

CONSULTORIO LABORAL

RETRASOS EN ASIGNAR VACANTES

? Que fecha tengo que computar para iniciar la reclamación de daños y perjuicios por el retraso en la adscripción de plaza vacante?

El plazo empieza a contar el día inicial del cómputo de la prescripción, es decir, el del momento a partir del que la acción de reclamación de daños y perjuicios pudo ejercitarse, que es la fecha en la que se dictó la sentencia judicial que reconoce el derecho a ocupar la vacante.

Es cierto que, la acción de resarcimiento pudo ejercitarse desde el momento en que se actualiza el perjuicio —es decir, con el transcurso de cada mensualidad de salario— y que la acción declarativa no interrumpe el plazo de prescripción, pero lo cierto es que lo que se reclama no es un salario que se devengue mensualmente, sino la reparación de un daño que tiene un proceso de formación sucesiva (los denominados «daños continuados») y que, al determinarse en función de un lucro cesante que está en función de la situación de empleo del trabajador y de sus percepciones en esta situación, se va produciendo a lo largo de todo el tiempo en que dicha situación ha pervivido.

No existen en el caso del reintegro de la excedencia voluntaria unas reglas que, como en el caso del despido, impongan de forma obligatoria la acumulación de la pretensión sobre la declaración de la ilicitud del despido con la condena correspondiente y la reparación de unos daños sucesivos —los salarios de tramitación— y es por lo que la acción resarcitoria no puede entenderse nacida hasta que queda sin efecto la situación a la que se vincula la existencia de los daños.

Nos encontramos ante una acción para solicitar la reparación del daño producido por la negativa a readmitir, cuya prescripción se conecta en el artículo 1968.2 del Código Civil con el momento del conocimiento del daño y el cómputo del plazo de prescripción no se inicia hasta la producción del definitivo resultado, cuando no es posible fraccionar en etapas diferentes o hechos diferenciados la serie proseguida.

! CATERINA CAPEÑAS
AMENEDO es socia de
Vento abogados y asesores.

Avanza Dental, la gestora que nace para apoyar a las clínicas

◉ La empresa lucense cuenta con una cartera de 17 odontólogos, que ampliará en otoño ◉ Preparan presupuestos y buscan financiación ◉

◉ Dolores Cela

Óscar Peteiro, economista y Mónica Rico, psicóloga, decidieron crear Avanza Dental en marzo del 2016. La idea de poner en marcha un negocio que aporta una gestión integral a las clínicas dentales, con la finalidad de que los odontólogos pudieran centrarse en su labor profesional y en aplicar los tratamientos, surgió de la experiencia de ambos en multinacionales del sector. Actualmente, se encargan de 17 clínicas en Galicia y de tres en Madrid, a las que visitan semanalmente para supervisar su funcionamiento y planificar las acciones. Después del verano se incorporarán otras tres. Empezaron ellos dos y ahora cuentan con una plantilla de nueve personas. Esta iniciativa, que pese a que lleva poco tiempo en el mercado, factura cerca de 350.000 euros, nació al amparo de la Fundación CEL-Iniciativas por Lugo, en cuyos viveros se desarrolló.

El compromiso de Avanza Dental es trabajar en exclusiva en la zona de influencia de los integrantes de su red de clínicas. Óscar Peteiro señaló que el objetivo de Avanza Dental es hacer rentable una clínica tradicional para que sea competitiva en un campo en el que las



Óscar Peteiro y Mónica Rico dirigen el proyecto dental

grandes multinacionales tratan de copar el mercado. Su estrategia consiste en buscar fórmulas para una gestión acertada y aplicar un modelo de excelencia en la atención al cliente para su fidelización.

SERVICIOS

Peteiro y Rico, que tienen divididas sus zonas de influencia, se encargan de la captación de clientes, con campañas de buzoneo en el radio de acción de la clínica, entre otras

acciones; preparan presupuestos a la carta y disponen de un programa informático propio para controlar el negocio, que les permite hacer estudios de marketing en tiempo real y evaluar los resultados, según explicó Óscar Peteiro.

