.

B.O.E. núm. 125, de 23 de mayo de 2009.

Impuesto sobre Sociedades y Renta de los no residentes

Orden EHA/1375/2009, de 26 de mayo, por la que se aprueban los modelos de declaración del Impuesto sobre Sociedades y del Impuesto sobre la Renta de no Residentes correspondiente a establecimientos permanentes y a entidades en régimen de atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español, para los períodos impositivos inicia dos entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2008, se dictan instrucciones relativas al procedimiento de declaración e ingreso y se establecen las condiciones generales y el procedimiento para su presentación telemática y se modifican otras disposiciones relativas a la gestión de determinadas autoliquidaciones.

B.O.E. núm. 131, de 30 de mayo de 2009.





Principales normas de Derecho Comunitario incorporadas al Derecho Español

<i>Materia</i>	<i>Norma</i>
Subvenciones	Orden TIN/788/2009, de 25 de marzo, por la que se modifica la Orden TIN/2965/2008, de 14 de octubre, por la que se determinan los gastos subvencionables por el Fondo Social Europeo durante el período de programación de 2007-2013. El artículo 56.4 del Reglamento (C.E.) n.º 1083/2006, del Consejo de 11 de julio, por el que se establecen las disposiciones generales relativas al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, al Fondo Social Europeo y al Fondo de Cohesión, y se deroga el Reglamento (CE) n.º 1260/1999 del Consejo de 21 de junio, por el que se establecen disposiciones generales sobre los Fondos Estructurales, dispone que las normas sobre subvencionabilidad del gasto se establezcan a escala nacional. <i>B.O.E.</i> núm. 79, de 1 de abril de 2009.

Normativa Autonómica

<i>Materia</i>	<i>Norma</i>
	CATALUÑA
Urbanismo	Ley 3/2009, de 10 de marzo, de regularización y mejora de urbanizaciones con déficits urbanísticos. El objeto de la presente Ley es facilitar los procesos de regularización definitiva de las urbanizaciones, entendida, según el caso, en términos de consolidación o de reducción parcial o total de la urbanización. <i>B.O.E.</i> núm. 86, de 8 de abril de 2009.
	COMUNIDAD VALENCIANA
Desarrollo Tecnológico	Ley 2/2009, de 14 de abril, de coordinación del sistema valenciano de investigación científica y desarrollo tecnológico. La presente normativa será un instrumento efectivo para el incremento de los estándares de investigación propia, para la incorporación y la formación de investigadores en las instituciones propias de la Comunidad Valenciana y para la formación de investigadores deseados por los centros de I+D+I de la empresa. <i>B.O.E.</i> núm. 110, de 6 de mayo de 2009.
	ISLAS BALEARES
Sucesiones	Ley 3/2009, de 27 de abril, de modificación de la compilación de derecho civil de las Illes Balears, sobre causas de indignidad sucesoria y desheredamiento. Esta Ley tiene por objeto impedir que las personas condenadas por delitos relacionados con violencia doméstica hereden el patrimonio de su víctima. Asimismo, la presente Ley introduce una disposición adicional que modifica la Ley de parejas estables para equiparar, a estos efectos, el régimen de estas parejas estables al régimen conyugal. <i>B.O.E.</i> núm. 121, de 19 de mayo de 2009.





