

CONSULTORIO LABORAL

PROTEGER E N UN CONTRATO

¿Qué cláusulas debe incluir un contrato de trabajo para proteger la información y clientela de la empresa?

En el entorno empresarial actual, los activos intangibles como la información, los datos sensibles y la cartera de clientes son factores estratégicos y de valor. Protegerlos es una prioridad para garantizar la competitividad y prevenir riesgos legales o comerciales. Los contratos laborales bien redactados son una herramienta clave para establecer reglas claras y evitar conflictos futuros.

En la práctica, un contrato que protege información y clientela debe incluir cláusulas concretas y operativas, que determinen con claridad el alcance de las obligaciones del trabajador, cómo debe manejar la información y los recursos de la empresa, y las consecuencias derivadas de su incumplimiento. Por ejemplo, la cláusula de confidencialidad no debe limitarse a fórmulas genéricas, sino especificar la información cubierta, los destinatarios autorizados y la duración poscontractual, especialmente cuando el empleado accede a bases de datos de clientes, estrategias de marketing o desarrollos internos de software.

Asimismo, en determinados casos, conviene prever una cláusula de propiedad intelectual e industrial para dejar constancia de que los derechos sobre cualquier creación, desarrollo o documentación elaborada por el trabajador en el ejercicio de sus funciones pertenecen a la empresa, incluyendo diseños, manuales internos, programas informáticos o contenidos digitales con valor comercial.

Otro aspecto fundamental es la protección de la clientela. Las cláusulas de no concurrencia y de no competencia poscontractual deben estar delimitadas en territorio, actividades y duración, ofreciendo una compensación adecuada para garantizar su validez legal. También es recomendable incluir una cláusula de no captación de clientela o de empleados que impida desviar clientes o personal hacia sí mismo o hacia competidores tras la finalización del vínculo laboral.

En conclusión, los contratos que protegen información y clientela deben ser claros, proporcionados y aplicables.

ALBA POSE RÚA es abogada laboralista en Vento abogados y asesores.

RUBÉN MARTÍNEZ NIETO DIRECTOR EN ESPAÑA Y PORTUGAL

«Hemos crecido a dos dígitos con Howden»

La compañía británica de seguros compra la correduría viguesa Álvarez Queipo para afianzar su negocio en el sector de la pesca

Alejandra Pascual

Desde que la histórica firma de seguros viguesa Artai se integró en el seno del gigante Howden, su actividad en Galicia ha medrado imparable. Rubén Martínez Nieto, director en España y Portugal de la compañía con sede en Londres, destaca los beneficios que brinda un equipo con experiencia global, pero que opera «desde un profundo conocimiento del entorno local». Para ello, pone como ejemplo el sector pesquero, en el que afianzan su liderazgo con la adquisición en Vigo de Álvarez Queipo y Asociados.

—¿Qué le ha interesado a una empresa del tamaño de Howden, uno de los cuatro mayores brokers de seguros en España, de una firma de carácter familiar como la que acaba de integrar?

—En Howden, consideramos que el crecimiento orgánico es el motor de la compañía, pero siempre estamos abiertos a compras. Antes de dar el paso, lo más importante es que exista sintonía con su equipo humano. Es una condición necesaria. A partir de ahí, nos interesa que la empre-

sa en que nos estamos fijando nos aporte un valor diferencial por nicho, porque controle un área muy específica que sume. En este caso, Álvarez Queipo nos refuerza dentro de Galicia y dentro de la industria marítima y de la pesca, porque su plantilla está muy especializada.

—¿Cuál es su tamaño?

—De media, más de 30 millones de euros en primas. Pero al margen del tamaño, nos ha atraído su control del sector del mar. Es una industria compleja, en la que hay que tener en cuenta una infinidad de riesgos desde el caladero, por los barcos y la maquinaria a bordo, hasta toda la fase logística y de almacenamiento. Su integración nos afianza en un sector en el que felizmente ya trabajamos con el 75 % de las veinte principales compañías por toneladas.

—¿Qué busca Howden en Galicia?

—Ahora mismo, trabajamos en un plan estratégico de crecimiento orgánico y adquisiciones hasta el 2030 en el que Galicia juega un papel crucial. De los 900 empleados de la compañía en la península Ibérica, un centenar trabajan en oficinas gallegas. Recientemente, hemos incorpo-



Rubén Martínez Nieto, director de la compañía de seguros Howden. | X. CARLOS GIL

rado el negocio de Truque, en Lugo, una de las tres corredurías más grandes de esta ciudad, que nos ha abierto las puertas para hacernos líderes en este territorio y, con ello, en las cuatro provincias. En Lugo, tenemos un negocio muy importante de servicio a la Administración pública. Pero, en líneas generales, nuestra actividad en esta comunidad es un reflejo del conjunto de su tejido empresarial.

