

CONSULTORIO  
 LABORAL

**DESPIDO POR  
 VÍDEOS EN  
 TIKTOK**

**Resulta procedente el despido de una empleada de un supermercado por subir vídeos a Tik Tok cuando estaba de baja por una lumbalgia?**

Las redes sociales forman parte de nuestro día a día. Son cuentas particulares, personales y ajenas a la vinculación con nuestro trabajo. Sin embargo, existen excepciones.

Una trabajadora de un supermercado estuvo de baja por lumbalgia un año y, durante este período, se grabó varios vídeos en la popular red social Tik Tok en los que bailaba y realizaba movimientos perjudiciales para sus dolencias de espalda.

Fue la jefa de zona quien se percató de esta situación e informó al departamento de recursos humanos. La empresa inició una investigación, accediendo a la citada plataforma y al perfil de la trabajadora que estaba abierto y, por tanto, accesible a cualquier persona. En dicho perfil público estaban los vídeos que había subido la empleada del supermercado bailando.

La empresa, ante tales hechos, despide a la trabajadora por motivos disciplinarios, es decir, sin indemnización. La empleada, que llevaba más de 15 años trabajando para la cadena, decide impugnar el despido.

Finalmente, el Tribunal Superior de Justicia de Castilla y León le da la razón a la empresa y declara que el despido es procedente. La sentencia recoge que la trabajadora «bailaba, se movía y actuaba de tal forma que dichos movimientos eran incompatibles con el diagnóstico de lumbalgia». «Dicha situación, por sí misma y sin otras connotaciones, supone una transgresión cierta de la necesaria buena fe contractual, que recoge el Art. 54.2.d) del Estatuto de los Trabajadores, ya que la trabajadora no puede perjudicar su estado de salud alargando de forma innecesaria su situación de baja, con los perjuicios que ello puede ocasionar a la empleadora, al no poder contar con sus servicios». Esta sentencia se suma a otras muchas que reflejan que el uso de las redes sociales puede tener relación directa con nuestro trabajo y, sobre todo, ser una prueba que pueda utilizar la empresa en un juicio para acreditar determinados hechos.

**ELÍAS LLOVES SUÁREZ** es abogado laboralista en Vento abogados y asesores.

# Tecnología gallega para fabricar a la carta y en cualquier lugar

La startup Pinexports busca para sus clientes el mejor centro de producción con su plataforma de *business intelligence* y *machine learning*

**Gladys Vázquez**

La fábrica es el mundo. Ese es el ambicioso concepto con el que está triunfando esta empresa gallega, de A Coruña. Pinexports lleva desde el 2018 dándole a sus clientes de la posibilidad de ser más competitivos. ¿Cómo? Pues a través de un servicio de fabricación global. Pinexports es una empresa especializada en la producción internacional de productos textiles, industriales y de venta en los canales de retail: producen, importan y suministran mercancía bajo demanda a través de su red internacional de centros de producción auditados. Es decir, son una agencia de fabricación a medida porque producen, importan y suministran mercancía bajo demanda.

«En estos momentos contamos con más de 250 centros ya auditados y tenemos solicitud de más de otros 300. Vemos a nuestros centros de producción como una extensión de nuestro equipo, por lo que preferimos ser cautos a la hora de ampliar la red hasta que la demanda de nuestros clientes supere nuestra capacidad productiva», explica Román Sánchez (A Coruña, 1992) impulsor del proyecto desde sus inicios.

Pinexports le dice a sus clientes dónde está el mejor centro de fabricación para su producto. «Aho-



Román Sánchez (en el centro) impulsó el proyecto desde sus inicios

ra mismo contamos con fábricas en Corea, Japón, China, Vietnam, Bangladés, Pakistán, Polonia, Turquía, España, Portugal y México». Y no solo eso. Ellos se encargan de conocer y confiar en esas fábricas. A sus clientes les transmiten que todo queda en sus manos. Ellos encargan la mercancía, reciben incluso una muestra y el producto les llega a sus instalaciones. Pinexports lo hace todo, incluidos los detalles legales o todo lo que tiene que ver con los aranceles. Ellos son su departamento de compras

internacional.

