

El despido durante una baja ya no es calificado como nulo



Un despido basado en la baja por enfermedad del trabajador no es discriminatorio ni atenta contra la dignidad de la persona. Así lo ha establecido, en unificación de doctrina, la Sentencia del Tribunal Supremo de 22 de noviembre de 2007, que ha declarado improcedente, y no nulo, el despido de una trabajadora que, debido a un infarto, pasó a la situación de IT.

Con este fallo, el Supremo, que ya había dicho que el despido en estas condiciones no es discriminatorio (S.29/01/01), ahora establece que los trabajadores no podrán argumentar que se ha vulnerado su dignidad o integridad física. "Se distorsiona la realidad de los hechos cuando se afirma que la trabajadora ha sido represaliada por haber ejercitado su derecho a la salud, siendo así que el despido se produce por la situación de incapacidad para el trabajo, no por el parte de baja".

"Para esta Sala, a los efectos de la calificación del despido, **la enfermedad no constituye factor de discriminación**, aunque lo sea de trato ilegal, por lo que la decisión extintiva por aquella causa integra despido improcedente y no nulo".

La sentencia recuerda que "la enfermedad,... desde una perspectiva estrictamente funcional de incapacidad para el trabajo,... no es un factor discriminatorio en sentido estricto". Lo que existe en estos casos es una **"pérdida para la empresa de interés productivo en el trabajador"**. Esta tesis se apoya también en la jurisprudencia del Tribunal Constitucional.

La ausencia de discriminación ha sido respaldada por el Tribunal de Justicia de la UE, en Sentencia de 11 de julio de 2006: "una persona que haya sido despedida por su empresario exclusivamente a causa de una enfermedad no está incluida en el marco general establecido por la Directiva 2000/78/CE... relativa al establecimiento de un marco general para la igualdad de trato en el empleo y la ocupación, para luchar contra la discriminación por motivos de discapacidad".

Verónica Lagares Tena, abogada del despacho Garrigues, comenta que "la razón esgrimida por el Alto Tribunal reside en la clara distinción existente entre la discapacidad y la enfermedad, y la conclusión de que la protección de la salud no es un Derecho Fundamental protegido por nuestra Constitución", doctrina que ya ha sido refrendada por la Sentencia de 18 de diciembre de 2007.

En su opinión, después de esta doctrina, "el despido podrá ser, por tanto, calificado como improcedente, con las consecuencias jurídicas y económicas que dispone la normativa aplicable, o, en su caso, procedente, si consta acreditada una infracción o incumplimiento grave y culpable del trabajador".

Verónica Lagares concluye que esta Sentencia **"aporta mayor claridad y seguridad jurídica a esta materia"** evitándose, de este modo, resoluciones contradictorias para un mismo supuesto, asentándose la calificación y reproche jurídico de improcedencia que merecen este tipo de despidos".

Sumario:

	Portada	01
	La futura ley de comercio	02
	Ayudas y subvenciones	04
	Novedades legales.....	05
	Cursos de formación.....	06
	Formación para directivos.....	08

Anteproyecto de ley de ordenación del comercio de Galicia

La Xunta, a través del área de Comercio, acaba de presentar el anteproyecto de ley de ordenación del comercio, algunos de cuyos aspectos más relevantes pasamos a desarrollar:

- **Prohibiciones y restricciones al ejercicio de la actividad comercial**

Se prohíbe la promoción, exposición y venta de productos al consumidor cuando la actividad desarrollada sea distinta a la comercial (ver exclusiones del art. 2.2) y tengan como finalidad principal la realización de préstamos, depósitos u operaciones análogas, adheridas a la oferta comercial, de tal forma que una no se pueda hacer efectiva sin la otra.

- **Uso del gallego en las actividades comerciales**

La señalización, los carteles informativos y los documentos de oferta deben ser redactados, al menos, en gallego, lo que no será de aplicación a la marca, nombre comercial y a los rótulos amparados por la legislación de la propiedad industrial.

