

Acento gallego en las obras de ingeniería de Latinoamérica

La empresa coruñesa Ain Active trabaja en la construcción de parques eólicos y centrales hidráulicas en Paraguay o Bolivia, donde tiene una sede

Laura G. del Valle

Marcan la diferencia en el sector de la energía. Con una plantilla actual de cerca de 200 personas, Ain Active, la empresa familiar que codirige el coruñés José Ángel Núñez, despegó definitivamente en un momento crítico para su campo de actuación, cuando en plena crisis económica el parón energético obligó a este ingeniero de Caminos y sus socios a buscar salidas en el Este de Europa y América Latina. No solo no les fue mal, sino que su modelo de trabajo se ganó la confianza de las administraciones. Ahora tienen en cartera proyectos de centrales hidroeléctricas y parques eólicos en Bolivia, Ecuador, la República del Congo y Francia. Pese al éxito de su compañía, Núñez reconoce que en Galicia «la ingeniería es un sector maduro, con mucha competencia». Pero Ain Active ha sabido diversificarse e innovar para ser líderes.

La compañía nació, en el año 2003, con el objetivo de facilitar servicios de ingeniería y asistencia técnica en el desarrollo de proyectos eléctricos y especialmente relacionados con las energías renovables, particularmente energía hidroeléctrica y eólica. Quince años después, Ain Active se ha



Ain Active desarrolla en la actualidad un generador en San José (Bolivia).

desmarcado con el desarrollo de un laboratorio de hidráulica, situado en Teixeira (A Coruña), «en el que realizamos ensayos y verificamos a pequeña escala el funcionamiento de obras hidráulicas», explica este ingeniero de Caminos. También «creamos una nueva división de trabajo, de apoyo a construcción y montaje de venta y retail, incorporando sistemas avanzados de diseño BIM —building information modeling— que fa-

cilitan y permiten una optimización y mejor gestión de las obras».

Pero hay más. Buscando los reovecos donde podían ampliar su campo de acción, en el 2008 Ain Active reforzó su equipo para comenzar a prestar servicios de ingeniería civil, sobre todo pensando en proyectos de energías renovables, hidráulica y obras lineales (así entraron de lleno en el proyecto de la autovía de la Costa da Morte). Conforme se fue redefiniendo

la compañía, llegaron las grandes obras: «En el 2010 participamos en la rehabilitación de la central en la caverna de Aguacate, en la República Dominicana, arruinada tras el huracán Mitch y comenzamos trabajos en centrales hidroeléctricas en México, Honduras, El Salvador, Perú y Ecuador». Aunque es al otro lado del charco donde tienen más trabajo —de hecho, solo en Bolivia cuentan con un equipo de 60 personas que participan en el desarrollo de un generador hidroeléctrico en San José—, Ain Active también tiene presencia en España. Y por supuesto en Galicia.

«En nuestro país el aprovechamiento hidroeléctrico está casi todo ocupado, pero sí hay aprovechamientos pequeños que mejoran el rendimiento de las instalaciones que había hasta el momento. Por otro lado, con el problema de la sequía también sale alguna licitación de nuevas presas», explica Núñez. Y de puertas para adentro, en la comunidad, comenta, «nos dedicamos sobre todo a proyectos de obra civil, que es donde hay más opciones. Podemos hacer esto porque hemos apostado por la diversificación. Aunque ahora nos vaya bien, hubo momentos duros, en los que lo pasamos bastante mal».

CONSULTORIO LABORAL

PLAN DE IGUALDAD

En nuestra empresa acabamos de aprobar un plan de igualdad con una serie de medidas ventajosas para la plantilla. Se nos plantea la duda de si estas medidas son de aplicación a los trabajadores que prestan servicios en la firma a través de una empresa de trabajo temporal.

Una reciente sentencia de la Sala de lo Social de la Audiencia Nacional acaba de determinar la aplicación de todas las medidas contenidas en el plan de igualdad a los trabajadores cedidos por contratos de puesta a disposición celebrados por dicha entidad con ETTs.

