

PROPUESTAS

La patronal valenciana pide un IVA del 18% y pasar festivos a lunes

EXPANSIÓN Madrid

El presidente de la CEV (Confederación Empresarial Valenciana), José Vicente González, presentó ayer al delegado del Gobierno, Ricardo Peralta, diez propuestas ante la crisis, entre ellas aumentar el IVA al 18% y trasladar los festivos a los lunes. Peralta calificó las propuestas de la patronal valenciana de "interesantes" y comentó que las trasladará al Ministerio de Economía y a la Vicepresidencia del Gobierno.

El comité ejecutivo y la junta directiva de la CEV aprobaron la semana pasada diez medidas "con coste fiscal muy reducido" para paliar los problemas a largo plazo y para después de la crisis.

Entre esas medidas, se propone el incremento del IVA del 16% al 18% para poder reducir las cotizaciones de las empresas a la Seguridad Social "con esa recaudación extra", lo que facilitaría las exportaciones y se dificultarían las importaciones y ello añadiría competitividad a la economía.

Productividad

La CEV también considera que trasladar los festivos a los lunes, excepto las fiestas significativas, evitaría la pérdida de productividad que se produce actualmente. Otra propuesta es un incentivo fiscal con el objetivo de estimular el mercado de trabajo del sector de la construcción, que consiste en una deducción del 15% en el IRPF para las reformas de viviendas, con un coste mínimo de 6.000 euros y máximo de 30.000 euros. Además, proponen que una parte de los beneficios de las empresas que se destinan a incrementar las reservas coticen a un tipo bajo, un máximo del 10%, y que los repartos de dividendos coticen al tipo habitual, ha detallado el presidente de la CEV.

Las propuestas de la patronal contienen medidas de ámbito de la Administración central y autonómica, como cuestiones relacionadas con la formación profesional.

SENTENCIA

El Supremo blindará al distribuidor sólo si aporta clientela al fabricante

La protección que otorga la Justicia al distribuidor cuando no se formaliza contrato se hace efectiva únicamente si éste prueba una vinculación de agente y que proporciona clientes.

M. SERRALLER, Madrid

El Tribunal Supremo (TS) ratifica su protección al distribuidor frente al fabricante cuando no se regulan expresamente los contratos de distribución, pero este blindaje, según la sentencia del Alto Tribunal de 15/10/2008, sólo se hace efectivo si el distribuidor prueba que existía una relación de agente y que ha aportado clientela que el fabricante ha aprovechado.

El TS sigue la línea de la que ya informó EXPANSIÓN el pasado 23 de octubre, en dos sentencias (R^o 293/2001 y R^o 2342/2001) que señalaban que los contratos verbales o poco rigurosos, habituales en el sector, favorecían al distribuidor cuando se extingue la relación contractual.

Los contratos de distribu-

Si el contrato no refleja unas premisas claras, los tribunales aplican la Ley del Contrato de Agencia

ción no tienen una regulación específica, y en el caso de que no se hayan reflejado unas premisas claras, los tribunales aplican analógicamente la Ley que regula el Contrato de Agencia, texto que beneficia al distribuidor, generalmente la parte más



En el sector de la distribución son habituales los contratos verbales.

débil. Sin embargo, el Supremo matiza aquí que la protección no se genera automáticamente y que el distribuidor debe probar que su vinculación al fabricante es del tipo de agente y que ha aportado clientela al fabricante de la que éste ha hecho uso. Así lo hace en este caso un distribuidor agrícola.

El Alto Tribunal señala que "no es correcto recurrir a la analogía para aplicar a la liquidación del contrato de distribución la norma del artículo 28 de la Ley 12/1992

en todos los supuestos, sin tomar en consideración las circunstancias concurrentes en la relación entre las partes y las características del mercado relevante. Pero sí hacerlo cuando la prueba demuestre que la vinculación existente se asemeja a la del agente".

