

CONSULTORIO LABORAL

RETRASO EN EL PAGO DEL SALARIO

¿Cuándo existe retraso en el abono del salario?

El retraso en el abono del salario es una de las causas por las que los trabajadores pueden solicitar la extinción voluntaria del contrato de manera indemnizada.

Hasta ahora, era la jurisprudencia la que había fijado los criterios para decidir si la falta de pago o los retrasos continuados en el abono del salario pactado eran lo suficientemente graves como para justificar la extinción del contrato.

Sin embargo, la reforma del artículo 50.1 b) del Estatuto de los Trabajadores (ET) introducida por la Ley Orgánica 1/2025, de 2 de enero, establece parámetros más claros. En concreto, la nueva redacción específica que la causa extintiva del contrato laboral se produce cuando se adeudan tres mensualidades completas de salario en un año, aunque no sean consecutivas. Este criterio se alinea con la jurisprudencia previa del Tribunal Supremo, que ya consideraba el impago de tres mensualidades como un horizonte de deuda significativo.

En cuanto a los retrasos continuados, se determina que el pago se considera extemporáneo si se supera en quince días la fecha fijada para el abono del salario. Además, se estima que hay retraso continuado si este se produce durante seis meses en un período de un año, aunque no sean meses consecutivos. La fecha fijada para el abono del salario debe considerarse en función de la periodicidad de su devengo, y los usos y costumbres anteriores que existiesen en la empresa.

Además de lo anterior, la reforma introduce una «cláusula de automatización» que permite la extinción del contrato cuando se cumplen los criterios establecidos, aunque deja margen para que los órganos judiciales puedan valorar otros parámetros y circunstancias.

La modificación introducida por esta ley orgánica aporta mayor seguridad jurídica y eficiencia al sistema judicial, al proporcionar criterios más concretos para valorar la gravedad del incumplimiento empresarial. Así, la norma pretende eliminar la disparidad de interpretaciones judiciales previas sobre la gravedad y duración de los retrasos e impagos.

GLORIA PIRE CASTAÑO es abogada laboralista. Vento Abogados & Asesores.

El tiempo que los gallegos emplean para comprar piso

Siete de cada diez interesados cierran la operación en menos de un año y las principales preocupaciones son el estado del piso y los impuestos asociados

Redacción

El problema del acceso a la vivienda no es exclusivo de España. Se ha convertido en un activo global en el que la especulación está dejando fuera a amplios segmentos de la población, hasta el punto de que habrá al menos una generación que se convertirá en adulta sin acceder a la propiedad de su casa. Precios desorbitados y una oferta escasa podría resumir un escenario que se convierte en desolador para una gran parte de la ciudadanía. Aún así, las operaciones de compra-venta siguen en máximos. En el caso de Galicia, siete de cada diez aspirantes a convertirse en propietarios de una vivienda lo hace en menos de un año, según el último informe sobre Radiografía de la compra de vivienda en Galicia elaborado por la compañía OnLygal, especializada en soluciones legales.

Los aspirantes a compradores no solo analizan la tipología de la vivienda o la zona en la que se encuentra y su superficie. Las principales quejas que quieren aclarar antes de cerrar una operación de este tipo se refieren a las condiciones del inmueble (58 %), los impuestos asociados a este tipo de transacciones (56 %) y la situación de la comunidad (51 %), es decir, certificados del estado de conservación, embargos o cargas que pu-



Vivienda de segunda mano en el casco antiguo de Rianxo | CARMELA QUEIXEIRO

dieran pesar sobre la propiedad. Unas cuestiones que se plantean al menos el 40 % de los ciudadanos de la comunidad que se hallan inmersos en este tipo de trámites. Pero no son los únicos. Así, los futuros dueños también prestan especial atención a la negociación del precio y financiación (48 %).

A la hora de materializar la compra, en esta fase, el 45 % de los gallegos afirman haber consultado a familiares y/o amigos; el 35 % al agente inmobiliario, el 26 % a un asesor financiero o banco, el 19 % a un notario, y un 14 % ha optado

por búsquedas en internet, tal y como recoge el estudio de OnLygal.

En lo que se refiere al perfil del comprador, estos lo conforman fundamentalmente personas jóvenes (entre 18 y 44 años), solteras y con ingresos mensuales de entre 2.000 y 3.500 euros mensuales. El 75 % opta por el mercado de segunda mano y destina la adquisición a residencia habitual (73 %).

