

Derecho y Empresa



Tercer trimestre
2010



IberForo
www.iberforo.net



IberForo

NUESTRA PORTADA ESPECIAL IBERFORO VIGO

Con casi medio millón de personas que transitan diariamente por sus plazas y calles y ostentando el mérito excepcional de ser el mayor puerto de pescado del mundo, Vigo constituye uno de los centros de actividad económica y empresarial más dinámicos del norte de España. Ligado a los años de mayor desarrollo demográfico y crecimiento económico de la ciudad está también el origen de IBERFORO VIGO ABOGADOS, despacho fundado en los años sesenta por el jurista **Antonio Viana Conde**, quien, en compañía de los letrados **Antonio de Sas Fojón** y **Santiago González Méndez** –actuales socios del despacho–, participaron en la fundación de la red IBERFORO ABOGADOS. Enclavado en la primera planta de un céntrico y monumental edificio de estilo neogótico –característico de la mejor arquitectura de la ciudad–, IBERFORO VIGO, veinte años después, es hoy un gran despacho colectivo en el que todos sus letrados son socios de la firma y donde los juristas más experimentados trabajan, codo a codo, con una nueva generación de profesionales de la abogacía que ha asumido la responsabilidad empresarial de gestionarlo hasta consolidarlo entre los primeros bufetes de Vigo. A él dedicamos nuestra portada y reportaje especial en páginas interiores.

Derecho y Empresa

Han colaborado en este número:

Sara Hoyos Fernández-Savater. *IberForo-Madrid*

Fernando Mazana Pacheu. *IberForo-Toledo*

Leire Lertxundi Beristain. *IberForo-San Sebastián*

Edición y Coordinación:

Miguel López López-Oleaga

Alejandro París Carrera

Sumario

Opinión:

<i>Competencia: Acuerdos verticales</i> , por Sara Hoyos Fernández-Savater	2
--	---

Derecho y Empresa. Artículos:

Laboral: <i>Los Expedientes de Regulación de Empleo (ERE)</i> , por Fernando Mazana Pacheu	4
---	---

Civil: <i>Anticipo de cantidades en la construcción y venta de viviendas</i> , por Leire Lertxundi Beristain	7
---	---

Reseñas de Jurisprudencia	10
--	----

Novedades legislativas:

<i>Legislación Estatal</i>	13
----------------------------------	----

<i>Normativa Autonómica</i>	14
-----------------------------------	----

<i>Proyectos de Ley en tramitación</i>	15
--	----

Noticias IberForo	16
--------------------------------	----

Especial IberForo Vigo. <i>Un dinámico despacho colectivo</i>	19
--	----



Acuerdos verticales

SARA HOYOS FERNÁNDEZ-SAVATER

(IberForo-Madrid)

I. INTRODUCCIÓN

Los **acuerdos verticales** son acuerdos suscritos entre dos o más empresas que operan en planos distintos de la cadena de producción o distribución y que se refieren a las condiciones en las que las partes pueden adquirir, vender o revender determinados bienes o servicios. Estos acuerdos pueden incluir restricciones a la competencia prohibidas por el artículo 101.1 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE)¹ (restricciones verticales), pero también pueden mejorar la eficiencia económica de una cadena de producción al permitir una mejor coordinación entre las empresas participantes, siéndoles en tal caso aplicable una *exención individual* de la prohibición (art. 101, apartado 3). La probabilidad de que los efectos contrarios a la competencia no se vean compensados con esta mejora de eficiencia depende de si no hay competencia de forma suficiente en uno o más de los dos planos de producción, es decir, si existe algún grado de poder de mercado a nivel del proveedor o el comprador, o en ambos niveles.

El Reglamento 2790/1999 de la Comisión, de 22 de diciembre de 1999, sobre la aplicación del artículo 81, apartado 3, del Tratado a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas definía una **categoría de acuerdos verticales** que, a juicio de la Comisión Europea, cumplía normalmente las condiciones previstas en el artículo 101, apartado 3, y estaba, por lo tanto, exenta de prohibición (*exención por categoría*).

Tras diez años de vigencia del anterior Reglamento, desde el 1 de junio de 2010, y

por un plazo de 12 años, entrará en vigor la nueva normativa sobre restricciones verticales, constituida por el Reglamento 330/2010, de la Comisión, de 20 de abril de 2010, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas, y las Directrices de la Comisión relativas a las restricciones verticales.

El nuevo Reglamento, como el anterior, tiene por objeto reducir la carga que pesa sobre las empresas sin poder de mercado, a través de la exención general de la prohibición del artículo 101 TFUE para los acuerdos verticales si reúnen determinadas condiciones, así como permitir a la Comisión Europea y al resto de autoridades nacionales de la competencia centrar sus esfuerzos en las prácticas colusorias desarrolladas por las que sí lo tienen y en las restricciones especialmente graves (las comúnmente denominadas *hardcore restrictions*).

II. PRINCIPALES CAMBIOS INTRODUCIDOS POR LA NUEVA NORMATIVA

II.1. IMPORTANCIA DEL PODER DE MERCADO DEL COMPRADOR

En este punto es donde la nueva normativa introduce la primera novedad, al crear una **presunción de legalidad** de aquellos acuerdos verticales **en función de la cuota de mercado** del proveedor y del comprador² (y siempre que tales acuerdos no contengan restricciones especialmente graves, como se verá más adelante). Efectivamente, en el entendimiento de que algunos compradores también pueden disponer de un poder de mercado con posibles efectos negativos para la competencia, el nuevo Reglamento exige para que sea aplicable la exención de la aplicación del artículo 101 TFUE que la **cuota de mercado** no sólo del proveedor, sino **también del comprador, no supere el 30%**.

La introducción de un umbral a la cuota de mercado del comprador es especialmente beneficiosa para las PYMES porque, como competidores de compradores con poder de

¹ Desde el 1 de diciembre de 2009, el artículo 81 del Tratado CE se ha sustituido por el artículo 101 del TFUE, que es, en esencia, idéntico al anterior. Este artículo prohíbe todos los acuerdos entre empresas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado interior. No obstante, en su apartado 3 indica que esa prohibición es inaplicable a aquellos acuerdos que contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, y reserven al mismo tiempo a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante, y sin que impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos ni ofrezcan a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate.

² Con el anterior Reglamento 2790/1999 sólo se atendía a la cuota de mercado del proveedor (sólo en el caso de los acuerdos que contenían obligaciones de suministro exclusivo se estaba a la del comprador).

mercado, o como proveedores sin capacidad suficiente para contrarrestar el del comprador, son las más propensas a ser perjudicadas por las restricciones verticales aplicadas por un comprador.

En todo caso, **superado ese umbral del 30% (safe harbor)** por alguna de las partes, no se presume que el acuerdo esté prohibido, pero las partes deberán analizar a través de la correspondiente **autoevaluación** si el mismo cae en el ámbito de aplicación del artículo 101.1 TFUE y, en caso afirmativo, si reúne las condiciones descritas en el apartado tercero de dicho artículo y, por lo tanto, cabe una exención individual; tarea de análisis para la que cuentan con las orientaciones contenidas en las Directrices relativas a las restricciones verticales.

II.2. RESTRICCIONES ESPECIALMENTE GRAVES (HARDCORE RESTRICTIONS). EL CASO CONCRETO DE LAS RESTRICCIONES DE LAS VENTAS ONLINE

La presunción de legalidad descrita en el apartado anterior desaparece en el caso de acuerdos verticales que incluyen alguna de las **restricciones especialmente graves (hardcore restrictions)** que el Reglamento prevé en su artículo 4.

Se trata de una serie de restricciones graves por su objeto (por ejemplo, imposición del precio de reventa, restricción de las ventas en función del territorio o los clientes o restricción de los suministros cruzados entre distribuidores dentro de un sistema de distribución selectiva) que conllevan que se retire el beneficio de la exención por categoría a la totalidad del acuerdo que las contiene, independientemente de la mayor o menor cuota de los intervinientes, y que, además, dan lugar a la presunción de que es poco probable su exención individual a través del artículo 101.3 TFUE, aunque, por supuesto, las empresas tienen la posibilidad de demostrar los efectos favorables a la competencia en virtud de dicho artículo.

