

CONSULTORIO
 LABORAL

SUBROGACIÓN
 Y CONVENIO
 COLECTIVO

? Una empresa se ha subrogado en la actividad de mi empresa y pretende modificar el convenio colectivo que hasta ahora se nos venía aplicando. Pueden hacerlo?

El art. 44 del ET en su apartado cuarto recoge que, salvo pacto en contrario, las relaciones laborales de los trabajadores afectados por la sucesión seguirán rigiéndose por el convenio colectivo que en el momento de la transmisión fuere de aplicación en la empresa, centro de trabajo o unidad productiva autónoma transferida. Esta aplicación se mantendrá hasta la fecha de expiración del convenio colectivo de origen o hasta la entrada en vigor de otro nuevo que resulte aplicable a la entidad económica transmitida.

De esta forma, se aplica el convenio colectivo hasta la fecha en el que el mismo decaiga. A partir del momento en que carezca de vigencia, es de aplicación el convenio colectivo de la nueva empresa.

En todo caso, el respeto a los derechos laborales y de seguridad social que proclama el art. 44.1 ET respecto del personal afectado por una sucesión de empresas, en modo alguno ha de suponer la petrificación de las condiciones de trabajo que en dicha fecha tuvieran reconocidas por un concreto convenio colectivo, las cuales podrán ser modificadas en tanto en cuanto varíe el convenio que les resulte aplicable con arreglo a lo dispuesto en el art. 44.4, y sin que en modo alguno deban mantenerse las mismas como cláusulas ad personam. En caso de que no existiese un posterior convenio aplicable resultaría de aplicación la doctrina que contiene la Sentencia del Tribunal Supremo de fecha 22-12-2014, pues en dicha resolución se estimaron contractualizadas las cláusulas de un convenio colectivo cuando el mismo había perdido su vigencia por el transcurso del plazo de ultraactividad, sin que se hubiese negociado un documento del mismo ámbito o inferior y sin que existiese un convenio de ámbito superior que resultase de aplicación, lo que en el supuesto planteado no sucede, pues sí hay convenio aplicable.

! **CATARINA CAPEANS AMENEDO** es letrada del departamento laboral de Iglesias Abogados

Las rebajas llegan también al suelo industrial gallego

◉ Infraestructuras ofrece suelo empresarial con una bonificación de hasta el 50 % en el precio de venta **◉** La provincia con el m² más barato es A Coruña

◉ Laura G. del Valle

Hasta 183 parcelas en suelo urbanizado, dotadas de los servicios necesarios y bien comunicadas por vía terrestre, aérea o marítima con una bonificación de hasta el 50 % del precio de venta del suelo empresarial de su propiedad. Es la oferta que lanza la Consellería de Infraestructuras, a través del Instituto Galego de Vivenda e Solo y la sociedad pública Xestur, para ayudar a las empresas a asentarse en la comunidad. Según fuentes de Infraestructuras, «a Xunta aposta polo desenvolvemento económico e social de Galicia empregando todas as ferramentas de que dispón, entre as que se atopa a promoción de solo empresarial nas condicións máis ventaxosas posibles para os emprendedores». Desde el 2015 hasta la fecha ya se han adjudicado más de 708.000 metros cuadrados de este suelo empresarial para el desarrollo de proyectos, que prevén movilizar 360 millones de euros y generar 12.000 empleos.

COMPETIR CON PORTUGAL

Por otro lado, para competir «de forma real e efectiva con Portugal, dende a Xunta tamén se está a ofrecer a posibilidade de adxudicación de solo empresarial en dereito de



Vistas del polígono industrial San Cibrao das Viñas, en Ourense | SANTI M. AMIL

superficie», explican. Esto significa que los interesados solo pagan un canon simbólico anual por metro cuadrado, con la posibilidad de adquirir el suelo en los diez primeros años de adjudicación, descontando del precio el 40 % de lo pagado en concepto de canon. «É dicir, un alugueiro simbólico con dereito de compra», mantienen desde la consellería de Ethel Vázquez.

