

CONSULTORIO LABORAL

MEDIOS PARA EL TELETRABAJO

¿Es posible exigir a las personas trabajadoras el uso de su correo personal para la prestación de servicios?

Recientemente se ha dictado una sentencia por el Tribunal Supremo que considera que la empresa no puede obligar al uso del correo electrónico personal a los trabajadores, así como que tiene que facilitar todo el material necesario para el desarrollo del teletrabajo y facilitar las comunicaciones sindicales con las personas que prestan servicios mediante teletrabajo.

En el presente asunto se presentó demanda en materia de conflicto colectivo por parte de diferentes organizaciones sindicales por entender que la entidad empresarial demandada llevaba una práctica impropia al solicitar a sus trabajadores el empleo de un correo personal para las comunicaciones laborales, así como la negativa por parte de la entidad a ofrecer a los empleados un correo corporativo en el caso del teletrabajo.

En primer lugar, se dictó sentencia por parte de la Audiencia Nacional (AN) declarando contraria a derecho esta práctica patronal. Tras un recurso por la empresa, se pronunció el Tribunal Supremo que determina que las personas que ejercen el teletrabajo deben percibir por parte de la empresa el material necesario para el desarrollo de su actividad, con independencia de que haya sido implantado como manera paliativa por el covid.

Asimismo el Supremo señala que, de acuerdo con la ley orgánica de libertad sindical es obligatorio permitir la difusión de información sindical a las personas que prestan servicios de teletrabajo y la empresa no puede obstaculizarlo.

Y, finalmente, considera también que se trata de una práctica contraria a derecho la llevada a cabo por la empresa en lo relativo al uso del correo electrónico personal de los trabajadores, puesto que es necesario que la empresa ponga los medios para poder llevar a cabo el trabajo.

De esta forma es necesario contar con un política de uso de medios informáticos que recoja las obligaciones de las personas trabajadoras en el uso de los medios puestos a su alcance.

CATARINA CAPEÁNS AMENEDO es socia de Vento abogados y asesores.

Un trabajo de socios para hacer eficiente la madera de Galicia

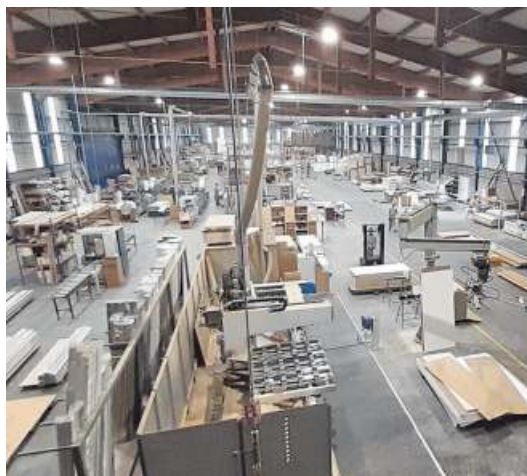
El Clúster de la Madera impulsa el proyecto Enerwood en el que varias firmas aportan su conocimiento en un caso piloto

Redacción

Puertas Betanzos, la empresa dedicada a la fabricación de puertas y otros productos relacionados con la carpintería, como paneles, revestimientos y suelos, es el epicentro sobre el que gira el proyecto Enerwood, una iniciativa transformadora que aspira a revolucionar la industria de la madera mediante la optimización energética y la digitalización de los procesos. La iniciativa entra en su fase final y en ella han participado Cerna Ingeniería, ITG, Intacta, Cetim y Viretec.

La planta de Puertas Betanzos, con más de 10.000 metros cuadrados, sirve como ejemplo piloto para implementar y validar soluciones innovadoras. Los avances logrados reflejan el trabajo conjunto de todos los socios participantes en la iniciativa, siendo en una etapa inicial Cerna e ITG los que han liderado la caracterización energética y la digitalización, según informa el Clúster de la Madera.

El proyecto ha permitido realizar una radiografía completa del consumo energético en Puertas Betanzos, gracias al análisis realizado por Cerna. Este estudio abarca los principales ciclos productivos y sistemas auxiliares como compresores, aspiración e iluminación (100% LED). Los resultados muestran que la maquinaria representa



El estudio se realizó en Puertas Betanzos

el 78 % del consumo energético, mientras que la calefacción y la iluminación suponen el 22 % restante, con picos excepcionales en invierno. Cerna ha propuesto medidas como la optimización de la potencia contratada, el escalonamiento de maquinaria y la instalación de variadores de frecuencia, lo que podría generar ahorros significativos en la factura eléctrica y evitar penalizaciones por exceso de potencia, explican.