La empresa cuenta con un *call center* propio y de un número 900. Entre los cometidos que asume de cara a las clínicas figura también la firma de acuerdos con los proveedores para conseguir mejores

precios en materiales como los implantes o la anestesia y ofrecer financiación para los tratamientos.

«Queremos —dijo Peteiro— descargar a los profesionales de todas estas tareas para que se centren en la parte profesional y se despreocupen del resto». «Nuestro modelo —dijo— es el de clínica tradicional rentable, lo que permite a los odontólogos llevar sus propios negocios, sin necesidad de tener que estar constantemente cambiando de empresa». Según comentó esto también es bueno para los clientes que no tienen que variar constantemente de profesional y de equipo, lo que redundará en una atención más cercana y directa «con un mayor compromiso en la calidad y en los tiempos de los tratamientos», apuntó.

FINANCIACIÓN

Según explicó Peteiro, han llegado a acuerdos con siete financieras y en estos momentos mueven cerca de dos millones de euros. «Supuso una labor lenta de ir negociando con aquellos que ya nos conocían con el objetivo de ir ampliando la cartera porque con cuántas más clínicas trabajas tienes una mejor capacidad de conseguir una mejor financiación. Ya estamos en 48 meses sin intereses».

CONSULTORIO FISCAL

LOS MERCADOS FINANCIEROS YA TIENEN DNI

En la actualidad, son varias las normas de la UE que exigen el conocido Código LEI para identificar a las personas jurídicas que participan en los mercados financieros. Este código es global y único, está basado en el estándar ISO 17442, y se constituye por 20 campos alfanuméricos que identifican a las personas jurídicas a nivel mundial.

Si bien la normativa reguladora disponía que el código LEI sería obligatorio para operar en derivados y seguros de cambio a partir del 1 de noviembre del 2017, y para operar en productos de renta variable y renta fija (acciones y otros instrumentos cotizados, instrumento de renta fija ya sea a vencimiento o en pacto de recompra, y bonos estructurados) a partir del 3 de enero del 2018,

? Tengo una PYME que destina parte de sus beneficios a pequeñas inversiones, por lo que actualmente tenemos un paquete de acciones de una entidad bancaria. Hace unos días, acudí a la entidad financiera donde tengo depositadas las acciones, y me indicaron que necesito un Código LEI para realizar cualquier operación. ¿Es obligatorio tener un Código LEI asignado para realizar operaciones en mercados financieros?

la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) realizó un comunicado para facilitar la introducción del código LEI, en el que se contemplaba la posibilidad de que las Empresas de Servicios de Inversión (ESI) ofreciesen estas prestaciones a un cliente del que no hubiesen obtenido previamente el código LEI durante un período de seis meses —con la condición de que antes de la realización del servicio la ESI obtenga la documentación necesaria de

su cliente para solicitar el código LEI en su nombre—. Asimismo, la CNMV realizó una serie de precisiones sobre dicho comunicado y su aplicación.

El pasado 3 de julio se puso fin a este período transitorio; por tanto, a partir de dicha fecha las personas jurídicas deberán facilitar al intermediario financiero el código LEI, antes de efectuar cualquier operación en los mercados financieros, siendo, por tanto, obligatorio tener un Código LEI en la ac-

tualidad para realizar dichas operaciones.

El Código LEI puede solicitarse por un representante de la sociedad, o un tercero apoderado ante el Registro Mercantil, siendo el Colegio de Registradores la institución encargada de coordinar el funcionamiento del sistema. Si bien el proceso no tiene un plazo designado legalmente, y variará en función de la carga de solicitudes, lo habitual es que el plazo no exceda de cinco días hábiles. Una vez que el Código LEI es asignado, se enviará el certificado LEI, encontrándose dicho código activo desde ese mismo momento.

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