

Derecho y Empresa



Primer trimestre
2005



IberForo
www.iberforo.net



IBERFORO es una firma constituida en diciembre de 1990 que integra a despachos profesionales de abogados, preexistentes y ya prestigiados, de toda España. IberForo se constituyó con el propósito de prestar los servicios profesionales de asesoramiento jurídico acomodándose a las necesidades y problemas actuales y al extenso ámbito territorial y multidisciplinar que poseen las organizaciones, empresas, asuntos y proyectos de nuestra época. IberForo agrupa actualmente 36 despachos, abarcando la mayoría de las principales ciudades de España. La implantación territorial de IberForo responde a la necesidad de alcanzar una estructura y organización de la misma escala y dimensión que los asuntos y problemas a afrontar. El número de abogados y otros profesionales que prestan sus servicios en los despachos permite que IberForo cuente con especialistas en todas las ramas del Derecho y en los distintos derechos locales y autonómicos. La implantación y solidez de cada uno de los despachos en sus respectivos ámbitos permiten la prestación de un asesoramiento profesional riguroso y personalizado, además de independiente de otras áreas de servicio que puedan motivar incompatibilidades morales.

Derecho y Empresa

Han colaborado en este número:

David Lahiguera Arenillas. *IberForo-Castellón*

Joan Pons Gomar. *IberForo-Barcelona*

Joaquín Sánchez Garrido. *IberForo-Toledo*

Edición y Coordinación:

Miguel López López-Oleaga

Juan Manuel Piñel López

Miguel Ángel Malo Valenzuela

Sumario

Opinión:

<i>Doble venta y venta de cosa ajena</i> , por David Lahiguera Arenillas	2
--	---

Derecho y Empresa. Artículos:

<i>Fiscal: La compensación fiscal de pérdidas o cómo conseguir que una inversión deficitaria no lo sea tanto</i> , por Joan Pons Gomar	5
<i>Mercantil: La morosidad en las operaciones comerciales</i> , por Joaquín Sánchez Garrido	8

Reseñas de Jurisprudencia	13
--	----

Novedades legislativas:

<i>Legislación estatal</i>	16
<i>Principales normas de Derecho Comunitario incorporadas al Derecho Español</i>	17
<i>Normativa Autonómica</i>	18
<i>Proyectos de Ley en tramitación</i>	20

Perfiles:

<i>David Lahiguera Arenillas</i>	21
--	----

Doble venta y venta de cosa ajena

DAVID LAHIGUERA ARENILLAS
(IberForo-Castellón)

I. DELIMITACIÓN CONCEPTUAL DE AMBAS FIGURAS JURÍDICAS

I.1. DOBLE VENTA

La doble venta aparece prevista en el artículo 1473 del Código Civil, al aludir a la circunstancia de que «*una misma cosa se hubiere vendido a diferentes compradores...*».

Reconocida la realidad de la doble venta, el Código Civil se centra en dar distintas soluciones a dicha anomalía jurídica distinguiendo según se trate de un bien mueble o inmueble.

A partir del contenido del artículo referido del Código Civil podemos considerar la doble venta como un supuesto en el cual el propietario de un bien mueble o inmueble procede a su enajenación simultánea o sucesiva (dentro de un marco temporal próximo) a diversos compradores.

I.2. LA VENTA DE COSA AJENA

La posibilidad de la venta de cosa ajena aparece reconocida por la Jurisprudencia del Tribunal Supremo (S.T.S. 11/11/1997, S.T.S. 14/04/2000, etc.).

La venta de cosa ajena implica la existencia de un contrato de compraventa en el cual quien se compromete a la venta de un determinado objeto no es el propietario del mismo en el momento de la perfección del contrato. La viabilidad de esta operación jurídica deriva de las siguientes circunstancias:

- Para que se produzca la transmisión de la propiedad no es suficiente con la perfección del contrato sino que, además, es necesaria la entrega de la cosa (traditio).
- Aquel que en el momento de la venta no es dueño de la cosa se obliga a adquirirla para entregarla al comprador.

- El conocimiento y consentimiento de la anterior circunstancia por parte del comprador.

II. ELEMENTOS DIFERENCIADORES

Es importante discernir con claridad cuándo nos encontramos ante una doble venta y cuándo nos encontramos ante una venta de cosa ajena, ya que ambas figuras jurídicas se confunden habitualmente en la práctica.

El elemento diferenciador fundamental de ambas figuras jurídicas es el de la cotidianidad o proximidad cronológica entre las diversas operaciones de compraventa. De este modo, si existe esa identidad en el contexto temporal entre las diversas operaciones de compraventa, de modo que ninguna de ellas se ha consumado, nos encontraremos ante un supuesto de doble venta.

Sin embargo, si no existe tal proximidad cronológica y una de las operaciones de compraventa ya se hubiere consumado, la siguiente compraventa realizada por el mismo vendedor sobre el mismo objeto constituiría un supuesto de venta de cosa ajena, ya que aquél había perdido toda disponibilidad patrimonial sobre el objeto.

III. LAS SOLUCIONES CIVILES A LOS SUPUESTOS DE DOBLE VENTA

La solución a los supuestos de doble venta aparece contemplada en el artículo 1473 del Código Civil, donde se prevén diversos supuestos.

En el supuesto de bienes muebles, la propiedad se transferirá a quien primero haya entrado en posesión del objeto.

Mayores dificultades plantea el supuesto de los bienes inmuebles, en cuyo caso hay que tener en cuenta lo siguiente:

- En principio, la preferencia en la adquisición será para aquel comprador que primero inscriba la adquisición en el Registro de la Propiedad.
- En defecto de inscripción registral, la propiedad corresponderá a quien primero entre en la posesión del bien inmueble, siempre que concurra buena fe.
- En defecto de los presupuestos anteriores (inscripción registral y posesión) la propiedad corresponderá al que presente título de fecha más antigua, siempre que concurra, igualmente, buena fe en dicho comprador.

La buena fe a la que se hace referencia en los epígrafes anteriores implica básicamente, en los supuestos de doble venta considerados, la ignorancia por el comprador de la venta anterior.

IV. LA POSIBILIDAD JURÍDICA DE LA VENTA DE COSA AJENA

Además de las Sentencias referidas, las fuentes legales que amparan este negocio jurídico, centradas en el sector inmobiliario por su actual importancia, son las siguientes:

- Ley 57/1968, de 27 de julio, sobre percepción de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas.
- Real Decreto 515/1989, de 21 de abril, sobre protección de los consumidores en cuanto a la información a suministrar en la compraventa y arrendamiento de viviendas.
- Ley 26/1984, de 19 de julio, General de los Consumidores y usuarios.
- Ley 7/1998, de 13 de abril, de Condiciones Generales de la Contratación.
- Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de ordenación de la edificación.
- Las respectivas leyes Autonómicas.

La doctrina jurisprudencial más moderna viene reconociendo la validez de la venta de cosa ajena dado el carácter puramente obligacional del contrato de

compraventa —el vendedor, en efecto, no da sino que se obliga a hacerlo— sin que exista precepto alguno que disponga que quien vende tenga que ser propietario de la cosa vendida; tal venta no impide que quien sea el verdadero dueño pueda reivindicarla de quien la compró, con la consecuencia para éste si es vencido en el proceso reivindicatorio, de tener a su favor el derecho a la pertinente indemnización o al saneamiento frente a quien le vendió la cosa que resultó ser de ajena propiedad.

V. LAS CONSECUENCIAS JURÍDICAS DE LA DOBLE VENTA PARA EL VENDEDOR

V.1. CONSECUENCIAS CIVILES

Respecto a las consecuencias civiles que se producirían para el vendedor que realiza una doble venta de un mismo bien, obviamente el mismo debería responder de los daños y perjuicios que se le hayan causado a aquel comprador que se haya visto privado de la propiedad sobre el mismo. Ello puede incluir no sólo el daño emergente, que se refiere al precio que pagó el comprador, sino que también puede incluir todos y cada uno de los daños y perjuicios que se le pudieran haber producido por la doble venta, y que, lógicamente, hubieran sido probados.

V.2. CONSECUENCIAS PENALES

El que procede de forma dolosa a vender algún bien que ya ha vendido de forma previa a otro comprador, incurre en un delito de estafa contemplado en el artículo 251 del Vigente Código Penal, que será castigado con pena de prisión de uno a cuatro años:

1.º «*Quien, atribuyéndose falsamente sobre una cosa mueble o inmueble facultad de disposición de la que carece, bien por no haberla tenido nunca, bien por haberla ya ejercitado, la enajenare, gravare o arrendare a otro, en perjuicio de éste o de tercero.*

2.º *El que dispusiere de una cosa mueble o inmueble ocultando*



la existencia de cualquier carga sobre la misma, o el que, habiéndola enajenado como libre, la gravare o enajenare nuevamente antes de la definitiva transmisión al adquirente, en perjuicio de éste, o de un tercero.

3.º *El que otorgare en perjuicio de otro un contrato simulado.»*

Además la jurisprudencia ha hecho una extensa regulación de lo que se ha denominado estafa inmobiliaria.

VI. LAS CONSECUENCIAS JURÍDICAS DE LA VENTA DE COSA AJENA PARA EL VENDEDOR

La venta de cosa ajena es un negocio jurídico absolutamente válido, como se desprende tanto de la jurisprudencia más reciente, como de la circunstancia de que no hay en el ordenamiento Jurídico ninguna norma que la prohíba expresamente.