La principal novedad del Reglamento en relación las restricciones especialmente graves se refiere a las **ventas por Internet**, y deriva del interés de la Comisión Europea en fomentar las ventas online y del comercio transfronterizo, dado que aumentan las posibilidades de elección de los consumidores y la competencia de precios.

Que los distribuidores han de gozar de plena libertad para valerse de Internet con

objeto de anunciar o vender sus productos ya estaba establecido en la anterior normativa de restricciones verticales. También lo estaba el hecho de que restringir a los distribuidores el uso de Internet sólo es compatible con esa normativa en la medida en que la promoción o la venta en Internet condujesen a la venta activa en los territorios o grupos de clientes exclusivos de otro distribuidor.

Con la nueva normativa, las ventas por Internet se tratan más específicamente, y se ofrecen ejemplos concretos de **restricciones de ventas online** que constituyen **restricciones especialmente graves** de la competencia, cuyo objetivo es segmentar los mercados en detrimento de los consumidores y el mercado interior.

Son algunos de esos **ejemplos** la obligación impuesta a un distribuidor de redireccionar automáticamente a los clientes a la página web de otro distribuidor, la de poner fin a una operación de venta si los datos de la tarjeta de crédito muestra una dirección fuera de la zona que se le ha asignado a un determinado distribuidor, o la de pagar un precio mayor el distribuidor por productos destinados a ser revendidos online que por productos destinados a ser revendidos off-line.

Sin perjuicio de lo anterior, y del mismo modo que el proveedor puede necesitar mínimos de calidad para una tienda o la publicidad y la promoción, el proveedor puede requerir al distribuidor unos niveles mínimos de calidad para el uso del sitio Internet con objeto de revender sus bienes, especialmente en el caso de redes de distribución selectiva.

III. PERIODO DE VALIDEZ Y PERIODO TRANSITORIO DEL REGLAMENTO

El periodo de validez del nuevo reglamento es de doce años, como ya se ha indicado, y termina el 31 de mayo de 2022.

Dadas las modificaciones introducidas, se ha previsto un periodo transitorio de un año, que abarca desde el 1 junio de 2010 y el 31 mayo de 2011, durante el que la prohibición en el artículo 101.1 TFUE no se aplicará a aquellos acuerdos vigentes a 31 mayo de 2010 que no cumplan los requisitos para la exención establecidos en el nuevo reglamento pero que en dicha fecha sí cumplían las condiciones establecidas en el reglamento anterior. ■



Los Expedientes de Regulación de Empleo (EREs)

FERNANDO MAZANA PACHEU

(IberForo-Toledo)

I. INTRODUCCIÓN

La actividad mercantil se halla día tras día marcada por circunstancias internas y factores externos que influyen notoriamente en su desarrollo; por lo tanto, las empresas se han de dotar de una capacidad de adaptación y una flexibilidad que les permitan responder de una forma adecuada tanto a las variaciones del mercado como a las vicisitudes que surjan en su propio seno.

En este sentido son numerosas las ocasiones en que el empresario se verá obligado a llevar a cabo una reorganización de su proceso productivo a través de una reducción de plantilla, y es que contar con un número de trabajadores acorde con la productividad, el volumen y la rentabilidad del negocio permite que, ante determinados contratiempos, la empresa se mantenga viva en el tráfico mercantil, pudiendo continuar con su actividad.

No obstante, las decisiones relativas a la gestión de recursos humanos han de tomarse a través de procedimientos ajustados al ordenamiento jurídico vigente.

Así, el empresario que precise realizar un despido que, de conformidad con el Art. 51 del Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (en adelante, ET), se considere colectivo, deberá efectuarlo a través del Expediente de Regulación de Empleo (ERE).

La tramitación de dicho procedimiento requiere la intervención de los representantes legales de los trabajadores, que actúan a modo de contraparte durante el período de consultas. Asimismo, la Administración tomará parte en la regulación de empleo, siendo su autorización un requisito "*sine qua non*" para la ejecución de las medidas laborales propuestas en el seno del ERE.

Por lo tanto, la empresa deberá acreditar ante la autoridad laboral competente que las

medidas propuestas son necesarias y adecuadas para garantizar su viabilidad, y exponer las medidas que está dispuesta a llevar a cabo en aras de combatir los perjuicios derivados para los trabajadores afectados.

Por otro lado, y aquí es donde juegan un papel especialmente relevante los profesionales del Derecho, la tramitación de un ERE precisa del asesoramiento legal que resulta necesario, no sólo para asegurar que el mismo se ajuste a las exigencias y límites legales, sino también para asistir al empresario en la interacción con los representantes legales de los trabajadores y, por supuesto, con la autoridad laboral competente.

En definitiva, el ERE supone un instrumento que permite modificar, respetando los límites establecidos por el ordenamiento jurídico, diversos aspectos relativos a los recursos humanos y la fuerza de trabajo de una empresa. Debe estar encaminado, no a reducir la plantilla simple y llanamente, sino a facilitar la gestión de la mercantil, contribuyendo a la viabilidad y continuidad de la actividad que le es propia.

II. RÉGIMEN JURÍDICO DEL ERE

La legislación laboral establece de forma detallada los requisitos que se exigen para efectuar correctamente un despido colectivo. Las normas básicas a tener en cuenta son el Art. 51 del ET y el Real Decreto 43/1996.

III. CAUSAS DEL DESPIDO COLECTIVO

En primer lugar, es causa de despido colectivo, que afectará al total de los trabajadores, el cierre de la empresa. El mismo podrá estar motivado por cualquiera de las razones que objetivamente pudieran originarlo.

Asimismo, supone causa de despido colectivo la necesidad de amortización de puestos de trabajo, que consiste en la elimi-

nación de un concreto puesto de trabajo, debiendo acreditarse en base a circunstancias económicas, técnicas, organizativas o de producción que respondan a una situación de crisis o dificultad grave.

Finalmente, existen causas de fuerza mayor, entendidas como un acontecimiento extraordinario y ajeno a la organización empresarial, de carácter imprevisible y, en todo caso, inevitable, que desde luego pueden motivar la tramitación de la regulación del empleo en el ámbito de una empresa.

IV. TRÁMITES PRECEPTIVOS PARA LLEVAR A CABO UN DESPIDO COLECTIVO

El despido colectivo ha de tramitarse a través del procedimiento recogido en el Art. 51 del ET, desarrollado por el Real Decreto 43/1996, de 19 de enero, que aprueba el Reglamento de los Procedimientos de Regulación de Empleo.

Nos hallamos ante un procedimiento que supone un control sobre la decisión empresarial relativa a la regulación de su plantilla. Dicho control se lleva a cabo por parte de los representantes de los trabajadores, durante el período de consultas, y por parte de la autoridad laboral, evacuando las actuaciones administrativas previas a la autorización del despido colectivo.

La finalidad de dicho control consiste en defender los derechos de los trabajadores afectados mediante la intervención administrativa en los despidos colectivos.

La tramitación del despido colectivo ha de llevarse a cabo mediante dos fases que habrán de iniciarse simultáneamente, y generalmente serán impulsadas por el empresario:

1.ª) Negociación a efectos de obtener un acuerdo con los representantes legales de los trabajadores.

Dicha negociación se lleva a cabo a través del período de consultas celebrado con los representantes legales de los trabajadores durante un mínimo de 30 días naturales, que pueden reducirse a 15 en empresas de menos de 50 trabajadores.

El contenido de dichas consultas gravita generalmente sobre las causas que han motivado el ERE, la posibilidad de evitar o reducir sus efectos, las medidas necesarias para atenuar sus consecuencias para los trabajadores afectados y las medidas necesarias para posibilitar la continuidad y viabilidad del proyecto empresarial.

