

CONSULTORIO LABORAL

MASCARILLA EN EL TRABAJO

¿Pueden despedirme si no llevo mascarilla en el trabajo?

Los nuevos tiempos del covid hacen que estén de actualidad problemas clásicos del Derecho Laboral adaptados a la nueva situación provocada por la pandemia. Sin embargo, la respuesta no es tan sencilla como para dar un sí o un no, porque depende de diversas variables.

En primer lugar, hay que valorar el tipo de trabajo que se desarrolla y si este puede provocar un riesgo de contagio por no mantener las distancias de seguridad. No es lo mismo una transportista que presta servicios sola que un administrativo que comparte espacio de trabajo. También es un punto muy relevante las órdenes e instrucciones que hayan sido impartidas por el empresario, que se basen en la normativa vigente y hayan sido avaladas por los servicios de prevención. Otras veces nos encontramos con que son conductas conocidas y, por lo tanto, permitidas por parte de la empresa con lo que por muy sancionable que sean socialmente no podrían provocar su despido. Por último hay que determinar si la conducta efectuada por el trabajador es grave y culpable y, por lo tanto, es proporcionado aplicar la sanción más grave que existe en el ámbito de las relaciones laborales cual es el despido. Puede ser que, según el caso, resulte más adecuado aplicar otra medida menos enérgica como la suspensión de empleo y sueldo durante unos días.

Sobre lo que no hay duda es que el incumplimiento de una medida que tiene un carácter preventivo, aunque ponga en riesgo solo la salud individual del trabajador, puede acarrear el despido disciplinario. Pasa con operarios que no se han puesto el casco o el arnés en la construcción. Con lo que resulta relevante valorar el riesgo que implica para su salud y para la de terceros el no usar la mascarilla.

Recientemente se ha dictado una sentencia por un Juzgado de Santander en la que confirma el despido de una dependienta de una pescadería que, además de no llevar puesta la mascarilla, se enfrentó al cliente que se lo recriminó y a su encargada. Con lo que nos encontramos ante una suma de infracciones.

JAVIER DE COMINGES CÁCERES
es abogado laboralista en Vento
abogados y asesores.

La operadora R llega al 80 % de Galicia con su red de servicios

La cablera ha ampliado su cobertura en las cuatro provincias gallegas y ya sobrepasa el millón de clientes conectados a su fibra óptica

Redacción

La operadora de telecomunicaciones gallega R, pionera en Galicia en el despliegue de fibra óptica, refuerza su posición en la comunidad después de las obras de infraestructura acometidas en el territorio durante los últimos meses, que le colocan en una posición de privilegio. Las cifras lo corroboran: Cerca de 1.010.000 hogares y empresas de Galicia están conectados directamente a la red de fibra óptica de R, al haber sumado 24.000 nuevas residencias y negocios a su infraestructura cuando complete las previsiones de los planes Avanza del Ministerio de Asuntos Económicos, a cierre de este año, según informó la compañía.

Los nuevos despliegues le han permitido ampliar su cobertura y disponibilidad en casi treinta nuevos municipios de las cuatro provincias gallegas, que no contaban con servicios de alta velocidad, las denominadas zonas blancas.

En este sentido, la red propia de fibra óptica de R se ha desplegado en 143 localidades y los acuerdos con otros proveedores permiten el acceso a los servicios de última generación de la operadora en otros 132 municipios de la comunidad gallega. En total, más de 1.200.000 hogares y empresas de Galicia están a día de hoy en disposición de



Montaje fotográfico que representa los planes de ampliación de R por toda la geografía gallega

recibir los servicios avanzados de R, como accesos a Internet de hasta 500 megas o televisión digital multicanal con deco Android 4K, Netflix y el servicio a la carta, precisan fuentes de la compañía. Solo en el marco del Plan Avanza, la firma ha llegado por vez primera con sus redes de nueva generación en los últimos 3 años a núcleos de las cuatro provincias gallegas que nunca habían dispuesto de alta velocidad como Tomiño, O Rosal, Monterroso, Palas de Rei, Boqueixón, Porto do Son, Curtis,

Cuntis, Meaño, Pobra de Trives, Peón, Barreiros, Lourenzá, Ortigueira, Cariño, Camariñas, Muros, Cereda, Antas de Ulla, Muxía, Moraña, Guitiriz, Abegondo, Ribadumia, Combarro y Ponte Caldelas.