Otra cuestión, es dilucidar qué consecuencias se derivarán para el vendedor en el caso de que nunca llegue a ser propietario de aquello que vendió cuando todavía no era dueño. En la generalidad de contratos de venta de cosa ajena se incluyen cláusulas que obviamente salvaguardan los derechos del comprador al amparo del propio Código Civil.

Por tanto, si llega el caso de que el vendedor de cosa ajena no llega a adquirir la propiedad efectiva del bien, el comprador tendrá derecho a ser restituido de todas aquellas cantidades que haya percibido a cuenta el vendedor. Normalmente en estos contratos se incluye una cláusula en virtud de la cual el vendedor no puede disponer de las cantidades entregadas a cuenta hasta que acredite la adquisición del bien vendido, y en caso de que no se produzca dicha adquisición, el vendedor tendrá como obligación la devolución de su importe. También es frecuente y recomendable incluir una cláusula que incluye un plazo de tiempo en el que el vendedor de la cosa ajena ha de adquirir el bien, de forma que si ha transcurrido ese plazo y no lo ha adquirido, se proceda a la reso-

lución automática del contrato con la consecuente devolución de los importes pagados por el comprador.

Es frecuente que el comprador de cosa ajena pregunte si tiene derecho a percibir algún tipo de indemnización si al llegar al plazo pactado el vendedor de cosa ajena no ha adquirido finalmente la propiedad del bien. Por ello, en este tipo de contrato es recomendable fijar un tipo de interés (que no tiene por qué coincidir con el interés legal del dinero) para compensar el periodo de tiempo durante el que las cantidades entregadas a cuenta han estado depositadas. Por otra parte, obviamente el comprador podría repercutir al vendedor todos aquellos gastos (cancelación de hipoteca, etc.), que se le hubiesen generado por la no adquisición del vendedor.

Por último, en el caso de que el comprador llegase a poseer el bien objeto de la venta ajena sin que el vendedor hubiese llegado a adquirir definitivamente la propiedad, y el verdadero propietario recuperase la posesión en virtud del ejercicio de la acción reivindicatoria, el comprador podría dirigirse contra el vendedor de cosa ajena ejercitando la acción de saneamiento por evicción.

VII. LA REALIDAD SOCIAL DE AMBAS FIGURAS JURÍDICAS

Pese a que en un primer momento se pueda pensar que las figuras jurídicas consideradas son puramente doctrinales, lo cierto es que concurren en la práctica con relativa frecuencia.

Evidentemente una de las circunstancias esenciales que propician la concurrencia de supuestos de doble venta o de venta de cosa ajena es la utilización en el tráfico jurídico de documentos privados de compraventa. Por ello, la formalización en escritura pública de una compraventa minimiza los riesgos de incurrir en un supuesto de doble venta o de venta de cosa ajena (sin conocimiento del comprador) debido a las garantías que supone la intervención de un fedatario público y al control que se produce respecto a la situación registral del inmueble. ■

La compensación fiscal de pérdidas o cómo conseguir que una inversión deficitaria no lo sea tanto

JOAN PONS GOMAR
(IberForo-Barcelona)

I. INTRODUCCIÓN

Para el inversor resulta muy claro que los beneficios derivados de un producto u operación financiera deben ser calculados contemplando el impacto de su fiscalidad. No obstante, los mercados financieros se encargan de demostrar muy a nuestro pesar que un inversor también puede obtener pérdidas. Ante esta situación, la fiscalidad de la desinversión puede convertirse en un «aliado» del perjudicado por una mala decisión inversora, dado que dichas pérdidas pueden permitir al contribuyente, una vez digerido el consecuente desasosiego por ver reducido su patrimonio personal, pagar menos impuestos por la obtención de otro tipo de rentas sujetas a tributación.

Es por ello que resulta importante conocer las reglas básicas de la compensación fiscal de las pérdidas financieras previstas en la normativa del I.R.P.F., en tanto comportan, en última instancia, que la pérdida real (financiero-fiscal) sea menor que la económica.

Considerando los principales productos financieros en los que un inversor español puede obtener dichas pérdidas, tomaremos el ejemplo de un contribuyente español, Álvaro Vila, casado, cuyas rentas sujetas al I.R.P.F. del año 2004 corresponden exclusivamente a su sueldo de 120.000 € (ya calculado como rendimiento neto del trabajo), soportando un tipo medio de gravamen del 38,00% (la cuota íntegra a pagar ascendería a 45.600 €).

II. PÉRDIDAS PATRIMONIALES DERIVADAS DE LA TRANSMISIÓN DE ACCIONES COTIZADAS, PARTICIPACIONES EN FONDOS DE INVERSIÓN Y DERIVADOS FINANCIEROS

En el ámbito financiero español existen las siguientes tres categorías de productos cuya transmisión puede generar una pérdida patrimonial: las acciones que cotizan

en los mercados bursátiles, las participaciones en fondos de inversión y, quizá en menor medida, aunque en un entorno altamente creciente, los derivados financieros.

COMPENSACIÓN DE LAS PÉRDIDAS DERIVADAS DE LA DESINVERSIÓN

La pérdida derivada de la desinversión en alguno de estos productos financieros se podrá compensar con otras rentas sujetas a tributación, en función del período en que se haya generado dicha minusvalía, respetando las siguientes premisas:

a) Cuando haya transcurrido hasta un año entre la fecha de venta y la de adquisición, la pérdida obtenida por el contribuyente se compensa con el saldo positivo de rendimientos e imputaciones de rentas del mismo período impositivo, con el límite del 10% de dicho saldo positivo. Si las pérdidas excedieran este límite, el exceso se compensaría en los cuatro años siguientes de la misma forma.

En el supuesto planteado, si el señor Vila realizara una operación a corto plazo en el mercado de opciones sobre acciones que a finales del año de 2004 le reportara una pérdida de 18.000 €, el disgusto sufrido podría serle más llevadero al comprobar que 12.000 € de esta minusvalía reducirían la base imponible de su I.R.P.F., comportándole un ahorro fiscal efectivo de 5.400 € y manteniendo un crédito fiscal de 6.000 € como pérdidas a compensar durante los próximos cuatro años. De esta manera, la pérdida real de la inversión pasará de 18.000 € a 12.600 €, sin tener en cuenta el posible ahorro impositivo adicional del ejercicio 2005.

b) En cambio, si la pérdida patrimonial se deriva de la venta de acciones cotizadas o de participaciones en fondos de inversión adquiridos con más de un año de antelación a la transmisión, dicha pérdida se compensa con otras ganancias patrimoniales generadas también en más de un año, de la siguiente manera:



- Si el saldo resultante de dicha compensación es positivo, se integrará en la parte especial de la base imponible, tributando al tipo fijo del 15%.
- En cambio, si el saldo resultado es negativo, se compensará con los saldos positivos de ganancias y pérdidas patrimoniales del mismo tipo que se produzcan en los cuatro años siguientes.

Con el ejemplo anterior, si el señor Vila ha obtenido en el año 2004 unas pérdidas de 18.000 € por la venta de unas acciones compradas hace más de un año y no tiene ganancias patrimoniales del mismo tipo, tan sólo generará un crédito fiscal a realizar durante los cuatro próximos años, pero la cuota íntegra a pagar correspondiente al I.R.P.F. del ejercicio de 2004 será de 45.600 €, esto es, el mismo importe que si no hubiera vendido dichos valores.

EL «ANTILAVADO DE PÉRDIDAS»

Asimismo, en la toma de decisiones desinversoras también deberá tenerse en cuenta la norma fiscal de «antilavado de pérdidas», que limita la compensación fiscal de pérdidas cuando la venta de los activos venga acompañada de una adquisición (recompra) de los mismos activos u otros «homogéneos» a los transmitidos. En este caso, el legislador ha entendido que, al no producirse una alteración real del patrimonio del inversor, no se genera el derecho a compensar fiscalmente la pérdida. Pese a ello, la Ley no impide computar definitivamente la pérdida patrimonial generada, sino que difiere este cómputo al momento de la transmisión de los valores o participaciones que permanezcan en el patrimonio del contribuyente.

Para determinar la posible aplicación de esta norma limitadora, la reinversión debe haberse realizado dentro de unos plazos. Concretamente, en el supuesto de acciones que coticen en algún mercado secundario oficial europeo, será de aplicación esta norma «antilavado» si la recompra por parte del inversor se ha realizado dentro de los dos meses anteriores o posteriores a la venta que ha ocasionado tales pérdidas.

Supongamos que el mismo señor Vila hubiera comprado, a principios del año 2004, 2.000 acciones de una compañía que cotiza en el mercado bursátil español, por un precio de 120.000 € y que en di-

ciembre del mismo año los mismos valores tienen un valor de 102.000 €. Si el día 28 de diciembre decidiera vender los valores, aflorando una minusvalía de 18.000 € y el 4 de enero de 2005 volviera a comprar, por el mismo importe, acciones de la misma sociedad, aquella pérdida no podría ser «utilizada» en la declaración del I.R.P.F. del año 2004. En cambio, si la recompra la realizara el día 3 marzo de 2005, es decir, transcurridos más de dos meses desde la venta, sí podría compensar la pérdida (con el límite comentado del 10%, esto es, 12.000 €) en la declaración del ejercicio 2004.

