

SUMARIO

- El Tribunal Supremo dicta una Sentencia, obtenida por Medina Cuadros, favorable a una entidad bancaria en relación a las cláusulas suelo.
- Las Empresas de Servicios Energéticos y su encuadre jurídico.
- Los desayunos "Encuentros para compartir" de Medina Cuadros y Quirónprevención cumplen su X edición.
- Nuestra Firma recibe de nuevo el diploma de Patrocinador Plata de la Alianza Empresarial para la Vacunación Infantil.
- Medina Cuadros acoge la 1ª reunión del Club de Benchmarking de Recursos Humanos de ANGECO.
- Medina Cuadros, más cerca.



El Tribunal Supremo dicta una Sentencia, obtenida por Medina Cuadros, favorable a una entidad bancaria en relación a las cláusulas suelo

Esta Sentencia del Tribunal Supremo obtenida por nuestro despacho, **MEDINA CUADROS**, y con resultado favorable a los intereses de nuestro cliente, es novedosa por su dificultad y excepcionalidad, y resultará de interés y de utilidad en el ámbito profesional bancario.

Como ya sabéis todos los profesionales de las distintas áreas relacionadas con el **Derecho Bancario** desde que se dictó la famosa **Sentencia del Tribunal Supremo** de fecha 9 de mayo de 2013 en relación con las llamadas "**cláusulas suelo**", han sido numerosas las Sentencias dictadas en contra de los intereses de las entidades bancarias, tanto es así que según información publicada en **EL PAIS** con fecha 16 de marzo de 2018, los Bancos habían perdido en 2017 alrededor del 98% de las demandas de nulidad interpuestas en relación con esta cláusula.

Este caso que ahora les presentamos, se inició con una **Sentencia** dictada en Primera Instancia por el Juzgado nº 6 de Huelva que estimó la demanda de nulidad de **cláusula suelo** por abusiva interpuesta por un consumidor, al considerar que la entidad bancaria no cumplió con el doble control de transparencia, entendiéndose que ni los clientes habían tenido oportunidad real de negociar la cláusula, ni consta que hubiera tenido una comprensión real de los efectos de la misma, y que por tanto no cumplía con los requisitos impuestos por el **Tribunal Supremo** en esta materia.

Pues bien, ante lo que consideramos una "**sentencia tipo**" y, con pleno convencimiento de que la **sentencia dictada no había entrado a valorar el caso concreto, formulamos recurso ante la Audiencia Provincial de Huelva argumentando principalmente como motivos de apelación, el error evidente en la valoración de la prueba documental, la existencia de incongruencia por omisión y por supuesto, la superación del doble control cualificado de transparencia**



exigible en contratos con consumidores, y ello por considerar que al estar aplicándose la cláusula del tipo mínimo a la fecha de subrogación y por pactarse expresamente una rebaja considerable de esta cláusula (del 4,25% al 3,15%), el cliente había comprendido los efectos de la cláusula discutida y precisamente por dicha comprensión había solicitado un cambio de entidad.

Afortunadamente, la **Audiencia Provincial de Huelva** sí entró a valorar el caso concreto, acogiendo plenamente nuestros argumentos y dictando Sentencia declarando la **validez de la cláusula suelo** por considerar cumplido el doble control de transparencia.

Ante esta **Sentencia**, la parte actora-consumidora, formuló **Recurso de Casación por dos motivos:**

1. Considerar infringido el art. 80.1 del **Texto Refundido de la Ley de Consumidores y Usuarios (TRLUCU)**, y 2. Existir jurisprudencia contradictoria del **Tribunal Supremo** y de las diferentes Audiencias Provinciales, recurso al que nos opusimos frontalmente por considerar cumplido el art. 80.1 de la **Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (LGDCU)** por los motivos indicados anteriormente, además de no existir jurisprudencia contradictoria, analizando para ello cada una de las sentencias enunciadas por la recurrente, desgranando los motivos por los que las mismas no podían aplicarse a este caso y alegando que se habían citado extractos parciales de estas sentencias de forma interesada.

