

CONSULTORIO LABORAL

EL SALARIO DURANTE LA BAJA

¿Tiene la empresa que seguir pagando el complemento de incapacidad temporal a sus trabajadores cuando se extingue el contrato de trabajo?

Las empresas y los representantes de los trabajadores pueden establecer mediante convenio colectivo o por acuerdo la obligación de complementar la prestación de incapacidad temporal a cargo de la empresa hasta un determinado porcentaje del salario mientras dure la baja médica. ¿Pero qué sucede si antes de expedirse el alta médica el contrato de trabajo se extingue? Esta es una cuestión que ha resuelto la Sala de lo Social del Tribunal Supremo en reiteradas ocasiones, siendo la última sentencia en pronunciarse la de 12 de marzo del 2020. En el caso analizado, se trataba de una trabajadora que reclamaba a su empresa el complemento durante el período transcurrido desde la fecha de extinción de su contrato hasta el fin de la baja. El convenio colectivo de aplicación en este caso disponía que: «En caso de enfermedad o accidente de trabajo... acuerdan establecer un complemento a las prestaciones económicas de la Seguridad Social o del Seguro de Accidentes de Trabajo, en la siguiente cuantía: En bajas por incapacidad temporal por enfermedad común o accidente no laboral, de más de veinte días de duración, se complementará hasta el cien por cien de la base del cálculo de la prestación económica durante la duración de la incapacidad temporal».

El Tribunal Supremo considera que la empresa tiene la obligación de seguir pagando el complemento de incapacidad temporal mientras dure la situación de baja médica con independencia de que, en una fecha posterior al inicio de la baja, la relación laboral se extinga. Y llega a esta conclusión al no establecer el convenio colectivo limitación temporal alguna en su abono ya que, en este caso, el convenio establecía claramente que el complemento será pagado «durante la duración de la incapacidad temporal»; esto significa que para percibirlo es únicamente necesaria la existencia de la relación laboral en el momento de producirse la baja médica del trabajador.

GABRIEL GONZÁLEZ RODRÍGUEZ es graduado social de Vento abogados y asesores (www.vento.es).

Edificios sostenibles contruidos casi al completo en un taller

Emsamble System diseña y fabrica casas modulares exclusivas en sus instalaciones de Narón, que luego instala por toda España

Olga Suárez

Iniciar el proceso de construir una casa puede ser ilusionante y estresante al mismo tiempo, ya no solo por el tema económico, sino por no saber el tiempo que se alargarán las obras. Esto no ocurre con las viviendas modulares que fabrica en el polígono Río do Pozo de Narón la empresa Emsamble System, una constructora poco convencional que ya tiene seis años de vida. «Nuestro negocio es más parecido a comprar un coche que al calvario asociado a construir una vivienda; solo son seis meses desde que empezamos hasta que entregamos las llaves», explica Sergio Sampedro, socio de esta compañía especializada en arquitectura industrializada y casas pasivas, en las que se reduce la demanda energética del edificio.

La firma nació en el año 2017, aunque sus promotores empezaron con su desarrollo técnico diez años antes. «Montamos Emsamble por las carencias que veíamos en el sector en cuanto a condiciones de trabajo y desprestigio social», recuerda Sampedro, quien también hace alusión a la escasa conciencia ambiental que había en aquellos años, en un sector de la construcción que estaba además sumido en una profunda crisis. La primera sede social de la empresa estaba en



Sergio Sampedro en la nave que Emsamble System tiene en Narón | JOSÉ PARDO

As Pontes y al frente estaban dos socios, el propio Sampedro y Ángel Ramos, además de la empresa Prometal y un estudio de arquitectura. En la actualidad, solo él se mantiene a dedicación completa, tiene 18 empleados directos y trabajan en unas naves de 5.000 metros cuadrados que acaban de estrenar hace apenas un mes.

Su filosofía es la de industrializar la construcción de la vivienda para reducir los trabajos en obra y, así, fabricar el 95 % del edificio en taller, luego transportarlo en

módulos y limitarse al ensamblado en el lugar donde se ubicará, lo que además explica el nombre elegido para la firma. La mitad de su clientela está en Galicia, el resto, repartida por toda la geografía española: «El hecho de reducir a mí mismo el trabajo en obra hace que seamos competitivos en entornos lejanos», explica Sampedro. En el 2021 tuvieron una facturación que rondó el millón de euros.