Para que se produzca la aprobación del acuerdo al que llegaren las partes, se requiere la conformidad del empresario y la mayoría de los miembros del órgano de representación de los trabajadores, pudiéndose, no obstante, recurrir a la mediación o arbitraje, a solicitud realizada por un sujeto con legitimación suficiente para negociar en sede de consultas.

2.ª) Obtención de la autorización administrativa que habilite los despidos propuestos.

En primer lugar, cabe destacar que la autoridad competente para autorizar el despido colectivo será la Consejería correspondiente encargada de asuntos laborales, en caso de que el ERE vaya a afectar a trabajadores radicados exclusivamente en una Comunidad Autónoma.

Por el contrario, en caso de que el ERE vaya a afectar a trabajadores radicados distintas Comunidades Autónomas, la autoridad laboral competente para conocer del mismo será el Ministerio de Trabajo.

A efectos de obtener la referida autorización, la empresa deberá aportar ante la autoridad laboral competente escrito de solicitud de la autorización administrativa, copia del escrito de solicitud de apertura de consultas, memoria explicativa de las causas del despido y la documentación justificativa necesaria en relación con los contenidos de la memoria.

En consecuencia, y siendo la causa del despido económica, habrá de aportarse toda la antedicha documentación justificativa debidamente auditada, acreditando el estado y evolución de la situación económica, financiera y patrimonial de la empresa en los tres últimos años.

Si, por el contrario, la causa del despido es técnica, organizativa o de producción, habrá de aportarse como documentación



justificativa los planes, proyectos e informes técnicos justificativos de la causa o causas alegadas como motivadoras del despido, así como las medidas a adoptar y sus expectativas de repercusión en cuanto a la viabilidad futura de la empresa.

Asimismo, se deberá poner de manifiesto el número y categoría de trabajadores empleados habitualmente durante el último año, y el número y categoría de trabajadores afectados por el ERE.

Entrando en la concreción de la reducción de la plantilla, se deberán exponer los criterios tenidos en cuenta para designar los trabajadores que vayan a ser afectados, y período a lo largo del cual se pretenden efectuar las extinciones de los contratos de trabajo. A tales efectos podrá establecerse un plan de acompañamiento social, que sólo será preceptivo en empresas de más de 50 trabajadores.

Una vez recibida la referida solicitud, acompañada de la preceptiva documentación según la causa motivadora del despido colectivo, la autoridad laboral procederá a comprobar que se ha aportado toda la documentación exigible, confiriendo un plazo de 10 días para corregir los posibles defectos. En caso de que éstos existiesen y no se operase su oportuna subsanación, se procedería al archivo de las actuaciones.

A continuación se dará traslado de la comunicación de la solicitud de despido colectivo al Servicio Público de Empleo, y se recabará informe de la inspección de Trabajo y Seguridad Social sobre las causas motivadoras del ERE y sobre todo aquello que pueda servir de fundamento para la resolución administrativa.

A mayor abundamiento, la autoridad laboral actuante puede solicitar cuantos otros informes juzgue necesario, fundamentando la conveniencia de reclamarlos.

Posteriormente, y cuando puedan ser tenidos en cuenta en la resolución otros hechos, alegaciones y pruebas distintos de los que ya obren en el expediente se dará audiencia a las partes, en el plazo de tres días desde que finaliza el período de consultas.

Finalmente, y como medida de cautela, destacamos que la autoridad laboral podrá paralizar cuantas medidas haya adoptado el empresario, que pudieran hacer ineficaz el resultado de cualquier pronunciamiento.

Evacuadas las anteriores actuaciones, la autoridad laboral competente dictará resolución, que puede tomar distinta forma, dependiendo del resultado del período de consultas.

Si durante el mismo se hubiera alcanzado un acuerdo, la Autoridad laboral lo homologará dotándolo de naturaleza administrativa, salvo que aprecie fraude, dolo, coacción o abuso de derecho.

En ausencia de acuerdo inter partes, la Administración dictará resolución, motivada y congruente, en la que resolverá sobre la solicitud empresarial de despido colectivo, estimándola o desestimándola en todo o en parte.

En todo caso, la Administración deberá dictar resolución dentro del plazo de 15 días naturales desde la comunicación por parte de la empresa del fin del período de consultas. Si no resolviese en dicho plazo, se entenderá aprobada la solicitud de despido colectivo por silencio administrativo positivo.

V. EL PREDOMINIO DEL CONSENSO EN LA AUTORIZACIÓN DE LOS EREs

Como nota positiva cabe poner de manifiesto que la inmensa mayoría de los EREs autorizados en España son con acuerdo entre el empresario y los representantes legales de los trabajadores.

Las estadísticas de los últimos años demuestran que por cada ERE autorizado sin acuerdo hay cinco que sí gozan de consenso inter partes.

Dichos datos demuestran que el procedimiento que hemos analizado supone una herramienta eficaz para abordar las vicisitudes de la actividad empresarial, cuya continuidad en muchas ocasiones depende de la adecuada reorganización del proceso productivo a través de la regulación de los recursos humanos. ■

Anticipo de cantidades en la construcción y venta de viviendas

LEIRE LERTXUNDI BERISTAIN

(IberForo-San Sebastián)

Han transcurrido más de cuarenta años desde que se promulgara la Ley 57/68, de 27 de julio, reguladora de las percepciones de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas, y, sin embargo, sigue más vigente que nunca, habiéndose dictado este último año casi tantas resoluciones relativas a dicha Ley como en los últimos veinte años.

ACTUALIDAD Y VIGENCIA DE LA LEY 57/68

La Exposición de Motivos de Ley, al describir la situación social a la que venía a dar respuesta, dice: *“Es frecuente que en los contratos de cesión de viviendas que la oferta se realice en condiciones especiales, obligando a los cesionarios por el estado de necesidad de alojamiento familiar en que se encuentran a la entrega de cantidades antes de iniciarse la construcción o durante ella. La justificada alarma que en la opinión pública ha producido la reiterada comisión de abusos (...) obliga a establecer con carácter general normas preventivas que garanticen tanto la aplicación real y efectiva de los medios económicos anticipados por la construcción de su vivienda como su devolución en el supuesto de que ésta no se lleve a efecto”*.

A pesar de los cambios económico-sociales habidos en la sociedad durante estos cuarenta años, dicha Exposición de Motivos es perfectamente aplicable a la situación que hemos vivido durante el llamado *boom inmobiliario*, en el que ha seguido siendo práctica habitual el anticipo de cantidades por parte de los compradores antes del inicio de la construcción de las viviendas o durante la misma.

Y, como consecuencia de la crisis económica, sobre todo inmobiliaria, que estamos sufriendo, la alarma social a la que

venía a dar respuesta la Ley ha adquirido una nueva forma: la entrada en concurso de acreedores de numerosas promotoras antes de terminar las construcciones o, incluso, antes de iniciarlas, dejando a los consumidores indefensos, máxime teniendo en cuenta que el crédito de quien adelantó cantidades a cuenta para la construcción no tiene carácter privilegiado.

Es por ello por lo que una Ley promulgada hace cuarenta años está más vigente que nunca, al tener la Ley por objeto proteger al consumidor frente al riesgo de que la entrega de la vivienda no se produzca, bien por no haberse ejecutado la construcción en plazo, bien porque no se ha iniciado en el plazo establecido.

Dicha Ley no sólo no ha sido derogada por otra posterior, sino que fue completada por la Ley de Ordenación de la Edificación de 1999, cuya Disposición Adicional Primera declara la vigencia del sistema de garantías establecido por la Ley 57/68.

GARANTÍAS PARA EL ADQUIRENTE

Dicho sistema de garantías consiste en que los adquirentes de viviendas, si bien no pueden obtener el cumplimiento en especie, sí gozan irrenunciablemente del derecho a recuperar, al menos, el precio aportado más el interés legal mediante la ejecución del título que esta Ley le atribuye frente al avalista o al asegurador que han intervenido en el contrato como garantes de la devolución de las cantidades anticipadas cuando la construcción de las viviendas no estaba comenzada o se hallaba en curso, una vez consumido el plazo convenido para su entrega.