- **Condiciones de la oferta**

No se podrá limitar la cantidad de artículos que puedan ser adquiridos por cada comprador, ni establecer precios más elevados o suprimir reducciones para compras que superen un determinado volumen.

- **Precios y custodia de artículos**

En los artículos 10 y siguientes se regula, de forma más detallada, lo relacionado con el precio de los productos y se recoge la obligación de entregar un recibo cuando el comerciante reciba un artículo para su reparación.

- **Registro de comerciantes y comercios de Galicia**

La inscripción en este registro será obligatoria y gratuita. Quienes a la entrada en vigor de la ley ya ejerzan una actividad comercial, deberán realizar la inscripción en el plazo de un año desde la entrada en vigor del reglamento de desarrollo. Asimismo se prevé la creación del Consello Galego de Comercio, como órgano de participación, asesoramiento y colaboración en la ordenación de la actividad comercial.

- **Implantación de grandes establecimientos comerciales**

Mediante Decreto se establecerá un Plan Sectorial Territorial de Equipamiento Comercial, cuyo fin será adecuar dicho equipamiento a los objetivos de interés general descritos en el art. 18.4.

Tendrán la consideración de grandes establecimientos comerciales, con algunas excepciones:

Población	Superficie útil de exposición y venta
más de 25.000	> a 2.000 m ²
entre 25.000 y 20.000	> a 1.200 m ²
entre 20.000 y 15.000	> a 1.000 m ²
entre 15.000 y 5.000	> a 800 m ²
menos de 5.000	> a 650 m ²

En el artículo 24 del anteproyecto se determina lo que se entiende por superficie útil.

En estos casos será necesaria **licencia comercial específica** concedida por la Consellería competente, antes de la solicitud de licencia municipal. Con carácter previo, pero no vinculante, informará la Comisión de Equipamientos Comerciales.

En el momento de solicitar la licencia específica, se abonará una tasa de 10 € por cada m² de superficie útil.

- **Ventas en promoción**

Son aquellas que se llevan a cabo para dar a conocer un nuevo producto o conseguir un aumento de la venta de los existentes (art. 35).

Se entiende por ventas en promoción las rebajas, saldos, liquidación, ventas con descuento, con obsequio, o la venta directa realizada por fabricante o mayorista.

Los artículos no podrán ser adquiridos para la promoción, salvo que se trate de lanzamiento de nuevos productos. En estos casos no se hará referencia a la cantidad o porcentaje de descuento.

En los casos de rebajas, saldos, liquidación, ventas con obsequio y/o ventas en oferta, se comunicará a la Consellería, con 15 días de antelación, las fechas de realización, siempre y cuando afecten a más de la cuarta parte del total de artículos. Salvo en los saldos, los productos ofertados se someterán a las **mismas condiciones contractuales que las existentes antes de la promoción**.

Quedan expresamente prohibidas la "venta en cadena o piramidal"

Rebajas

Tendrán una **duración mínima de una semana y máxima de dos meses**. Los artículos ofertados en rebajas no habrán podido ser objeto de promoción alguna en los 30 días anteriores, salvo que el fin de esta última haya sido dar a conocer un nuevo producto o la apertura de un nuevo establecimiento (2 meses antes).

Liquidación

Si una empresa es titular de varios establecimientos comerciales de la misma actividad, el cese total o parcial de actividad deberá ser de todos los de una misma localidad. En caso contrario, tendrá la consideración de cambio de local.

La duración máxima será de 6 meses (1 año si es por cese total de actividad), y habrá de comunicarse a la Consellería con 20 días de antelación.

Venta con descuento

Su fin es potenciar la venta de determinados productos o relanzar un comercio que fuese objeto de una importante remodelación. En el primer caso, su duración no podrá ser superior a 30 días y en el caso de remodelación a 3 meses.

