

## CONSULTORIO LABORAL

### TRABAJO A DISTANCIA

¿Se puede descontar el tiempo de desconexión del empleado que teletrabaja por fallos de internet o cortes de luz?

Desde el covid son muchas las empresas y personas trabajadoras que acudieron a la modalidad de teletrabajo para la prestación de sus servicios y, a día de hoy, se sigue manteniendo esta modalidad en muchas compañías. El teletrabajo permite que el empleado pueda desarrollar su actividad laboral desde su domicilio sin necesidad de desplazarse al centro de trabajo favoreciendo la conciliación laboral y familiar.

Pero, ¿qué pasa si se produce un corte en el suministro eléctrico o un fallo de conexión a internet? ¿Puede la empresa descontar ese tiempo? ¿Puede obligar al empleado a recuperarlo?

La reciente sentencia del Tribunal Supremo, de 27 de septiembre, lo ha dejado bien claro: las empresas no pueden repercutir en las horas de trabajo o en el salario el tiempo que una persona trabajadora, en modalidad de teletrabajo, permanece desconectada por la interrupción de la red eléctrica o fallos de internet, siempre que sea por causas ajenas a su voluntad.

El Real Decreto 28/2020, que regula el trabajo a distancia, establece la obligación de suscribir un acuerdo de teletrabajo por escrito que deberá recoger todas las informaciones, normas y peculiaridades de la prestación derivadas del trabajo a distancia que permitan garantizar, con claridad y transparencia, el contenido de sus elementos esenciales, más allá de que puedan deducirse de la normativa que lo regula. Además, establece que las personas trabajadoras tienen los mismos derechos en modalidad de teletrabajo que bajo la modalidad presencial, así como el derecho a dotar a la persona teletrabajadora de los medios, equipos y herramientas necesarias para el desarrollo de su trabajo.

Lo que antes era un modo de trabajo puntual y sobrevenido, hoy en día es una práctica habitual en las compañías. Por ello es necesario establecer por escrito, en ese acuerdo de teletrabajo, las normas, derechos y obligaciones de cada una de las partes respetando en todo caso, la normativa vigente.

YALAI SA LOMBÁN FERNÁNDEZ  
es abogada laboralista en Vento  
abogados y asesores.

# Sondeos Rodríguez: la magia del zahorí y la tecnología del pocero

Fernando Rodríguez es de los pocos profesionales que quedan en Ferrolterra y reconoce que **cada vez es necesario profundizar más** para encontrar agua

Ana F. Cuba

Hace tiempo que la tecnología revolucionó el trabajo de los poceros. Aun así, este oficio conserva algo de la magia del zahorí. Fernando Rodríguez (Valdoviño, 68 años) comenzó a perforar el suelo en busca de agua en 1981 y desde 1988 está al frente de Sondeos Rodríguez, ahora con sede en el polígono de Río do Pozo, en Narón. De vez en cuando agarra con las manos una vara de sauce y se mueve por el terreno con la esperanza de que vibre y atine con el acuífero. «Iso facémolo por tradición, pero fiámonos máis da experiencia e de que haxa outros pozos arredor, iso é o que nos preocupa», reconoce.

Cada vez hay que profundizar más para dar con el nivel freático: «En Ferrolterra, unha zona privilegiada no tema da auga, hai trinta anos facíanse pozos de 30 ou 35 metros, e podía haber algún de 40, e hoxe logo hai que chegar aos 50; en Lugo pasouse de 60 a 100, salvo excepcións; e en Ourense, se antes chegaban 50 agora fan falla 80 ou 90». El agua se oculta cada vez más. Eso que en Galicia resulta mucho más sencillo que en otras comunidades abrir un pozo: «Aquí hai menos burocracia. Hai sitios que esten un proxecto e permisos; aquí de momento non, aínda que nalgunhas zonas si fai falta autorización de Augas». El tipo de suelo



Rodríguez, en la nave del polígono Río do Pozo, en Narón | JOSÉ PARDO

también facilita el trabajo: «Hai moitas zonas en España nas que fai un pozo de 90 metros e tes que encamisalo (revestilo) con ferro ata os 40, porque o terreo se desfai moito. En Asturias, por exemplo, hai moitos ocos de galerías. Revestilo de ferro leva máis gasto e máis dificultade. En Galicia, nalgunhs sitios tamén hai que revestilo, porque hai moito barro, pero o terreo é brande e faise con plástico, e iso xa cambia, aparte de que a auga está máis cerca». La piedra resulta una bendición para los poceros: «Sobre terreo duro sabes que non

tes que reforzar a parede do pozo, xa che vale para entubar».

