

## CONSULTORIO LABORAL

### LA NECESARIA CLARIDAD DE LAS NÓMINAS

El artículo 29 del ET recoge el derecho a que la nómina contenga debidamente separadas, con claridad y transparencia, las percepciones y deducciones del trabajador. Para ello, puede utilizarse el modelo del Ministerio de Empleo o pactarse un modelo propio entre empresa y trabajadores ya sea mediante convenio colectivo o acuerdo de empresa.

No es raro que se acabe ante un juez por desacuerdos en la interpretación de la nómina y en no pocas ocasiones dicho desacuerdo hubiese sido evitable si la nómina fuese clara y tuviese los conceptos debidamente separados. Esta falta de claridad está extendida a otros ámbitos (facturas de las compañías eléctricas, cláusulas suelo...) y lesiona la seguridad jurídica, elemento clave de las relaciones jurídicas, y la transparencia que se exige a dos partes que actúan de buena fe.

El pasado 16 de mayo, la Sala de lo Social de la Audiencia Nacional declaró el derecho de unos trabajadores a que la empresa, del sector del *contact center*, modificase la nómina que venía realizando porque, en uno de los conceptos retributivos, no se reunían los requisitos de claridad y transparencia legalmente exigidos. En este caso, además, las nóminas habían sido validadas por la Inspección de Trabajo.

El trabajador debe conocer todos los conceptos que generan la retribución de forma clara y sencilla. Esto excluye la realización de complejos cálculos matemáticos (relevante cuando una parte del salario es variable por comisiones) o que sean necesarias explicaciones más allá de la propia nómina para entender la percepción. En el caso referido, fue necesario adjuntar una explicación a las nóminas para su correcta comprensión, lo que los magistrados interpretaron como indicio de falta de claridad.

#### INTERPRETACIÓN CLARA

Es recomendable tanto para la empresa como para los trabajadores que las nóminas, elemento esencial de la relación laboral, sean comprensibles para todos los afectados y que, además, permitan una interpretación clara que evite, en lo posible, que las discrepancias tengan que terminar ante un juzgado.



**TOMÁS DAPENA CARABEL**  
es socio de Vento  
abogados y asesores.

# Incoga, la constructora que innovó tras la tempestad

● La empresa gallega ha desarrollado una metodología de trabajo que permite, entre otras cosas, respetar escrupulosamente plazos y presupuestos

#### ● Luisa López

De la crisis que azotó la economía en el 2008 se podrían hacer numerosos análisis. Por ejemplo, el de las empresas que se sintieron derrotadas y el de las que, aún cayendo en picado, decidieron mirar de frente a la tormenta y capear el temporal apostando por la innovación. Esos aires renovados son los que llevaron a la coruñesa Incoga a convertirse en una constructora inteligente. Dicen sus directivos que, en su caso, una de las claves fue «afianzarse en la gestión del conocimiento y el desarrollo tecnológico».

Y así lo hicieron: desarrollar un método *smart building* (construcción inteligente) y «trabajar en forma de industria 4.0. En Incoga hemos reinventado la construcción para hacer de este sector una industria que aporte más a la sociedad». Para ello, la compañía, que tiene más de 30 años de trayectoria, puso en marcha un método de trabajo único y diferencial, convirtiéndose en una referencia internacional —opera en 14 países— al servicio de las grandes empresas de *retail* a nivel mundial. «Es el corazón de nuestro modo de trabajo y la fuente de cómo hemos convertido la construcción en una actividad sin incertidumbres y efi-



El Casino Gran Vía de Madrid es uno de los proyectos de la firma gallega.

ciente». La filosofía *lean construction*, cuentan los promotores, les permite «acabar con las sorpresas». «Estas herramientas y este modo de trabajar nos permiten asegurar a nuestros clientes que no tardarán ni un día más del plazo de obra máximo establecido y que no gastarán ni un euro más del precio fijado», añade uno de los directivos de Incoga.