El pasado 31 de mayo de 2018, se

procedió a la **votación y fallo del asunto** que les presentamos, en el cual actuó como Ponente el Excmo. Sr. D. Francisco Javier Orduña Moreno y que finalizó con **Sentencia** de fecha 15 de junio, que declaraba la validez de la cláusula suelo por haber superado la misma el control de transparencia, acogiendo por tanto los motivos alegados por **MEDINA CUADROS** en el **Recurso de Apelación** y acogidos por la **Sentencia de esta Audiencia**, y no considerando necesario entrar a valorar el segundo motivo alegado en casación.

- La **Fundamentación Jurídica de la Sentencia del Tribunal Supremo** es muy escueta - seguro que para evitar vincularse en casos posteriores y para no ir contra su propia doctrina-, por lo que copiamos literalmente la parte más relevante:

"En el presente caso, **no puede sostenerse que los prestatarios** no tuviesen conocimiento o comprensión real de la cláusula suelo y de las consecuencias económicas que comportaba su aplicación. Por el contrario, fueron estas consecuencias económicas, tal y como resalta la sentencia recurrida, las que motivaron que, al amparo de la subrogación prevista en la Ley 2/1994, de 30 de marzo, los recurrentes buscaran una mejor financiación en otra entidad bancaria a través de una subrogación hipotecaria en la que, de forma significativa, la modificación más relevante se produjo, precisamente, en la reducción de la cláusula suelo inicialmente prevista, que pasó del 4,25% al 3,15%".

Esta **Sentencia del Tribunal Supremo** es importante para **MEDINA CUADROS** puesto que es una excepción obtener resoluciones favorables para nuestro cliente en esta materia y, haberlo conseguido supone una **singularidad** dentro de un sector con tanta incertidumbre en la actualidad.

Andrés Bonet Porto
Abogado dpto. Bancario
Medina Cuadros en Granada

Las Empresas de Servicios Energéticos y su encuadre jurídico



A través del presente artículo, intento desarrollar la aparición de las **Empresas de Servicios Energéticos** en nuestro ordenamiento jurídico, exponiendo la **finalidad** de estas, y analizando, las distintas peculiaridades de los contratos que este tipo de empresas, suscriben: **contratos de gestión energética**. Las denominadas **"Empresa de Servicios Energéticos"** (ESE), se definen en España como **organizaciones que proporcionan servicios energéticos** en las instalaciones de un **usuario determinado**, estando el objeto del contrato dirigido con prioridad a la obtención de ahorros de energía, que se conseguirán a través del desarrollo de mejoras de la eficiencia energética de las instalaciones o mediante la utilización de **fuentes de energía renovable**. El ámbito de actuación de estas empresas es muy amplio, dado que pueden abarcar todos los servicios energéticos posibles con el fin único de mejorar la eficiencia en el uso de la energía y reducir los costes energéticos de una instalación. Las **ESE** pueden así diseñar, financiar, instalar, poner en marcha y controlar un proyecto determinado, asumiendo total o parcialmente el **riesgo técnico y económico del proyecto**.

El marco normativo en que se desarrolla la operativa de las **ESE** se inicia con su definición en la **Directiva 2006/32/CE** de 5 de abril sobre la eficiencia del uso final de la energía y los servicios energéticos, donde se afirma:

"..... **Empresa de Servicios Energéticos** es la persona física o jurídica que proporciona servicios energéticos o de mejora de la eficiencia energética en las **instalaciones o locales** de un usuario y afronta cierto grado de riesgo económico al hacerlo."

Asimismo, la citada **Directiva** define el servicio energético como:

"El beneficio **físico, utilidad o ventaja** derivados de la combinación de una energía con una tecnología eficiente en términos de energía y/o con una acción, que podrá incluir las operaciones, **mantenimiento y control necesarios para prestar el servicio**, que es prestado basándose en un contrato y que en circunstancias normales ha demostrado llevar a una mejora de la eficiencia energética verificable y mensurable o estimable y/o a un ahorro de energía primaria".