Resulta necesario señalar que todo el sistema está construido sobre la irrenun-



ciabilidad por parte de los consumidores a los derechos reconocidos en esta Ley, al establecer el artículo 7 que *los derechos que la presente Ley otorga a los cesionarios tendrán el carácter de irrenunciables*.

Consecuentemente, cualquier renuncia previa impuesta al consumidor por alguna cláusula del contrato se considerará, de acuerdo al artículo 10.1.10.º de la LGDCU, una cláusula abusiva, siendo nula de pleno derecho y se tendrá por no puesta (art. 10.4 LGDCU).

En cuanto a las garantías que la Ley 57/68 establece a favor de los adquirentes de viviendas que anticipan parte del precio antes que se produzca la entrega, su artículo 1 establece dos obligaciones básicas a las personas físicas y jurídicas que promuevan la construcción de viviendas que no sean de protección oficial, destinadas a domicilio o residencia familiar, con carácter permanente o bien a residencia por temporada y que pretenden obtener de los cesionarios entregas de dinero antes de iniciar la construcción o durante la misma, consistentes en:

- Garantizar la devolución de las cantidades entregadas más el 6% de interés anual (tras la LOE, es el interés legal) mediante contrato de seguro o por aval bancario, para el caso de que la construcción no se inicie o no llegue a buen fin por cualquier causa en el plazo convenido.
- Percibir las cantidades anticipadas por los adquirentes a través de una Entidad bancaria o Caja de Ahorros en las que habrán de depositarse en cuenta especial, con separación de cualquier otra clase de fondos pertenecientes al promotor y de las que únicamente podrá disponer para las atenciones derivadas de la construcción de las viviendas.

JURISPRUDENCIA

De acuerdo a lo dispuesto en dichos artículos, quien anticipe cantidades entre-

gadas a cuenta para la construcción de la vivienda tiene el irrenunciable derecho a que se le termine la vivienda en el plazo convenido, garantizándose por aval o seguro la contingencia de que la vivienda no llegue a buen fin en plazo.

Así, el Tribunal Supremo, en sentencia de 8 de marzo de 2001, ha señalado que *“la motivación esencial y social de dicha Ley es la protección de la persona que ha puesto en juego sumas de dinero para la compra de una vivienda –bien generalmente esencial para la vida– que está en fase de planificación o construcción*.

Por ello, para su aplicación, únicamente se exige como condición indispensable que se hayan entregado sumas determinadas en concreto y que la construcción de la vivienda no se inició o no se concluyó, siendo accesorias y propias de dilucidar las otras cuestiones planteadas entre el asegurador y el constructor.”

Tal y como afirma el Alto Tribunal en dicha sentencia, cuando se aplica la Ley 57/68 se han de contemplar dos negocios jurídicos: el originario –compraventa de vivienda– y el derivado –formalización de un seguro u otorgamiento del aval–, cuya concatenación tiene como única finalidad la defensa del comprador en el aspecto de ser reintegrado de sus anticipos del pago del precio para el caso de que la vivienda no se construya o no se pueda ocupar.

RESCISIÓN DEL CONTRATO O PRÓRROGA DEL MISMO

La Ley, sin embargo, no reconoce al comprador únicamente el derecho a rescindir el contrato con devolución de las cantidades entregadas a cuenta más el interés legal para el supuesto de que haya expirado el plazo de iniciación de las obras o de entrega de la vivienda sin que una u otra hubiesen tenido lugar, sino que además le reconoce el derecho a conceder al vendedor una prórroga, que deberá constar en una cláusula adicional del contrato, especificando el nuevo periodo con la fecha de terminación de la construcción y

entrega de la vivienda, no siendo admisibles las prórrogas tácitas.

Si expirado el plazo el comprador no concede la prórroga en la forma determinada por la Ley, podrá rescindir el contrato, con devolución de las cantidades entregadas a cuenta, más el interés legal. Tal y como señala la Audiencia Provincial de Alicante en la sentencia de 14 de enero de 2009, *“para estimar la acción de resolución de las compraventas no debemos estar al carácter grave del incumplimiento ni a la frustración de las expectativas de los compradores ni al carácter esencial del término para la entrega de la vivienda, sino a los datos objetivos referidos, de un lado, al pago por parte de los compradores de todas las cantidades anticipadas pactadas en el contrato y, de otro lado, a la expiración del plazo convenido para la entrega de la vivienda sin haberlo realizado por parte de la promotora”*.

Por tanto, en caso de que se den los requisitos objetivos señalados, es decir, el anticipo de cantidades para la construcción, el plazo de entrega determinado en el contrato y la vivienda no entregada en plazo, el comprador podrá rescindir el contrato.

Si el comprador opta por rescindir el contrato, podrá ejecutar las garantías otorgadas por el vendedor, habida cuenta de que la propia Ley reconoce el carácter ejecutivo del contrato de seguro o del aval, al señalar en el párrafo segundo del artículo 3 que *el contrato de seguro o el aval unido al documento fehaciente en que se acredite la no iniciación de las obras o entrega de la vivienda tendrá carácter ejecutivo*, por lo que el comprador podrá iniciar el oportuno procedimiento de ejecución fundado en un título extrajudicial.

En cuanto al documento fehaciente en que se acredite la no iniciación de las obras o entrega de la vivienda, al tratarse de un hecho negativo, se considera acreditado el hecho mediante un requerimiento del comprador desatendido por la promotora (SAP de Islas Baleares 27 enero 2010).

EFICACIA DEL AVAL

En cuanto a los requisitos para la eficacia del aval, la sentencia del Juzgado de Primera Instancia núm. 13 de Barcelona, 15 septiembre 2009, señala que *son presupuestos de la eficacia del aval*:

- *Que las obras no hayan llegado a buen fin en el plazo convenido.*
- *Que los compradores comuniquen esta circunstancia al vendedor accogiéndose a la posibilidad de devolución indicada en la Ley.*
- *Que quien entregó las cantidades a cuenta no haya concedido prórroga al promotor para terminar las obras.*

Finalmente, el artículo 6 de la Ley señala que, *expedida la cédula de habitabilidad por la Delegación Provincial del Ministerio de Vivienda y acreditada por el promotor la entrega de la vivienda al comprador, se cancelarán las garantías otorgadas por la Entidad aseguradora o avalista.*

Por tanto, la Ley supedita la cancelación de la garantía a la expedición de la Licencia de Primera Ocupación y a la acreditación de la entrega de la vivienda.

Aunque el artículo 3 de la Ley sólo habla de la entrega de la vivienda, el artículo 4 se refiere a la obtención de la cédula de habitabilidad y acreditada la entrega de la vivienda. Por tanto, se trata de dos requisitos acumulados no alternativos, concluyendo dicho precepto que hasta dicho momento, es decir, cuando se haya expedido la cédula de habitabilidad (la licencia de primera ocupación) y se haya entregado la vivienda, no se pueden cancelar las garantías. Según se señala en sentencia de 6 de noviembre de 2009, de la Audiencia Provincial de Valencia, cualquier matización a dicho precepto no puede perjudicar al asegurado, ya que los derechos que le concede la Ley son irrenunciables, todo ello sin perjuicio de las relaciones entre la aseguradora y el tomador del seguro. ■



Reseñas de Jurisprudencia

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

CONTRATOS PÚBLICOS

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 13 de abril de 2010.— La presente Sentencia dilucida un asunto que tiene por objeto una petición de decisión prejudicial planteada con arreglo al artículo 234 CE. Dicha petición de decisión prejudicial versa sobre la interpretación de los artículos 12, 43 y 49 CE, de los principios de igualdad de trato y de no discriminación por razón de la nacionalidad, así como de la obligación de transparencia que de ellos se deriva, en relación con la adjudicación de concesiones de servicios. Esta petición se ha presentado en el marco de un litigio entre una mercantil y el municipio de Fráncfort del Meno, en relación con la adjudicación de una concesión de servicios relativa a la explotación y al mantenimiento de algunos aseos públicos en el territorio de dicha ciudad. La entidad recurrente, en su posición de contratista, alega la falta de información proporcionada por la Administración ante la modificación de las condiciones para la licitación a la que en un principio había optado y la ruptura de la continuación en la explotación de unos servicios a favor de otra mercantil, quedando la misma en un segundo plano. Una vez analizado el presente supuesto, el Tribunal declara que cuando las modificaciones introducidas en las disposiciones de un contrato de concesión de servicios sean sustancialmente distintas a las inicialmente señaladas, las partes deberán volver a negociar los aspectos esenciales del contrato, debiéndose de esta forma iniciar de nuevo el procedimiento de licitación. Añade, además, que una empresa situada en el territorio de un estado miembro pueda tener acceso a la información adecuada relativa a esa concesión antes de que sea adjudicada.

