

CONSULTORIO LABORAL

JUBILACIÓN Y CIERRE DE LA EMPRESA

¿Qué ocurre si mi jefe se jubila y cierra la empresa?

En el artículo 49.1.g) del Estatuto de los Trabajadores se regula como una causa de extinción del contrato de trabajo la jubilación del empresario, siempre que este sea persona física, es decir, empresario individual. Para que el contrato de trabajo no continúe debe de cesar totalmente la actividad empresarial, esto es, que el negocio no continúe abierto, ya que si se sigue con la actividad empresarial no se puede proceder a la extinción del contrato de trabajo en base a la legislación anteriormente reseñada.

El hecho de que el empresario individual se jubile «parcialmente» accediendo a la jubilación activa, no determina la aplicación de la extinción del contrato de trabajo prevista en el citado artículo 49.1.g) del Estatuto de los Trabajadores, que solo se aplicaría cuando finaliza la situación de jubilación activa y se pasa a la situación de jubilación plena.

En ese sentido se ha pronunciado la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia de Cataluña, en sentencia del 7 de septiembre del 2023, concluyendo que «la extinción solo puede estar vinculada a la situación de jubilación plena, que es cuando —en la mayor parte de las ocasiones— se producirá el cierre del negocio, como ocurre en el supuesto enjuiciado».

LAS CONDICIONES

En estos casos, el empresario individual, que se jubila definitivamente, debe notificar a los trabajadores afectados por escrito el motivo de la extinción contractual, y los mismos tendrán derecho al abono de una indemnización consistente en un mes de salario, incluyendo la parte proporcional de las pagas extraordinarias.

En el supuesto de que el trabajador —al que se le ha comunicado la extinción del contrato por jubilación del empresario individual— entienda que la actividad continúa, ya sea directamente por el empresario o por otra persona —física o jurídica—, el mismo debería plantear la correspondiente reclamación en materia de despido, tal y como se recoge en la normativa vigente.

IGNACIO E. ALÉN es abogado de Vento abogados y asesores (www.vento.es).

Velca obtiene impulso financiero para su expansión internacional

La compañía fabricante de motocicletas y bicis eléctricas, que dirige el gallego Emilio Froján, ha obtenido 5,3 millones, 500.000 de Noso Capital

T. Montero

El 2024 será un año de novedades para Velca, la compañía fabricante de motocicletas y bicicletas 100 % eléctricas impulsada por el gallego Emilio Froján. Además de los planes para ampliar su cartera de productos, que cuenta en la actualidad con 13 modelos de vehículos eléctricos y más de 3.000 unidades en circulación, la idea es que en el año que está a punto de iniciarse arranque también la expansión internacional de la firma.

La compañía ha participado en una ronda de financiación de serie A en la que ha captado un total de 5,3 millones de euros, de los que medio millón ha sido aportado por el fondo Noso Capital, que ha liderado la ronda junto a Sherry Ventures y BeHappy Investments, que han contribuido con 600.000 y 500.000 euros.

Las entidades se han incorporado recientemente al consejo de administración de Velca, que ha participado en la última edición del Salón de la Moto más importante de Europa, el EICMA de Milán, y ya ha puesto la mira en la expansión internacional en tres mercados preferentes: Italia, Francia y Alemania. Y además lo hace en clave urbana. Su apuesta no es solo obtener la distribución de cada uno de los países, sino entrar a través de las principa-



Emilio Froján, CEO de Velca (izquierda) y Tomás Pérez, de Noso Capital.

les ciudades europeas ofreciendo motos totalmente eléctricas, con baterías extraíbles que se cargan como un *smartphone*. «Somos el segundo fabricante español en el canal particular y el primer fabricante español de ciclomotores. Estamos preparados para dar el salto a Europa», afirma el CEO y cofundador de la firma, Emilio Froján.

La ronda en la que ha participado la *start-up* con sello gallego proviene de una ampliación de capital en la que participan varios fondos de inversión, así como la obten-

ción de una línea de financiación de Enisa (Empresa Nacional de Innovación) de 600.000 euros, que es la tercera más grande concedida este año por la empresa que depende del Ministerio de Industria y que se dedica a la financiación de proyectos innovadores de las pymes españolas.