El artículo 11.1 de la Ley 14/1994 de Empresas de Trabajo Temporal recoge en su último párrafo que los trabajadores contratados para ser cedidos tendrán derecho a que se les apliquen las mismas disposiciones que a los trabajadores de la empresa usuaria en materia de protección de las mujeres embarazadas y en período de lactancia, y de los menores, así como a la igualdad de trato entre hombres y mujeres y a la aplicación de las mismas disposiciones adoptadas con vistas a combatir las discriminaciones basadas en el sexo, la raza o el origen étnico, la religión o las creencias, la discapacidad, la edad o la orientación sexual. La redacción de este precepto fue efectuada por la incorporación a nuestro derecho de la Directiva 2008/104/CE relativa al trabajo a través de empresas de trabajo temporal, referidas al principio de igualdad de trato entre los trabajadores cedidos por las empresas de trabajo temporal y los trabajadores de las firmas usuarias.

La finalidad del mismo es garantizar la equiparación total en derechos entre los trabajadores contratados directamente por la empresa usuaria y entre los empleados puestos a disposición por la ETT (trabajadores en misión, en términos del legislador europeo). Debemos destacar que a través de dicha equiparación, lo que se pretende es evitar que el empleo de trabajadores en misión no sea utilizado por las empresas usuarias como una vía para eludir el cumplimiento, entre otras materias, de la normativa en materia de igualdad de trato y no discriminación entre mujeres y hombres.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

DISTRIBUCIÓN E INDEMNIZACIÓN POR CLIENTELA

Debido a las dificultades que han venido atravesando durante los últimos años de crisis una gran parte de las empresas en nuestro país, múltiples relaciones comerciales se han visto afectadas, e incluso cesadas. En este tipo de situaciones, resulta habitual que surjan dudas en el momento de la extinción de la relación contractual en cuanto a sus consecuencias y, en especial, en los contratos de distribución, acerca de la existencia de una indemnización por clientela a favor del distribuidor.

En primer lugar, hay que diferenciar los casos en los que las partes han pactado si procede, o no, la indemnización por clientela; en cuyo caso, en virtud del principio de autonomía de la voluntad, primarían tales pactos (siendo válido incluso el acuerdo de renuncia a

La empresa de la que soy gerente se dedica en exclusiva a la distribución de productos de una marca de productos de alimentación. Estos últimos años nuestras compras de producto han bajado, y no hemos logrado cumplir los objetivos fijados por la marca, por lo que han decidido finalizar la relación comercial. ¿Podemos reclamar alguna cantidad por la clientela que hemos aportado a la empresa principal?

dicha indemnización); de aquellos otros casos en los que no exista tal acuerdo. La problemática principal surge con respecto a estos segundos. Se trata de una cuestión controvertida la posibilidad de aplicación análoga del artículo 28 de la Ley de Contrato de Agencia (LCA)—en el que se contempla la indemnización por clientela—, ante la ausencia de pacto entre las partes, y a falta de regulación específica para los contratos de distribución.

El Tribunal Supremo descarta la mera aplicación automática del régimen jurídico del contrato de agencia al contrato de distribución. Sin embargo, considera posible aplicar, por analogía, el citado artículo a los contratos de distribución cuando se entienda que existe identidad de razón entre la figura del agente y la del distribuidor; es decir, el distribuidor deberá tener una posición significativamente semejante a la de un agente. Para valorar si se da, o no, es-

ta similitud, tendrá fundamental trascendencia el nivel de integración del distribuidor en la red comercial del empresario principal.

Además, para que el distribuidor tenga derecho a una indemnización por clientela, lógicamente, deberán cumplirse los requisitos previstos en el artículo 28 de la LCA: el distribuidor hubiese aportado clientes al principal (o hubiese incrementado la actividad con los clientes preexistentes), la actividad realizada por el distribuidor pueda seguir produciendo ventas sustanciales al principal y la indemnización por clientela resulte equitativamente procedente.

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

CATARINA CAPEÁNS AMENEDO es socia de
Vento abogados y asesores.
www.vento.es