El precio medio en los últimos cinco años se ha situado en los 153.125 euros.

Por tipología de vivienda, el 67 % ha comprado piso o apartamen-

to y el 31 % vivienda unifamiliar.

En lo referente al tiempo de búsqueda, el informe señala que el 72 % de los compradores ha dedicado menos de un año. En concreto, el 25 % dedica menos de tres meses; entre tres y cinco meses el 17 %, y entre seis meses y un año el 30 %, siendo el precio y la ubicación del inmueble los principales factores a la hora de buscar una vivienda para comprar.

Sobre los canales de búsqueda, las agencias inmobiliarias (46 %) siguen liderando el ranking respecto a las preferencias para informarse de los aspirantes a propietarios, pero también los portales inmobiliarios (45 %) han ido adquiriendo preponderancia, sobre todo como vía de información previa. También los contactos personales siguen ocupando un espacio importante en las búsquedas (27 %). Una vez localizado el inmueble que se ajusta a las preferencias de los compradores, en lo que a segunda mano se refiere, el agente inmobiliario es el intermediario más utilizado para su adquisición (54 %), seguido del particular (34 %).

La financiación bancaria sigue siendo la forma más habitual de abordar la compra (54 %), aunque un 20 % declara recurrir a préstamos familiares y un 31 % manifiesta no necesitar ningún tipo de financiación.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

¿COMUNIDAD DE BIENES O SOCIEDAD LIMITADA?

El momento sucesorio es clave en los negocios familiares y requiere de una correcta planificación de todos los aspectos legales, fiscales y personales, con el objetivo de no poner en peligro la continuidad de la actividad.

A la hora de elegir entre una comunidad de bienes y una sociedad mercantil, uno de los factores fundamentales a tener en cuenta es el relativo a las responsabilidades personales de los socios. En el caso de la sociedad limitada, los socios ven acotada su responsabilidad, pues no responden con su patrimonio personal frente a las deudas de la sociedad; mientras que los participantes de una comunidad de bienes, sí responden de manera solidaria e ilimitada de las deudas del negocio.

Otra diferencia se refiere a la aportación de un capital, pues para la

Mi hermana y yo hemos recibido a través de un pacto sucesorio la titularidad de un negocio familiar. Hemos optado por constituir una comunidad de bienes e imputarnos los rendimientos a través del IRPF. Sin embargo, nos estamos planteando la constitución de una sociedad limitada. ¿Cuáles son las diferencias principales existentes entre ambas figuras?

constitución de una sociedad mercantil, normalmente, es requisito imprescindible la aportación de un capital social mínimo, que no sucede en la comunidad de bienes.

Por otra parte, la constitución de una sociedad es un proceso más complejo, largo y costoso, requiriendo el otorgamiento de una escritura notarial que ha de ser inscrita en el Registro Mercantil. Por el contrario, la constitución de una comunidad de bienes, siempre que no se aporten inmuebles, se puede formalizar en un simple contrato privado.

Otro aspecto a tener muy en cuenta es que la contabilidad de una sociedad mercantil debe llevarse conforme a los libros y normas del Código de Comercio, mientras que en la comunidad de bienes no se lleva una contabilidad en sentido estricto, sino un libro de ingresos, gastos e inversiones. Y, en el orden fiscal, las diferencias son sustanciales; así, las sociedades están sujetas al impuesto de sociedades, tributando a un tipo general del 25 % o del 23 %; además, debemos considerar el coste fiscal del reparto de beneficios a

los socios—los cuales tributarán a tipos superiores o iguales al 19 % en el IRPF—. Las comunidades de bienes tributan como entidades en régimen de atribución de rentas en el IRPF; es decir, sus rendimientos se imputan a los comuneros, variando el tipo de gravamen en función de las rentas del contribuyente.

En definitiva, la elección de la adopción de una comunidad de bienes o de una sociedad mercantil, tiene una serie de implicaciones diversas y relevantes que han de ser analizadas, según las circunstancias del caso, de los socios y del tipo de actividad a que se dedique el negocio.

CARUNCHO & TOMÉ.

Abogados y asesores fiscales.

Miembro de HISPAPURIS.

www.caruncho-tome.com