TRIBUNAL CONSTITUCIONAL

TUTELA JUDICIAL EFECTIVA

Sentencia del Tribunal Constitucional de 27 de abril de 2010. Ponente: Excmo. Sr. D. Javier Delgado Barrio.—El objeto del presente recurso de amparo es determinar la falta o no de pronunciamiento sobre el fondo de un recurso contencioso habiendo solicitado en el mismo la anulación de la resolución del TEAR de Canarias, desestimatoria de la reclamación promovida contra el Acuerdo de liquidación tributaria por IRPF, al considerar que el demandante se había limitado a formular la reclamación sin realizar alegaciones en el procedimiento económico-administrativo debidamente fundado. En definitiva, lo que se alega en el presente amparo es la vulneración de la tutela judicial efectiva de jueces y tribunales por parte de la Sentencia del TSJ de Canarias por impedirle al recurrente el acceso al proceso, incurrir en incongruencia omisiva y contener una motivación arbitraria. Una vez analizado el caso concreto, el Tribunal

determina que existe una falta de pronunciamiento por parte de la Sala de lo contencioso administrativo de Canarias sobre el fondo del asunto, estableciendo al respecto que no es válido el argumento expuesto por la misma en cuanto que no entra a valorarlo por no haber expuesto la recurrente anteriormente en la vía administrativa los argumentos que señalo en el recurso contencioso. Continúa señalando que es necesario para resolver lo anterior la aplicación del principio “pro actione” y, por tanto, no deben valer interpretaciones que obstaculicen injustificadamente el derecho a que un órgano judicial conozca y resuelva en Derecho sobre la pretensión a él sometida. En consecuencia, el Tribunal otorga el amparo solicitado y reconoce el derecho a la tutela judicial efectiva del recurrente.

TRIBUNAL SUPREMO

PATENTES Y MARCAS

Sentencia del Tribunal Supremo de 4 de febrero de 2010. Ponente: Excmo. Sr. D. Manuel Campos Sánchez-Bordona.—El presente recurso tiene su origen en la Resolución de la Oficina Española de Patentes y Marcas, por la que se deniega la inscripción de una marca a una entidad mercantil. La Oficina Española de Patentes y Marcas denegó el registro por considerar incompatible la marca solicitada con la de una mercantil que se opuso a su registro e inscripción, dada su identidad nominativa y que ambas protegen productos comprendidos dentro del sector de la alimentación. La recurrente imputa al Tribunal de instancia el quebrantamiento de las formas esenciales del juicio por infracción de las normas reguladoras de la sentencia al haberse producido una circunstancia sobrevenida debido a que, anteriormente, la Oficina registral había accedido a dividir la primitiva marca y había aceptado la inscripción de los derechos registrales de esta última en favor suyo y, por tanto, al reunirse bajo la misma titularidad las marcas enfrentadas en el presente litigio, no existían ya razones para aplicar la prohibición relativa al registro. Asimismo, se alega que la oposición por parte de la otra mercantil fue parcial y no total. El Tribunal determina que, cuando se formuló la demanda en el proceso contencioso-administrativo, ningún obstáculo había para que el tribunal de instancia, una vez comprobada la efectiva cesión de la marca obstaculizante a quien había solicitado el nuevo signo, declarara que no procedía aplicar la prohibición de registro contenida en el artículo 6.1.b) de la Ley 17/2001, por lo que estima la pretensión de la entidad recurrente y señala la procedencia de su inscripción en el registro.

DONACIÓN ENCUBIERTA

Sentencia del Tribunal Supremo de 3 de febrero de 2010. Ponente: Ilmo. Sr. D. Antonio Salas Carceller.—El objeto del proceso se sintetiza en la simulación de una donación en un contrato de compraventa. La parte recurrente, madre del demandado, solicita la nulidad, ineficacia e inexistencia del contrato de compraventa firmado en escritura pública por haber empleado el demandado mala fe contractual y dolo, así como por falta de causa por ausencia de precio. Igualmente, solicita la nulidad del contrato de donación disimulado bajo la apariencia de compraventa por inexistencia



de causa. El Tribunal señala que lo que la recurrente pretendía era donar a su hijo (el demandado) la mitad de un apartamento y una plaza de garaje y, al estar aportados estos bienes a una sociedad, su hijo le aseguró que debía hacerse mediante la compraventa de participaciones sociales y que por razones fiscales era mejor hacerlo a través de una compraventa, lo que pone de manifiesto que el “animus donandi” existía aun cuando la donante pudo sufrir error sobre el objeto del contrato, y por tanto, en cuanto a lo solicitado en primer término, constituye cuestión distinta a la que plantea el motivo. No obstante, en relación con el contrato de donación encubierto, el Tribunal establece que debe estimar dicha solicitud habida cuenta que el art. 26.1 de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada exige que la transmisión de las participaciones sociales conste en documento público, formalidad que se ha cumplido en el caso presente, si bien mediante la expresión de una causa falsa del contrato aparentando la celebración de un negocio de compraventa, sin que conste en tal documento la aceptación del donatario como exige el art. 632 del Código Civil. Por todo ello, el Tribunal declara que ha lugar al recurso de casación interpuesto por la recurrente y confirma lo dictado en 1.ª Instancia.

TRIBUNALES SUPERIORES DE JUSTICIA

EXCEDENCIA LABORAL Y POSTERIOR DESPIDO

Sentencia del Tribunal Superior de Castilla-La Mancha de 5 de febrero de 2010.

Ponente: Ilma. Sra. D.ª Petra García Márquez.—El objeto del presente recurso versa sobre la procedencia o improcedencia del despido ejercido por una empresa a una de sus trabajadoras como consecuencia de que, una vez finalizado su plazo de excedencia solicitado y accionado, no instó a la empresa su incorporación a la misma con un plazo de 30 días de antelación. El Tribunal establece que habrá que estar a lo dispuesto en los convenios laborales entre empresa y trabajadores. En el presente caso, el Tribunal continúa manifestando que el convenio señala un plazo de preaviso; sin embargo, nada indica respecto a los efectos de su incumplimiento, por lo que no será posible que la entidad empresarial pueda aplicar el despido amparándose en dichas condiciones. Por tanto, a pesar de que el convenio así lo señala, la empresa debía haber informado correctamente a la persona despedida, que tenía obligación de avisar de su nueva incorporación. No obstante, el Tribunal señala que no cabe inferir directamente que la negativa de la empresa a su incorporación equivalga a un despido improcedente, ya que dicha negativa no se sustentaba sólo en el incumplimiento del plazo de preaviso, sino también en la inexistencia de vacante. Concluye el Tribunal estimando parcialmente el recurso en cuanto a la primera de las cuestiones y remitiendo al juez “a quo” la segunda de las mismas para que resuelva, ya que en su momento no procedió a ello. El Tribunal hace saber que contra esta Sentencia cabe Recurso de Casación para unificación de Doctrina.