Esta fórmula novedosa se presentó a las asociaciones de empresarios a mediados de noviembre, explicándoles desde la Xunta que esta medida «permite concentrar os investimentos iniciais na construción e dotación das súas instalacións produtivas, sen ter que preocuparse polo investimento necesari-

EL DATO

PROVINCIA	PARCELAS LIBRES	PRECIO (M ²) SIN BONIFIC.	PRECIO (M ²) BONIFIC.
A Coruña	9	18-21 €	9-10 €
Lugo	70	19-72 €	9-36 €
Ourense	43	43-66 €	22-33 €
Pontevedra	61	60-65 €	42-45 €

rio na adquisición de solo, posto que o canon vai dende 0,30 euros por metro cadrado e ano», comentan.

Por provincias, es Lugo la que acumula un mayor número de parcelas libres, con 70; seguido de Pontevedra, con 61 y de Ourense, que cuenta con 43. A Coruña se sitúa a la cola del resto con solo 9 parcelas disponibles.

Los precios por metro cuadrado sin bonificación y con el descuento aplicado también varían sustancialmente. Mientras A Coruña tiene la horquilla de precios más económica en ambos casos, con el metro cuadrado bonificado oscilando entre los 8,90 euros y los 10,57; y sin bonificar un precio que puede variar entre los 17,79 y los 21,13; en Pontevedra, la provincia donde más caro sale el metro cuadrado de suelo industrial, el gasto sube. Los precios van desde los 43,33 euros a los 66 sin bonificar y de los 21,66 a los 33 con la reducción.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

¿QUÉ ES EL «CROWDFUNDING»?

El *crowdfunding* es un sistema de desintermediación financiera por el cual el emprendedor, en su condición de promotor y demandante de financiación, se pone en contacto —normalmente, en una red de financiación colectiva a través de Internet— con inversores con el propósito de convencerlos para que financien su proyecto.

Este mecanismo de financiación recibe diferentes nombres: micromecenazgo, *crowdfunding*, financiación masiva... siendo aplicable a los más diversos y heterogéneos ámbitos: artistas buscando financiación, pago de deudas, nacimiento de empresas...

Asimismo, también existen diversos modelos de micromecenazgo. Si se pretende financiación para el desarrollo de un proyecto empresarial, esta solicitud de ca-

? Tengo un proyecto empresarial que me propongo desarrollar, pero he encontrado problemas de financiación, tras consultar a la banca y los mecanismos de financiación tradicional, pues me exigen una serie de garantías que no puedo prestar. Me han comentado que existe otra posibilidad de financiación —el micromecenazgo—, y me gustaría saber algo más de esta figura.

pital encajaría en el modelo empresarial. En este ámbito, el motivo más frecuente de los inversores para realizar la aportación de capital es la entrega (en contraprestación) de un interés pactado, de acciones o participaciones de la sociedad, constituyéndose en socios de la empresa.

El solicitante de financiación debe confeccionar un proyecto que plasme su idea empresarial de modo completo —importe solicitado, mercado de referencia, plazo de desarrollo e implantación...—, y enviarlo a una plataforma de mi-

cro-mecenazgo, normalmente *on line*, para ser reconocido como solicitante de financiación. A continuación, esta plataforma de mecenazgo publica el proyecto, especificando el candidato a la financiación, el tiempo que dispone la gente para invertir...

Durante este período, el solicitante de financiación debe promocionar el proyecto al máximo por todos los medios de que disponga, siendo convenientes los testimonios que opinen favorablemente de la idea y de la empresa.

Las ventajas de este sistema de

financiación masiva, o *crowdfunding*, son precisamente que una pluralidad de inversores, con pequeñas aportaciones de capital, puede dar el soporte económico necesario para poder materializar y desarrollar un proyecto empresarial.

El riesgo que advierten los detractores del micromecenazgo es que la divulgación del proyecto en una fase inicial de su desarrollo expone al promotor creativo al peligro de que su idea sea copiada por otras empresas con mayores recursos económicos y que pudieran desarrollar antes la idea y obtener una ventaja competitiva.

! **CARUNCHO, TOMÉ & JUDEL.** Abogados y asesores fiscales. Miembro de HISPAPAJURIS. www.caruncho-tome-judel.es