

CONSULTORIO LABORAL

EL TIEMPO DE TRABAJO EFECTIVO

En una empresa en la que se aplica el convenio del metal, ¿debemos entender que el tiempo destinado a desplazamientos tiene que ser calificado como tiempo de trabajo efectivo?

Debemos remitirnos al convenio colectivo del sector de siderometalúrgica de A Coruña, más concretamente a su artículo 25, en el que establece que «se entiende por desplazamientos el destino temporal de un trabajador a un lugar distinto de su centro habitual de trabajo», y que «no existe desplazamiento, sino incorporación a obra dentro del territorio nacional, en las empresas de montaje, tendido de líneas, electrificación de ferrocarriles, tendido de cables y redes telefónicas, etcétera... para el personal contratado específicamente a estos efectos, en los cuales la movilidad geográfica es condición habitual de su actividad en consonancia con el carácter transitorio, móvil o itinerante de sus centros de trabajo». El artículo dice que «en todo caso el tiempo invertido en el viaje de desplazamiento o incorporación tendrá la consideración de tiempo de trabajo efectivo».

Sobre esto no se pronuncia el Estatuto de los Trabajadores, por lo que resulta necesario remitirnos a la Directiva 2003/88/CE, concretamente a su artículo 2, que califica como tiempo de trabajo «todo período durante el cual el trabajador permanezca en el trabajo, a disposición del empresario y en ejercicio de su actividad o de sus funciones, de conformidad con las legislaciones nacionales». Recientemente, el Tribunal Supremo, en sentencia de 7 de julio de 2020, siguiendo los criterios del TJUE, consideró como tiempo de trabajo el desplazamiento desde el domicilio de los trabajadores, utilizando vehículos de empresa, al domicilio del cliente, porque la actividad empresarial no sería factible sin el desplazamiento de trabajadores, materiales y herramientas a los domicilios de los clientes. En conclusión, será necesario analizar cada caso concreto a la luz de los criterios establecidos por el TJUE y el TS para determinar si los desplazamientos de los trabajadores de la empresa son o no tiempo de trabajo.

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

Innovación deportiva referente en Europa de fabricación gallega

El Grupo Zendal entra en el capital de **TrainLikeFight**, empresa que diseña y fabrica desde Santiago sistemas de entrenamiento de alta intensidad

Olga Suárez

Su nombre anglosajón refleja su vocación internacional pero esta firma que le ha dado la vuelta al mercado del material para *crossfit* tiene su esencia y su capital en Galicia. TrainLikeFight nació hace cuatro años en Santiago pero, desde el inicio, sus socios miraron más allá: en el 2017 empezaron a servir a clientes mayoristas en Holanda y Bélgica, un año más tarde abrieron mercado en Alemania y en la actualidad trabajan en mercados como Australia o Israel. Ahora, afrontan el futuro con un nuevo impulso, gracias a que el grupo Zendal ha entrado recientemente en su capital. «Que un referente en el mundo de la biotecnología se fijase en nosotros y en nuestra proyección de futuro supuso un revulsivo», destaca Rubén Pomar-Giao, CEO de la compañía. Y añade que, con la ayuda de este inversor, TrainLikeFight ya creció por encima del 450% en medio de la crisis mundial generada por la pandemia.

Esta evolución constante está inmersa en la filosofía de la empresa, de la que surge su propio nombre: TrainLikeFight procede del lema *Train as you fight, fight as you train* (Entrena mientras lucha, lucha mientras entrenas) o, tal y como explica Pomar, «si te preparas en las peores condiciones, rendirás



Mike Soutullo, Rubén Pomar-Giao y Richard Rivadulla en la sede de la firma

a ese nivel cuando lo necesites». Y así lo hicieron ellos; aunque en un principio se enfocaron hacia sistemas de entrenamiento funcional, sus productos también se utilizan en deportes mayoritarios, como el fútbol (algunas academias los usan para entrenamientos de alta intensidad). Y en otras disciplinas como la halterofilia, también apuestan por estos materiales fabricados en la capital de Galicia: «miembros de la Selección Española confían en nuestros cinturones para sus competiciones oficia-

les», destaca. Cita también su producto estrella, las placas de lastre que, junto al chaleco MTV, fueron reconocidas por Jacob Heppner, uno de los referentes en el mundo del *crossfit*.