Además, la sentencia revisa la regla *in liquidis*, por la que si se condena a pagar una cantidad menor de la demandada, que no es líquida, no se pagan intereses de mora, tal y como pedía el fa-

bricante ante el requerimiento del distribuidor. El Supremo considera que si se demuestra la realidad de la deuda y su injusta insatisfacción, la deuda existe igual y se han de pagar intereses.

Expansión.com



Consulte la sentencia
R^o 1834/2002

en www.expansion/juridico

OPINIÓN

El valor de la prueba

Pelayo García-Bernardo Albornoz

Ramón Hermostilla & Gutiérrez de la Roza Abogados

La sentencia de 15 de octubre de 2008 dictada por el Tribunal Supremo, es un ejemplo más de como la Sala de lo Civil se muestra favorable a una aplicación analógica del artículo 28 de la Ley del Contrato de Agencia a los contratos de distribución, sin que sea procedente hacerlo de un modo automático, ni resolver todos los problemas que plantea la falta de regulación expresa del contrato de distribución mediante la aplicación analógica de la Ley 12/1992 reguladora del Contrato de Agencia.

El Tribunal Supremo no recurre a una aplicación directa, extensiva y generalista del citado precepto a los

contratos de distribución o similares, sino que exige para ello una base probatoria que acredite los siguientes extremos: la falta de previsión de un régimen detallado de la liquidación de las relaciones entre las partes al extinguirse el contrato de distribución; que la vinculación entre el fabricante y distribuidor se asemeje a la del agente, y que resulte probada la efectiva aportación de

Se consolida la jurisprudencia pero se matiza la importancia de la demostración de las circunstancias

la clientela por el distribuidor y el aprovechamiento de la misma por el fabricante.

En conclusión, la sentencia comentada consolida la corriente jurisprudencial sentada por el Tribunal Supremo respecto a la aplicación analógica del artículo 28 de la Ley del Contrato de Agencia, si bien matizando la vital importancia que para su aplicación tendrá la valoración de la prueba practicada respecto de las circunstancias concurrentes entre las partes y la efectiva aportación y aprovechamiento de la clientela por el distribuidor y fabricante respectivamente.

CONCENTRACIÓN

Los sindicatos desafían a la AEAT con una oleada de huelgas

EXPANSIÓN Madrid

Los sindicatos UGT, SIAT-USO, CSI-CSIF y CIG anunciaron ayer que se concentrarán hoy ante la sede madrileña de la Agencia Tributaria por el "incumplimiento" por parte del organismo del acuerdo laboral pactado con los representantes de los trabajadores en noviembre de 2007.

Las centrales sindicales denunciaron que la Agencia Tributaria se niega a desarrollar acuerdos alcanzados en temas como el complemento de productividad, las modificaciones en la relación de puestos de trabajo o la movilidad geográfica. Además, le acusan de no reconocer el derecho de negociación colectiva. También denuncian que la Agencia Tributaria cambia las denominaciones de los puestos de trabajo, las funciones y las retribuciones sin avisar ni negociar.

Apuestan por un reparto equitativo de la productividad, por conocer y negociar las modificaciones de la relación de puestos de trabajo, por conseguir el traslado que muchos trabajadores piden y por la aplicación "correcta" del acuerdo firmado en 2007.

Paro de Justicia en Madrid

Por otra parte, los funcionarios de la Administración de Justicia de la Comunidad de Madrid, convocados por CCOO, UGT y STAJ, volverán a parar mañana de 9 a 14:30 horas, un año después de haber puesto fin a una huelga indefinida de 13 días. El paro, que afectará a 6.000 trabajadores, finalizará con una manifestación a las 12:00 horas desde la Plaza de Cibeles hasta la sede la Consejería en Gran Vía 18.

Los sindicatos denuncian la falta de voluntad del Gobierno de Esperanza Aguirre en solucionar la grave situación de los tribunales, juzgados y registros civiles de la región que, a pesar de asumir la mayor tasa de litigiosidad de toda España, no han visto aplicadas las medidas comprometidas por el entonces consejero de Justicia Alfredo Prada en diciembre de 2007.