PLAZO DE ESPERA PARA ADQUIRIR NUEVAS PARTICIPACIONES

Cuando la pérdida se genera con la venta de participaciones en fondos de inversión, la Dirección General de Tributos (D.G.T.) considera que el plazo de espera para poder adquirir nuevas participaciones iguales u «homogéneas» es de dos meses, con lo que asimila este supuesto al de las acciones cotizadas en mercados secundarios de valores españoles.

Asimismo, la D.G.T. ha entendido tradicionalmente que la norma «antilavado de pérdidas» no es de aplicación a las pérdidas generadas por los futuros y opciones, si bien existe alguna contestación emitida por la D.G.T. a consultas planteadas respecto a los warrants en que afirma, generando una cierta confusión, que para estos productos sí resultaría de aplicación, con el mismo plazo de recompra que en el supuesto de las acciones cotizadas (dos meses).

III. RENDIMIENTOS DE CAPITAL MOBILIARIO NEGATIVOS: LOS «UNIT LINKED»

Las pérdidas obtenidas en el rescate de un Unit Linked tienen la consideración fiscal de rendimientos de capital mobiliario negativos y pueden ser compensadas con el resto de los rendimientos e imputaciones de renta, sin que se les aplique ningún límite y sin que les sean de aplicación normas «antilavado» similares a las comentadas en el apartado anterior.

No obstante, cabe señalar que, en el supuesto de que el rendimiento negativo se haya generado en más de dos años, la pérdida bruta se reducirá un 40 %.

De esta manera, un inversor con pérdidas acumuladas en un Unit Linked con una antigüedad próxima a los dos años debería en principio liquidar su inversión, operación que le permitiría compensar la «pérdida» integra con el resto de sus rendimientos.

Retomando nuestro supuesto numérico, si el señor Vila tuviera, a finales del año 2004, pérdidas acumuladas en un Unit Linked contratado hace menos de dos años por un importe de 18.000 € y decidiera rescatarlo, la compensación de estas pérdidas comportaría que la tarifa de su I.R.P.F. se redujera 8.100 €. Si el Unit Linked tuviera una antigüedad superior a los dos años, la compensación se reduciría un 40%, con lo que el ahorro fiscal sería de 4.860 €. En ambos supuestos, el señor Vila podría suscribir al día siguiente ese mismo Unit Linked, u otro similar, sin que le fuera de aplicación ninguna norma antiabuso. Por tanto, puede considerarse que la pérdida de 18.000 € se convertiría, realmente, en una pérdida de 9.900 € o de 13.140 €, respectivamente.

IV. SUPUESTO ESPECIAL: LOS DEPÓSITOS ESTRUCTURADOS

En este tipo de productos, también denominados «contratos financieros atípicos» (C.F.A.) e instrumentados mediante derivados financieros, la rentabilidad viene determinada por la evolución de un determinado valor («activo subyacente»), que pueden ser acciones, activos de renta fija o incluso índices de mercados.

Si en la fecha del vencimiento, este activo subyacente ha alcanzado un determinado valor (denominado precio de ejercicio, y establecido en el momento de la suscripción del depósito), el inversor percibe una retribución dineraria, calificada como rendimiento del capital mobiliario.

Ahora bien, en el supuesto de que, al vencimiento, el activo subyacente tenga un valor inferior al mencionado precio de ejercicio, al inversor no se le restituye el depósito inicial, sino que se le entregan un número predeterminado de activos subyacentes sobre los que estaba basada inicialmente la inversión, cuyo valor de mercado en ese momento es inferior al importe inicial del depósito.

La D.G.T. considera que, tratándose de C.F.A.'s sobre acciones, en el supuesto de que se reciban acciones por un valor de mercado inferior al importe inicial del depósito, y el inversor decida transmitir las, éste obtendrá una pérdida patrimonial por la diferencia entre el precio de venta (el valor de mercado de las acciones en ese momento) y el importe del depósito inicial (precio de adquisición). Respecto a la fecha de adquisición, la D.G.T. no se ha manifestado, si bien debe entenderse que coincidirá con el vencimiento del depósito, por cuanto ésta es la fecha en la que el inversor recibe efectivamente las acciones.

LA PÉRDIDA PATRIMONIAL PODRÍA COMPENSAR EL RESTO DE LOS RENDIMIENTOS DEL CONTRIBUYENTE

Por tanto, la pérdida patrimonial generada (diferencia entre el precio de venta y el importe del depósito inicial, como precio de adquisición de las acciones) podría compensar el resto de los rendimientos del contribuyente, con el límite citado del 10%, al igual que lo comentado en el primer apartado con respecto a las acciones cotizadas y participaciones en fondos de inversión con una antigüedad inferior a un año.

Ahora bien, cuando estos depósitos estructurados están basados en activos financieros de renta fija, la D.G.T. está considerando que todos los rendimientos que de ellos se deriven, tanto positivos como negativos, deben ser tratados como de capital mobiliario, devengados en la fecha de vencimiento.

V. LAS «PÉRDIDAS» DE VALOR DE PLANES DE PENSIONES

Una vez realizada la aportación a un plan de pensiones individual, la rentabilidad que vaya generando, sea positiva o negativa, no tiene repercusiones en el inversor hasta que éste, o sus beneficiarios, perciban la prestación correspondiente, prestación que estará sujeta a tributación como rendimiento del trabajo personal. Por tanto, si durante el año 2004 el plan de pensiones ha generado pérdidas, el inversor no podrá compensarlas; como mucho podrá proceder a cambiar el plan de pensiones, dirigiéndose hacia otro con un perfil de inversión diferente, sin que ello le suponga coste fiscal alguno. ■



Morosidad en las operaciones comerciales

JOAQUÍN SÁNCHEZ GARRIDO
(IberForo-Toledo)

I. INTRODUCCIÓN

La Directiva 2000/35/C.E. ha sido el resultado de una ardua tramitación, y la fuerza de su exigencia es implacable por cuanto que se trata de una Directiva detallada en la que se dan todos los requisitos necesarios para tener el llamado «efecto directo» (que sea clara y falta de ambigüedad, incondicional y que el desarrollo legislativo del Estado destinatario sea de simple relación de efecto necesario respecto del Texto Comunitario).

La Directiva a que hacemos referencia ha sufrido un extraordinario proceso de elaboración que es muestra de las enormes dificultades para conseguirla. No han sido ajenos a esta difícil puesta a punto los obstáculos que se han venido dando como consecuencia de la «lógica de la acción colectiva», ya que existe una clara asimetría entre la fuerza concentrada de los deudores frente a la atomización, dispersión y pequeña dimensión de los múltiples acreedores.

A lo anterior se suma la estructura del negocio en las relaciones entre la producción y la distribución detallista, tanto desde la perspectiva del Derecho de la Competencia —en la que pueden detectarse síntomas de posición dominante colectiva— como en la asimetría y desequilibrio contractual que coloca al acreedor en situación de dependencia relativa respecto de su deudor. Unido a la evidencia de que el consumidor final normalmente abona lo que compra de inmediato.

LA DILATACIÓN DE LOS PLAZOS DE PAGO IMPLICA UN PRÉSTAMO FORZOSO

En efecto, frente a la inmediatez en el cobro al consumidor final por parte del detallista, el proveedor financia parte de la operación en el corto plazo, otorgando un préstamo forzoso que se traslada en la medida de lo posible al precio del producto o servicio.

Lo mismo sucede cuando el deudor final asume a la vez la posición de adqui-

rente y consumidor final, si bien esta yuxtaposición le permite fijar el precio del producto en una cadena que va de atrás hacia delante. Y esto último es relevante especialmente cuando se trata de ejecuciones de obra contratadas con las Administraciones Públicas, en las que el contratista encarga la realización de las tareas parcialmente a distintos subcontratistas.

EL RITMO DE FACTURACIÓN DEBE ADAPTARSE A PARÁMETROS PREVISIBLES

Cuando la competencia en la provisión de los bienes y servicios es alta, los proveedores de las mercancías y actividades deben realizar sus previsiones de pago de forma que no quede deteriorada su tesorería, lo cual implica que el ritmo normal de facturación debe quedar establecido de conformidad con parámetros previsibles.

Sólo así las previsiones y planes anuales de los suministradores pueden permitir políticas realistas, fiables y eficientes. Lo cual, como demostraremos, repercute a su vez de manera inmediata en una organización de la economía del sector que sea racional, moderna y no errática, débil y desajustada, como ahora sucede.

Los costes organizativos de gestión de la morosidad suponen erigir barreras al crecimiento de las empresas proveedoras, desacreditando además los instrumentos jurídicos al provocar una desconfianza en las herramientas del Derecho como medios de solventar el conflicto.

II. LOS APLAZAMIENTOS DE PAGO COMO OBSTÁCULO AL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS SUMINISTRADORAS

La modernización y desarrollo de las empresas suministradoras pasa por un saneamiento de los aplazamientos de pago, evitando que aquéllas se conviertan

en financiadoras forzosas de las empresas distribuidoras y adquirentes de sus productos y servicios, trasladando a los precios esa ineficiencia e inequidad. Esto sucede tanto en relación con los suministros a los operadores públicos como a las empresas privadas beneficiarias de tal financiación forzosa.