«Es un ejemplo más de la confianza que despierta el modelo de negocio que presenta Velca al mercado de la movilidad 100 % eléctrica y sostenible», explicaba Emilio Froján, que espera que Velca cierre

este año con un crecimiento del 90 % en un contexto en el que han caído un 30 % las matriculaciones de motos eléctricas.

Ante las previsiones de caída del mercado, esta empresa emergente defiende que podrían incrementarse un 30 % las ventas si se pone un plan de incentivos a la compra de este tipo de vehículos, más cuando las cifras contrastan con las previsiones para los coches eléctricos. Según los datos de Anfac, la patronal automovilística aportados por Velca, se prevé que el mercado del coche eléctrico crezca un 73 %. De hecho, la compañía ha anunciado que aprovisionará 4,5 millones en incentivos directos para la compra de motos eléctricas con batería extraíble y evitar así las esperas de más de un año del programa Moves.

Además de la financiación pública y procedente de diversos fondos, en el proyecto se han implicado Santander Galicia y Sabadell Galicia, que han contribuido con líneas de financiación de 1,2 millones de euros.

«Velca es una compañía que ha demostrado su capacidad para traccionar el mercado con la actual coyuntura de cierto retraso en la introducción de la movilidad eléctrica y está creciendo y expandiendo su cuota de mercado», explicaba Tomás Pérez, CEO de Noso Capital.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

COMPRA DE EMPRESA Y «DUE DILIGENCE»

Sí, efectivamente, en la compra-venta de empresas es una constante que el comprador pretenda conocer, con la mayor exactitud y fiabilidad, el estado real de la empresa y, consiguientemente, si la adquisición es recomendable o no, y saber su valoración para ajustar el precio de la oferta. Este proceso de investigación —*due diligence* (diligencia debida)— realizado por un potencial comprador de una empresa, con el consentimiento y la colaboración del vendedor, consiste en una investigación exhaustiva de diferentes áreas de la empresa, con el fin de tener un conocimiento profundo de lo que se compra, identificar posibles riesgos y/o contingencias y, consiguientemente, verificar el valor de la empresa. Las áreas incluidas en este proceso pueden

Soy un inversor que tiene la intención de comprar una empresa. La información de la que dispongo se limita a la obtenida de fuentes y registros de acceso público y mediante contactos del sector. También he tenido un primer acercamiento con el socio y propietario único de la empresa y me ha facilitado, de manera informal, una serie de informaciones generales y una documentación muy básica. ¿Cómo podría obtener una información más amplia y fiable para conocer el estado real de la empresa y limitar mis riesgos en la operación de compra?

ser diversas, aunque la más frecuente es la relativa a los estados financieros y contables de la empresa —con el fin de comprobar la situación real de la misma y si tales estados reflejan fielmente tal situación—. También se puede extender a otros aspectos: situación fiscal (cumplimiento de la normativa y obligaciones tributarias), situación legal (cumplimiento de obligaciones con terceros y procedimientos judiciales) o

situación laboral (cumplimiento de la normativa laboral y de Seguridad Social y de las obligaciones respectivas).

Las personas que desarrollan esta labor, generalmente, son asesores externos contratados por el comprador, para garantizar su independencia y objetividad. Si el proceso tiene una especial complejidad se suele acordar por anticipado qué personas van a intervenir por la empresa vendedo-

ra y por los asesores, y un listado cerrado de informaciones y de documentación a la que se extendería la investigación.

Con carácter previo, el vendedor exigirá al potencial comprador la firma de un acuerdo de confidencialidad (NDA o *non-disclosure agreements*), para garantizar que la información y documentación facilitada durante el proceso no será divulgada a terceros. En definitiva, resulta altamente recomendable que el potencial comprador de una empresa investigue exhaustivamente la situación real de la misma para decidir si le interesa o no o para ajustar el precio.

CARUNCHO & TOMÉ.

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