Las casas modulares de Emsamble son únicas, en las que el propietario toma parte activa del pro-

ceso de construcción. Esta exclusividad puede dar pie a pensar en un precio muy elevado, pero desde la firma defienden que presentan un precio cerrado en el momento del contrato, que no varía en el momento de la entrega de llaves. E inciden en tener en cuenta el ciclo de vida del edificio, su mantenimiento y su eficiencia energética. De hecho, gracias a un proyecto de investigación en el que monitorizaron una vivienda durante un año, constataron que las casas que construyen tienen un consumo prácticamente nulo de energía: «Con cuatro placas fotovoltaicas el balance de energía es positivo», subraya.

Pero esta pyme del sector de la construcción no solo se dedica a viviendas unifamiliares. Cuentan con un línea para empresas, denominada Emsamble Business, dedicada a la construcción modular de edificios para empresa, centros educativos, complejos turísticos o de oficina. En todos estos casos se valora que sean «proyectos llave en mano, en los que no hay que estar detrás del albañil, el fontanero o el arquitecto». Además, están inmersos en varios proyectos de ampliación y rehabilitación de edificios, como uno de cinco pisos en el centro urbano de A Coruña, en el que van a ampliar dos plantas más.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

LOS REQUISITOS DE UNA EMPRESA EMERGENTE

La empresa emergente o *start-up*, es aquella de nueva creación a aquella que no hayan transcurrido más de cinco años desde su inscripción en el Registro Mercantil —siete años, en el caso de empresas de biotecnología, energía, industriales o de desarrollo tecnológico— y que, además cumpla los siguientes requisitos; tener sede en España, contar con un 60 % de la plantilla con contrato laboral del país; no formar parte de un grupo mercantil, ni que distribuya dividendos, ni cotice en mercados regulados; y desarrolle un proyecto de emprendimiento calificado como innovador y con un modelo de negocio escalable por la Empresa Nacional de Innovación (Enisa). A estos efectos, Enisa emitirá una resolución concediendo, o denegando, la certificación como emergen-

te; a día de hoy, el proceso de certificación todavía no está operativo, pendiente de aprobación de una orden ministerial.

Estoy pensando en constituir una empresa y me gustaría obtener la calificación de emergente. ¿Qué condiciones debo cumplir? ¿Hay algún procedimiento específico para ser certificada empresa emergente? ¿Gozan estas empresas de un régimen fiscal más ventajoso?

Efectivamente, el régimen fiscal de una *start-up* es más ventajoso frente al de una empresa de nueva creación no emergente, ya que podrá beneficiarse de un tipo reducido del 15% en el Impuesto de Sociedades (IS), aplicable en el primer ejercicio que la base imponible sea positiva y en los tres siguientes —es decir, durante cuatro ejercicios, en lugar de dos, como el resto de empresas de nueva creación—. Dicho tipo reducido

solo se aplica a los tres ejercicios inmediatos siguientes, con independencia de que se obtengan beneficios en ellos, o no. Es decir, si se constituye una empresa emergente en el 2023, y en dicho ejercicio se obtienen beneficios, pérdidas en el 2024 y, nuevamente, beneficios en el 2025, 2026 y 2027, el tipo del 15 % solo cabrá aplicarlo en el Impuesto de Sociedades del 2023, 2025 y 2026, no ya en el 2027, pues pasará ya el tipo del 25 %. Asimismo, las empresas emergentes pueden gozar de aplazamiento en el pago del IS en los dos primeros ejercicios en

que la base imponible sea positiva. El aplazamiento se concederá por doce meses el primer año, y seis meses el segundo, sin aportar garantías, ni abonar intereses. No obstante, será imprescindible que el solicitante esté al corriente en sus obligaciones tributarias en la fecha de la solicitud de aplazamiento y que la autoliquidación del Impuesto sobre Sociedades se presente dentro de plazo. En definitiva, operar en el mercado con una *start-up*, siempre que esté reconocida tal condición por Enisa, otorga un régimen fiscal más ventajoso durante los ejercicios iniciales de la vida de la empresa.

CARUNCHO & TOMÉ.
Abogados y asesores fiscales.
Miembro de HISPAPURIS.
www.caruncho-tome.com