El interés general exige que una empresa funcione con normalidad, debiendo tener el coeficiente de rotación de existencias en un nivel adecuado, permitiendo así plazos de entrega breves, para lo cual es necesario que los plazos de pago sean claros y exigibles realmente.

LOS PLAZOS DE PAGO EXCESIVOS PERJUDICAN AL TEJIDO EMPRESARIAL

Por consiguiente, los plazos de pago excesivos, al suponer un aumento de los gastos financieros de los proveedores, incrementan su necesidad de tesorería, que ha de satisfacerse con nuevas fórmulas de financiación.

Semejante práctica puede acabar teniendo consecuencias inflacionistas, además de distorsionar su equilibrio financiero, ya que ese crédito a clientes acaba pesando fuertemente en el activo, y como ha sucedido en determinadas épocas, esto puede producir quiebras encadenadas en cuanto falle un eslabón que, así, repite hacia atrás toda la cadena de insolencias.

Es así como se produce esta desorganización tan arcaica en la que se obliga a estar pendiente y ser responsable por hechos ajenos. La suma de estos abusos es un elemento retardatorio de la creación de un tejido empresarial modernizado, que queda condenado a soportar una situación claudicante dedicando parte no desdeñable de su esfuerzo y recursos humanos a la gestión de cobro.

Toda esta espiral de excesos que recaen siempre sobre la parte más débil a su vez la debilita más, con lo que la situación real es que tales abusos no se llegan jamás a denunciar, y no es el Derecho, sino la pura fuerza y las situaciones de hecho consumadas, las que establecen así su peculiar Ley.

En definitiva, nos encontramos en situaciones de dependencia generalizada de los acreedores por suministros, consecuencia de la concentración de los deudores, que además crean una situación que favorece la concertación.

III. EL PAPEL DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

La Administración Pública es asimismo origen del deterioro generalizado en el mecanismo del aplazamiento de pagos. Son las Administraciones Públicas las grandes incumplidoras, sin que la legislación sobre contratos públicos haya conseguido mejoras sustanciales al respecto. Esto es grave respecto de los contratistas y desde luego respecto de los subcontratistas. Tan grave es que las grandes constructoras se han transformado en meras empresas gestoras, siendo realmente el subcontratista, en una cadena con múltiples eslabones, el que realiza la obra, y sin embargo queda desprotegido.

DICTAMEN DEL CONSEJO DE ESTADO

El Consejo de Estado, en Dictamen emitido el 22 de diciembre de 1998, manifestó que *«el subcontrato, ya celebrado, se haya en estrecha conexión con el contrato administrativo del que trae causa, y por tanto, su régimen legal debe perseguir igualmente la consecución de los fines administrativos y del interés público; lo que justificaría la regulación legal de aquellos mecanismos tendentes a que determinadas prestaciones del contrato (en este caso las subcontratadas) se lleven a efecto dentro de unos plazos prudenciales»*.

La falta de ejemplaridad en el tratamiento de la morosidad por las Administraciones Públicas acaba repercutiendo en todo el sistema, además de desincentivar la creación de un ambiente de equidad y simetría en el tratamiento general de las condiciones de pago, puesto que la imagen que proyecta es la de un incumplimiento generalizado en el que el fuerte puede siempre socavar la posición del débil en la contratación.



LA AUTOPROTECCIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Por ello, esa «comprensión» que tiene la Legislación de Contratos de carácter público con las grandes empresas contratistas no responde en realidad sino a una política de autoprotección en la que mediante el procedimiento de descargar el incumplimiento sobre el último eslabón de la cadena, al final existe una «entente cordiale» entre las Administraciones y las Grandes Empresas para permitir que los desarreglos y desorganización en todo lo referido al cumplimiento legal de la contratación recaiga sobre quienes carecen de poder suficiente para lograr el restablecimiento del equilibrio patrimonial roto.

Es claro, pues, que la Directiva se ocupa de manera directa y detallada de indicar que los Contratos de las Administraciones Públicas, y desde luego, de los subcontratistas respecto de los contratistas principales de las Administraciones Públicas, quedan inmediatamente sujetos a lo establecido en esta norma sin paliativo alguno.

En definitiva, se trata de que todos los contratos en los que exista una clara diferencia de posición entre una parte contratante y la otra, rompiéndose así todo el sinalagma contractual, sean corregidos mediante el restablecimiento del equilibrio patrimonial roto por el peso de tales poderosos contratantes.

Desde la perspectiva del mercado interior, las prácticas perniciosas en los diferentes países ponen en riesgo que el mercado interior de la Comunidad sea realmente una posibilidad algo más que teórica. Los intercambios transfronterizos pueden verse afectados por diferentes culturas de pronto-pago, en las que resulta difícil arriesgarse sin asumir la incertidumbre de cuál es la realidad de los pagos atrasados en un determinado país. Desde el momento en que el atraso en los pagos es al final parte del precio, resulta muy difícil de calcular desde fuera de un país cuál es la verdadera naturaleza de la relación establecida desde la perspectiva financiera, y ello hace disminuir los intercambios comunitarios.

EL CAMBIO INTRODUCIDO POR LA DIRECTIVA

Por todo ello la Directiva señala que la morosidad constituye un incumplimiento de contrato, que se ha hecho económicamente provechoso para los deudores en la mayoría de los Estados miembros a causa de los bajos intereses aplicados a los pagos que incurren en mora o de la lentitud de los procedimientos de reclamación.

Es necesario un cambio decisivo, incluida una compensación a los acreedores por los gastos en que hayan incurrido, para invertir esta tendencia y garantizar que las consecuencias de la morosidad sean disuasorias.

La presente Directiva prohíbe el abuso de la libertad de contratar en perjuicio del acreedor, que tendrá lugar cuando un acuerdo sirva principalmente para proporcionar al deudor una liquidez adicional a expensas del acreedor o cuando el contratista principal imponga a sus proveedores o subcontratistas unas condiciones de pago que no estén justificadas.

IV. TRASPOSICIÓN DE LA DIRECTIVA

La trasposición de esta Directiva Comunitaria a nuestro ordenamiento jurídico interno se ha plasmado en un Proyecto de Ley que en estos momentos se encuentra en trámite de aprobación por el Senado, y que por las modificaciones introducidas en la Cámara Alta deberá volver a someterse para aprobación del Pleno del Congreso de los Diputados; en el Proyecto de Ley a que nos venimos refiriendo no se recogen todas las recomendaciones que se contemplan en la Directiva 2000/35, y sinceramente no entiendo cuál es la causa cuando el fin que se persigue es altamente beneficioso para todos, empezando por el propio Gobierno.

Así podemos contemplar que no se regula un procedimiento específico para el tratamiento de estas reclamaciones y que no se legitima a las organizaciones empresariales para ejercitar todo tipo de acciones en nombre de sus representantes, circunscribiéndose su legitimación

a las acciones de cesación y retractación que se contemplan en las normas generales de contratación. También se mantiene la vigencia del artículo 116 de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, con una nueva redacción totalmente impropia que abre un portón para el incumplimiento total de esta Ley de la Lucha contra la Morosidad en las Operaciones Comerciales en la que se habían depositado no pocas esperanzas.

CRÍTICA DEL PROYECTO DE LEY

En relación con las dudas interpretativas que nos produce el artículo 116.5 de la L.C.A.P. en su trasposición a la Ley de Medidas de Lucha contra la Morosidad en las Operaciones Comerciales, mi opinión, salvo mejor criterio fundado en derecho, es la siguiente:

La Exposición de Motivos del Proyecto de Ley aconseja que la trasposición de la Directiva 2000/35/C.E. lo sea mediante una Ley Especial que regule las medidas sustantivas contra la morosidad y que, en Disposición Final, se modifique el Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas. Sigue diciendo la Exposición de Motivos que el plazo de exigibilidad de la deuda y la determinación del tipo de interés de demora establecido en la Ley, son de aplicación en defecto de pactos entre las partes.

LA LIBERTAD DE CONTRATAR NO PUEDE AMPARAR PRÁCTICAS ABUSIVAS

Ahora bien, la libertad de contratar no debe amparar prácticas abusivas imponiendo cláusulas relativas a plazos de pago más amplios o tipos de intereses de demora inferiores a los previstos en esta Ley, por lo que el Juez podrá modificar estos acuerdos si resultaran abusivos para el acreedor.

El artículo 4.1 de la Ley establece que *«el plazo de pago que debe cumplir el deudor será el que se hubiere pactado entre las partes dentro del marco legal aplicable y, en su defecto, el establecido de acuerdo con lo dispuesto en el apartado siguiente...»*.

La Disposición Final Primera en su apartado tercero, modifica el apartado 4 del artículo 116 de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas y lo deja redactado de la forma siguiente: *«salvo lo que se dispone en el siguiente apartado 5, el contratista deberá abonar las facturas en el plazo fijado de conformidad con el artículo 4 de la Ley por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales...»*.

Por último, el artículo 9.1 de la Ley establece de forma inequívoca que las cláusulas pactadas entre las partes sobre fechas de pago o las consecuencias de la demora que difieran en cuanto al plazo de pago y al tipo legal de interés de demora establecidos con carácter subsidiario en el apartado 2 del artículo 4 y en el apartado 2 del artículo 7 serán nulas.