Paralelamente, ITG se ha encargado del apartado de la digitalización integral de la planta, median-

te una plataforma inteligente que monitoriza en tiempo real los consumos energéticos.

Para ello, se han utilizado dispositivos de bajo coste, en los que ITG se ha encargado de recoger datos de equipos, medidores y el contador fiscal, integrándolos con información meteorológica y precios del mercado eléctrico (Esios). Esta infraestructura permite ajustar la demanda energética, optimizando costes y mejorando la competitividad. Además, ITG está desarrollando un modelo digital de la planta, simulado en su labora-

torio de SmartGrids la evaluación de escenarios operativos para la adopción de medidas de mejora energética.

Precisamente, la combinación de estas soluciones, caracterización energética precisa y gestión digital avanzada, ofrece un entorno unificado para la toma de decisiones, con un punto de consulta centralizado que contextualiza datos de consumo, producción y mercado. Este enfoque, no solo mejora la eficiencia y la fiabilidad de la facturación en Puertas Betanzos, sino que también abre la puerta a la integración de fuentes renovables, como instalaciones fotovoltaicas, en un sistema de gestión energética integral.

El proyecto, que está a punto de llegar a su fin, servirá para sentar las bases para una transformación estructural de la industria de la madera en Galicia en su conjunto y con desarrollos en las empresas que componen el sector productivo.

Los socios del proyecto reafirman su compromiso con la innovación y la sostenibilidad, posicionando a la madera como un recurso estratégico para un futuro más verde.

La iniciativa está financiada por el Ministerio de Industria y Turismo, a través de la convocatoria de Agrupaciones Empresariales Innovadoras.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

CESIÓN DE CONTRATO ENTRE EMPRESAS DEL GRUPO

Con carácter previo, cabe recordar un principio elemental en el ámbito de las relaciones contractuales —«principio de relatividad de los contratos»—. Tal principio básico implica, con carácter general, que «los contratos solo tienen efectos entre las partes que los firman».

Tal principio no se ve alterado por el hecho de que una de las partes decida, de forma unilateral, transmitir su posición en el contrato a otro tercero —aún teniendo una estrecha vinculación con el mismo, como es el de una sociedad perteneciente al mismo grupo—.

El procedimiento para que tal transmisión sea válida y tenga plenos efectos, consiste en comunicar al otro contratante —en este caso, proveedores y clientes— la

Tenemos un grupo de empresas y estamos reorganizando la actividad. Vamos a unificar la actividad comercial en una de esas sociedades, trasladando todos nuestros proveedores y clientes. Los contratos están firmados desde hace años con otras sociedades y ahora va a entrar en la relación comercial esta otra sociedad dedicada a dicha actividad comercial ¿Sería conveniente comunicar a los proveedores y clientes este cambio? ¿Qué fórmula hemos de utilizar para tal comunicación?

cesión del contrato a otra sociedad que va a sustituir a la contratante hasta ahora. Tal cesión de contrato no solo ha de notificarse a la otra parte —contratante cedido— si no que este ha de consentirla, sin cuya autorización no cabe realizarla válidamente.

Así, la sociedad que cede el contrato ha de realizar a sus proveedores y clientes la notificación de la cesión —de tal forma que quede constancia— y recoger su consentimiento. En ocasiones, se utiliza

la manida fórmula de conceder un plazo para denegarlo y, en caso de silencio, entender que se ha prestado; aunque, lo deseable, si el número de afectados no es elevado, es que tal consentimiento se formalice en una respuesta positiva.

En definitiva, la cesión de contrato requiere de la comunicación y consentimiento del contratante cedido, exteriorizado de tal forma que podamos acreditarlo posteriormente. En caso contrario, proveedores y clientes podrían

oponerse y, lo que es más grave, si existieran relaciones comerciales en curso —entregas de bienes y/o servicios y cobros o pagos correlativos— no se podrían considerar válidamente transmitidas a la sociedad en la que hemos centralizado nuestra actividad comercial. No cabe duda de que tal vicio en la cesión de los contratos puede perjudicar la operativa comercial del grupo empresarial, con los consiguientes efectos colaterales en diversos y relevantes ámbitos del grupo —tesorería, contabilidad, fiscalidad, e incluso en la gestión y reclamación judicial de los cobros—.

CARUNCHO & TOMÉ.
Abogados y asesores fiscales.
Miembro de HISPAPURIS.
www.caruncho-tome.com