Legislación Estatal

Materia

Legislación

Medidas Económicas

Real Decreto-Ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y del empleo. Así, entre otras, se incluyen reformas destinadas a recuperar la actividad en el sector de la construcción por la vía del impulso fiscal a la actividad de la rehabilitación de viviendas, y con el objetivo adicional de contribuir a la eficiencia y ahorro energético. Se incluyen también un conjunto de reformas necesarias para favorecer la actividad empresarial, de aplicación general a todo el sector productivo, entre las que destacan las medidas destinadas a aligerar la carga impositiva de las empresas y las que facilitan el acceso de nuestro sector productivo a nuevos mercados. Igualmente, se adoptan una serie de medidas más específicas destinadas a las medianas y pequeñas empresas, que incluyen la reforma de mecanismos de apoyo financiero y la reducción de cargas administrativas en el ámbito tributario.
B.O.E. núm. 89, de 13 de abril de 2010.

Documento Único Electrónico

Real Decreto 368/2010, de 26 de marzo, por el que se regulan las especificaciones y condiciones para el empleo del Documento Único Electrónico (DUE) para la puesta en marcha de las empresas individuales mediante el sistema de tramitación telemática. Mediante el presente Real Decreto se posibilita que el empresario individual utilice el procedimiento electrónico del sistema CIRCE para llevar a cabo los trámites de creación de su empresa mediante la utilización del Documento Único Electrónico. Todo ello, en consonancia con los títulos tercero y cuarto de la Ley 11/2007, de 22 de junio, de acceso electrónico de los ciudadanos a los servicios públicos, que contemplan, respectivamente, la gestión electrónica de los procedimientos administrativos y la cooperación entre administraciones para el impulso de la administración electrónica, así como con la Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior.
B.O.E. núm. 92, de 16 de abril de 2010.

Reducción del Déficit Público

Real Decreto-Ley 8/2010, de 20 de mayo, por el que se adoptan medidas extraordinarias para la reducción del déficit público. Entre otras medidas, se recogen las encaminadas a reducir la masa salarial del sector público en un 5 por ciento en términos anuales, se suspende la revalorización de las pensiones públicas para el año 2011, excluyendo las no contributivas y las pensiones mínimas, se deja sin efecto la prestación por nacimiento o adopción de 2.500 €, se establece una revisión del precio de los medicamentos excluidos del sistema de precios de referencia, se adoptan medidas con el fin de garantizar la contribución de las entidades locales al esfuerzo de consolidación fiscal y de mejora del control de la gestión económica financiera de dichas entidades y se establecen medidas adicionales tendentes a realizar un control más eficaz del gasto público.
B.O.E. núm. 126, de 24 de mayo de 2010.

Seguridad Social

Orden TIN/1402/2010, de 28 de mayo, por la que se dictan las normas para la elaboración de los Presupuestos de la Seguridad Social para el ejercicio 2011. Esta Orden, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 36 de la Ley 47/2003, de 26 de noviembre, viene a establecer el ámbito de aplicación, la estructura presupuestaria de la Seguridad Social, conforme a sus tradicionales clasificaciones orgánica, por programas y económica, y sin perjuicio de los necesarios de carácter territorial, de acuerdo con las prescripciones legales y reglamentarias al respecto, así como la metodología y criterios a seguir para la evaluación de las propuestas de gastos e ingresos.
B.O.E. núm. 133, de 1 de junio de 2010.



<i>Materia</i>	<i>Legislación</i>
IS e IRNR	Orden EHA/1338/2010, de 13 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 iniciados entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2009, se dictan instrucciones relativas al procedimiento de declaración e ingreso y se establecen las condiciones generales y el procedimiento para su presentación telemática. Las particularidades más relevantes que presenta el régimen fiscal del IS son, entre otras, la distribución de los dividendos, cuestiones relacionadas con la auto-liquidación, las exenciones del 20 por ciento de las rentas que procedan del arrendamiento de viviendas y el gravamen al que se someterá este tipo de sociedades para los períodos impositivos iniciados antes del 1 de enero de 2010. B.O.E. núm. 126, de 24 de mayo de 2010.

Normativa Autonómica

Materia	Norma
ANDALUCÍA	
Hacienda Pública	Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de la Hacienda Pública de la Junta de Andalucía. Dada su naturaleza, este decreto no incorpora novedad normativa alguna. Se limita a introducir normas adicionales y complementarias a las que son estrictamente objeto de refundición, con el objetivo básico de lograr la coherencia y sistemática del texto refundido. En cuanto a la estructura de la norma, la misma consta de un Título menos que la Ley 5/1983, de 19 de julio, General de la Hacienda Pública de la Comunidad Autónoma de Andalucía. Así, el texto refundido está formado por un Título Preliminar, relativo a las disposiciones generales, y siete Títulos: del régimen de la Hacienda de la Junta de Andalucía, del presupuesto, del endeudamiento, de la Tesorería y los Avals, del control interno y de la contabilidad, de las responsabilidades y de las subvenciones. B.O.E. núm. 79, de 1 de abril de 2010.
GALICIA	
Mercado Interior	Ley 1/2010, de 11 de febrero, de modificación de diversas leyes de Galicia para su adaptación a la Directiva 2006/123/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior. Con ello se pretende eliminar los obstáculos que se oponen a la libertad de establecimiento de los prestadores en los Estados miembros y a la libre circulación de servicios, garantizando así la libertad comercial. B.O.E. núm. 86, de 9 de abril de 2010.
CASTILLA Y LEÓN	
Derechos de los Ciudadanos	Ley 2/2010, de 11 de marzo, de Derechos de los Ciudadanos en sus relaciones con la Administración de la Comunidad de Castilla y León y de Gestión Pública. La finalidad de esta Ley es garantizar que la actuación de la Administración se oriente a la adecuada atención a los ciudadanos y a la prestación de unos servicios públicos de calidad

Materia**Norma**

que satisfagan sus necesidades y expectativas, en el marco del interés público. El objeto de la Ley, aparte del desarrollo de la previsión estatutaria del derecho a una buena Administración, incluye la gestión pública y las medidas de modernización de esta Administración castellana, como es el caso de la Administración electrónica, y el sistema de evaluación de las políticas públicas y de la calidad de los servicios. Destacan particularmente las previsiones sobre la buena fe, la equidad y la confianza legítima, referencias que pueden servir a flexibilizar la relación entre ambos.

B.O.E. núm. 100, de 26 de abril de 2010.

Proyectos de Ley en tramitación**Materia****Norma****Ciencia,
Tecnología
e Innovación**

Proyecto de Ley de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación. La ley desarrolla el título competencial contenido en el artículo 149.1.15.^a de la Constitución Española e incorpora normas relativas a otros ámbitos de competencias de la Administración General del Estado. El objeto de la presente Ley es la consolidación de un marco para el fomento y la coordinación general de la investigación científica y técnica y sus instrumentos de coordinación general con un fin concreto: contribuir al desarrollo económico sostenible y al bienestar social mediante la generación, difusión y transferencia del conocimiento y la innovación. Igualmente, se desarrollan en su Título I la competencia estatal en la materia y la regulación gubernativa del sistema.

Presentado el 19 de mayo de 2010, calificado el 25 de mayo de 2010.

Autor: Gobierno.

Situación actual: Comisión de Ciencia e Innovación.

**Economía
Sostenible**

Proyecto de Ley de Economía Sostenible. La estrategia para una Economía Sostenible, aprobada por el Consejo de Ministros en noviembre de 2009, articula, así, un ambicioso y exigente programa de reformas, que profundiza en la dirección de opciones estratégicas adoptadas desde la anterior legislatura, como la prioridad otorgada al incremento en inversión de investigación, desarrollo e innovación, o al fomento de las actividades relacionadas con la energías limpias y el ahorro energético; o ya en esta legislatura, dentro del Plan E, a la transposición rigurosa de la Directiva de Servicios. La estrategia incluye un variado elenco de iniciativas legislativas, reglamentarias y administrativas.

Presentado el 30 de marzo de 2010, calificado el 6 de abril de 2010.

Autor: Gobierno.

Situación actual: Comisión de Economía y Hacienda.