Venta con obsequio (sorteos, regalos, vales, premios...)

Sus condiciones están recogidas en el artículo 52 del anteproyecto.

Venta realizada por fabricante o mayorista

No podrá realizarse en la fábrica o almacén, sino en establecimiento comercial habilitado al efecto.

- **Modalidades especiales de venta**

Vienen reguladas en los artículos 56 a 76 y son, en particular, las ventas a domicilio, a distancia, las ventas automáticas, las ambulantes, las ventas en subasta pública y las ventas ocasionales.

- **Infracciones y sanciones**

El catálogo de infracciones en materia de comercio vienen recogidas en los artículos 83 a 87, clasificándolas en leves, graves y muy graves.

Las infracciones leves se sancionarán con apercibimiento o multa de hasta 3.000 €. Las graves con multa de entre 3.001 y 30.000 € y las muy graves con multa de entre 30.001 y 600.000 €.





CONSELLERÍA DE INNOVACIÓN E INDUSTRIA

ADECUACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES A SU ENTORNO COMPETITIVO

Objeto: renovación del comercio detallista gallego y la incorporación de las nuevas tecnologías de la información a la gestión de los establecimientos, con el objetivo de adaptar sus estructuras a su entorno de manera más competitiva.

Beneficiarios: comerciantes detallistas, ya sean personas físicas o jurídicas, sociedades civiles y comunidades de bienes.

Actuaciones subvencionables:

- **ordenadores personales de sobremesa, servidores, impresoras**, equipos multifunción, escáneres y similares destinados a aplicaciones de contabilidad, facturación, almacén y automatización de las ventas
- aplicaciones informáticas de carácter genérico o estándar destinadas a los fines señalados en el punto anterior
- diseño e implantación de sistemas de venta no presenciales (comercio electrónico)
- **páginas web** promocionales del establecimiento comercial
- equipos portátiles, solamente en caso de vendedores ambulantes
- cajas registradoras
- terminales punto de venta
- lectores ópticos de códigos de barras
- sistema de medición y peso de mercancías
- **sistema de etiquetaje**
- sistemas de alarma, sistemas antirrobo y puertas de seguridad
- **fotocopiadoras y aparatos de teléfono y fax**
- equipamientos para el tratamiento de temperatura de los productos, para la exposición y venta al público exclusivamente

MODERNIZACIÓN DE COMERCIOS SITUADOS EN ZONAS RURALES

Objeto: promocionar e incentivar la modernización y la implantación de comercios situados en zonas rurales.

Beneficiarios: comerciantes detallistas, ya sean personas físicas o jurídicas, sociedades civiles y comunidades de bienes.

Actuaciones subvencionables:

- **reforma y/o ampliación del local**, siempre que la superficie resultante no supere los 300 m²
- adquisición de **mobiliario**, elementos de decoración y cualquiera otro tipo de equipamiento comercial
- diseño y ejecución de campañas publicitarias o promocionales dirigidas a captación y fidelización de clientes en el territorio
- adquisición de **vehículos comerciales** de hasta 3.500 Kg PMA, de uso exclusivo para el desarrollo de la actividad económica subvencionada, debidamente rotulado con el nombre y dirección del establecimiento
- actas notariales que den fe del estado en que se encuentra el local y/o sus equipamientos con posterioridad a la fecha de publicación de esta orden

Cuantía de ambas ayudas: la cuantía máxima de subvención que se otorgará será de un 50% de la inversión subvencionable, IVA excluido.

Plazo de presentación de solicitudes: hasta el 31 de marzo de 2008

OTRAS AYUDAS

Subvenciones a las **Corporaciones Locales** para la adecuación y modernización de equipamientos comerciales (**Línea Merca**) y vertebración del comercio urbano (**Línea Urbancomer**). Publicadas en el DOG de 25 de febrero

CONSELLERÍA DE MEDIO AMBIENTE E DESENVOLVEMENTO SOSTIBLE

En el DOG de 25 febrero se publicó la Orden de 15 de febrero de 2008 por la que se convoca y se regula, en régimen de concurrencia competitiva, la concesión de ayudas a entidades locales, a **empresas** y **organizaciones** para su **adhesión y mantenimiento en un sistema comunitario de gestión y auditoría ambientales** (EMAS).