La ubicación idónea, más allá de lo que indique la vara de sauce, la marca la ley: al menos a veinte metros de distancia de una fosa o pozo negro, a no menos de tres de la finca colindante y a un mínimo de veinte de otros pozos. Para la perforación (a veces fallida, por el lugar elegido) se emplea un tractor de doble tracción con una sonda acoplada y un compresor de aire, enumera Rodríguez. «E é moi importante ter transporte propio, nós temos un camión, porque tanto es-

tás aquí como a cen quilómetros», apunta. Este empresario, en jubilación activa, es de los pocos profesionales del sector que quedan en Ferrolterra y planea retirarse el año que viene, sin relevo. Dice que faltan especialistas en un oficio que requiere «imaxinación, porque estás baixando a vinte metros e non sabes o que está saíndo».

La demanda crece, por la cantidad de viviendas unifamiliares y la dispersión poblacional de Galicia, y también para granjas o explotaciones agrícolas con invernaderos, para el riego. Un pozo de 40 a 60 metros de profundidad cuesta unos 3.500 euros, y si hay que descender a 100, supera los 4.000. «Pero é para toda a vida, un investimento a longo prazo. Inclúe a bomba de aceiro inoxidable, que coa auga limpa e o pozo en boas condicións bota máis de vinte anos coma o primeiro día», subraya.

Esta empresa también se ocupa de reparaciones y tareas de mantenimiento. Rodríguez sostiene que en Galicia «tíñanse que fomentar as traídas particulares»: «En zonas altas onde hai montaña son moi importantes, sacas auga pola presión da caída do terreo, sen necesidade de bomba. Cun pozo ben acondicionado abasteces vinte casas. O problema é que as que hai son moi antigas. Habería que renovalas, pero a xente vai maior, e os novos non se ocupan diso».

## CONSULTORIO FISCAL

### «CROWDFUNDING»-MICROMECENAZGO

El *crowdfunding*, o micromece nazgo es una forma de financiación colectiva mediante la participación de un colectivo de personas en un proyecto empresarial, a cambio de algún tipo de retribución o compensación.

En realidad, constituye una forma de financiación alternativa a los bancaria tradicional, surgida a raíz de la crisis financiera del 2008. La dificultad de acceso al crédito bancario a consecuencia de dicha crisis, unida al desarrollo de internet, dieron lugar a un enorme crecimiento de plataformas de *crowdfunding* que ofrecen distintos modelos de financiación.

En realidad, no es más que una financiación colectiva a través de la cual un elevado número de pequeños inversores realiza aporta-

**Soy un emprendedor con un proyecto empresarial en fase inicial, y busco financiación para su puesta en marcha. No dispongo de medios propios para financiar mi proyecto y tampoco margen de tiempo para solicitar subvenciones, ni ayuda pública. No me planteo acudir a la financiación bancaria, pues no tengo patrimonio, ni ingresos recurrentes; de tal forma que la mayoría de las entidades me exigen un avalista y no quiero implicar a nadie cercano, ni deseo endeudarme con un banco. Me planteo solicitar financiación a personas que puedan tener interés y confianza en mi proyecto. ¿Cómo funciona el crowdfunding? ¿Qué tipos existen?**

ciones de reducida cuantía a un proyecto empresarial específico. Tales aportaciones se efectúan *on line*, a petición del emprendedor —de forma abierta a quien pudiera tener interés en contribuir a su proyecto empresarial— y, normalmente, a cambio de algún tipo de contraprestación.

Los tipos de *crowdfunding* son muchos y muy variados, comenzando por el de donación, de apo-

yo a iniciativas sin ánimo de lucro y cuyas aportaciones no tienen retorno, ni contraprestación alguna. También existe el *crowdfunding* de recompensa, vinculado a proyectos en una fase temprana, cuyos inversores, en función de la cifra invertida, reciben un agradecimiento personalizado, un regalo simbólico (producto de *merchandising*) o, en su caso, en la modalidad de preventa, el acceso, ex-

clusivo o prioritario, al producto del emprendedor en unas condiciones preferenciales, una vez se inicie su comercialización.

En cuanto al supuesto planteado, se trataría de la modalidad de *crowdfunding* de préstamo, *crowdfunding*, cuyo funcionamiento es el de un préstamo entre particulares; con la peculiaridad de que el emprendedor solicita, a través de plataformas especializadas, financiación para su proyecto empresarial a un colectivo de inversores, y se obliga a la devolución de los importes prestados con el pago de los intereses correspondientes.

CARUNCHO & TOMÉ.

Abogados y asesores fiscales.

Miembro de HISPAPAJRIS.

[www.caruncho-tome.com](http://www.caruncho-tome.com)