V. CONCLUSIONES

Vistos los preceptos legales precedentes, cabe inferir con rotundidad que:

- a) El artículo 116 en sus puntos 1, 2 y 3 debe adecuarse, o adaptarse, a lo establecido en la Ley de Medidas de Lucha contra la Morosidad en las Operaciones Comerciales.
- b) El art. 116.5 debe ser derogado íntegramente, añadiendo un párrafo a la Disposición Derogatoria Única en la que se haga mención expresa a este punto.

El motivo no es otro que el que si se mantuviese este punto 5, serviría para abrir una puerta al deudor, a través de una Ley de rango superior, para que pactara unas condiciones que difieren totalmente del espíritu de la Directiva y en consecuencia de la propia Ley a la que se ha traspuesto.

LA ACCIÓN CAMBIARIA Y EL AVAL

Además hay que advertir que tanto la acción cambiaria como el aval que garantiza el pago son instrumentos que, a pesar de reforzar la probabilidad de que los subcontratistas acaben cobrando, no inciden directamente en la cuestión del desproporcionado lapsus temporal que



transcurre normalmente entre la prestación del servicio o realización del suministro pactado con el contratista y el cobro de las cantidades debidas por este último.

Además, la garantía de constitución de aval se prevé por la Ley como una posibilidad, no como una obligación para el contratista, lo que sin duda perjudica a las pequeñas empresas subcontratistas o suministradoras cuya posición para la negociación ante las grandes empresas constructoras es realmente débil.

LAS FORMAS DE PAGO ESTABLECIDAS POR EL ARTÍCULO 116.5 DEBEN SER CONSIDERADAS ABUSIVAS

El artículo 116.5 viene a establecer unos sistemas y formas de pago que pre-

tenden incluirse dentro de los usos habituales del comercio y dado que, a tenor de todo lo manifestado anteriormente, estas formas de pago pueden ser consideradas abusivas no sólo en cuanto a la determinación del plazo de pago sino también desde la óptica del abuso de posición dominante por parte de la gran empresa, entendemos que debe ser derogado íntegramente.

Sinceramente no entendemos como el artículo 116.5 de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, modificado en este Proyecto de Ley, ha podido ser aceptado mayoritariamente, cuando lo que realmente produce es la apertura de una puerta para el incumplimiento de la Ley. Esto nos hace pensar el papel que han podido jugar las grandes empresas. ■

BREVES

APUESTA POR EL ARBITRAJE

El pasado 28 de octubre tuvo lugar la presentación del libro *Comentarios a la nueva Ley de Arbitraje* en la Cámara de Comercio de Madrid. En este acto se resaltó la importancia del arbitraje como vía extrajudicial para resolver conflictos mercantiles, ya que es necesario como método alternativo para los conflictos de este tipo, no sólo por eficacia, sino también como una aplicación del Derecho más rápida y ágil.

La citada obra *Comentarios a la nueva ley de Arbitraje* ha sido coordinada por el presidente de la Corte de Arbitraje de la Cámara de Madrid, Julio González Soria. En la elección de los autores, entre los que se encuentra el socio fundador del Despacho IberForo de Madrid, D. Oscar Alzaga Villaamil, se ha tenido en cuenta su prestigio y su condición de árbitros con una dilatada experiencia, lo que ha permitido un estudio profundo del arbitraje, no sólo desde un punto de vista doctrinal, sino desde la práctica y la experiencia que confieren su uso y aplicación.

Reseñas de Jurisprudencia

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

I.V.A.

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 9 de septiembre de 2004.—Por medio de esta sentencia, el Tribunal reconoce que el derecho que concede el artículo 13 de la Directiva 77/388/C.E.E. del Consejo, de opción por el I.V.A. en el alquiler de bienes inmuebles, operación en principio exenta, puede quedar condicionado por un Estado miembro a un procedimiento de aprobación previa dirigido a asegurar la condición de sujeto pasivo del impuesto del arrendatario, sin que la existencia de dicho procedimiento menoscabe indebidamente el derecho de deducción.

TRIBUNAL CONSTITUCIONAL

IGUALDAD ANTE LA LEY

Sentencia del Tribunal Constitucional de 28 de junio de 2004. Ponente: Excmo. Sr. D. Javier Delgado Barrio.—Se produce con motivo de recurso de amparo contra sentencia del Tribunal Supremo que desestimaba recurso contra sentencia de la Audiencia Nacional declarando válido el acuerdo de Convenio Colectivo que establece una diferencia de trato en la adscripción a los sistemas de complemento de jubilación. El Constitucional admite el amparo al estimar vulnerado el derecho fundamental de igualdad ante la ley. Una diferencia de trato ha de estar objetivamente justificada, y superar un juicio de proporcionalidad. En este caso, la desigualdad sólo se fundaba en la fecha de ingreso del trabajador en la empresa o de adquisición de la condición de fijo, un factor meramente temporal que a juicio del Tribunal no justifica objetivamente la distinción.

TRIBUNAL SUPREMO

RESPONSABILIDAD CIVIL EN ACCIDENTE LABORAL

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala 1.ª, de 8 de octubre de 2004. Ponente: Excmo. Sr. D. Antonio Romero Lorenzo.—En dicha sentencia el Tribunal tras casar la de la Audiencia Provincial, estima responsable al contratista de los daños y perjuicios sufridos por el actor como consecuencia de su caída, por pérdida del equilibrio, a través del hueco del ascensor del edificio en construcción en el que prestaba sus servicios, justificando dicha decisión en que, en casos como éste, no basta para que el agente quede libre de responsabilidad una diligencia reglamentaria, si la realidad evidencia que las medidas adoptadas para evitar los daños previsibles han resultado ineficaces. De este modo se exige un grado de diligencia que va más allá del mero cumplimiento de la normativa.



FACTORING

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala 1.ª, de 6 octubre de 2004. Ponente: Excmo. Sr. D. Rafael Ruiz de la Cuesta Muñoz.—El origen del litigio surge de un contrato de «cesión de créditos y financiación» efectuado entre la actora tercerista, empresa X (especializada en Factoring) y la empresa Y, ejecutada y demandada de tercería, por el que se acordaba la cesión a aquélla de los créditos que ésta tenía pendiente de cobro. Como consecuencia de débitos a la Seguridad Social, la Agencia tributaria decretó el embargo de los créditos que tenía la empresa Y. La empresa X afirma ser dueña de dichos créditos en el momento del embargo, al habersele transmitido su propiedad en el citado contrato. El Tribunal, tras estudiar el contrato de factoring y sus clases, estima el recurso, declarando como titular de los créditos a la empresa X, y acordando el levantamiento de embargo trabado sobre los mismos.

COMPRAVENTA DE ACCIONES

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala 1.ª, de 19 de julio de 2004. Ponente: Excmo. Sr. D. Alfonso Villagómez Rodil.—El proceso tiene su origen en un contrato por el que los actores compraron a las sociedades demandadas la totalidad de las acciones de una entidad mercantil. La cláusula 6.ª del citado contrato decía: «Serán de cuenta y riesgo de los vendedores aquellas partidas de los saldos de los clientes que puedan resultar fallidos.» Los actores-recurrentes reclaman a los vendedores unas sumas alegando que las mismas son saldos de clientes fallidos. El Tribunal tras diferenciar los conceptos de cliente y de deudor, e interpretar en un sentido literal el contenido de la cláusula, desestima el recurso al estar acreditado que los débitos reclamados se computaron en el balance de la sociedad comprada en la cuenta de deudores diversos, y no en la propia de clientes fallidos.

TRIBUNALES SUPERIORES DE JUSTICIA

MARCA

Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Cataluña, de 14 de julio de 2004. Ponente: Ilmo. Sr. D. Joaquín José Ortiz Blasco.—Dicha sentencia se produce con motivo de recurso contencioso administrativo ejercitado por Danone, S.A., contra resoluciones de la Oficina Española de Patentes y Marcas acordando la concesión de marca Mailac Bio a la compañía José Sánchez Peñate, S.A. El recurso alega existencia de semejanza fonética y gráfica de la marca solicitada (Mailac Bio) con la registrada por la actora (Bio) lo que induciría a error o confusión en el mercado. El Tribunal desestima el recurso, al entender que aunque coinciden en su ámbito de aplicación y en el vocablo «bio», lo cierto es que entre ambas marcas no hay ninguna similitud, apreciándose, bien al contrario, importantes diferencias entre ellas.

EXPROPIACIÓN FORZOSA

Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Castilla y León, Burgos, de 24 de septiembre de 2004. Ponente: Ilmo. Sr. D. Eusebio Revilla Revilla.—El recurrente defiende que la valoración de su finca debió efectuarse por el método de comparación, teniendo en cuenta su proximidad a suelo urbano industrial y sus expectativas urbanísticas. El tribunal admite la aplicabilidad de dicho método y que se computen las citadas expectativas, pero sostiene que éstas deben acreditarse de algún modo, como es la proximidad inmediata a suelo urbano o la existencia de algunos servicios urbanísticos. Esto no se produjo en este caso, como acredita el informe del perito judicial, que manifiesta que la finca estaba alejada de Polígono industrial y fuera de su área de influencia. En cuanto la aplicación del método de comparación, al no hallarse datos en la zona de operaciones de transacción de parcelas similares con la parcela a valorar, el mismo es inaplicable, siendo por tanto, adecuada la valoración efectuada de la finca por el método de capitalización de rentas.