La protección de datos en el nuevo reglamento

Real Decreto 1720/2007 (BOE de 19 de enero), ha aprobado **Reglamento de desarrollo de la Ley Orgánica 15/1999 de Protección de Datos de Carácter Personal**, que entrará en vigor el próximo 19 de abril y cuyas principales novedades resumimos a continuación.

La publicación de este reglamento viene a dar respuesta a algunas cuestiones controvertidas que la aplicación de la LOPD a generado.

Una de esas cuestiones es la relativa al ámbito objetivo de aplicación e incidencia en el alcance de los datos objeto de tutela. Si bien el reglamento será de aplicación a los datos de carácter personal registrados en soporte físico, tanto automatizados como no automatizados (ficheros en papel), **no se aplica a:**

- a) Los tratamientos de datos referidos a personas jurídicas.
- b) Los ficheros que se limiten a incorporar los **datos de las personas físicas que presten sus servicios en las personas jurídicas**, consistentes únicamente en nombre y apellidos, funciones o puestos desempeñados, así como la dirección postal o electrónica, teléfono y número de fax profesionales.
- c) Los datos relativos a **empresarios individuales** cuando hagan referencia a ellos en su calidad de comerciantes o industriales.

Se entiende por dato de carácter personal cualquier información numérica, alfabética, gráfica, fotográfica, acústica o de cualquier otro tipo.

El Reglamento reconoce **que el consentimiento se puede obtener de forma tácita**. Salvo en los datos especialmente protegidos, se establece esta regla general.

Finalmente, se ha rebajado el nivel de seguridad en lo que se refiere a la ideología, afiliación sindical, religión, creencias,... Esto supone, por ejemplo, que la cuota sindical en las nóminas ya no se considerará un dato con nivel de protección alto, por lo que desaparecen las medidas de seguridad que se aplicaban.

Registro de los contratos concertados por autónomos económicamente dependientes

El procedimiento para llevar a cabo este registro se recoge en Resolución de 21 de febrero del Servicio Público de Empleo Estatal (**BOE de 5 de marzo**).

El Servicio Público de Empleo se hará cargo de este registro provisionalmente, hasta que se dicten las disposiciones de desarrollo de la Ley del Estatuto del Trabajo Autónomo.

Las Oficinas registrarán todos los contratos que se presenten, por el autónomo o por la empresa cliente, **sin entrar en su contenido** asignándoles número y fecha de registro.

Tras anotar los datos del contrato en el Libro Registro, sellará el original y las copias, anotando en ellas el número de registro asignado. El Registro se quedará con una copia y devolverá el resto y original a quien lo presenta.

El registro se denegará sólo por alguna de las siguientes causas:

- Que el contrato no esté vigente
- Que carezca de la firma de ambas partes contratantes
- Que falte alguno de los datos esenciales: datos de identificación del trabajador (nombre, apellidos, NIF, NIE); datos de identificación del cliente (nombre de la empresa, CIF, NIF, NIE); fecha de inicio y terminación, en su caso, del contrato; actividad profesional a realizar.

Los contratos presentados con anterioridad a la entrada en vigor de esta Resolución se archivarán por fecha de firma del contrato sin más actuaciones complementarias.



