

# Protección antihuracanes para molinos «made in» Bergondo

● Genesal Energy suministra 14 grupos electrógenos de emergencia a un parque eólico de México ● El objetivo es que las palas no sufran daños

## ● Caterina Devesa

La compañía Genesal Energy, de capital 100 % gallego y con sede en la localidad coruñesa de Bergondo, ha diseñado un sistema de emergencia antihuracanes. La empresa, que cuenta con 70 trabajadores y factura 11 millones de euros, acaba de suministrar a un parque eólico de Yucatán, en México, 14 grupos electrógenos que permiten proteger la instalación de estos fenómenos meteorológicos.

«Recibimos o encargo pola empresa promotora da instalación, que nos pediu unha solución para protexer os muíños no caso de furacáns», explica Daniel Morán, ingeniero de la compañía. Debido a la ubicación del parque, en una zona en la que este tipo de fenómeno es frecuente, sobre todo en los meses de verano, es necesario dotar a los equipos técnicos de un sistema de protección que evite que las diferentes estructuras sufran daños. De acuerdo con Morán, debido a la altura de los molinos, de casi 100 metros, y al lugar en el que se encuentran, «nun terreo plano», el riesgo es mayor y las fuertes rachas de viento podrían destruir partes vitales de los aerogeneradores, como las palas o los mástiles. «O noso cliente precisaba que os aeroxe-



Yucatán aspira a convertirse en un ejemplo de energía limpia en México.

radores fosen capaces de orientarse en dirección ao furacán para así evitar danos», indica. Para solventarlo, desde Bergondo diseñaron un generador diésel por cada grupo de tres aerogeneradores, suministrando un total de 14 grupos electrógenos. «Trátase duns aparatos especiais que están comunicados mediante un anel de fibra óptica e protocolo Modbus TCP/IP cos muíños. Deste xeito, se hai un furacán e, coa forza do vento, a infraestruc-

tura perde a enerxía, o grupo ofrece a enerxía, o grupo ofrece a enerxía, o grupo ofrece a enerxía», indica Morán.

Sobre la solución, el ingeniero explica que «a novidade reside en que non é un só grupo para abastecer a todos os muíños como se acostuma facer. Rexeitamos esa opción porque, neste caso, se hai un furacán e falla o sistema, todo o parque quedaría sen enerxía e desprotexido, mentres que desta forma se hai un erro só afectaría a tres

estructuras». En el caso de que el viento alcance los 140 kilómetros por hora, impidiendo que los aerogeneradores proporcionen energía, automáticamente se pondrá en marcha el sistema de grupos electrógenos que recibe las órdenes de arranque por comunicación mediante fibra óptica. «Descartamos a opción do cable porque se hai un furacán tamén pode romper, pero mediante a fibra, que vai polo solo, cubrimonos as costas», indica el ingeniero, que se desplazó hasta México para supervisar el proyecto.

## EL FUNCIONAMIENTO

Cada grupo del parque recibe órdenes de arranque y paro desde cualquier aerogenerador de los que se alimenta, proporcionando energía a los sistemas principales de orientación de cada uno de los aparatos de forma secuencial. El objetivo es evitar picos o caídas de tensión en la alimentación. Además, todos los parámetros de cada uno de estos 14 grupos generadores son monitorizados de forma centralizada. «Foi o punto que máis nos preocupaba. Por iso dimensionamos os equipos para que, no caso dunha situación de exceso de velocidade, os sistemas arranquen de forma automática», explica Morán.

## CONSULTORIO LABORAL

### NEGOCIAR EL CONVENIO COLECTIVO

**?** En mi empresa no hemos sido capaces de llegar a un acuerdo para la prórroga del convenio colectivo. ¿Se mantiene este acuerdo vigente por la ultraactividad. ¿Si no es así, qué normativa se nos aplica ahora?

La regla de la ultraactividad de los convenios está concebida para conservar provisionalmente las cláusulas del acuerdo anterior mientras continúe la negociación del siguiente, durante un determinado tiempo que la ley considera razonable, pero no para cubrir vacíos normativos surgidos como consecuencia de la conclusión del convenio cuya vigencia ha terminado, ni para perpetuar-se eternamente.

