

CONSULTORIO LABORAL

CONVENIO COLECTIVO DE APLICACIÓN

? Soy transportista y trabajo para una empresa que tiene su sede en O Porriño, a cuyo centro de trabajo acudo habitualmente. Mi contrato se ha suscrito en Lugo, donde la empresa tiene una oficina, y se me aplica el convenio de transportes de Lugo. El convenio de Pontevedra tiene unas condiciones mucho mejores, tanto salariales como de dietas y de descansos. ¿Puedo solicitar la aplicación del convenio colectivo de Pontevedra?

La cuestión planteada se ha suscitado en varias ocasiones ante nuestros tribunales de Justicia y últimamente ha sido resuelta por el Tribunal Supremo en STS de 11 de febrero del 2020, en la que reitera su propia doctrina, por la que el centro de trabajo al que se considere adscrito el trabajador es el que determinará el convenio colectivo a aplicar. Por tanto, resulta decisivo para determinar el concepto de centro de trabajo el del lugar al que acuden los trabajadores para la prestación de servicios y donde la empresa tenga implantados los elementos productivos destinados al desarrollo de su actividad.

Si la elección por parte de la empresa del lugar del contrato para determinar el convenio de aplicación no está acompañada de una justificación objetiva y razonable, más que la del domicilio del trabajador (Lugo) y este está desvinculado del lugar de la efectiva prestación de servicios, en nuestro caso la localidad de O Porriño, donde tiene la sede, donde acude el trabajador con habitualidad para cargar y descargar mercancía, para repostar y recoger la documentación para realizar el transporte y las rutas, el convenio de aplicación deberá ser el del lugar del centro de trabajo (Pontevedra) y no el que consta en el contrato, porque la vinculación de la prestación de servicios en este caso está totalmente desconectada de la sede de Lugo «y resulta irracional que la misma se rija por normas que no podrían ser incluidas en el principio *lex loci laboris*, por la sola circunstancia de una mera formalidad, cual es la plasmación de esa ubicación geográfica en el contrato de trabajo».

! **MATÍAS MOVILLA** es socio de Vento Abogados y Asesores. www.vento.es

Geneaqua, un motor de cambio para la acuicultura que viene

o La firma gallega, surgida en el 2012 como una «spin off» de la USC, presta ahora servicios de mejora reproductiva a empresas españolas y foráneas

o Mario Beramendi

El cultivo de peces empezó en Galicia con las truchas, en los años sesenta, pero la primera especie marina fue el rodaballo, casi tres décadas después. En los peces planos es donde mejor se han desarrollado los programas de genética acuícola, por la resistencia a las patologías y al control sexual, lo que ha conllevado esfuerzos importantes. A ello ha contribuido Geneaqua, una *spin off* de la USC, surgida en el año 2012, pero cuyo germen se remonta tiempo atrás, al grupo de investigación Acuigen, que dirigía Paulino Martínez Portela, catedrático de Genética de la USC. Después de años de trabajo, él y su equipo decidieron trasladar todo aquel conocimiento al sector privado.

La firma centra su actividad en la provisión de servicios de genética a las empresas acuícolas, para facilitar una mejora de su producción de manera rentable y sostenible, basándose en la aplicación de tecnología genética molecular. «Ayudamos a las empresas acuícolas a seleccionar entre sus reproductores los que posean las mejores características de tasa de crecimiento, conversión del alimento o resistencia a enfermedades, según los intereses de cada compañía», explica Adrián Millán, gerente de



Adrián Millán, María Portela, Paulino Martínez, María Otero y Raquel Fernández, el equipo de Geneaqua.

Geneaqua, una empresa constituida como sociedad limitada. Según explican sus responsables, la puesta en marcha de programas de cría selectiva ha proporcionado excelentes resultados, obteniéndose del 10 al 15 % de ganancia por generación en características claves como el peso y crecimiento.

La facturación de la empresa varía en función del número de proyectos que desarrolle cada año para la industria acuícola, pero oscila entre los 90.000 y los 200.000 euros. Su mercado es global, porque

puede trabajar con empresas de cualquier parte del mundo que les envíen muestras biológicas. Aunque también asesora a las firmas que empiezan a criar. Geneaqua desarrolla su actividad con negocios de producción acuícola que ya disponen de sus propios reproductores, y que crían y engordan sus peces. En la actualidad, trabaja con empresas gallegas y españolas, y también del extranjero, en países como Portugal, Grecia, Ecuador, Nicaragua, Túnez o Arabia Saudí. «Nuestra meta a corto

plazo es ampliar los servicios que ofrecemos, y utilizar la información genética más reciente, como secuenciación de genomas o mapas genéticos, para diseñar nuevos protocolos a medida», explica Adrián Millán. Según Geneaqua, esto es lo que permitirá a las empresas interesadas desarrollar una mejora genómica de forma integral, incluyendo además del crecimiento, la respuesta a enfermedades y otras características productivas, como el perfil de ácidos grasos o la facilidad de fileteado.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

SOCIEDADES Y APORTACIÓN DE CONOCIMIENTO

Si, efectivamente, es posible aportar al capital de una sociedad mercantil un *know how* a través de una aportación no dineraria, siempre y cuando tenga naturaleza patrimonial susceptible de valoración económica. La mera aportación de trabajo o servicios viene prohibida expresamente por nuestra legislación societaria.

El *know how* (saber hacer) se ha venido definiendo como aquellos conocimientos secretos de orden industrial, comercial u organizativos de la empresa. No obstante, más recientemente se viene conectando con otros aspectos más genéricos, como la experiencia y la cualificación especializada, con menor incidencia en su carácter secreto o confidencial.

Las notas características de esta variable se concretan en su ca-

? Estoy pensando en constituir una sociedad a la que aportar un «know how» consistente en la información técnica y el modelo de negocio necesarios para el desarrollo de la actividad propia de dicha futura empresa, ¿es posible aportar al capital de una sociedad dicho conocimiento?

rácter secreto (o reservado), valoración global, utilidad —ventaja competitiva—, identificación y valor patrimonial.

El *know how* será objeto de una aportación no dineraria, de tal forma que en la escritura de constitución —o, en su caso de aumento del capital social, si la aportación es posterior al nacimiento de la sociedad— deberá describirse el saber hacer, con cierto nivel de detalle, así como concretar la valoración económica que se le atribuya y, por supuesto, la correlativa participación en el capital social

correspondiente a la persona que realiza dicha aportación.

En las sociedades limitadas, a diferencia de lo que ocurre con las sociedades anónimas, la valoración de las aportaciones no dinerarias no ha de venir justificada por un informe de experto profesional independiente designado por el Registro Mercantil. Como contrapartida, los fundadores, los socios y los aportantes —e incluso los administradores, en los aumentos de capital— asumen una responsabilidad solidaria, frente a la propia sociedad y a los acre-

dores de la misma, en cuanto a la realidad y a la valoración de la aportación no dineraria durante un plazo de cinco años, a no ser que se hubiere aportado un informe pericial justificativo de dicha valoración.

En definitiva, el *know how* que aporta un individuo tiene la consideración de bien o derecho de carácter patrimonial susceptible de valoración económica, a pesar de ser un bien inmateral; de tal forma que puede ser aportado al capital de una sociedad conforme al régimen dispuesto en nuestra legislación societaria para las aportaciones no dinerarias.

! **CARUNCHO, TOMÉ & JUDEL.** Abogados y asesores fiscales. Miembro de HISPAAJURIS. www.caruncho-tome-judel.es