

# El liderazgo del aislamiento lo tiene una empresa de Carballo

San Juan Aislamientos y Embalajes se adaptó a las nuevas exigencias del mercado El propietario construye ahora un área comercial

S. G. Rial

El liderazgo del aislamiento puede sonar a juego de palabras fácil, aunque a medias: durante años, las empresas de la Costa da Morte estuvieron penalizadas por las malas comunicaciones con el resto del país, imposibilitando o dificultando su desarrollo. Ya no, aunque queda margen de mejora. Claro que algunos empresarios se crecen ante los retos y alcanzan puestos destacados en el mercado gallego.

En el año 1997, justo cuando se implantaba el peaje en la autopista Carballo-A Coruña, nació San Juan Aislamientos y Embalajes, una apuesta de José Antonio Alonso y otros tres socios, que edificaron en Bértoa, Carballo, curiosamente a unos metros del peaje.

Tras muchos años de trabajo por el mundo, sobre todo como taxista, y «de fixarse moito nas cousas», lo que empezó como una empresa pequeña es hoy líder gallega en el sector de los aislamientos en la construcción y se abre poco a poco a otras líneas de trabajo, operando con poliestireno expandido, un revestimiento o plástico espumado. Sus naves ocupan 12.000 metros cuadrados, emplea a unas veinte personas y, como proyectos próximos, espera ampliar sus instala-



José Antonio Alonso, en su empresa de Carballo. | ANA GARCÍA

ciones para su área de reciclaje. Entre unas y otras actividades, la facturación supera los 8 millones de euros al año, explica Alonso, hoy accionista único de la firma.

La diversificación y especialización ha sido clave desde el primer momento. El bum de la construcción ayudó en su despegue, y con la crisis tampoco le fue mal, porque las rehabilitaciones han sido otro foco importante de ventas. Los nuevos estándares de eficien-

cia energética, que obligan a unos aislamientos de calidad, también ayudan a que la actividad productiva no decaiga.

Al mismo tiempo, la producción de cajas de pescado (también embalajes para muebles, decoración...) es otra de sus líneas básicas, además del reciclaje de envases, que incluye su recogida, valorización y producto final. «Fomos buscando novos mercados, novos clientes e novos produtos», seña-

la Alonso, adaptándose a los tiempos, y modernizando unas instalaciones que, por el producto que se maneja, requieren de mucho volumen de espacio. «Digamos que consolidamos o que temos e mantémonos. Cambiaron as cousas, pero seguimos aí», resume.

## TIENDAS Y APARCAMIENTOS

No tiene que ver con la fábrica, pero también es un proyecto arriesgado, y sobre todo de interés por invertir en su pueblo: en pocas semanas estará terminada la construcción de una futura área comercial en el centro de Carballo.

El edificio, levantado en un solar de 3.000 metros, al lado de la Vázquez de Parga—histórica vía transversal de la localidad—y del Concello, tiene dos sótanos para aparcamientos, una planta baja para una tienda de gran tamaño (o varias), y una planta superior para locales comerciales. También incluye una plaza interior de unos 1.600 metros cuadrados. Algunos locales deberían tener actividad ya este año, pero es algo que de momento no preocupa a su promotor, que prefiere que el edificio esté terminado y después ya se irá viendo. En todo caso, será un elemento dinamizador del centro urbano, que podría funcionar como locomotora comercial.

## CONSULTORIO LABORAL

### CONTRATOS POR OBRA

En los contratos temporales por obra o servicio que hacemos en la empresa recogemos el servicio al que se dedica el trabajador y hacemos constar que el contrato dura la vigencia de la contrata salvo reducciones de volumen. Últimamente nos han comunicado en Inspección que esto no es correcto, ¿Es así?

Según reiterada jurisprudencia, es válida la contratación para obra o servicio cuyo objeto sea la realización de actividad contratada con un tercero por tiempo determinado, entendiéndose su duración por el tiempo que abarca la contrata. En todo caso, para que se considere válida, los servicios concertados entre empresa principal y auxiliar han de tener la consistencia, individualidad y sustantividad propias del artículo 15.1.a) del ET. Mientras el mismo contratista es titular de la contrata (sea por prórroga o nueva adjudicación), no puede entenderse que ha llegado a su término la relación laboral; tampoco el acuerdo entre contratistas para poner fin a la contrata antes de la finalización de la obra puede justificar la extinción de la relación laboral. Como tampoco es causa para la extinción, la decisión unilateral de la empresa, ni siquiera la resolución parcial del encargo de la empresa cliente.