Proyectos de Ley en tramitación

Materia	Norma
Servicios de Pago	<p><i>Proyecto de Ley de servicios de pago. La Comisión de la Unión Europea presentó la propuesta de Directiva sobre servicios de pago en el mercado Interior, la cual fue aprobada como Directiva 2007/64/C.E. del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de noviembre de 2007, sobre servicios de pago en el mercado interior, por la que se modifican las Directivas 97/7/C.E., 2005/65/C.E. y 2006/48/C.E. y por la que se deroga la Directiva 97/5/C.E. El objeto de la presente Ley es incorporarla al ordenamiento jurídico español.</i></p> <p>Presentado el 3 de abril de 2009, calificado el 14 de abril de 2009.</p> <p>Autor: Gobierno.</p> <p>Situación actual: Comisión de Economía y Hacienda.</p>
Empleo	<p><i>Proyecto de Ley de medidas urgentes para el mantenimiento y el fomento del empleo y la protección de las personas desempleadas (procedente del Real Decreto-Ley 2/2009, de 6 de marzo. Las medidas adoptadas en este Real Decreto-Ley se estructuran en tres capítulos. En el primero de ellos se regulan dos medidas dirigidas al mantenimiento del empleo. En el segundo de ellos se recogen dos medidas dirigidas a mejorar la protección social de los trabajadores y, por último, en el tercer de ellos se establecen medidas para incentivar el empleo de las personas desempleadas, entre las que destaca una novedosa medida que tiene por objeto incentivar al empresario para la contratación indefinida de trabajadores beneficiarios de las prestaciones por desempleo.</i></p> <p>Presentado el 26 de marzo de 2009, calificado el 31 de marzo de 2009.</p> <p>Autor: Gobierno.</p> <p>Situación Actual: Comisión de Trabajo e Inmigración.</p>
Libre Acceso a los Servicios	<p><i>Proyecto de Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio. Esta Ley, al incorporar al ordenamiento jurídico la Directiva 2006/123/C.E. del Parlamento Europeo y del Consejo, adopta un enfoque ambicioso intensificando la adopción de sus principios. El fin es impulsar la mejora de la regulación del sector servicio reduciendo las trabas injustificadas y proporcionando un entorno más favorable y transparente a los agentes económicos que incentive la creación de empresas. Esta Ley establece también bién la libertad de acceso a las actividades de servicios y su libre ejercicio.</i></p> <p>Presentado el 27 de marzo de 2009, calificado el 31 de marzo de 2009.</p> <p>Autor: Gobierno.</p> <p>Situación actual: Comisión de Economía y Hacienda.</p>



Noticias IberForo

IBERFORO ABOGADOS CONSOLIDA SU POSICIÓN ENTRE LOS BUFETES DE NEGOCIOS MÁS IMPORTANTES DE ESPAÑA

Ha tenido lugar en Madrid la asamblea de socios de IBERFORO ABOGADOS con asistencia de la práctica totalidad de los responsables de los 26 despachos que la red posee en diferentes ciudades españolas. En el transcurso de la misma se han acordado aspectos sustanciales para la definitiva integración y consolidación de la citada red, al aprobar una serie de medidas tendentes a reforzar la imagen de la marca dentro del mercado de los servicios jurídicos de alta gama, así como para garantizar la máxima calidad del asesoramiento jurídico multidisciplinar que ofrece a sus clientes en cualquier área de la geografía española.

VISIÓN DE FUTURO

La integración de la marca IBERFORO en sus despachos se ha llevado a cabo siguiendo las pautas de un programa de identidad corporativa específicamente diseñado para esta red. Ello ha supuesto concluir un ejercicio de reflexión común para adecuar su oferta a los nuevos parámetros por los que se rige un mercado tan competitivo como el de asesoramiento jurídico a empresas. En este ámbito de actividad, cada vez más complejo y globalizado, la imagen de marca ha pasado a ser herramienta fundamental, por lo que el tratamiento de la misma y su correcta implantación y proyección a los diferentes públicos objetivo a los que IBERFORO se dirige constituye la base del programa que, en materia de comunicación, han aprobado sus socios para acometer conjuntamente en toda España a lo largo de los próximos meses.

EN BUSCA DE LA EXCELENCIA

Los responsables de IBERFORO ABOGADOS han culminado además los trabajos de configuración de un modelo propio de gestión, caracterizado por el asesoramiento a sus clientes a través de un equipo multidisciplinar de profesionales que prestan sus servicios de forma integrada en todos y cada uno de los despachos de la red. El citado esfuerzo de calidad, en busca de la excelencia en el servicio, constituye el eje fundamental de la proyección futura y la base de la posición que IBERFORO ABOGADOS ocupa entre los bufetes de negocios más importantes de España. A ello se une su tradicional proyección internacional, acreditada en el ejercicio de la asesoría jurídica tanto a corporaciones extranjeras en España como a empresas nacionales en su actividad en el exterior.