AUDIENCIA PROVINCIAL

DEFENSA DE LOS CONSUMIDORES

Sentencia de la Audiencia Provincial de Cantabria, de 11 de octubre de 2004. Ponente: Ilmo. Sr. D. Marcial Helguera Martínez.—El origen del litigio deriva del desprendimiento de las ruedas de un camión un mes y medio después de que hubieran sido cambiadas en un taller. A juicio del recurrente, no está clara la causa del siniestro, por lo que no cabe concretar la responsabilidad imputable al taller. Sin embargo, la Sentencia afirma que no corresponde al consumidor probar —probatio diabolica— qué es lo que exactamente hizo mal el operario, produciéndose una inversión de la carga de la prueba en lo relativo a la negligencia del suministrador del servicio. Por ello, desestima el Recurso concluyendo que lo esencial es la afirmación por la actora, respaldada por la prueba pericial, de que el siniestro se produce por un cambio de ruedas incorrecto, de suerte que se conecta el daño a una conducta no conforme con la lex artis, sin que sea exigible además concretar la causa específica del siniestro.

BREVES

LENGUAS COOFICIALES EN LOS REGISTROS

La comisión de Justicia del Congreso aprobó una proposición no de Ley en la que se insta al Gobierno a modificar los reglamentos de los registros de la Propiedad y Mercantil para garantizar la cooficialidad de las lenguas catalana, vasca y gallega.

El texto aprobado pide que se modifiquen los citados reglamentos y solicita que se acoja «de manera expresa la cooficialidad de las lenguas gallega, catalana y vasca en los mismos» y se pide que se regule la posibilidad de «realizar la práctica de los asientos registrales en las lenguas cooficiales del Estado».



Legislación Estatal

Materia	Legislación
Diseño industrial	<p><i>Real Decreto 1937/2004, de 27 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de ejecución de la Ley 20/2003, de 7 de julio, de protección jurídica del diseño industrial.</i>—La aprobación de este reglamento ejecutivo se produce al amparo de la competencia exclusiva del Estado en materia de legislación sobre propiedad industrial, prevista por el artículo 149.1.9.a) de la Constitución. El mismo se dirige a la consecución de los objetivos de la citada ley, entre ellos fomentar las inversiones en nuevos diseños y garantizar a sus creadores una protección jurídica rápida, flexible, eficaz y fácil de obtener, permitiendo en el procedimiento de registro una reducción de hasta un 30% en el tiempo de concesión.</p> <p>B.O.E. núm. 250, de 16 de octubre de 2004.</p>
Sanciones tributarias	<p><i>Real Decreto 2063/2004, de 15 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general del régimen sancionador tributario.</i>—Responde a la profunda reforma introducida por la Ley General Tributaria, de 17 de diciembre 2003, sustituyendo de este modo al Real Decreto 1930/1998, de 11 de septiembre. El nuevo régimen sancionador se caracteriza: por la separación conceptual entre deuda y sanción tributaria, por tipificar las infracciones en leves, graves y muy graves, al igual que hace la Ley 30/1992, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y Procedimiento Administrativo Común, por la introducción de nuevas reducciones en la sanción para los supuestos de actas con acuerdo y de pago sin recurso de la sanción, por la especial relevancia del aspecto subjetivo de la infracción, y finalmente, por el incremento de la seguridad jurídica, tratando de reducir el grado de discrecionalidad administrativa en la aplicación del régimen sancionador.</p> <p>B.O.E. núm. 206, de 29 de octubre de 2004.</p>
Seguros	<p><i>Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados.</i>—En cumplimiento con lo dispuesto en la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de medidas de reforma del sistema financiero, así como en la Ley 34/2003, de 4 de noviembre, de modificación y adaptación a la normativa comunitaria de la legislación de seguros privados, con este decreto legislativo se aprueba un texto sistemático y unificado, comprensivo de la normativa aplicable a la ordenación y supervisión de los seguros privados, regularizando, armonizando y aclarando, cuando así es necesario, los textos que se refunden, incluyendo entre otras, las modificaciones contenidas en las leyes antes mencionadas, así como las que se derivan de la Nueva Ley Concursal, de 9 de julio de 2003. El citado texto refundido mantiene la estructura y sistemática de la Ley 30/1995, de 8 de noviembre.</p> <p>B.O.E. núm. 267, de 5 de noviembre de 2004.</p>

Seguros de vehículos

*Real Decreto Legislativo 8/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre responsabilidad civil y seguro en la circulación de vehículos a motor.—Este Real Decreto Legislativo tiene por objeto la aprobación de un texto refundido de la Ley sobre responsabilidad civil y seguro en la circulación de vehículos a motor, que da cumplimiento al mandato conferido al Gobierno por la disposición final primera de la Ley 34/2003, de 4 de noviembre, de modificación y adaptación a la normativa comunitaria de la legislación de seguros privados.
B.O.E. núm. 267, de 5 de noviembre de 2004.*

Principales normas de Derecho Comunitario incorporadas al Derecho Español

Materia	Norma
Impuestos	<p><i>Reglamento (C.E.) núm. 2073/2004, del Consejo, de 16 de noviembre de 2004, sobre cooperación administrativa en el ámbito de los impuestos especiales.—Este Reglamento comunitario se justifica ante la necesidad de adoptar en el ámbito de los impuestos especiales un instrumento específico que recoja las disposiciones de la Directiva 77/799/C.E.E. al respecto, y que tenga presentes los elementos que permitan garantizar una mejor cooperación entre Estados miembros, mediante la introducción o el perfeccionamiento de los sistemas de transmisión de información sobre la circulación de productos sujetos a impuestos especiales. En línea con lo anterior, el presente Reglamento define normas y procedimientos que permiten a las autoridades competentes de los Estados miembros cooperar e intercambiar toda información que pudiera ser útil para calcular correctamente los impuestos especiales. D.O.U.E. L 359/1, de 4 de diciembre de 2004.</i></p>
Seguros	<p><i>Real Decreto Legislativo 7/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido del Estatuto Legal del Consorcio de Compensación de Seguros.—Aprueba texto refundido del Estatuto Legal del Consorcio de Compensación de Seguros, contenido en el artículo cuarto de la Ley 21/1990, de 19 de diciembre, adaptando de este modo el derecho español a la Directiva 88/357/C.E.E. del Consejo, de 22 de junio de 1988, sobre coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al seguro directo, distinto del seguro de vida. En la citada directiva se establecen las disposiciones destinadas a facilitar el ejercicio efectivo de la libre prestación de servicios, modificando la anterior Directiva 73/239/C.E.E. Con este texto se cumple con el contenido de la disposición final primera de la Ley 34/2003, de 4 de noviembre, de modificación y adaptación a la normativa comunitaria de la legislación de seguros privados. B.O.E. núm. 267, de 5 de noviembre de 2004.</i></p>



Normativa Autonómica

Materia

Norma

CASTILLA Y LEÓN

Agentes comerciales

Ley 1/2004, de 13 de octubre, de Creación del Consejo de Colegios Profesionales de Agentes Comerciales de Castilla y León.—El traspaso a las Comunidades Autónomas de competencias legislativas y de ejecución en materia de colegios profesionales ha originado la correspondiente legislación autonómica, regulando su configuración y respetando su coexistencia con los consejos de ámbito nacional. Los Consejos Autonómicos de Colegios Profesionales integran a los Colegios de una misma profesión, siendo Corporaciones de derecho público que responden a exigencias de organización profesional. Este Consejo tendrá como misión la de ejercer funciones de coordinación de la actuación de los Colegios profesionales integrados, resolver los conflictos que se susciten entre ellos, representar a la profesión y colaborar con la Administración castellano y leonesa en el logro de intereses comunes.

B.O.E. núm. 271, de 10 de noviembre de 2004.

Agentes inmobiliarios

Ley 3/2004, de 13 de octubre, de Creación del Consejo de Colegios Profesionales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Castilla y León.—Se pretende dotar a los Colegios Profesionales que lo integran de una entidad que les represente en el ámbito autonómico facilitando su relación con la Administración de Castilla y León. Al igual que en el caso del Consejo de Colegios Profesionales de Agentes Comerciales de Castilla y León, el Consejo de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria tendrá atribuidas funciones de coordinación, de resolución de conflictos entre los distintos Colegios Profesionales, así como de representación ante las Administraciones Públicas.

B.O.E. núm. 271, de 10 de noviembre de 2004.

COMUNIDAD VALENCIANA

Vivienda

Ley 8/2004, de 20 de octubre, de la Generalitat, de la Vivienda de la Comunidad Valenciana.—El disfrute de una vivienda digna y adecuada es un derecho fundamental de carácter social de todos los ciudadanos, cuyo reconocimiento implica el mandato a los poderes públicos para que adopten las medidas necesarias que posibiliten su ejercicio real y efectivo. De acuerdo con los principios de legalidad y seguridad jurídica, esta Ley tiene la pretensión de acabar con la dispersión y diversidad de la normativa reguladora de la vivienda. Asimismo, introduce novedades importantes, como la obligatoriedad de que la comunidad de vecinos suscriba con carácter global un seguro de incendios y por daños a terceros.

B.O.E. núm. 281, de 22 de noviembre de 2004.