Formación CEO

La CEO, dentro del programa formativo para empresarios y trabajadores, está desarrollando una serie de cursos, algunos de los cuales darán comienzo en las próximas semanas y que detallamos a continuación:

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Modalidad	Mixta
Horas presenciales	40
Horas a distancia	5
Programa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción a la responsabilidad social corporativa 2. Marketing social 3. Auditoría social 4. Modelos de implantación de RSC 5. Responsabilidad social corporativa y prevención de riesgos laborales 6. El balance social 7. Módulo de formación para la igualdad
Objetivos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Capacitar al alumno en la materia, para poder introducir en el tejido empresarial modelos de gestión que les permitan integrar las bases de la responsabilidad social corporativa en sus prácticas diarias 2. Destacar las formas en que la RSC puede contribuir a que las empresas sean más competitivas Indicar y clasificar las diferentes acciones de RSC 3. Poner al alcance de las empresas herramientas de autoevaluación en RSC 4. Proyectar acciones estratégicas de RSC aptas para elaborar un código de conducta

CURSO DE LENGUAJE ADMINISTRATIVO. NIVEL 1

Modalidad	Mixta
Horas presenciales	75
Horas a distancia	10
Programa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Módulo de lengua oral 2. Módulo de gramática 3. Módulo de redacción y estilo 4. Módulo de documentación 5. Módulo de entorno sociolingüístico 6. Módulo de formación para la igualdad
Objetivos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reflexionar sobre el uso del gallego en su ámbito laboral y aplicar las técnicas de elaboración del discurso oral en distintas situaciones profesionales 2. Redactar con corrección y adecuación al lenguaje específico administrativo 3. Conocer y emplear léxico básico de ámbitos directa e indirectamente relacionados con la gestión administrativa (pública y privada) 4. Aplicar con rigor las convenciones y reglas de estilo a sus documentos 5. Redactar eficazmente los documentos de transmisión propios de la gestión administrativa



Cursos de formación

SISTEMA DE GESTIÓN DE LA SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN: IMPLANTACIÓN, ASPECTOS JURÍDICOS, TECNOLOGÍA Y AUDITORIAS INTERNAS

Modalidad	Mixta
Horas presenciales	60
Horas a distancia	10
Programa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Qué es la seguridad de la información y su gestión 2. Contenido de la Norma ISO 17799:2005 3. Principales implicaciones legales 4. Especificaciones de un SGSI 5. Amenazas, impactos y debilidades de la organización 6. Ciclo de mejora y herramientas de control 7. Módulo de formación para la igualdad
Objetivos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analizar las características de un sistema de gestión de la seguridad de la información 2. Conocer la legislación existente en materia de seguridad de la información 3. Presentar una metodología para el análisis y gestión de los riesgos de un sistema informático 4. Analizar las debilidades de la organización y principales amenazas que pueden afectar a los sistemas informáticos 5. Conocer los sistemas de mejora de un SGSI a través de las auditorías internas

GESTION INTEGRAL DE RESIDUOS

Modalidad	Mixta
Horas presenciales	30
Horas a distancia	5
Programa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definición y clasificación de los residuos 2. Gestión de residuos urbanos 3. Gestión de residuos industriales y sistemas de tratamiento 4. Compostaje, vertederos e incineración 5. Marco legal nacional y autonómico 6. Módulo de formación para la igualdad
Objetivos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocer el concepto de residuos y su clasificación 2. Concienciar sobre el impacto de los residuos sobre el medioambiente 3. Conocer los diversos sistemas de tratamiento y gestión de residuos 4. Conocer los sistemas de codificación de residuos peligrosos 5. Informar sobre la situación legal de los residuos en el marco nacional y autonómico

DESEÑO ASISTIDO POR ORDENADOR : AUTOCAD

Modalidad	Mixta
Horas presenciales	60
Horas a distancia	10
Programa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción 2. Dibujo 3. Modificación de dibujos 4. Acotación 5. Formatos 6. Visualización 7. Presentaciones 8. Herramientas de trazado y publicación. Impresión 9. Módulo de formación para la igualdad
Objetivos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crear diseños partiendo de 2D y 3D 2. Crear imágenes foto-realistas 3. Personalizar Autocad 4. Crear aplicaciones virtuales



Nueva edición del Programa de Entrenamiento Directivo

La Confederación Empresarial de Ourense colabora nuevamente con la Escuela de Negocios Caixanova en el desarrollo del Plan de Entrenamiento Directivo 2008, un programa de formación avanzada que alcanza su 2ª edición y que está **pensado específicamente para directivos y profesionales con experiencia**, independientemente de la dimensión o sector de actividad de la empresa y del departamento en el que desarrolle su actividad.