—Han pasado cuatro años desde que se formalizó la integración de la histórica Artai en la compañía británica. ¿Cómo les ha ido?

—Orgánicamente, sin tener en cuenta las adquisiciones, hemos crecido siempre a dos dígitos. En algún ejercicio nos hemos anotado un 14, otro un 17 %, pero nunca por debajo del 10 %. Me parece un dato muy interesante porque Artai era un proyecto muy arraigado y ahora le hemos metido toda la fuerza de Howden, una empresa de la capital británica. Londres, en nuestro sector, es todo un atractivo. De hecho, ser de allí nos permite ofrecer ciertas soluciones aseguradoras que solo se dan en esta ciudad, como cober-

turas de huelga y de guerras, contingencias paramétricas para determinados fenómenos meteorológicos o servicios vinculados a la ciberseguridad o la geopolítica.

—¿Habrá más adquisiciones?

—Howden Iberia superará este año los 1.000 millones de euros en primas. Es una buena cifra, pero seguimos centrados en crecer orgánicamente: mejorar las operativas, los sistemas, la automatización, incorporar más tecnología y fortalecer la eficiencia. A mayores, sí, existen focos de mercado en los que creemos que tenemos algo que aportar. Por ejemplo, en Portugal. Es un proyecto muy bonito que queremos hacer grande. En este país, estamos especializados en transporte y logística y en alimentación y sí tenemos intención de hacer alguna compra, pero prestando mucha atención a la parte humana.

—¿Qué opinión le merece el futuro del sector?

—Creo que ganará mucho en atractivo. Este es un trabajo mucho más bonito cuando se conoce, que además brinda la oportunidad de desarrollar una trayectoria profesional variada e interesante.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

CADUCIDAD DE LOS PROCEDIMIENTOS TRIBUTARIOS

El procedimiento tributario y la potestad que tiene la Administración para la comprobación e inspección a los contribuyentes de la correcta liquidación de sus impuestos tiene sus límites.

El marco legal tributario español no contempla un escenario de prolongación indefinida en sus actuaciones, pues estas deben ajustarse a la normativa fiscal y quedar resueltas dentro del plazo establecido, otorgando al contribuyente seguridad jurídica.

El incumplimiento de estos plazos origina la caducidad de las actuaciones y su consiguiente archivo. Concretamente, en un procedimiento de gestión como es el caso planteado —comprobación limitada de IVA— este plazo no debe demorarse más allá de los seis meses desde su inicio.

Hace un año, recibimos en nuestra empresa una notificación sobre la apertura de expediente de comprobación limitada correspondiente al IVA del 2021. Tras aportar a Hacienda en plazo lo requerido, no volvimos a tener noticia. Hace un par de semanas, nos notifican la iniciación de un nuevo procedimiento de inspección del mismo ejercicio e impuesto. ¿Es correcta esta actuación? ¿Puede Hacienda iniciar un nuevo procedimiento sin haber resuelto otro anterior?

Así las cosas, producida la caducidad y siguiendo el reciente criterio establecido por el Tribunal Supremo, la Administración tributaria viene obligada a emitir una declaración expresa para el inicio de un ulterior procedimiento inspector sobre el mismo concepto y período impositivo. De no hacerse así, esa futura actuación inspectora no será válida.

Dicha obligación de emitir una resolución expresa de caducidad

deberá realizarse conforme a la ley tributaria y su finalidad es resaltar el principio de buena administración. Y, por ello, tampoco es posible considerar terminado un expediente de comprobación limitada, por el mero hecho de iniciar a posteriori un procedimiento de inspección que incluya en todo, o en parte, el mismo objeto.

La caducidad de un procedimiento tributario tiene efectos relevantes sobre las actuaciones

practicadas dentro del mismo; pues, aún siendo válidos los documentos y elementos de prueba requeridos y aportados, no se va producir una interrupción en el plazo de prescripción. No ser paraliza en beneficio del contribuyente. En definitiva, el expediente de inspección iniciado sobre un mismo concepto tributario y el período impositivo comprobado previamente —y sobre el que no se dictó la correspondiente resolución expresa de caducidad—, no es válido, siendo nulo el acuerdo de liquidación que pudiera derivar de dicho procedimiento inspector posterior.

CARUNCHO & TOMÉ.

Abogados y asesores fiscales.

Miembro de HISPAPURIS.

www.caruncho-tome.com