

CONSULTORIO
 LABORAL

**BAJA
 LABORAL Y
 VACACIONES**

¿Se pierden las vacaciones cuando el trabajador está de baja?

En el artículo 38 del Estatuto de los Trabajadores (ET), se regula el derecho de los trabajadores a disfrutar de las vacaciones cuando coincidan en el tiempo con una baja laboral. Dependiendo del origen de la incapacidad temporal es posible disfrutar de vacaciones en cualquier momento posterior o antes de que transcurran 18 meses desde el final del año en el que se generaron. Pero hay distinciones según las situaciones derivadas de embarazo, parto o lactancia natural, o suspensión del contrato por maternidad, adopción, guarda con fines de adopción o acogimiento. En estos casos se tiene derecho a disfrutar las vacaciones en fecha distinta a la de la incapacidad temporal o la del disfrute del permiso que le correspondiera, al finalizar el período de suspensión, aunque haya terminado el año natural a que correspondan.

¿Y si no se pueden disfrutar las vacaciones porque se acaba el contrato? En esa situación se genera el derecho al pago de las vacaciones correspondientes a los días no disfrutados. Si bien la prerrogativa para reclamar el pago, por las vacaciones anuales que no se hubieran podido disfrutar efectivamente, no se origina hasta que se produce la extinción contractual, por lo que el trabajador tendría un plazo de un año para solicitar el abono de las vacaciones no disfrutadas desde la extinción del contrato. En este tema hay que citar una reciente sentencia del Tribunal Superior de Justicia de la UE, de fecha 9 de diciembre de 2021 (C-217/2020), en la que se determina que no es conforme al derecho de la Unión Europea el exigir para el devengo de la retribución por vacaciones anuales el haber trabajado a tiempo completo. Por tanto, el Tribunal concluye que la normativa comunitaria debe prevalecer a las nacionales, en virtud de las cuales, para determinar el importe en concepto de vacaciones anuales retribuidas de un trabajador que ha estado de baja, tienen en cuenta la reducción (de la incapacidad laboral) de la retribución que percibió durante el período de la situación de baja.

IGNACIO E. ALÉN es abogado de Vento abogados y asesores.

La ruta de la N-VI revive de la mano de una startup coruñesa

El proyecto impulsado por Xosé Ramón Novoa, uno de los ganadores de la aceleradora de proyectos turísticos de la Xunta, será presentado en Fitur

Caterina Devesa

No hace falta viajar a Estados Unidos para disfrutar de un *roadtrip*. Esa es la idea que defienden desde el proyecto de La ruta de la N-VI, galardonado en la primera edición de Turislab, la primera aceleradora gallega de turismo «La ruta 66 de EE. UU. es el templo de las rutas, pero aquí al lado, en Portugal, hay una iniciativa parecida. Han creado una ruta histórica en la N-II, con un éxito importante desde hace cinco años. Ese recorrido, entre Chaves y Faro, de unos 728 kilómetros, nos sirvió de inspiración», explica Xosé Ramón Novoa, impulsor de la iniciativa, que se desarrolla desde el pazo de Arenaza en Oleiros y que cuenta con Silvia Vázquez al frente del equipo de marketing.

La medida quiere vivir una carretera olvidada. «Este año se cumplen veinte desde que la vía acabó de morir, porque se abrió el último tramo de la autovía. Creemos que todavía tiene una oportunidad para un turismo diferente, un *slow travel*. La variedad que ofrece el recorrido se refleja desde su inicio hasta su final: «Empieza en Madrid, en la Puerta del Sol, y finaliza en la Torre de Hércules de A Coruña, frente al mar. La ruta 66 acaba en el Pacífico, y esta en el Atlántico. Son unos 600 kilómetros por tres comunidades y ocho provincias, lo que supone una mi-



Xosé R. Novoa y Silvia Vázquez en una de las paradas durante la ruta.

rada dinámica para el viajero, que puede apreciar distintos paisajes y diferente gastronomía. Además, estos varían en función de la estación, lo que la hace aún más atractiva».

Novoa y su equipo presentarán la idea en Fitur, que se celebra en Madrid este mes de enero. Es uno de los premios por haber sido ganadores de la primera edición de la aceleradora turística de la Xunta, en donde consiguieron la *startup*. «Le dimos forma a algo que llevábamos cuatro años persiguiendo. Antes de la pandemia se hacían mil viajes al año a

Galicia y nuestro objetivo es que parte de ellos se hagan por la ruta de la N-VI. Fitur es el hito más inmediato y después, antes de Semana Santa, presentaremos la idea de forma oficial».