El legislador, al objeto de evitar el vacío normativo que se produciría con la pérdida de vigencia del convenio, establece la aplicación del acuerdo de ámbito superior que resulte de aplicación. En este caso, no existe una sucesión natural de un convenio de ámbito inferior por otro de ámbito superior, sino una sustitución in integrum del convenio inferior por el de ámbito superior que pasa a ordenar, de manera independiente, las relaciones laborales de la empresa. No existe, pues, contractualización del convenio cuya vigencia ha terminado, sino su total desaparición del ordenamiento jurídico por decaimiento de su vigencia y completa sustitución por el del sector.

La regulación del régimen de ultraactividad legal implica, como impone el artículo 86.3 ET, que transcurrido un año desde la denuncia del convenio «se aplicará, si lo hubiere, el convenio colectivo de ámbito superior que fuera de aplicación». Se pretende incentivar que la negociación del convenio se adelante al fin de su vigencia sin necesidad de denuncia del conjunto del acuerdo. Pero, además, para cuando ello no resulte posible, se pretende evitar una «petrificación» de las condiciones de trabajo pactadas en convenio y que no se demore en exceso el acuerdo renegociador mediante una limitación temporal de la ultraactividad del documento a un año.

**!** CATERINA CAPEÁNS AMENEDO es socia de Vento Abogados y Asesores. [www.vento.es](http://www.vento.es)

## CONSULTORIO FISCAL

### VENTAS «ONLINE»: ¿DÓNDE TRIBUTAN?

El tratamiento respecto al IVA de las ventas realizadas a través de la página web variará en función de la residencia del particular que realice la compra. De esta manera, cuando la venta sea a clientes españoles y la mercancía se envíe a través de cualquier tipo de servicio de mensajería o paquetería, deberá repercutir este tributo. A estos efectos, Canarias, Ceuta y Melilla se consideran territorios de fuera de la Unión Europea, por lo que la venta de prendas a estas regiones se tratará como exportación y estará exenta del impuesto sobre el valor añadido.

Por otra parte, cuando las ventas se realicen a cualquier país de la Unión Europea y se cumplan una serie de condiciones, nos encontraremos ante las llamadas ventas a distancia.

**?** Soy propietario de una empresa que se dedica a la actualidad a la venta de prendas textiles a particulares y próximamente empezaré a vender mercancía a través de Internet. ¿Tengo que repercutir el IVA por las ventas realizadas a través de la página web de la compañía?

Para que el régimen de venta a distancia sea de aplicación, se deben cumplir tres requisitos: las operaciones deben realizarse entre países miembros de la UE, los bienes deben ser enviados por el vendedor y el comprador debe actuar como particular.

Cuando estas condiciones se cumplen, estas ventas son gravadas, en principio, en España. No obstante, una vez superado un determinado volumen de operaciones para cada Estado miembro, las ventas tributarán en destino. Estos umbrales, hasta ahora, de-

penden de la legislación de cada país y, por ejemplo, en países como Francia o Portugal asciende a 35.000 euros, mientras que Luxemburgo o Alemania tienen fijado un límite de 100.000 euros en ventas. Sin embargo, en el 2021 se establecerá un nuevo umbral global de 10.000 euros para operaciones dentro de la Unión Europea.

## IDENTIFICACIÓN

De esta forma, si en este año usted supera el umbral de ventas fijado por algún país, estará obligado a identificarse en dicho territorio,

repercutir a sus clientes las cuotas del IVA propias de ese Estado y a tributar en ese país por dichas operaciones.

En definitiva, cuando la venta se realice a un particular establecido en España, deberá repercutir IVA excepto si este reside en Canarias, Ceuta o Melilla. Asimismo, cuando se registre en un país de la Unión Europea, tributará en España y, una vez superado un determinado volumen económico en ese país, deberá liquidar impuestos en destino. La venta a cualquier país que no forme parte de la UE estará exenta del impuesto sobre el valor añadido.

**!** CARUNCHO, TOMÉ & JUDEL. Abogados y asesores fiscales. Miembro de HISPAGURIS. [www.caruncho-tome-judel.es](http://www.caruncho-tome-judel.es)