EN EL CUARTO LUGAR DEL RANKING

Con trescientos profesionales integrados en sus oficinas, la posición que le corresponde a IBERFORO ABOGADOS en el ranking de los principales bufetes de negocios en España –dejando a un lado las compañías auditoras y de consultoría– se sitúa en el cuarto lugar, por detrás de Garrigues, Cuatrecasas, Uría Menéndez. A este potencial de negocio se unen las claras perspectivas de crecimiento futuro de la red en su progresivo desarrollo e implantación territorial.





IBERFORO ABOGADOS es una red constituida en diciembre de 1990 que integra a despachos profesionales de abogados, preexistentes y ya prestigiados, de toda España. Ya desde entonces se constituyó con el propósito de prestar los servicios profesionales de asesoramiento jurídico acomodándose a las necesidades y problemas actuales y al extenso ámbito territorial y multidisciplinar que poseen las organizaciones, empresas, asuntos y proyectos de nuestra época.

ESPECIALISTAS EN TODAS LAS RAMAS DEL DERECHO

La implantación territorial de IBERFORO, responde a la necesidad de alcanzar una estructura y organización de la misma escala y dimensión que los asuntos y problemas a afrontar. El número de abogados y otros profesionales que prestan sus servicios en los despachos permite que IBERFORO cuente con especialistas en todas las ramas del Derecho y en los distintos derechos locales y autonómicos. La implantación y solidez de cada uno de los despachos en sus respectivos ámbitos permiten la prestación de un asesoramiento profesional riguroso, personalizado y plenamente independiente de otras áreas de prestaciones de servicios que puedan motivar incompatibilidades éticas.



Foto de grupo de la asamblea de IBERFORO ABOGADOS celebrada en Madrid.



De izquierda a derecha, los responsables de IBERFORO ABOGADOS de Oviedo, Alfredo Prieto Valiente; Valladolid, Jesús Gómez-Escolar Mazuela; Toledo, Joaquín Sánchez Garrido (Vicepresidente de IBERFORO ABOGADOS); Madrid, Rafael García-Palencia (Secretario General de IBERFORO ABOGADOS), y Bilbao, José Bustamante Bricio.



Mesa de debate. En primer término, de izquierda a derecha, Juan Luis Ramos Mendoza (IBERFORO GUADALAJARA); Juan García Alarcón Altamirano (IBERFORO MÁLAGA); Joaquín Sánchez-Garrido Juárez (IBERFORO TOLEDO), y Pedro García Romera (IBERFORO BURGOS).





De izquierda a derecha, José Miguel L. López-Oleaga, de IBERFORO MADRID; Juan García Alarcón Altamirano, de IBERFORO MÁLAGA, y Jesús Gómez-Escolar Mazuela, de IBERFORO VALLADOLID.



De izquierda a derecha, Álvaro Martínez García, de IBERFORO CORUÑA y Juan Luis Ramos Mendoza, de IBERFORO GUADALAJARA.



José Bustamante Bricio, de IBERFORO BILBAO y Alfredo Prieto Valiente, de IBERFORO OVIEDO.



Ramón Bello Serrano, de IBERFORO ALBACETE, y Jaume Tomás Verdera, de IBERFORO BALEARES.



Margarita Alonso-Graña, de IBERFORO OVIEDO, y Alberto García Montes, de IBERFORO MURCIA.



El Secretario General de IBERFORO ABOGADOS, Rafael García-Palencia, con el responsable del despacho de IBERFORO BURGOS, Pedro García Romera.



Rafael García-Palencia, Secretario General de IBERFORO ABOGADOS, con los representantes del despacho de IBERFORO CASTELLÓN, David Lahiguera Arenilla y Vicent Bellido Cambrón.



El Secretario General y el Vicepresidente de IBERFORO ABOGADOS, Rafael García-Palencia y Joaquín Sánchez Garrido.