Analizada la **Directiva** citada, queda patente que la definición que realiza de las ESE, se establece con una clara orientación a la eficiencia energética y a la adopción de riesgo y ventura por parte de la **ESE**; además, incentiva la misma a: fomentar los acuerdos de financiación por terceros, así como a que el sector público dé ejemplo. Adicionalmente contempla una serie de **instrumentos financieros** a utilizar, como son: contratos por rendimiento, financiación por terceros, deducciones fiscales, préstamos, créditos y subvenciones. Posteriormente, la **Directiva 2010/31/UE, de 19 de mayo de 2010**, relativa a la eficiencia energética de los edificios, tiene como objetivo fomentar la eficiencia energética de los edificios sitios en la Unión Europea.

A nivel nacional, el **Real Decreto-ley 6/2010**, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo, define la Empresa de Servicios Energéticos como:

"**Aquella persona física o jurídica** que pueda proporcionar servicios energéticos, en la forma definida en el párrafo siguiente, en las **instalaciones o locales** de un usuario y afronte cierto grado de riesgo económico al hacerlo. Todo ello, siempre que el pago de los servicios prestados se base, ya sea en parte o totalmente, en la **obtención de ahorros de energía** por introducción de mejoras de la eficiencia energética y en el cumplimiento de los demás requisitos de rendimiento convenidos"; a la vez que contempla que:

"El **servicio energético** prestado por la empresa de servicios energéticos consistirá en un conjunto de prestaciones incluyendo la realización de inversiones inmateriales, de obras o de **suministros necesarios** para optimizar la calidad y la reducción de los costes energéticos. Esta actuación podrá comprender además de la construcción, **instalación o transformación de obras**, equipos y sistemas, su mantenimiento, actualización o renovación, su explotación o su gestión derivados de la incorporación de tecnologías eficientes".

En lo que respecta al **número de empresas que actúan en el mercado** como Empresas de Servicios Energéticos en España actualmente, es difícil de determinar, porque es un sector que está evolucionando rápidamente, si bien, podemos citar que el **Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía** (IDAE) publicó en su Web, un directorio de ESE fruto de lo establecido en el Real Decreto-ley 6/2010 (artículo 19) y a 18 de octubre de 2010 había registradas 107 empresas. De acuerdo con las características de su funcionamiento

y a las prestaciones que ofrecen, se pueden establecer tres tipologías de empresas en España que pueden o podrían desarrollar servicios energéticos:

- 1) Empresas **energéticas**.
- 2) Empresas de **operación y mantenimiento**: realizan servicios de operación y mantenimiento de instalaciones que puedan incluir en su oferta la prestación de servicios de eficiencia y ahorro energético.
- 3) Empresas de **ingeniería y suministradores** de equipos energéticos: dedicadas a la implantación de proyectos de energías renovables, así como a la reducción de los consumos energéticos de instalaciones existentes en empresas mediante medidas de ahorro y eficiencia energética.

En cuanto al **catálogo de servicios** que pueden prestarse por una **ESE** son de una amplia variedad, ya que son, todos los que permitan alcanzar un ahorro energético y/o ahorro económico para una instalación o edificio. Así, estarían en su ámbito de actuación tanto los servicios más sencillos, como es el control de la temperatura de un edificio, hasta **otras medidas más complejas y tecnológicas** que requieran una mayor inversión, como la instalación de una fuente de energía renovable propia, estudios de viabilidad de ingeniería y auditorías energéticas; adquisición, instalación y recepción de equipos, etc. Todos estos servicios pueden ser independientes entre sí o desarrollarse de forma conjunta y complementaria por una misma ESE. **Es precisamente una de las ventajas del servicio suministrado por una ESE**, el cual permite al cliente disponer de un único interlocutor y externalizar todos los servicios requeridos en una única organización.