La empresa, que cerró el 2016 con 51 millones de euros de facturación, está especializada en cuatro

segmentos: *retail*, industria, hábitat y servicios públicos. Entre sus grandes proyectos destacan el Casino Gran Vía de Madrid, el restaurante del hotel Four Seasons de Casablanca, diversas tiendas de Caramelo y Levi's y otros grandes operadores del sector y centros sanitarios como los Hospitales HM. Sus promotores reconocen que el camino no ha sido fácil hasta llegar al momento actual, en el que se han convertido en el espejo en el que se miran muchas empresas

de su sector. Trabajar para los grandes les ha permitido crecer con esta nueva metodología empresarial. «Llevamos cinco años en crecimiento orgánico, y los objetivos del 2017 persiguen seguir en esta tónica. Además, estamos acercándonos más aún a nuestros clientes abriendo delegaciones en las principales ciudades. En el 2017 hemos abierto ya nuestra delegación de Madrid y de Barcelona, también en México DF y el año pasado abrimos en París», explican.

Cuando se les pregunta por un proyecto especial se hace el silencio. «Ha habido muchos, hemos tenido la oportunidad de abrir tiendas en las calles más importantes de Europa, también la oportunidad de trabajar para el tejido industrial gallego ejecutando naves industriales, o proyectos de servicio público importantísimos en toda España, recuperar patrimonio histórico en toda Europa, y crear hogares singulares para muchas familias», comentan. ¿Sus objetivos para el 2017? Lo tienen claro: seguir trabajando y afianzando el desarrollo del conocimiento vinculado al método de trabajo *smart building* como un valor añadido en las obras y una garantía para los clientes en los 14 países en los que operan.

## CONSULTORIO FISCAL

### LA RESPUESTA A LAS CLÁUSULAS SUELO

Efectivamente, una parte de las entidades financieras no se han ajustado a la normativa del real decreto ley de medidas urgentes de protección de consumidores en materia de cláusulas suelo. La lista de irregularidades es larga, y varía en función del *modus operandi* adoptado por cada entidad.

En primer lugar, hay afectados que simplemente no han recibido ningún tipo de respuesta por escrito a su solicitud. Este proceder es contrario a la normativa indicada, que obliga a las entidades a contestar por escrito, ya sea para estimar la solicitud del cliente, o para denegarla. Evidentemente, tal práctica supone una grave irregularidad, pues no solo incumple la obligación de contestar por escrito, e informar al cliente de las razones fundadas de la respuesta,

● Soy un afectado por la cláusula suelo que decidí acogerme al procedimiento extrajudicial para llegar a un acuerdo con mi entidad financiera y cerrar el asunto de forma amistosa. Me he encontrado con la desagradable sorpresa de que, transcurridas muchas semanas desde mi solicitud y al filo del final del plazo concedido, la entidad me ha llamado por teléfono y me ha citado en la oficina para que, sin previa información, firmase un acuerdo a la baja en el acto y sin margen de tiempo Es legal esta forma de actuar?

sino que vulnera otro de los derechos del afectado: disponer de un plazo suficiente para valorar, con entera libertad y plena capacidad de reflexión, si acepta o no el acuerdo ofrecido por el banco.

Tal oscurantismo —cuya única finalidad es no asumir obligaciones, ni responsabilidades, por escrito, ante una eventual reclamación judicial del cliente—, no solo es ilegal, sino que debiera ponerse de inmediato en conocimiento

de las autoridades competentes (Banco de España) y de la comisión recién constituida para supervisar y vigilar el grado de cumplimiento de la referida normativa por los bancos.

#### LEGALIDAD

Pero hay otras prácticas incumplidoras a cargo de los bancos, desde aquellos que insisten en la plena validez y legalidad de sus cláusulas suelo —a pesar de ve-

nir sistemáticamente anuladas por nuestros tribunales—, pasando por otras que contestan del puño y letra del empleado de turno con textos esquemáticos e ininteligibles, o con carta-formulario destinada a miles de afectados. Finalmente, las entidades más «generosas» anuncian que han dejado de aplicar la cláusula, pero se niegan a devolver al cliente todo lo cobrado de más si no existe una sentencia judicial a su favor. En cualquier caso, concluido sin acuerdo el procedimiento extrajudicial, los afectados tienen ya a su plena disposición la vía de la reclamación judicial.



**CARUNCHO, TOMÉ & JUDEL.**  
Abogados y asesores fiscales.  
Miembro de HISPAPURIS.  
[www.caruncho-tome-judel.es](http://www.caruncho-tome-judel.es)