ALBACETE

DESPACHO DE ABOGADOS BELLO
C/ Marqués de Molins, 7, 4.º - 02001 ALBACETE
Teléfono: 967 21 66 21 - Fax: 967 52 18 24
E-mail: belloabogados@belloabogados.com

ALICANTE

CECILIO GOMEZ ALONSO, ABOGADO
C/ Churruca, 31, 1.º C - 03003 ALICANTE
Teléfonos: 965 92 51 71 / 965 12 47 33
Fax: 96 512 47 33
E-mail: ceciliogomez@iberforo.net

ALMERIA

LUIS DURBAN ABOGADOS, S.C.
C/ Jesús Durbán, 2, 2.º-1 - Centro Residencial Oliveros
04004 ALMERIA
Teléfonos: 950 23 35 22 / 950 23 47 60
Fax: 950 23 17 14
E-mail: ldurban@ncs.es

BALEARES

IBERFORO BALEARES ABOGADOS
Plaza Santa Eulalia, 5, 1.º - 07001 PALMA DE MALLORCA
Teléfono: 971 72 47 35 - Fax: 971 72 47 36
(Despachos en Ibiza y Menorca)
E-mail: srm@iberforobaleares.eu

BILBAO

ESTUDIO JURIDICO BUSTAMANTE, S.L.
C/ Ercilla, 16, 3.º - 48009 BILBAO
Teléfono: 94 424 26 00 - Fax: 94 423 99 05
E-mail: despacho@bustamanteabogados.com

BURGOS

PEDRO GARCIA ROMERA
Avda. Reyes Católicos, 10, 4.º C - 09004 BURGOS
Teléfono: 947 27 46 12 - Fax: 947 27 77 76
E-mail: iberforoburgos@csa.es

CASTELLON

IBERFORO CASTELLON ABOGADOS
C/ Ramón Llull, 37, entresuelo - 12005 CASTELLON
Teléfono: 964 22 87 19 - Fax: 964 20 21 88
E-mail: iberforocastellon@yahoo.es

CEUTA

BUFETE VALRIBERAS ABOGADOS Y ECONOMISTAS
Paseo del Revellín, 1, 2.º E - 51001 CEUTA
Teléfonos: 956 51 23 16 / 956 51 92 22
Fax: 956 51 16 48
E-mail: valriberas@telefonica.net

CIUDAD REAL

OBEJO - ABOGADOS
C/ Carlos Vázquez, 6, 6.º B - 13001 CIUDAD REAL
Teléfono: 926 22 31 04 - Fax: 926 22 97 10
E-mail: ciudadreal@iberforo.net

CORDOBA

PARDO Y ASOCIADOS, ABOGADOS
Avda. Gran Capitán, 21, 1.º-3.º - 14008 CORDOBA
Teléfono: 957 49 85 40 - Fax: 957 49 60 34
E-mail: despacho@mpardoabogados.com

GUADALAJARA

IRIZAR ABOGADOS
Pza. Capitán Boixareu Rivera, 24, 1.º D
19001 GUADALAJARA
Teléfono: 949 21 17 63 - Fax: 949 21 72 63
E-mail: irizar.abogados@irizarabogados.es

JAEN

FRANCISCO JAVIER CARAZO CARAZO
C/ Arquitecto Bergés, 24 bis - 23007 JAEN
Teléfono: 953 25 87 40 - Fax: 953 25 87 40
E-mail: javiercarazo@telefonica.net

LA CORUÑA

BUFETE CARLOS MARTINEZ Y ASOCIADOS, S.L.P.
Avda. de Arteijo, 19, 1.º - 15004 LA CORUÑA
Teléfono: 981 25 03 44 - Fax: 981 27 00 25
E-mail: lacoruña@iberforo.es

LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

JOAQUÍN ESPINOSA BOISSIER
C/ Primero de Mayo, 39, 1.º
35002 LAS PALMAS DE GRAN CANARIA
Teléfono: 928 37 11 92 - Fax: 928 36 83 42
E-mail: jespinosaboissierabogados@teletelne.es

MADRID

IBERFORO MADRID ABOGADOS
C/ Marqués de Cubas, 6 - 28014 MADRID
Teléfono: 91 360 51 83
Fax: 91 521 54 26 / 91 521 87 82 / 91 523 07 91
E-mail: madrid@iberforo.net

MALAGA

DESPACHO JUAN GARCIA ALARCON
C/ Alameda Principal, 6, 4.º izqda. - 29005 MALAGA
Teléfonos: 95 221 10 53 / 95 221 10 64
Fax: 95 221 51 04
E-mail: garci079@aranzadi.es