UNA EXPERIENCIA PERSONAL

La iniciativa, aunque dirigida a todos los públicos, apunta a tres en concreto: «A parejas, de amigos, o de novios o matrimonios; y a familias. En estos casos mucha gente apuesta por las autocaravanas o las furgonetas, sobre todo en el ac-

tual momento de pandemia en el que se busca tener un entorno sanitario controlado. Después, a moteros, que pueden hacerla solos o en grupo».

Desde la *startup* ofrecerán diversos paquetes con recomendaciones. «El proyecto permite a cada viajero tener su propia experiencia. Haremos propuestas con una tarjeta con un código QR en la que podrán ver un listado con los hoteles y restaurantes que recomendamos». Así, el recorrido también se adapta al presupuesto. «Puedes hacerla en paradores y visitando locales reconocidos, ya que hay alguna estrella Michelin por el camino, o en hoteles y bares de carretera». Igualmente, el tiempo en el que hacer los 600 kilómetros es variable: «Lo mínimo para ver algo son tres días. La ruta ofrece muchas opciones, puedes disfrutar del área de influencia para visitar lugares que estén a 20 minutos». Para hacer el trayecto más dinámico, pondrán en marcha concursos. «Se propondrán juegos, también con el código QR. Así, si visitas los castillos próximos y chequeas tu paso te daremos un diploma como El rey de los castillos. La idea es que sea un trayecto animado, que se disfrute de la experiencia y se comparta en redes. Para ello, también tenemos *merchandising* para recordar el viaje y en la web se compartirán experiencias».

CONSULTORIO FISCAL

VENTA DE EMPRESAS Y PASIVOS OCULTOS

En la compraventa de empresas es habitual que el comprador incluya una serie de cláusulas referidas a la situación patrimonial, económica y financiera de la sociedad objeto de la venta. Además de la previa investigación y verificación de dicha situación por parte de la parte interesada (*due diligence*), resulta aconsejable acompañar al documento en que se formaliza la operación, a modo de anexos, los estados financieros de la empresa vendida —balance de situación y cuenta de pérdidas y ganancias—, debidamente actualizados y cerrados a la fecha más cercana posible.

Resulta recomendable que la vendedora declare de forma expresa que no existen activos ficticios, ni deudas o responsabilidades ocultas, vencidas o no vencidas, que no pudieran venir debidamente

Hace unos meses compré una empresa. En el acuerdo de compra se incluyó una declaración del vendedor en la que se manifestaba expresamente que no existía deuda oculta. Transcurridos unos meses, otra empresa tercera me reclama un importe, alegando que la sociedad comprada había avalado a otra empresa morosa. ¿Estoy obligado a ese pago, si el aval no consta en la documentación contable? ¿Se podría considerar como un pasivo oculto?

reflejadas en la documentación contable anexa. También es prudente añadir una cláusula en la que el vendedor manifieste que no tiene garantías prestadas frente a terceros, ni otros compromisos de crédito, garantía o asistencia financiera a favor de terceros.

En el caso de que la existencia del aval indicado no resulte de los estados financieros unidos al documento de compraventa —en su caso, balance de situación y cuenta de pérdidas y ganancias—, he-

mos de analizar si dicha omisión constituye un incumplimiento de la normativa contable, para valorar las responsabilidades oportunas. Conviene recordar que el documento contable al que se ha de acudir para comprobar si la sociedad vendida ha prestado garantías de pago a terceros son sus cuentas anuales y, en particular, la memoria.

En cualquier caso, si la sociedad ha prestado una garantía de pago a favor de un tercero, ha de res-

ponder frente al beneficiario del aval, pagando el importe respectivo. Cuestión diferente es que, abonado dicho importe, el clausulado del contrato de compraventa de la empresa y la documentación anexa le permitan al comprador dirigirse contra el vendedor, reclamándole el importe abonado, si considerase que se ha ocultado una deuda. Habrá de analizar el caso concreto, siendo aconsejable que el comprador retenga el pago de una parte del precio; de forma que, si surge alguna deuda oculta, le permita abonarla con cargo a dicha cantidad al vendedor responsable de la ocultación.

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