Finalmente, es de destacar un aspecto fundamental de esta clase de contratos, como es, la duración del mismo. Supone uno de los aspectos clave para la contratación de una **ESE**, por cuanto el modelo de negocio de una ESE es diferente radicalmente a de un **puro suministro energético**, ya que precisa de una amortización de la inversión en instalaciones y equipamientos realizados a través de los ahorros energéticos producidos, y ello requiere de plazos de duración de los **contratos de largo plazo** (entre 5 y 10 años, de forma general).

Mamen Liébana Vacas
Abogada del departamento de
Civil y Mercantil
Medina Cuadros en Jaén

Los desayunos "Encuentros para compartir" de Medina Cuadros y Quirónprevención cumplen su X edición



Adversidad y diversidad generacional en las empresas" fue el título de la X edición de los desayunos "Encuentros para compartir", organizados por Medina Cuadros y Quirónprevención. Esta idea que comenzó hace más de dos años, concretamente el 31 de marzo de 2016, se ha consolidado como uno de los encuentros de referencia en el sector, cuyo objetivo esencial es reforzar las relaciones entre las empresas y crear un ámbito profesional de conocimiento y debate que facilite las oportunidades de desarrollo y crecimiento empresarial.

Elena Cascante y Ángeles Alcázar, socias directoras del Observatorio Generación & Talento, fueron las encargadas de analizar la diversidad generacional y el impacto en la realidad socio-económico-laboral dentro de las organizaciones, en esta décima edición de la celebración de estos "Encuentros para compartir".

Durante aproximadamente hora y media, estas dos conferenciantes con una larga trayectoria sociológica, desarrollaron su estudio sobre el diagnóstico de la diversidad generacional en las empresas. "Las compañías presentan plantillas cada vez más heterogéneas en lo relativo a la edad. No es raro encontrar entre tres y cinco generaciones conviviendo en la misma coyuntura laboral: veteranos, baby boomers, generación X, generación Y y generación Z".

"Ninguna de ellas tiene el mismo modo de trabajo, formas de proceder, conocimientos

y circunstancias laborales y vitales. La mayoría somos conscientes de estas diferencias, pero debemos profundizar en qué experiencias, valores, habilidades inquietudes y motivaciones marcan su esencia vital y profesional. A día de hoy, no sabemos realmente quiénes son estas generaciones sobre todo las más jóvenes, y cuál es la aportación de su valor en el ámbito laboral".

En medio de un ambiente acogedor, como es habitual en estos desayunos, y con una gran convocatoria donde se encontraban empresarios y directores generales de las empresas más representativas de nuestro país, comenzó el acto alrededor de una mesa, donde Raúl Rodríguez, director de Relaciones Institucionales de Medina Cuadros, presentó a Elena Cascante y Ángeles Alcázar, dos profesionales en el ámbito de un modelo de gestión de conciliación e



igualdad de oportunidades, recursos humanos y desarrollo de talentos.

Posteriormente, fue el turno de Manuel Medina, Socio Fundador de Medina Cuadros, que dio la bienvenida a los asistentes, y agradeció a los conferenciantes su presencia en este desayuno, además, aprovechó para obsequiarles con su nuevo libro, el decimoquinto de su dilatada producción literaria que se presentó con un éxito impresionante de convocatoria el pasado 9 de mayo y que constituye un análisis sencillo y certero de la crisis bancaria en España.

Para el fundador de Medina Cuadros: "el asunto a tratar en esta X edición de "Encuentros para compartir" es muy actual e interesante porque es necesario para una

empresa conseguir que convivan las cinco generaciones y compatibilizar sus talentos para aplicarlos en conjunto a la compañía y obtener el mayor rendimiento y productividad que redunde en el negocio y la generación de talento de organización, apostando por políticas para entender la génesis, la actualidad y el futuro de la situación de las empresas".