La reducción del volumen de actividad encomendado por una empresa comitente a otra auxiliar puede justificar la extinción de cierto número de contratos por circunstancias objetivas al amparo del artículo 52.c) ET, pero no la extinción al amparo del art. 49.1.c), preceptos que tienen regímenes indemnizatorios diversos.

La introducción en el contrato de esa causa resolutoria colisiona con el art. 49 y no supone sino la elusión del régimen jurídico propio del despido por causas organizativas o productivas (formalidades, indemnización, cómputo a efectos de despido colectivo, causalidad...). Es por ello que la empresa no puede dar por terminada la vinculación con el trabajador invocando la reducción de actividad puesto que la nulidad de la cláusula convierte en ilegal la decisión, lo que se traduce en la existencia de un atípico despido improcedente.

CATARINA CAPEÁNS AMENEDO es socia de Vento Abogados y Asesores.

## CONSULTORIO EMPRESARIAL

### AGENCIAS E INDEMNIZACIÓN POR CLIENTELA

Sin perjuicio del imprescindible análisis del documento en cuestión, da la impresión de que el vínculo que unía a ambas empresas era un contrato de agencia, tipo de contrato mercantil regulado, con carácter especial, en la Ley 12/1992, de 27 de mayo.

En este tipo de contratos cabe la finalización mediante un preaviso, cuando se trata de vínculos de duración indefinida. El preaviso ha de ser de un mes por cada año de duración del contrato, con un máximo de seis meses. En los contratos que aún no llevasen un año de vigencia, el preaviso ha de ser de un mes.

Lo más relevante, en relación a la terminación de los contratos de agencia, suele ser la posible determinación de los derechos de contenido económico vinculados a la

extinción unilateral del mismo. Así, resulta de particular interés la llamada indemnización por clientela, la cual surge en aquellos casos en que el agente hubiese aportado nuevos clientes al empresario, o hubiese incrementado sensiblemente las operaciones comerciales con la clientela ya preexistente. En estos supuestos, en la medida en que la actividad desarrollada por el agente, durante la vigencia del contrato, sea susceptible de seguir reportando ventajas al empresario, el agente

está facultado para percibir una indemnización en los términos pactados en el contrato, siendo su importe máximo una cantidad equivalente al importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente durante los últimos cinco años—o, si el vínculo hubiese tenido una duración inferior a cinco años, la media de las remuneraciones percibidas durante todo ese período de duración del contrato—. No obstante, en caso de discrepancia entre las partes, cabe el

pronunciamiento judicial para determinar si la indemnización por clientela resulta equitativa-mente procedente, a la vista de las circunstancias concretas de cada caso. Para lo cual, el juez podrá atender, entre otras circunstancias, especialmente a las comisiones dejadas de percibir y a la posible existencia de pactos de limitación de competencia (es decir, que se haya prohibido al agente desarrollar su actividad para otros empresarios del mismo sector). En cualquier caso, en este tipo de asuntos es práctica habitual que las partes, previa negociación, alcancen un acuerdo extrajudicial.

pronunciamiento judicial para determinar si la indemnización por clientela resulta equitativa-mente procedente, a la vista de las circunstancias concretas de cada caso. Para lo cual, el juez podrá atender, entre otras circunstancias, especialmente a las comisiones dejadas de percibir y a la posible existencia de pactos de limitación de competencia (es decir, que se haya prohibido al agente desarrollar su actividad para otros empresarios del mismo sector). En cualquier caso, en este tipo de asuntos es práctica habitual que las partes, previa negociación, alcancen un acuerdo extrajudicial.

CARUNCHO, TOMÉ & JUDEL. Abogados y asesores fiscales. Miembro de HISPAGURIS. [www.caruncho-tome-judel.es](http://www.caruncho-tome-judel.es)