Planteamiento adaptado a las necesidades ourensanas

Para elaborar la programación, se han identificado las distintas carencias y potencialidades de la gestión en las empresas ourensanas, valorando el planteamiento más adecuado a los requerimientos de los empresarios de la provincia, obteniendo como resultado un Plan que responde exactamente a las demandas del mercado local.

En cuanto a los objetivos que se plantean en él, destacan como principales la actualización de conocimientos y la mejora de la eficacia profesional a través de las enseñanzas específicas de entrenamiento directivo. Además, este Plan formativo también persigue proporcionar a los asistentes la base necesaria para que puedan innovar en la gestión de sus organizaciones, así como potenciar aptitudes y habilidades que ayuden a los asistentes en sus tareas de gestión y dirección.

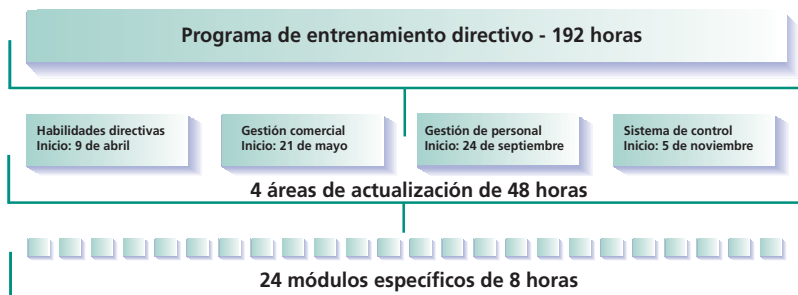
Las características de este curso determinan que el perfil de asistentes potenciales se concreta en gerentes, directivos y profesionales con experiencia y responsabilidades que deseen poner al día sus conocimientos y capacidades, contando para ello con un equipo docente de amplia experiencia en enseñanza y en el mundo de la empresa.

Un programa completo y flexible

Las 192 horas de las que consta el Plan formativo se reparten en 4 áreas de actualización, compuestas de 6 módulos individuales cada una que profundizan en las cuestiones más relevantes de la empresa.



1. Desarrollo de Habilidades Directivas
9/04/08 al 15/05/08
2. Planificación y Gestión Comercial
21/05/08 al 26/06/08
3. Gestión de Personal
24/09/08 al 30/10/08
4. El Diseño de un Sistema de Control Eficaz
5/11/08 al 11/12/08



De este modo, los participantes podrán confeccionar un **"plan a la carta"**, cursando la totalidad de seminarios o sólo aquéllos que resulten de mayor interés para su empresa, con absoluta libertad y flexibilidad.

Cada uno de los 4 grandes bloques de que consta el programa estará precedido de una jornada de asistencia gratuita, que tendrá lugar en la sede de la CEO y en la que docentes de primer nivel tratarán los asuntos de mayor interés de cada una de las áreas operativas de la empresa.

La **primera de estas jornadas, relativa al Desarrollo de Habilidades Directivas**, será el punto de partida, el próximo martes 1 de abril, de este Programa de Entrenamiento Directivo.

Jornada de Presentación sobre Habilidades Directivas

Fecha: Martes, 1 de abril
Hora: 9:15 h.
Lugar: Confederación Empresarial de Ourense
 Praza das Damas, 1
 32005 - Ourense

Infórmate

Tel.: 988 391 110
e-mail: susana.gomez@ceo.es
Web: www.ceo.es