Elena Cascante comenzó explicando la realidad generacional en las empresas: "esta situación se convierte en estratégica para las organizaciones porque todavía son muchos los desafíos por resolver. Entre otros, necesitamos que los Baby Boomers se jubilen lo más tarde posible y que sigan aportando valor. Mientras, nuestros jóvenes maduros, la generación X, actualmente atrapados entre las cargas propias de su edad, hijos, hipotecas... y la falta de proyección en sus carreras profesionales por el tapón de los Baby Boomers, se sienten estresados y desmotivados porque todo recae sobre ellos. En relación a nuestros jóvenes, la generación Y, los mejor formados, o no trabajan o han tenido una incorporación muy precaria al mercado laboral y sin embargo los queremos retener. Y finalmente, la generación Z, testigos nuevos de este mundo que están heredando, ven como el esfuerzo y el trabajo realizado por sus padres y la gran formación de sus hermanos no son baluartes del éxito, lo mismo ya no se creen nada..."

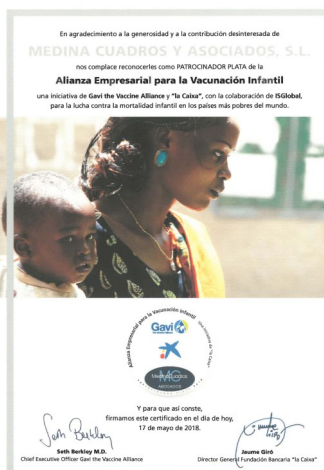


Nuestra Firma recibe de nuevo el diploma de Patrocinador Plata de la Alianza Empresarial para la Vacunación Infantil

Medina Cuadros colabora por sexto año consecutivo con Gavi the Vaccines Alliance y la Obra Social "La Caixa" para apoyar a la Alianza Empresarial para la Vacunación Infantil.

Con la donación aportada por Medina Cuadros y otras empresas se ha conseguido vacunar a cinco millones de niños menores de 5 años en los países más pobres del mundo.

Medina Cuadros se suma de esta forma a la labor de la Fundación Bancaria "La Caixa" ofreciendo así la oportunidad de luchar contra la mortalidad infantil. La misión de esta Alianza Empresarial para la Vacunación Infantil se centra en salvar la vida de los niños y proteger la salud de la población aumentando el uso equitativo de las vacunas en los países más desfavorecidos. Desde el inicio de esta alianza, Gavi ha podido vacunar a 540 millones de niños y ha evitado 9 millones de muertes prematuras.



En esta ocasión la aportación de Medina Cuadros irá destinada a la distribución de la vacuna Neumocócica en Mozambique. Esta vacuna protege a la población infantil contra la neumonía, que en estos momentos, ya es la principal causa de mortalidad infantil global.

El despacho Medina Cuadros es un referente en la solidaridad, por este motivo dedica una parte económica importante a la colaboración en proyectos para ayudar a los más necesitados. Gavi the Vaccines Alliance reconoce por medio de un diploma la generosidad y contribución desinteresada de Medina Cuadros, reconoce a este despacho como Patrocinador de Plata de la Alianza Empresarial para la Vacunación Infantil y le ha entregado un Certificado que valora la solidaridad y la entrega desinteresada a esta causa. Gavi the Vaccine Alliance nació en el año 2000 para ayudar a salvar la vida de los niños y proteger la salud de la población.



Medina Cuadros acoge la 1ª reunión del Club de Benchmarking de Recursos Humanos de ANGEKO

Medina Cuadros pertenece a ANGEKO (Asociación Nacional de Entidades de Recobro), cuenta, por tanto, con su código tipo que certifica la profesionalidad, garantía y confianza que este despacho dedica a sus clientes desde su fundación en 1978, hace ahora 40 años.

Desde la Comisión de Recursos Humanos de ANGEKO se planteó la posibilidad de crear un club de Benchmarking, una iniciativa dirigida principalmente a los responsables de Recursos Humanos de las empresas asociadas con interés en debatir y compartir experiencias en esta materia tan decisiva en el sector.

