

## CONSULTORIO LABORAL

### PERMISOS FAMILIARES RETRIBUIDOS

**?** Quiero pedir permiso en el trabajo por una intervención quirúrgica de un familiar. ¿Desde cuándo se computan los días que me otorga el convenio?

Los permisos retribuidos se conceden por el empresario a los trabajadores, previo aviso y justificación posterior, para ausentarse del trabajo, con derecho a remuneración entre otros motivos por maternidad o paternidad, matrimonio, fallecimiento u hospitalización de un familiar. Dichos permisos están regulados en el artículo 37 del Estatuto de los Trabajadores y habitualmente suelen ser mejorados o ampliados por convenio colectivo.

Durante años, la jurisprudencia venía siendo unánime al entender que los permisos retribuidos se iniciaban a partir del hecho causante. Esto es, si el matrimonio, nacimiento o fallecimiento (entre otros permisos) se producía en un día no laborable, pongamos por ejemplo un sábado, los días de permiso retribuido comenzaban a contar dicho día. Sin embargo, ciertos Tribunales Superiores de Justicia comenzaron a interpretar este artículo de forma distinta, entendiendo que la finalidad del permiso es precisamente hacer compatibles las obligaciones de trabajo con los deberes sociales y familiares y que, por lo tanto, deberían empezar a computarse en día laborable.

Recientemente, el Tribunal Supremo, en su sentencia de 13 de febrero del 2018, interpretando lo dispuesto en el convenio colectivo estatal del sector de Contact Center, ha modificado su criterio. Así, considera que el día inicial de disfrute de estos permisos retribuidos debe ser el primer día laborable que le siga a aquel en que se produjo el hecho que da derecho al permiso. Otra conclusión podría llevar al absurdo de privar del permiso de forma total o reducirlo en los supuestos en los que el hecho causante se produce al inicio de varios días festivos seguidos.

Si bien es probable que el Tribunal Supremo continúe con esta línea interpretativa, debe tenerse en cuenta que la sentencia es de aplicación a un caso concreto y debe atenerse a la redacción de lo dispuesto en cada convenio colectivo.

**!** GLORIA PIRE CASTAÑO es letrada de Vento Abogados y Asesores

# Anadigna, una bodega en la que el tamaño no importa

**?** Produce 30.000 botellas de albariño, pero ello no le ha impedido llegar hasta Helsinki **?** Tampoco dudó en enfrentarse a Codorníu por su nombre

**?** M. Alfonso

En la familia de Carlos Rey llevan toda la vida haciendo vino. Pero él quiso dar un paso más y convertir el albariño de furancho que elaboraban en su casa en Rías Baixas digno de las mejores mesas. Con el fin de reconocer toda esa tradición e implicación familiar en el mundo de la viticultura, este empresario arousano le dio a su nuevo producto el nombre de su abuela, Anadigna. Así que se puso manos a la obra en el 2012. Dos años después, tenía lista la primera cosecha para salir al mercado. No pudo ser. Codorníu estimó que ese nombre era demasiado parecido al de su cava María Anna y a su otra marca, Anallivia, y le plantó una reclamación en la Oficina de Patentes y Marcas. Así que esta pequeña empresa se vio con una cosecha que no podía vender y con la obligación de acudir al juzgado si quería defender su marca. Hoy, ha conseguido superar ambos procesos. Su primer albariño llegó a los mercados en el 2015, bajo la marca Nadigna, y está ya presente en cinco países. Y ha ganado también la primera batalla contra Codorníu.

Tres mil botellas tenía aquella primera cosecha de Anadigna, que finalmente se comercializó como