**Contratación en
el Sector Público**

Proyecto de Ley de modificación de las Leyes 30/2007, de 30 de octubre, de contratos del sector público; 31/2007, de 30 de octubre, sobre procedimientos de contratación en los sectores del agua, energía, los transportes y los servicios postales, y 29/1998, reguladora de la Jurisdicción Contenciosa-Administrativa para adaptación a la normativa comunitaria de las dos primeras. Entre otras cuestiones, se soluciona lo relativo a la competencia para la resolución del recurso y a la suspensión de la adjudicación.

Presentado el 14 de mayo de 2010, calificado el 18 de mayo de 2010.

Autor: Gobierno.

Situación actual: Comisión de Economía y Hacienda.



Noticias IberForo



CELEBRADA EN MADRID LA XXI ASAMBLEA GENERAL

IBERFORO CRECE Y SUPERA LOS 300 ABOGADOS EN TODA ESPAÑA

Un año más ha tenido lugar en Madrid la Asamblea de socios de IBERFORO ABOGADOS, con asistencia de la mayoría de los responsables de los bufetes de la red, implantada y consolidada desde hace ya más de veinte años a todo lo largo y ancho de la geografía española. Con una cobertura nacional de más de 300 letrados y una facturación superior a los veinte millones de euros, IBERFORO constituye un gran equipo multidisciplinar de primer nivel en el que se aúna el conocimiento jurídico local con una acreditada proyección internacional de los servicios que presta.

“El principal reto que nos planteamos de cara al futuro –afirma **José Luis Martínez**, Presidente de IBERFORO– es el crecimiento sostenido de nuestra red. Un crecimiento cualitativo que nos permite compartir y rentabilizar cada vez más la potencialidad de la marca, aunar metodologías y unificar criterios de gestión”. “Elo unido a un paralelo crecimiento cuantitativo de nuestro volumen de negocio” –añade–, “extendiendo nuestra presencia hacia nuevos ámbitos territoriales y nuevas áreas de especialización, y aprovechando las sinergias y oportunidades que ofrece una sólida red de despachos como la nuestra”.

En el transcurso de la Asamblea los asistentes acordaron intensificar las actividades de formación de los profesionales integrados en la red y promover una comunicación permanente entre todos los despachos. “El hecho de compartir experiencias y métodos en el ámbito del servicio al cliente” –señala José Luis Martínez– “es también una forma decidida de afrontar la crisis y dar respuesta a las nuevas necesidades con las que se enfrentan los clientes en un contexto tan complejo”.

En consonancia con estos objetivos, la Asamblea aprobó la puesta en práctica de un plan de comunicación integral cuya estrategia se centrará en la futura página web de IBERFORO como soporte básico de comunicación e instrumento común de marketing y promoción. La celebración de la Asamblea estuvo precedida por una reunión preparatoria del Comité Ejecutivo de la red, con asistencia del Presidente, José Luis Martínez (Iberforo San Sebastián); el Vicepresidente, Joaquín Sánchez-Garrido (Iberforo Toledo); el Secretario General, Rafael García Palencia (Iberforo Madrid), y los Vocales Jesús Gómez-Escolar (Iberforo Valladolid), David Lahiguera y Vicent Bellido (Iberforo Castellón).



De izquierda a derecha, Rafael Azpitarte López-Jamar, José Ignacio Azpitarte Camy (IberForo Valencia), Alberto Aldamunde Miranda (IberForo Asturias), José Luis Martínez (IberForo San Sebastián y Presidente) y Rafael García Palencia (Secretario General)



Ángel Puebla González, María Ángeles Fernández de la Viuda, María José Gallego Cuadra y Tomás Husillos Vinegra (IberForo Valladolid)



Joaquín Sánchez Garrido (IberForo Toledo), Alberto García Montes (IberForo Murcia) y José Miguel L. López-Oleaga (IberForo Madrid)



Álvaro Martínez García (IberForo La Coruña), Vicent Bellido Cambrón y David Lahiguera Arenillas (IberForo Castellón)



Juan Luis Ramos Mendoza y María Jesús Herrera Escudero (IberForo Guadalajara) con Ciriaco Castro (Jaén)



Ciriaco Castro (IberForo Jaén) y Emilio Alegre Macías (IberForo Sevilla)



TRES IMPORTANTES DESPACHOS DE VALLADOLID SE INTEGRAN EN IBERFORO ABOGADOS

Un dato que revela el sustancial crecimiento de IberForo en el último año ha sido la reciente incorporación a la red de una amplia plataforma profesional surgida como resultado de la fusión de tres importantes despachos vallisoletanos. Después de un año largo de conversaciones entre los responsables de tres de los más destacados bufetes de la capital de Castilla y León, el despacho que venía siendo IberForo en Valladolid desde hace muchos años, “Gómez-Escolar Abogados”, ha decidido dar un paso adelante en cuanto al crecimiento de la firma y ha alcanzado un acuerdo de fusión con los despachos “José María Herrero Abogados y Asesores” y “THV Tomás Husillos Abogados”, mediante el cual se produce la total integración de los citados despachos bajo la rúbrica “IberForo Valladolid Abogados”.



José Bustamante Bricio (IberForo Bilbao) y José María Herrero López (IberForo Valladolid)



El Secretario General de IberForo Abogados, Rafael García Palencia, conversa con Jesús Gómez-Escolar Mazuela

Esta nueva sede de IberForo Abogados en Valladolid tiene como socios directores a los titulares de los tres bufetes originarios: **Jesús Gómez-Escolar Mazuela**, **José María Herrero López** y **Tomás Husillos Vinegra**. Además, forman parte del mismo los letrados **María Teresa Corral Suárez**, **Ángel Puebla González**, **M.^a de los Ángeles Fernández de la Viuda** y **María José Gallego Cuadra**; los economistas **Pedro Añibarro** y **Elvira Alonso**, así como la graduado social, **Estela de Frutos**. Como colaboradores del despacho se integran también **M.^a Paloma Fernández de la Cruz**, **María José Ojeda Nieto**, **María Jesús Olmedo**, **Piedad Salas** y **Lucía Vallecillo**.

El nuevo despacho nace con una clara vocación multidisciplinar para afrontar las cada vez más complejas exigencias del mercado jurídico actual. Atiende a todas las ramas del derecho, civil, penal, mercantil, laboral, fiscal, urbanístico, etc..., con profesionales con gran capacitación y experiencia, al servicio de todas las necesidades del cliente, sea cual fuere su demanda, tanto se trate de asuntos simples o complejos, ya que un tratamiento multidisciplinario permite obtener una visión de conjunto del problema y afrontar su solución con mayores garantías de éxito.

Especial IberForo Vigo



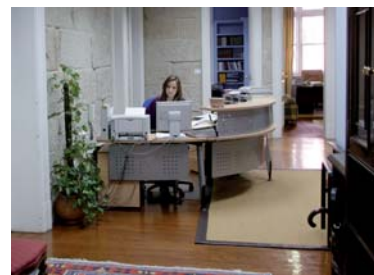
UN DINÁMICO DESPACHO COLECTIVO

Con casi medio millón de personas que confluyen y transitan diariamente por sus plazas y calles y el mérito excepcional de ser el mayor puerto de pescado del mundo, Vigo constituye uno de los centros de actividad económica y empresarial más dinámicos del norte de España. Además de ciudad más poblada de Galicia, es también la localidad que registró un mayor flujo migratorio: a través de su puerto cruzaron el Atlántico y salieron hacia América cientos de miles de emigrantes, pero también decenas de otros miles de desplazados fijaron allí su residencia a lo largo del siglo XX, contribuyendo así a su gran desarrollo.

La economía de Vigo se configura en torno a tres grandes sectores: pesquero, industrial y de servicios. Su gran puerto, con más de nueve kilómetros de atraque, acoge todas las vertientes de la actividad relacionada con el mar: desde la industria extractiva y los armadores hasta la comercial, con sus lonjas de altura y de bajura, así como la industria conservera, congeladora y transformadora. Además, los astilleros de la ría de Vigo son líderes en la construcción naval privada española en cuanto a facturación y tonelaje. El otro motor de su economía radica en la industria automovilística, gracias a la factoría PSA Peugeot Citroën. También destaca la extracción, transformación y comercialización de granito y otras piedras ornamentales. Vigo es una ciudad, en suma, cuyo dinamismo y fuerte personalidad se intuye con sólo atisbar la colosal obra de ingeniería –de más de un kilómetro y medio de longitud– que une los municipios de Redondela y Moaña, a las puertas de la ciudad y en las márgenes enfrentadas del estrecho de Rande.