La primera reunión de este club de Benchmarking tuvo lugar en una de las sedes de Medina Cuadros en Madrid, situada en la calle Hermanos Bécquer, donde se dieron cita los representantes del Área de Recursos Humanos de gran número de **empresas asociadas a ANGEKO**, además contó con la presencia del gerente de la Asociación, José María de Gregorio; Medina Cuadros estuvo representada por el Socio Fundador de Medina Cuadros, Manuel Medina, que dio la bienvenida a los asistentes a esta primera convocatoria del club, Óscar César Iroa, Director de Desarrollo de Negocio e Innovación de la compañía y Javier Simarro, Director de Recursos Humanos.

El desarrollo de **este primer encuentro** estuvo marcado por las experiencias compartidas de los distintos represen-



tantes del área de **Recursos Humanos** de estas empresas, sus éxitos y dificultades en la gestión, sus modelos de trabajo, contrastación de resultados, **incremento del valor de la actividad de Recursos Humanos en el sector**, reorientación de la perspectiva y mejora de la imagen como employer branding.

El orden del día venía marcado por tres puntos importantes para el sector:

- Planes de **Formación** y principales indicadores.
- Políticas de **Retribución** Variable/Comisiones.
- Identificación y **Retención** de talento.

Inmediatamente surgió el debate donde los distintos **miembros de esta comisión** aportaron su enriquecedor punto de vista, basado

en sus conocimientos y en su amplia experiencia en el sector.

Uno de los asuntos al que la comisión dedicó un apartado especial fue al **"Absentismo laboral"**, una cuestión que preocupa mucho en el sector, los representantes de **Recursos Humanos de ANGEKO** se marcaron un objetivo claro con unas pautas de actuación muy definidas para minimizar y paliar el aumento de esta preocupante tasa.

Esta primera reunión sirvió para **establecer las bases de las convocatorias** periódicas del club, conocimientos, el trabajo desde la confianza, compartir las experiencias, la importancia del trabajo coordinado y alineado con las necesidades del negocio y el objetivo de la **venta desde el conocimiento, la experiencia y saber hacer**.

ANGEKO agrupa a las compañías que tienen como objeto social prestar servicios de gestión de cobros de cantidades impagadas, tanto por vía amistosa como judicial. **Medina Cuadros forma parte de ANGEKO**, lo que atesora un distintivo de profesionalidad, buenas prácticas y calidad en el servicio.

Este primer encuentro estuvo marcado por las experiencias compartidas de los distintos representantes del área de Recursos Humanos de estas empresas, sus éxitos y dificultades en la gestión, sus modelos de trabajo, contrastación de resultados, incremento del valor de la actividad de Recursos Humanos en el sector, reorientación de la perspectiva y mejora de la imagen como employer branding.



Medina Cuadros más cerca

Madrid

Hermanos Bécquer, 8 - 1ª 28006 Madrid
Tlf. 91 562 53 23 // Fax 91 411 95 79

Edgar Neville, 3 y 5, 28020 Madrid
Tlf. 91 562 53 23 // Fax 91 411 95 79

Ciudad de México

Bosques de Ciruelos, 194 - Colonia Bosques de Las Lomas 11700 Ciudad de México
Tlf.+52 55 52 45 73 49/50

Sevilla

Calle Balbino Marrón, 3 41018 Sevilla
Tlf. 95 493 37 84 // Fax 95 528 39 24

Jaén

Paseo de la Estación, 3 23007 Jaén
Tlf. 953 24 40 30 //Fax 953 24 05 03

Granada

Plaza Campo Verde, 3-3º 18001 Granada
Tlf. 958 21 67 89 // Fax 958 22 99 29

Santiago de Compostela

Fuente de San Antonio, 25-1º 15702
Tlf. 981 55 85 98 // Fax 981 58 30 26

Las Palmas

Buenos Aires, 8, Ofi. 3 35002 Las Palmas
Tlf. 928 50 67 86 // Fax 928 50 67 11

Valencia

Gran Vía Marqués del Turia, 55- 8ª 46005 Valencia
Tlf. 96 352 53 78 // Fax 96 394 19 98