Litoral

**COMUNIDAD AUTÓNOMA
DE CANTABRIA**

Ley 2/2004, de 27 de septiembre, del Plan de Ordenación del Litoral.—La presente Ley tiene por objeto la aprobación del Plan de Ordenación del Litoral, con la finalidad de dotar de una protección integral y efectiva a la franja costera, previendo para ello un Área conformada por distintas categorías de protección. Junto a lo anterior, el presente Plan prevé el establecimiento de una serie de criterios para la ordenación del territorio de los 37 municipios costeros de Cantabria.

B.O.E. núm. 259, de 27 de octubre de 2004.

LA RIOJA

**Cajas
de Ahorros**

Ley 6/2004, de 18 de octubre, de Cajas de Ahorros de La Rioja.—Es un hecho indudable que las Cajas de Ahorros han incrementado progresivamente el número de sus clientes, tanto si se considera dicho crecimiento en volumen de depósitos como en inversiones. Todos estos hechos y el importante número de disposiciones de diferente jerarquía dictadas sobre esta materia, aconsejan la creación de una norma, con rango suficiente para dotarle de estabilidad y eficacia de manera análoga a como lo han hecho otras Comunidades Autónomas, con la finalidad por un lado de introducir y clarificar las competencias de la Comunidad Autónoma de La Rioja en materia de Cajas de Ahorros, y por otro de obtener una mayor transparencia y democracia, asegurando que los criterios de profesionalidad presidan los órganos de gestión y el destino de la obra social, de forma que los recursos financieros se asignen de la forma más eficiente.

B.O.E. núm. 272, de 11 de noviembre de 2004.

ASTURIAS

Vivienda

Ley 2/2004, de 29 de octubre, de medidas urgentes en materia de suelo y vivienda.—La solución al problema del encarecimiento de la vivienda no puede venir de una actitud impositiva de los poderes públicos, sino de un consenso entre propietarios, promotores y Administraciones, de forma que los precios del suelo, de la construcción y demás factores que inciden en el proceso de producción inmobiliaria garanticen la viabilidad social y económica de la construcción de viviendas protegidas. Por ello, la presente Ley crea una nueva modalidad de vivienda protegida, denominada concertada, que permitirá ampliar el abanico de las políticas públicas de vivienda en dicha Comunidad Autónoma. Asimismo, se crea un nuevo procedimiento que permita incorporar al desarrollo urbano suelos idóneos desde el punto de vista ambiental, social y económico, que construyan ciudad y territorio de forma sostenible.

B.O.E. núm. 296, de 9 de diciembre de 2004.



Proyectos de Ley en tramitación

Materia	Norma
Familia	<i>Proyecto de Ley por la que se modifica el Código Civil en materia de separación y divorcio.</i> Presentado el 29 de noviembre de 2004, calificado el 30 de noviembre de 2004. Autor: Gobierno. Situación actual: Comisión de Justicia - Enmiendas.
Asistencia jurídica	<i>Proyecto de Ley por la que se modifica la Ley 1/1996, de 10 de enero, de asistencia jurídica gratuita, para regular las especialidades de los litigios transfronterizos civiles y mercantiles en la Unión Europea.</i> Presentado el 19 de noviembre de 2004, calificado el 23 de noviembre de 2004. Autor: Gobierno. Situación Actual: Comisión de Justicia - Enmiendas.
Tasas	<i>Proyecto de Ley de modificación de tasas y de beneficios fiscales de acontecimientos de excepcional interés público.</i> Presentado el 8 de octubre de 2004, calificado el 13 de octubre de 2004. Autor: Gobierno. Situación Actual: Senado.
Medio ambiente	<i>Proyecto de Ley por la que se regula el régimen del comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero (procedente del Real Decreto-Ley 5/2004, de 27 de agosto).</i> Presentado el 16 de septiembre de 2004, calificado el 21 de septiembre de 2004. Autor: Gobierno. Situación Actual: Comisión de Medio Ambiente - Aprobación con competencia legislativa plena.
Comerciantes	<i>Proyecto de Ley por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.</i> Presentado el 18 de junio de 2004, calificado el 22 de junio de 2004. Autor: Gobierno. Situación actual: Senado.
Sector financiero	<i>Proyecto de Ley de supervisión de los conglomerados financieros y por la que se modifican otras leyes del sector financiero.</i> Presentado el 30 de julio de 2004, calificado el 3 de agosto de 2004. Autor: Gobierno. Situación actual: Comisión de Economía y Hacienda - Aprobación con competencia legislativa plena.
Entidades de crédito	<i>Proyecto de Ley sobre saneamiento y liquidación de las entidades de crédito.</i> Presentado el 30 de julio de 2004, calificado el 3 de agosto de 2004. Autor: Gobierno. Situación actual: Comisión de Economía y Hacienda - Aprobación con competencia legislativa plena.

Perfiles

DAVID LAHIGUERA ARENILLAS

(IberForo-Castellón)

Socio de Iberforo Castellón, Despacho multidisciplinar dedicado fundamentalmente a las áreas civil, mercantil y administrativa. Licenciado en Derecho por la Universidad C.E.U. San Pablo (Valencia). Diploma de Estudios Avanzados de Tercer ciclo por la Universidad Jaime I de Castellón en Derecho Administrativo. Doctorando en Derecho Administrativo en la Universidad Jaime I de Castellón. Ha realizado diversos Master y cursos superiores en materia de urbanismo. Es letrado asesor de diversos Ayuntamientos, empresas urbanizadoras y promotoras inmobiliarias. Miembro de la Junta Arbitral de Castellón.



P.—¿Considera compatible la especialización con un conocimiento general del derecho?

R.—No solo considero posible dicha compatibilidad, sino que entiendo que es absolutamente necesaria e imprescindible para la calidad del servicio que presta un abogado. Una especialización mal entendida puede llevar a una absoluta limitación del abogado, que incluso para las cuestiones más sencillas y directamente relacionadas con su especialización se vería obligado a recurrir a otros profesionales. Como en todo se trata de una cuestión de equilibrio.

P.—¿Entiende que el abogado se preocupa suficientemente de tener una formación continuada?

R.—Lamentablemente no siempre es así, y muchos compañeros prácticamente no han asistido a ningún curso de formación jurídica serio desde que acabaron la carrera. Es cierto que la práctica profesional contribuye de forma esencial a la formación de un abogado, pero debe acompañarse de una formación teórica sólida y actualizada.

P.—¿Que sectores son los principales demandantes de servicios jurídicos en la provincia de Castellón?

R.—Fundamentalmente se trata de los sectores inmobiliario, turístico, cerámico y del transporte.

P.—¿Que ha supuesto para Usted la figura del Abogado y ex Diputado en Cortes Generales Benjamín Casañ Bernal?

R.—Un ejemplo de abogado en todos los aspectos. Durante los cerca de cuarenta años en que Benjamín ha ejercido la profesión de abogado (seis de los cuales he tenido el honor de compartir con él) se ha caracterizado por su gran formación jurídica, por su cercanía al cliente y por su gran pragmatismo, en definitiva, por haber encontrado el punto de equilibrio ideal que busca todo abogado. Para mí va a suponer un referente esencial en toda mi carrera profesional tanto desde el punto de vista jurídico como humano.

ALBACETE

DESPACHO DE ABOGADOS BELLO
C/ Marqués de Molins, 7, 4.º - 02001 ALBACETE
Teléfono: 967 21 66 21 - Fax: 967 52 18 24
E-mail: belloabogados@belloabogados.com

ALICANTE

CECILIO GOMEZ ALONSO, ABOGADO
C/ Churruca, 31, 1.º C - 03003 ALICANTE
Teléfonos: 965 92 51 71 / 965 12 47 33 - Fax: 96 512 47 33

ALMERIA

LUIS DURBAN Y JOSE VALVERDE, ABOGADOS
C/ Jesús Durban, 2, 2.º - Centro Residencial Oliveros
04004 ALMERIA
Teléfonos: 950 23 35 22 / 950 23 47 60 - Fax: 950 23 17 14
E-mail: ldjvabog@laley-acatualidad.es

BALEARES

RODRIGUEZ-MIRANDA, AGUILO, MORATA,
ALARCON ROCA & ABOGADOS
Plaza Santa Eulalia, 5, 1.º - 07001 PALMA DE MALLORCA
Teléfono: 971 72 47 35 - Fax: 971 72 47 36
(Despachos en Ibiza y Menorca)
E-mail: srodriguezmiranda@iberforobaleares.com

BARCELONA

TODA, NEL-LO & ASOCIADOS, ABOGADOS
Avda. Diagonal, 497, 1.º - 08029 BARCELONA
Teléfono: 93 363 40 00 - Fax: 93 363 40 01
E-mail: barcelona@iberforo.es

BILBAO

ESTUDIO JURIDICO BUSTAMANTE, S.L.
C/ Ercilla, 16, 3.º - 48009 BILBAO
Teléfono: 94 424 26 00 - Fax: 94 423 99 05
E-mail: despacho@bustamanteabogados.com

BURGOS

PEDRO GARCIA ROMERA
Avda. Reyes Católicos, 10, 4.º C - 09004 BURGOS
Teléfono: 947 27 46 12 - Fax: 947 27 77 76
E-mail: iberforoburgos@csa.es

