

COMUNIDAD VALENCIANA

Grupotec concentra el 90% de su negocio en el sol británico

RENOVABLES/ Ha subcontratado a 1.400 españoles para obras en parques en las islas mientras su plantilla en España cae un 54% por el desplome fotovoltaico.

A.C.A. Valencia

El grupo de ingeniería valenciano Grupotec ha sufrido en el último año un vertiginoso cambio que demuestra que la realidad muchas veces va por delante de cualquier plan. Aunque el grupo se había marcado como objetivo ganar peso fuera de España, sus previsiones se han visto rebasadas. En unos meses un sólo país, Reino Unido, ha pasado a concentrar más del 90% de su negocio.

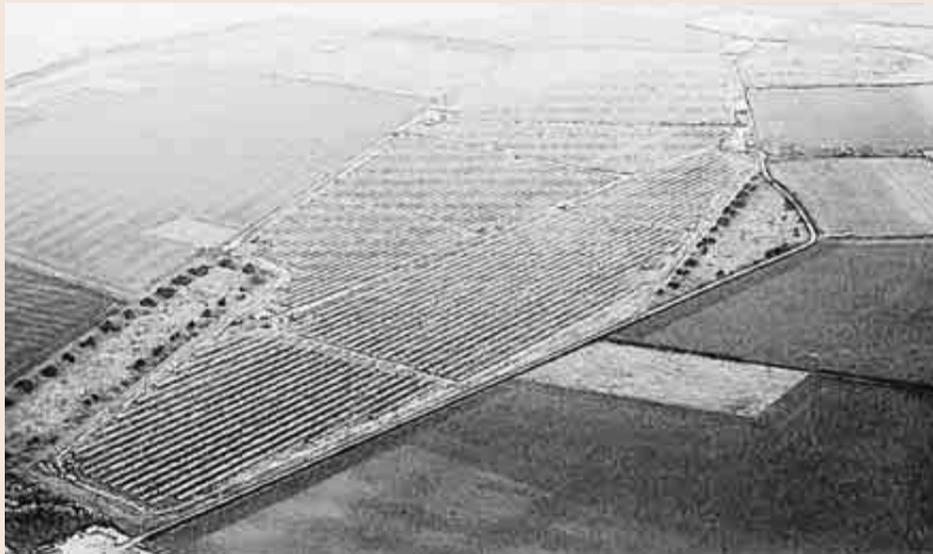
Grupotec, que lleva desde 2011 trabajando en Gran Bretaña, ha conseguido en los primeros tres meses del año ejecutar once parques solares fotovoltaicos con una capacidad de 130 megavatios, entre ellas una instalación de casi 33 megavatios en Ancaster. Según su presidente ejecutivo, Olallo Villoldo, un reto que ha supuesto también subcontratar a 1.400 trabajadores españoles para las obras e instalaciones de los parques en la campiña británica. Además, otras 40 personas trabajan en las filiales exteriores del grupo.

Una situación que contrasta con el desplome de la actividad en España, donde la plantilla de Grupotec ha pasado de 280 personas a 127. "El negocio en España se ha reducido un 80% por el cambio de la ley sobre las renovables, que ha supuesto acabar de forma brusca con el sector". Además, el grupo valenciano vendió en febrero de 2013 de su división de sistemas de información, especializada en SAP, a Sothis, que suponía alrededor de 80 empleos.

Según Villoldo, "estábamos preparados para una reducción de las primas pero no para el cierre de mercado" y critica la incertidumbre que ha generado el Gobierno con la reforma energética.

Las peculiaridades

Una situación que contrapone a la del Reino Unido, "donde existen unas reglas de juego claras y por ellos se buscan rentabilidades no necesariamente tan elevadas". Tras realizar 52 megavatios en 2013 y los 130 megavatios del primer trimestre, el grupo cuenta con una cartera de otros 300 megavatios para los próximos doce meses.



Parque solar de Ermine en Ancaster.



Olallo Villoldo.

El sistema británico se basa fundamentalmente en bonos de carbonos, es decir, un valor económico por los derechos de emisiones de gases contaminantes que se dejan de emitir con las placas solares, y con créditos fiscales. Su principal cliente son precisamente fondos de inversión. Ante esta situación, que ha supuesto que las islas británicas concentren la mayoría de su negocio, el grupo instaló su filial Grupotec Solar, que dirige Ander Muelas, en la city de Londres el año pasado. Pese al giro británico del negocio, Villoldo descarta dejar España. "Siempre vamos a mantener un núcleo de ingeniería potente en Valencia y una

La empresa española desarrollará otros 300 megavatios en Inglaterra en doce meses

Reinventar el negocio

- Grupotec mantenía dos grandes líneas de actividad: los servicios de ingeniería para la industria y el sector inmobiliario y la implantación de sistemas de gestión informática para empresas.
- La empresa vendió el año pasado la división informática a Sothis ante el estancamiento del mercado español y dio entrada en su capital a Baring.
- Hoy su negocio, que en 2012 alcanzó los 63,5 millones de euros y un ebitda de 7 millones, es mayoritariamente solar, pese al desplome del sector fotovoltaico en España. La firma cuenta con once oficinas fuera de España
- El grupo cuenta con oficinas en once países y cuatro delegaciones en España.

parte del *know how*, porque también nos da una ventaja competitiva en costes respecto a allí", señala.