«Hoy en día nuestro cliente tiene diferentes soluciones a la hora de producir a nivel internacional, por lo que nuestro principal objetivo es ser un *partner* que los acompañe durante todo el proceso de fabricación. Les otorgamos los medios que necesitan para que sus cadenas de ventas no dejen de funcionar, como nuestros procesos de control, auditorías y la implicación de nuestro equipo acompañado de un nuevo entorno digital. Ante las ad-

versidades de estos últimos años, hemos podido trasladar algunas producciones a otros países para lograr que eso no suceda», explica Román Sánchez que no oculta que, como para muchas empresas, los últimos tres años han sido un auténtico desafío. «Podemos afirmar que hemos salido reforzados. Durante los primeros días de la pandemia del covid estuvimos al borde del abismo, pero gracias a la solidez de nuestros procesos, una gran multinacional energética nos solicitó una producción y fuimos el único proveedor que consiguió servirla a tiempo evitando que tuviesen que cerrar sus plantas. Gracias a eso conseguimos remontar» y cerrar el 2022 con un crecimiento del 200% con respecto al año anterior.

La clave del enorme crecimiento de esta startup tiene que ver con su digitalización. El pasado mes de mayo, Pinexports lanzaba Exhale, una plataforma propia basada en *business intelligence* y *machine learning*, desarrollada con el apoyo del Igape, para monitorizar y dar seguridad a todos sus procesos: desde cotización al cliente, modificación de fichas técnicas, firma de documentaciones, pagos y tracking aéreo o marítimo en tiempo real hasta la entrega de mercancía, ofreciendo así un control integral de la información.

CONSULTORIO FISCAL

## STARTUP: REQUISITOS LEGALES Y CERTIFICACIÓN

Sí, efectivamente, el pasado 22 de diciembre se publicó en el BOE la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes —en adelante, Ley de Startups—, vigente desde el día 23 de diciembre.

La Ley de Startups —o empresas emergentes, tal como las denomina la norma— incluye un paquete de medidas fiscales, mercantiles, civiles y laborales, cuyo objetivo es impulsar la inversión inicial y el crecimiento de las startups; y se traducen en un tratamiento diferenciado en tres aspectos: beneficios fiscales, reducción de trabas administrativas y flexibilidad en la gestión empresarial.

Conviene tener clara la definición legal de empresa emergente o startup; pues solo recibirán tal calificación, y podrán acoger-

**Durante el 2023 iniciaré una actividad y tengo entendido que se ha publicado una nueva Ley de Startups que establece los requisitos que ha de reunir una empresa para acogerse a los beneficios correspondientes ¿Qué requisitos ha de cumplir mi empresa para considerarse una startup? ¿Qué trámite hay que seguir para recibir dicha calificación de startup?**

se a las medidas y beneficios previstos en la ley, aquellas empresas que cumplan los requisitos establecidos.

La ley será aplicable a las sociedades que cumplan las siguientes condiciones: nueva creación o antigüedad máxima de cinco años —siete años, en empresas biotecnológicas, energéticas, industriales y otros sectores estratégicos o con tecnología propia diseñada en España—, no surgidas de otras empresas no emergentes; no haber repartido beneficios, no cotizadas, sede en España,

sesenta por ciento de la plantilla con contrato laboral en España y, en terminología de la propia norma, «desarrollar un proyecto de emprendimiento innovador que cuente con un modelo de negocio de negocio escalable».

Con relación al último de los requisitos, se establece un trámite de certificación ante la Empresa Nacional de Innovación (Enisa), iniciado con la solicitud del interesado y, previa evaluación, finalizado con la obtención de la resolución de condición de empresa emergente. La ley prevé la denega-

ción de tal solicitud, y la pérdida de la condición de emergente en caso de dejar de cumplir los requisitos —en particular, alcanzar antigüedad de cinco o siete años—; así como por, entre otras causas, extinción de la empresa o venta a otra no emergente, o superar los diez millones de euros anuales de volumen de negocio.

Por último, advertir que el trámite de certificación para obtener la acreditación de empresa emergente todavía no está operativo en la web de Enisa, y que el plazo máximo de tres meses para obtener la resolución será aplicable a partir del día 23 de junio del 2023.

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