CÁCERES

SERVICIOS JURIDICOS
Avda. Primo de Rivera, 1, 3.º - 10001 CACERES
Teléfono: 927 21 38 53 - Fax: 927 21 36 26

CADIZ

JOSE CARLOS GARCIA SOLANO
Avda. Acacias, 6, bajo dcha. - 11007 CADIZ
Teléfono: 956 27 53 11 - Fax: 956 28 84 61
E-mail: gasolano@airtel.net

CASTELLON

LAHIGUERA, CLIMENT, DE VICENTE, ABOGADOS
C/ Gasset, 1, 3.º, pta. 6 - 12001 CASTELLON
Teléfono: 964 23 40 52 - Fax: 964 22 92 68
E-mail: iberforocastellon@yahoo.es

CEUTA

BUFETE VALRIBERAS ABOGADOS Y ECONOMISTAS
Paseo del Revellin, 1, 2.º E - 51001 CEUTA
Teléfonos: 956 51 23 16 / 956 51 92 22 - Fax: 956 51 16 48
E-mail: ceuta@iberforo.es

CIUDAD REAL

OBEJO - ABOGADOS
C/ Carlos Vázquez, 6, 6.º B - 13001 CIUDAD REAL
Teléfono: 926 22 31 04 - Fax: 926 22 97 10
E-mail: ciudadreal@iberforo.net

CORDOBA

PARDO Y ASOCIADOS, ABOGADOS
Avda. Gran Capitán, 21, 1.º-3.º - 14008 CORDOBA
Teléfono: 957 49 85 40 - Fax: 957 49 60 34

GRANADA

BUFETE R. LOPEZ CANTAL ABOGADOS ASOCIADOS, S.L.
C/ San Juan de Dios, 49, 1.º - 18001 GRANADA
Teléfono: 958 80 41 41 - Fax: 958 80 61 61
E-mail: rlopezcantal@bufeterlc.com

GUADALAJARA

IRIZAR ABOGADOS
Pza. Capitán Boixareu Rivera, 24, 1.º D - 19001 GUADALAJARA
Teléfono: 949 21 17 63 - Fax: 949 21 07 63
E-mail: guadalajara.iberforo@teleline.es

HUESCA

DESPACHO TORRENTE, S.L.
Avda. Martínez de Velasco, 1, 1.º B - 22005 HUESCA
Teléfonos: 974 21 07 38 / 974 21 07 68 / 974 21 07 98
Fax: 974 21 00 41

JAEN

FRANCISCO JAVIER CARAZO CARAZO
C/ Arquitecto Bergés, 24 bis - 23007 JAEN
Teléfono: 953 25 87 40 - Fax: 953
E-mail: javiercarazo@airtel.net

LA CORUÑA

BUFETE CARLOS MARTINEZ Y ASOCIADOS, S.C.
Avda. de Arcejo, 19, 1.º - 15004 LA CORUÑA
Teléfono: 981 25 03 44 - Fax: 981 27 00 25
E-mail: lacoruña@iberforo.es

LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

JOAQUÍN ESPINOSA BOISSIER
C/ Primero de Mayo, 39, 1.º
35002 LAS PALMAS DE GRAN CANARIA
Teléfono: 928 37 11 92 - Fax: 928 36 83 42
E-mail: jespinosaboissierabogados@teleline.es

LEON

MORATILLA ABOGADOS, C.B.
C/ Gran Via de San Marcos, 7, 5º B - 24001 LEON
Teléfono: 987 208 717 - Fax: 987 209 262
E-mail: moratilla@moratilla.e.telefonica.net

LOGROÑO-LA RIOJA

SORIANO Y ZUECO ABOGADOS, S.L.
C/ Gran Via, 7, 4.º planta - 26002 LOGROÑO
Teléfono: 941 22 15 34 - Fax: 941 24 49 03
E-mail: sorianozueco@fer.es

MADRID

ALZAGA, CARO, G. PALENCIA,
SANCHEZ-TERAN & ASOCIADOS, ABOGADOS
C/ Marqués de Cubas, 6 - 28014 MADRID
Teléfono: 91 360 51 83
Fax: 91 521 54 26 / 91 521 87 82 / 91 523 07 91
E-mail: madrid@iberforo.net

MALAGA

DESPACHO JUAN GARCIA ALARCON
C/ Alameda Principal, 6, 4.º izqda. - 29005 MALAGA
Teléfonos: 95 221 10 53 / 95 221 10 64 - Fax: 95 221 51 04
E-mail: garci079@aranzadi.es

MARBELLA

DESPACHO JUAN GARCIA ALARCON
C/ María Auxiliadora, 2 A - 29600 MARBELLA
Teléfonos: 95 282 19 60 - Fax: 95 221 51 04
E-mail: garci079@aranzadi.es

MURCIA

ANTONIO GARCIA RUIZ - ANTONIO GARCIA MONTES, ABOGADOS
Plaza Carlos III, 1, Edificio Wellington, 4.º A - 30008 MURCIA
Teléfonos: 968 21 23 60 / 968 21 16 66 - Fax: 968 21 66 50
E-mail: garciamontes@infonegocio.com

NAVARRA

MARTINEZ MERINO ESPARZA, ABOGADOS ASOCIADOS
P.º José María Lacarra, 3, entreplanta. Oficina
31008 PAMPLONA
Teléfonos: 948 27 05 59 / 948 26 59 60 - Fax: 948 27 04 51

OVIEDO-ASTURIAS

PRIETO VALIENTE ABOGADOS, C.B.
C/ Marqués de la Vega de Anzo, 1, 2.º dcha. - 33007 OVIEDO
Teléfonos: 98 522 28 58 / 98 522 28 59 - Fax: 98 521 33 70
E-mail: Asturias@iberforo.es

SAN SEBASTIAN

SUNION CONSULTORES, S.L.
Plaza del Txofre, 18, bajo - 20001 SAN SEBASTIAN-DONOSTIA
Teléfono: 943 322 410 - Fax: 943 27 95 65
E-mail: sunion1@sunion.es

SANTANDER-CANTABRIA

RODRIGUEZ MARTINEZ & ABOGADOS
C/ Emilio Pino, 6, 1.º - 39002 SANTANDER
Teléfonos: 942 21 47 50 / 942 22 80 30 - Fax: 942 31 46 16
E-mail: jar@joseantoniorodriguez.com

SEVILLA

LIBERATO MARIÑO DOMÍNGUEZ Y
EMILIO ALEGRE MACÍAS, ABOGADOS
C/ San Juan de Dios, 2, 1.º A - 41005 SEVILLA
Teléfono: 95 463 67 18 - Fax: 95 464 80 78
E-mail: liemca@jazzfree.com

TOLEDO

BUFETE SANCHEZ GARRIDO, JUAREZ & ASOCIADOS, S.L.
Callejón del Lucio, 5, 2.º - 45001 TOLEDO
Teléfonos: 925 21 51 74 / 925 21 54 09 - Fax: 925 22 04 95
E-mail: toledo@iberforo.es

VALENCIA

AZPITARTE ABOGADOS
C/ Gregorio Mayans, 3, 2.º-5 - 46005 VALENCIA
Teléfonos: 96 334 32 07 / 96 334 35 27 - Fax: 96 334 37 48
E-mail: iberforovalencia@azpitararte.com

VALLADOLID

GOMEZ-ESCOLAR ABOGADOS
C/ Santiago 19, 3.º C - 47001 VALLADOLID
Teléfonos: 983 34 08 11 / 629 50 33 18 - Fax: 983 34 07 33
E-mail: gomezescolar@vasertel.es

VIGO

VINDEX ABOGADOS ASOCIADOS
C/ Marqués de Valladares, 31, 1º
36201 VIGO (PONTEVEDRA)
Teléfonos: 986 43 71 22 / 986 43 66 65 - Fax: 986 43 27 95
E-mail: administracion@vindexabogados.com

VITORIA

CAREAGA & ESCUDERO ABOGADOS, S.L.
C/ Adriano VI, 13, bajo - 01008 VITORIA (Alava)
Teléfono: 945 13 11 90 - Fax: 945 13 50 43
E-mail: abogados@careaga-escudero.com

ZARAGOZA

HIPOLITO GOMEZ DE LAS ROCES
Paseo Pamplona, 4-6, 8.º A - 50004 ZARAGOZA
Teléfono: 976 23 13 63 - Fax: 976 30 20 58
E-mail: gomezdelasroces@reicaz.com

SERVICIOS LEGALES

⇒ *Derecho Mercantil y Societario*
⇒ *Fusiones y Adquisiciones*
⇒ *Derecho Bancario y Bursátil*
⇒ *Derecho Concursal*
⇒ *Derecho Procesal Civil y Penal*

⇒ *Arbitraje*
⇒ *Derecho Constitucional*
⇒ *Derecho Administrativo*
⇒ *Derecho del Medio Ambiente*
⇒ *Derecho Urbanístico*

⇒ *Derecho Inmobiliario Registral*
⇒ *Derecho Tributario*
⇒ *Derecho Laboral*
⇒ *Derecho Internacional*
⇒ *Derecho Comunitario*

⇒ *Derecho de la Competencia*
⇒ *Telecomunicaciones*
⇒ *Propiedad Industrial e Intelectual*
⇒ *Derecho Informático*
⇒ *Protección de Datos*