Carlos Rey, propietario de la bodega Anadigna de Rías Baixas | CEBIDA

Nadigna. Empezar a trabajar en una denominación de origen como Rías Baixas, «donde hay 170 bodegas y cada distribuidor tiene ya cuatro o cinco marcas, es difícil», reconoce. Así que, en lugar de lanzarse a la conquista de los gallegos, empezó por los mercados exteriores. Hoy su albariño se puede encontrar en Bélgica, en Holanda, en Puerto Rico, en Reino Unido y hasta en Finlandia. «Aproximadamente, la mitad de la produc-

ción la vendemos fuera. Ahora estamos buscando más países a los que exportar. Queremos entrar en Japón y tenemos pendiente el resto de España», relata. Está dispuesto a aprovechar «la tendencia del mercado, la gente quiere bodegas pequeñas», asegura. Y ellos lo son. Su producción actualmente no supera las 30.000 botellas, que se reparten en tres elaboraciones diferentes: un albariño tradicional, como el que hacía su abuela Ana-

digna, un crianza sobre lías y un albariño en fudre de madera que todavía no ha salido al mercado. Las uvas son las mismas que cultivaba su abuela, a mayores de otras que compra a viticultores con viñedos de sus mismas características. Su objetivo lo tuvo claro desde el principio: «hacer un buen vino».

Los inicios de Anadigna no fueron sencillos. Cuando Carlos tenía todo listo para sacar su primera cosecha al mercado, la Oficina de Patentes y Marcas le comunicó que Codorníu había reclamado por su marca y que debía retirarla. No se rindió. A pesar de saber a quién tenía enfrente se fue al juzgado y presentó una demanda. El Tribunal Superior de Xustiza de Galicia le dio la razón y reconoció que su único objetivo era el de poner a su albariño el nombre de su abuela. Además, decretó que el parecido fonético entre las marcas de estas dos empresas «no es de la entidad suficiente para que puedan producir confusión en el mercado», reza la sentencia. El caso está ahora en el Supremo, donde Codorníu ha recurrido. Carlos confía en que este también le dé la razón y en que su Nadigna pueda recuperar la a que le quitó la multinacional del cava. Entonces, Anadigna volverá para seguir triunfando.

## CONSULTORIO FISCAL

### MERCADOS DE VALORES Y COMISIONES

Ante la baja rentabilidad de los depósitos a plazo fijo, derivada de las medidas para estimular la economía, cada vez más inversores minoristas se plantean adquirir títulos en valores negociables del mercado bursátil. Sin embargo, hay que tener en cuenta que operar en estos mercados supone una serie de costes, ya que dichas operaciones tienen que realizarse a través de intermediarios autorizados para la prestación de servicios de inversión —entidades bancarias o empresas de servicios de inversión—, que cobran comisiones por los mismos; resultando, por tanto, realmente importante para los inversores conocer estos costes asociados, ya que influirán en la rentabilidad de la operación.

Los intermediarios están obli-

**?** Estoy interesado en abrir una cuenta de valores en una entidad bancaria para realizar pequeñas inversiones, pero no estoy familiarizado con la operativa del mercado de valores. ¿Cuáles son los costes habituales por operar en este negocio? ¿Qué factores debo tener en cuenta a la hora de decantarme por una entidad u otra para la prestación de estos servicios?

gados a difundir públicamente un folleto que contendrá las tarifas máximas aplicables a estos servicios, debiendo entregarlo a la CNMV antes de aplicarlo, ponerlo a disposición de los inversores en soporte duradero, en su domicilio social, sucursales, página web, etc.; y entregarlo a sus clientes al inicio de la relación comercial —inclusive en Internet o banca telefónica— Además, solo podrán cobrar comisiones por servicios efectivamente prestados, solicitados, aceptados expresamente por el cliente y que figuren

incluidos en su folleto de tarifas, debiendo informar a sus clientes de cualquier cambio en las mismas con, al menos, dos meses de antelación a su aplicación; plazo del que dispone el inversor para cancelar la relación contractual en caso de disconformidad.

Entre las comisiones más habituales que un inversor deberá afrontar por realizar operaciones en los mercados de valores, se encuentran las comisiones por operaciones de intermediación en mercados —recepción, transmisión, ejecución y liquidación,

etc.—, las de custodia y administración de valores, y las relacionadas con dicho servicio —gestión del cobro de dividendos, intereses y cupones, prima de asistencia a juntas...—; así como, las comisiones por gestión de cartas, traspaso de valores o asesoramiento financiero.

En definitiva, antes de decidirse por un intermediario financiero u otro, resulta conveniente para el inversor comparar los folletos de varias entidades, fijándose especialmente en las comisiones que le repercutirán por las operaciones que prevea realizar con mayor asiduidad.

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