Y lo ha logrado en un territorio de difícil orografía, donde muchas veces resulta complicado o incluso imposible desplegar la solución óptima de la fibra. En este tipo de escenarios, el operador gallego ha buscado alternativas para hacer llegar sus servicios a hogares y negocios de la comunidad.

De hecho con los datos actualizados que maneja la cablera, son 275 municipios, alrededor de un 88 % de los de los 313 que conforman Galicia, cuyos habitantes pueden disponer de los servicios de última generación de R. Esta cifra se traduce en una cobertura de cerca del 80 % del territorio de Galicia donde es factible hacer llegar la fibra de una u otra manera, con lo que tan solo queda un 20 % de ese territorio potencialmente conectable por cubrir para el operador gallego.

CONSULTORIO FISCAL

VENTA DE EMPRESAS EN EL COVID

Efectivamente, un de los muchos problemas que viene planteando la pandemia se concreta en las dificultades para determinar el precio en las operaciones de compra-venta de empresas, dada la coyuntura desfavorable y el consiguiente impacto en una gran parte del tejido empresarial: descenso de facturación y de los beneficios, e incluso entrada en pérdidas.

La dinámica de estas operaciones da lugar a distintas posturas y a visiones contradictorias de vendedor y comprador. El vendedor tenderá a apoyar su valoración de la empresa en su trayectoria y números anteriores a la pandemia, razonando que los ejercicios 2020 y 2021 no son más que una coyuntura desfavorable general y excepcional, ajena a la trayectoria pasada inmediata y al potencial futuro de

Soy propietario de una empresa y he decidido venderla. A la vista de las circunstancias derivadas de la pandemia del coronavirus, las cifras y los resultados del año 2020 y de los inicios del 2021 han sido anormalmente bajas, lo cual me está planteando verdaderos problemas para fijar, negociar y pactar un precio de venta con los potenciales compradores. ¿Qué alternativas tengo para determinar un precio y facilitar así la operación de venta?

su empresa. El comprador tenderá a manejar una valoración actualizada de la empresa, conforme a su desfavorable realidad actual, añadiendo una gran cautela, cuando no una declarada visión negativa, en cuanto a su evolución en el corto y medio plazo.

Así las cosas, conviene acudir a un mecanismo que contribuya a un acercamiento de las posturas y, finalmente, permita alcanzar un acuerdo sobre el precio asumible para ambas partes. Normalmente,

la fórmula se materializa en pactar el precio de venta de la empresa en dos tramos: una parte fija —determinada en atención a la situación actual de la empresa— y una parte variable —determinada conforme a lo que resulte de la evolución real de la empresa en un período futuro inmediato a determinar—.

De tal forma que, a la fecha de la firma de la compraventa, el vendedor percibe la parte fija del precio acordado y, en cuanto a la parte variable, cobrará dicho importe

adicional en función de si la evolución de la empresa resulta favorable, o no.

A la vista de lo expuesto, resulta indispensable determinar con la mayor precisión y rigor las condiciones pactadas, en particular, la cláusula relativa a la parte variable del precio. En caso contrario, con toda certeza nos acabaremos encontrando con discrepancias sobre si procede, o no, el pago de la parte variable o, en su caso, sobre el importe del tal variable; las cuales nos conducirán, en primera instancia, a una situación de desacuerdo y bloqueo, y finalmente a un indeseable proceso judicial.

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