El año pasado también se produjo la entrada de Baring en el accionariado de Grupotec, una operación precisamente para impulsar la internacionalización, así como la financiación de plantas propias, una actividad para la que se centrará en Latinoamérica, aunque allí los plazos son más lentos.

"En Puerto Rico vamos a empezar 25 megavatios antes del verano y en México también hemos conseguido un proyecto en Baja California", explica el presidente de Grupotec. En el caso de México el

También espera comenzar sus parques solares en Puerto Rico y México este año

país se ha convertido en la última moda de la fibre solar, pero Grupotec considera que el desarrollo en este país no será tan fuerte por el bajo precio de la energía.

La intención es desarrollar como promotor estos proyectos en América para después dar entrada a otros socios en la propiedad de los parques.

Marruecos

En cuanto a su actividad tradicional, la ingeniería industrial "sobrevive, pero no esperamos cambios sustanciales, especialmente en el mercado español". De hecho uno de los mercados en que mejor está funcionando su actividad industrial es en Marruecos. En ese país se ha hecho con el proyecto de ejecución y dirección de obra de una estación de mantenimiento y taller de autobuses urbanos para la empresa española Alsa en Tánger.

CONSEJOS DEL JURISTA

Emilio Gras Pardo

La ultraactividad de los convenios

Tras la reforma laboral introducida por la Ley 3/2012, de 6 de julio, de Medidas Urgentes para la Reforma del Mercado Laboral, una vez que ha finalizado la vigencia inicial o prorrogada del convenio colectivo y éste ha sido denunciado precedentemente, conforme al sistema de denuncia establecido en el citado convenio (estatutario siempre), el mismo tendrá, por imperativo legal, un año más de vigencia (ultraactividad) contado desde el momento en que se produce la denuncia del convenio.

Si consideramos que según la mayoría de los textos convencionales, la denuncia puede realizarse en cualquier momento anterior a un periodo mínimo establecido en el texto convencional, ese supuesto año de ultraactividad no será un periodo anual completo *stricto sensu*, sino el plazo que reste hasta la finalización del periodo anual desde la fecha de denuncia del convenio una vez que el convenio ha dejado de tener efectos. Por tanto, considerando que la denuncia del convenio pueda producirse seis meses antes de la finalización del periodo de vigencia inicial o de alguna de sus prórrogas, tan sólo faltarían otros seis meses de ultraactividad legal una vez el convenio haya expirado.

Tales circunstancias deben preverse en el momento de negociación de un nuevo texto convencional, en el que se ha de incluir, como contenido mínimo del convenio colectivo exigido legalmente (artículo 85.3 d) ET), la "forma y condiciones de denuncia del convenio, así como plazo mínimo para dicha denuncia antes de finalizar su vigencia". Las partes han de ser conscientes de las diversas circunstancias que pueden darse en cuanto a los efectos prorrogados de los convenios colectivos, una vez estos han sido denunciados.

La negociación colectiva ha pasado claramente al primer plano de las relaciones laborales

Hay que tener muy en cuenta también que el artículo 86.1 del mismo cuerpo legal prevé la posibilidad de que las partes acuerden periodos de vigencia distintos para según qué obligaciones o partes del texto convencional, lo cual puede conllevar, no sólo cierta complejidad en cuanto a si también es necesaria la denuncia previa de esas materias o grupos homogéneos de materias dentro del mismo convenio, sino si se produciría también la prórroga tácita de esas materias o grupos de materias homogéneas (artículo 86.2 ET) en caso de no denunciarse por las partes una vez cumplida la vigencia reducida o extendida de esa materia o grupo de ellas.

Otro aspecto importante que se ha producido tras la reforma operada por la Ley 3/2012 ha sido la "actividad normativa" llevada a cabo por los tribunales, al considerar, no sin cierto apoyo doctrinal, que las condiciones pactadas en un convenio colectivo vencido y denunciado seguirán siendo de aplicación y vinculantes para las partes una vez haya transcurrido el año de ultraactividad introducido por el legislador. Ello, meridianamente, implica volver a introducir los efectos ultraactivos del convenio colectivo *sine die* aunque ya no con naturaleza normativa, sino con naturaleza contractual, pudiendo, por tanto, la empresa, introducir modificaciones sustanciales vía artículo 41 del Estatuto de los Trabajadores. (Véase Sentencia número 2065/20143 del TSJ del País Vasco).

A nuestro juicio, tal decisión judicial constituye una interpretación contraria a la intención clara del legislador de dejar sin efectos el contenido de todo convenio vencido y denunciado una vez finalizados los efectos de la ultraactividad legal o pactada por las partes. Si el contenido del convenio se contractualizara, dejaría de tener virtualidad la posibilidad de recurrir al arbitraje o la posibilidad de que los acuerdos interprofesionales prevean procedimientos para solventar las discrepancias existentes tras "el transcurso del procedimiento de negociación sin alcanzarse un acuerdo".