MARBELLA

DESPACHO JUAN GARCIA ALARCON
C/ María Auxiliadora, 2 A - 29600 MARBELLA
Teléfonos: 95 282 19 60 - Fax: 95 221 51 04
E-mail: garci079@aranzadi.es

MURCIA

GARCIA RUIZ - GARCIA MONTES,
ABOGADOS ASOCIADOS, S.L.P.
Plaza Carlos III, 1, Edificio Wellington, 4.º A
30008 MURCIA
Teléfonos: 968 21 23 60 / 968 21 16 66
Fax: 968 21 66 50
E-mail: garciamontes@infonegocio.com

NAVARRA

MARTINEZ MERINO ESPARZA, ABOGADOS ASOCIADOS
P.º José María Lacarra, 3, entreplanta. Oficina
31008 PAMPLONA
Teléfonos: 948 27 05 59 / 948 26 59 60
Fax: 948 27 04 51
E-mail: info@martinezmerino.com

OVIEDO-ASTURIAS

PRIETO VALIENTE ABOGADOS, C.B.
C/ Marqués de la Vega de Anzo, 1, 2.º dcha.
33007 OVIEDO
Teléfonos: 98 522 28 58 / 98 522 28 59
Fax: 98 521 33 70
E-mail: Asturias@iberforo.es

SAN SEBASTIAN

IBERFORO SAN SEBASTIAN ABOGADOS
(Estudio Jurídico Sunión)
Plaza del Txofre, 18, bajo
20001 SAN SEBASTIAN-DONOSTIA
Teléfono: 943 322 410 - Fax: 943 27 95 65
E-mail: sunion1@sunion.es

SEVILLA

LIBERATO MARIÑO DOMÍNGUEZ Y
EMILIO ALEGRE MACÍAS, ABOGADOS
C/ San Juan de Dios, 2, 1.º A - 41005 SEVILLA
Teléfono: 95 463 67 18 - Fax: 95 464 80 78
E-mail: despacholmd@lmd.e.telefonica.net

TOLEDO

IBERFORO TOLEDO ABOGADOS
Callejón del Lucio, 5, 2.º - 45001 TOLEDO
Teléfonos: 925 21 51 74 / 925 21 54 09
Fax: 925 22 04 95
E-mail: toledo@iberforo.net

VALENCIA

AZPITARTE ABOGADOS
C/ Gregorio Mayans, 3, 2.º-5 - 46005 VALENCIA
Teléfonos: 96 334 32 07 / 96 334 35 27
Fax: 96 334 37 48
E-mail: iberforovalencia@azpitarte.com

VALLADOLID

IBERFORO VALLADOLID ABOGADOS (Gómez-Escolar)
C/ Santiago 19, 3.º C - 47001 VALLADOLID
Teléfonos: 983 34 08 11 / 629 50 33 18
Fax: 983 34 07 33
E-mail: info@gomezescolarabogados.es

VIGO

VINDEX ABOGADOS ASOCIADOS
C/ Marqués de Valladares, 31, 1.º
36201 VIGO (PONTEVEDRA)
Teléfonos: 986 43 71 22 / 986 43 66 65
Fax: 986 43 27 95
E-mail: administracion@vindexabogados.com

SERVICIOS LEGALES

⇒ Derecho Mercantil y Societario
⇒ Fusiones y Adquisiciones
⇒ Derecho Bancario y Bursátil
⇒ Derecho Concursal
⇒ Derecho Procesal Civil y Penal

⇒ Arbitraje
⇒ Derecho Constitucional
⇒ Derecho Administrativo
⇒ Derecho del Medio Ambiente
⇒ Derecho Urbanístico

⇒ Derecho Inmobiliario Registral
⇒ Derecho Tributario
⇒ Derecho Laboral
⇒ Derecho Internacional
⇒ Derecho Comunitario

⇒ Derecho de la Competencia
⇒ Telecomunicaciones
⇒ Propiedad Industrial e Intelectual
⇒ Derecho Informático
⇒ Protección de Datos