«A igual precio de venta, nuestro producto es tecnológicamente superior», explica Pomar-Giao. Con el diseño de chalecos lastrados funcionales consiguieron ser líderes en el mercado nacional e internacional: «Enviamos miles de unidades desde Galicia a todos los rincones de Europa», recuer-

da. Y así, dejaron la puerta abierta a otros productos, pues insisten en que son una empresa de innovación deportiva y no de un solo producto. Todos estos logros se traducen en unos beneficios económicos que han ido creciendo a lo largo de los años: su volumen de negocio aumentó un 400 % respecto al 2019 y, a falta de cerrar las cifras del 2020, estiman un beneficio ocho veces mayor que en el ejercicio anterior.

APUESTA POR GALICIA

TrainLikeFight diseña todos sus materiales en Santiago, donde se encuentra su equipo de creativos; allí también fabrican la mayoría de ellos, con materia prima suministrada por proveedores gallegos. «Estamos elaborando un plan reindustrialización con el objetivo de traer en los próximos años parte de nuestra producción exterior a Galicia»; tienen previsto ampliar sus instalaciones en el polígono de Costa Vella, aunque reconocen que está siendo complicado encontrar una ubicación apropiada, ya que ahora comienza un período de crecimiento muy fuerte. Esta expansión también supondrá un engorizo en su plantilla: de los seis empleados que forman la startup a día de hoy, quieren llegar a los 23 trabajadores en los próximos tres años.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

COMUNIDAD DE BIENES Y DEUDA

Con carácter previo, conviene aclarar la distinción teórica entre una comunidad de bienes y una sociedad mercantil, pues la primera figura está concebida para dar cauce a un aprovechamiento por parte de varias personas físicas, en régimen de copropiedad, de bien o patrimonio común y con una finalidad de mera conservación o mantenimiento.

Por su parte, la sociedad se constituye para desarrollar una actividad mercantil y lograr unas ganancias a repartir entre sus socios y, por tanto, con una finalidad empresarial.

No obstante, resulta muy frecuente en la práctica la existencia de las denominadas comunidades de bienes «empresariales», dotadas de una organización estable que actúan en el tráfico como

Soy un autónomo que presto servicios de suministros y reparaciones de fontanería. Tengo una factura de suministro, pendiente de pago desde hace varios meses, referida a unos materiales vendidos a una comunidad de bienes dedicada a una actividad comercial. Por lo que conozco, la comunidad está formada por varias personas físicas, y estoy valorando reclamar el pago por vía judicial. ¿A quién puedo reclamar el pago de la deuda? ¿Podría demandar a uno de los socios reclamándole el importe total de la factura?

una empresa a todos los efectos, entre otros, tributarios y laborales.

El caso que nos ocupa parece encajar dentro de la tipología indicada de comunidad de bienes «empresariales»; de tal forma que, a la hora de proceder a una reclamación judicial, además de la posibilidad de dirigirse contra la propia comunidad de bienes y contra todos sus miembros, los tribunales han abierto la vía de demandar a uno de los socios por la tota-

lidad de la deuda. La jurisprudencia entiende que, desarrollando la comunidad de bienes una actividad comercial, propia de una sociedad mercantil – y, no habiéndose constituido en debida forma, ni inscrito en Registro Mercantil –, queda sujeta a la normativa establecida para un tipo específico de sociedad mercantil, la sociedad colectiva.

En particular, los miembros de la comunidad de bienes «empresarial» responderán de las deudas de la misma, de forma personal, solidaria y con todos sus bienes; es decir, de forma indistinta y por el importe total de las respectivas deudas con cargo a su patrimonio personal.

En definitiva, el acreedor de una comunidad de bienes empresarial podrá dirigir la reclamación judicial referida al pago de una deuda derivada del ejercicio de dicha actividad, bien exclusivamente contra uno de los miembros de la misma, o bien contra la propia comunidad de bienes, esto es, contra la totalidad de los socios que la integran.

En definitiva, el acreedor de una comunidad de bienes empresarial podrá dirigir la reclamación judicial referida al pago de una deuda derivada del ejercicio de dicha actividad, bien exclusivamente contra uno de los miembros de la misma, o bien contra la propia comunidad de bienes, esto es, contra la totalidad de los socios que la integran.

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