Fundación del despacho

Ligado a los años de mayor desarrollo demográfico y crecimiento económico de la ciudad está también el origen de IBERFORO VIGO ABOGADOS, despacho fundado en los años sesenta por el jurista **Antonio Viana Conde**, miembro –ya fallecido– de la Academia Gallega de Jurisprudencia y Legislación. Su destacada personalidad y su dedicación a la abogacía hizo de este letrado una figura relevante en am-





bientes económicos, sociales y deportivos –fue vicepresidente del Celta Club de Fútbol– de la ciudad de Vigo. Además de su actuación profesional en muy diversos ámbitos del derecho, **Antonio Viana** fue autor de la obra *“El arrendamiento urbano en España: estudio de la responsabilidad del Estado”* (Ed. Aranzadi, 1992); en 1995 publicó en la *Revista Xurídica Galega* el artículo *“La disolución por pérdidas de las sociedades de capital: problemas que plantea”*, y un año más tarde, en colaboración con **Antonio de Sas Fojón**, publicó en la revista *La Ley* el artículo titulado *“El consentimiento informado del enfermo”*. Ello da una idea de la diversidad de temas en los que desde su origen prestaba asesoramiento, siendo especialmente reconocido como despacho de referencia en derecho sanitario, e interviniendo en sectores de la actividad económica tan amplios y dispares como el mundo de los seguros, el automóvil, la promoción inmobiliaria, la banca, las empresas auxiliares de la actividad naval y marítima, las administraciones públicas, etc...

Fundación de la red IberForo Abogados

En 1990, **Antonio Viana Conde**, en compañía de los letrados **Antonio de Sas Fojón** y **Santiago González Méndez** –actuales socios del despacho–, participaron en la fundación de la red IBERFORO ABOGADOS en representación de la ciudad de Vigo, junto con otros muchos destacados juristas de primer nivel de toda España.

Forma de actuar y equipo multidisciplinar

IBERFORO VIGO, veinte años después, es hoy un gran despacho colectivo en el que todos sus letrados son socios de la firma y donde los juristas más experimentados trabajan, codo a codo, con una nueva generación de profesionales de la abogacía que ha asumido la responsabilidad empresarial de gestionarlo y cuyo equipo ha logrado consolidarlo entre los primeros bufetes de Vigo. Enclavado en la primera planta de un céntrico y monumental edificio de estilo neogótico –característico de la mejor arquitectura de la ciudad–, sus alegres oficinas se componen de amplios espacios comunes y despachos abiertos. “No hay salas de espera” –afirma **Antonio de Sas Fojón**, socio fundador de IBERFORO VIGO, junto con **Santiago González Méndez**–. “Al cliente se le va a ver. Ésa es nuestra filosofía de trabajo y tal vez por ello en los últimos veinticinco años no hemos tenido ninguna baja de clientes que no haya sido por concurso o por fallecimiento”. O como añade **Marcos González Tesán**: “La cercanía y la estrecha relación diaria con todos ellos es un factor decisivo en la probada fidelización de nuestros clientes”.



El equipo de letrados socios del despacho al completo, en compañía del Secretario General de IBERFORO ABOGADOS. De izquierda a derecha: **Gonzalo Iglesias Rial**, **Montserrat Lorenzo Font**, **Rafael García Palencia** (Secretario General de Iberforo), **Oscar Sorís Regueiro**, **Antonio de Sas Fojón**, **Jorge González Pérez**, **Marcos González Tesán**, **Santiago González Méndez**, **Ana González Díaz de Rábago** y **Rafael Pedrosa Vicente**

Especializado, desde su vocación multidisciplinar, en un amplio abanico de servicios de asesoramiento al mundo de la empresa y, sin descuidar al cliente particular, el despacho ofrece un servicio personalizado a través de un equipo jurídico compuesto por nueve abogados que tienen entre sus principales clientes a empresas nacionales e internacionales provenientes de todos los sectores de la economía, y especialmente, del sector bancario, servicios, pesquero, conservero, marítimo, automoción, construcción naval y auxiliares, promoción y construcción inmobiliaria, granitero, sanitario y seguros, entre otros.



El equipo jurídico de IBERFORO VIGO está integrado por los siguientes letrados y socios:

Santiago González Méndez.—Abogado en ejercicio desde el año 1972. Desde el inicio de su actividad profesional ha asesorado y asesora a diversas entidades bancarias, fundamentalmente en el ámbito de la recuperación de la mora por vía judicial.

Antonio de Sas Fojón.—Abogado en ejercicio desde el año 1985, especializado en Derecho Civil y Mercantil y Derecho Sanitario. Profesor de Derecho Sanitario de la Escuela Universitaria de POLICLÍNICO VIGO, S.A. (POVISA), adscrita a la Universidad de Vigo. Profesor en diversos Máster de Derecho Sanitario.

Montserrat Lorenzo Font.—Abogada en ejercicio desde 1993, con experiencia en todos aquellos aspectos jurídicos relacionados con el derecho civil y de familia, arrendamientos urbanos, etc., desarrollando labores de asesoría de empresas y de particulares en las áreas de derecho mercantil y privado.

Óscar José Surís Regueiro.—Licenciado por la Universidad de Santiago de Compostela en el año 1986 y Diplomado por la Escuela de Práctica Jurídica “Concepción Arenal” del I.C.A de Vigo en el año 1987. Inició su andadura profesional como abogado en el indicado año, pasando a dirigir la Asesoría Jurídica del Banco de Galicia durante los años 1993 a 1995.

Marcos González Tesán.—Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid en 1994. Máster en Asesoría Fiscal por el Instituto de Estudios Superiores San Pablo CEU. Abogado en ejercicio desde 1998. Tras dirigir la Asesoría Jurídica de la Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas (ANFACO) ha asumido, como socio del despacho, la asesoría jurídico-tributaria a empresas y particulares.

Rafael Pedrosa Vicente.—Con 25 años de experiencia en el asesoramiento a entidades bancarias, así como a entidades de crédito y financieras, en la doble vertiente consultiva y contenciosa, desarrolla una amplia actividad en la problemática de los consumidores y usuarios de productos bancarios y financieros.

Gonzalo Iglesias Rial.—Licenciado en Derecho por la Universidad de Santiago en 1978, Diplomado-Máster en Administración y Dirección de Empresas por el Instituto de Empresa de Madrid, Titulado Superior en Prevención de Riesgos Laborales. Máster de asesoría Jurídica, departamento laboral, en la Escuela de Negocios de Caixanova, es Letrado-Director de relaciones laborales de la citada caja.

Ana González Díaz de Rabago.—Licenciada en Derecho por la Universidad de Cantabria en el año 1993. Abogada en ejercicio desde el año 2001. Ha centrado su actividad en el Derecho Procesal Civil y Penal, llevando a cabo su actuación profesional tanto en áreas del Derecho Privado como del Derecho Público.

Jorge González Pérez.—Licenciado en Derecho por la Universidad de Santiago de Compostela. Postgrado en Derecho de empresa. Ha centrado su actividad en las áreas civil y mercantil, principalmente en el ámbito del Derecho privado patrimonial.

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 MA-
LLORCA
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

MIGUEL PARDO 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

CARAZO CARAZO ABOGADOS, S.L.P.
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@teleline.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 Y ASESORES
(Gómez-Escolar Abogados)
C/ Perú, 15, 3.º dcha. - 47001 VALLADOLID
Teléfonos: 983 34 08 11 / 983 35 64 66
Fax: 983 35 62 99
E-mail: info@iberforovalladolid.es

VIGO

VINDEX ABOGADOS ASOCIADOS
C/ Marqués de Valladares, 31, 1º
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