

>> ECONOMÍA Y EMPRESAS

> CONFLICTOS COLECTIVOS

Árbitros para evitar el trauma de los juzgados

La reforma laboral impulsará el trabajo de los tribunales arbitrales, hasta ahora infratutilizados pese a su eficacia para resolver controversias en las empresas. Por **Begoña P. Ramírez**

Trabajo y conflicto, dos realidades frecuentemente asociadas. No hace falta una crisis para que surja la discrepancia en el seno de las empresas. De hecho, hasta el número de huelgas ha descendido en estos últimos dos años de depresión económica. Lo que sí pueden cambiar ahora son los métodos para resolver los conflictos. Olvídense del juez y busque un árbitro.

Carlos Alfonso Mellado ha dictado unos 60 laudos arbitrales. Profesor universitario y ex magistrado del Tribunal Superior de Justicia de Valencia, ejerce como árbitro del Tribunal Laboral de la Comunidad Valenciana desde 1997. Y defiende este mecanismo de solución extrajudicial de los conflictos por su flexibilidad y rapidez. Su eficacia, subraya, es indubitable en aquellos litigios «donde el Derecho tiene poco que decir». Como en el caso de una empresa cementera que poseía el peor sistema de retribución por hora posible, explica Carlos Alfonso, de modo que cobraba más el empleado que trabajaba con mayor lentitud. «Aquí un juez habría entrado como un elefante en una cristalería», apunta. El árbitro, por el contrario, elaboró un nuevo sistema de jornada y retribución por metro cúbico de cemento transportado que se probó durante seis meses antes de ser retocado y adoptado definitivamente.

O como la empresa del sector del metal que sufría un problema con la organización del trabajo: sus empleados tenían 94 funciones distin-

tas y rotaban de unos puestos a otros. «Se encargó un informe a un ingeniero industrial, que visitó la planta», recuerda, «además, era imparcial, no como los peritos judiciales que suelen actuar a instancia de cada parte». Su trabajo fue la base del laudo. Un juez no puede acudir a la fábrica durante 10 días para comprobar las condiciones de trabajo, añade Alfonso Mellado, sobre todo si, como ocurre en los tribunales de lo Social de Madrid, debe dictar entre 1.000 y 1.500 sentencias al año.

Además, debe atenderse siempre a la ley, mientras que un árbitro, destaca el abogado y miembro del Servicio Interconfederal de Mediación y Arbitraje (SIMA) Ignacio Díaz-Parrote, «crea derecho». Incluso puede incorporar componentes no jurídicos a su resolución—como los datos técnicos aportados por el ingeniero o económicos, como la situación del sector al que pertenece la empresa.

De hecho, los laudos de Carlos Alfonso sobre descuelgues salariales pueden resultar de ayuda al Ministerio de Trabajo para precisar qué pérdidas van a autorizar los despidos por causas objetivas según establece la reforma laboral. «Las de explotación permiten el descuelgue del convenio; con las contables ordinarias, habría que analizarlo caso por caso, y las extraordinarias no pueden terminar de ningún modo en descuelgue», resume. En suma, dicen los árbitros, sus laudos—que poseen la misma fuerza que una sentencia judicial—son «más ajustados», pero también «más imaginativos».



FÁTIMA MORENO

AIR EUROPA DUDA

Air Europa estableció en 2004, en su convenio del personal de vuelo y a petición de la empresa, el recurso al SIMA en caso de conflicto colectivo. Durante el último año y medio la aerolínea ha acudido al arbitraje en cuatro ocasiones. El comité reconoce que el sistema funciona y es «muy ágil», pero tampoco oculta su insatisfacción. «La empresa no ha cumplido dos laudos», asegura su portavoz. «Así que, a día de hoy, no sé si firmaríamos esa cláusula del convenio, quizá sería preferible la vía judicial. Con el árbitro», se lamenta, «te la juegas a cara o cruz».

Sin embargo, y pese a todas estas ventajas, los arbitrajes laborales son casi una anécdota en España, a diferencia de los civiles o los de consumo. En contra de lo que puede parecer; se trata de una figura instaurada ya con la Constitución de Cádiz, pero infratutilizada. El SIMA—competente en conflictos de ámbito nacio-

nal—sólo dictó tres arbitrajes en 2009; 66 desde su creación en 1997. Los 17 tribunales autonómicos sumaron el año pasado 61 arbitrajes. La actividad en el catalán, vasco, andaluz, gallego y valenciano, más antiguos que el SIMA, es mucho mayor. Donde más se recurre a los árbitros es en Cataluña, que ha pasado de 17 arbitrajes en 2009 a 30 este año, según cuenta su gerente, Manel Sebastià Pérez Cobos.

En cualquier caso, estas cifras palidecen comparadas con las 291 mediaciones del SIMA el año pasado y las 5.050 de los tribunales autonómicos. Los árbitros coinciden con los representantes sindicales y empresariales consultados en que la causa del déficit de uso de este mecanismo es, junto a la falta de tradición y al desconocimiento, la desconfianza. A juicio de la dirigente de CCOO Rita Moreno, aún se vincula el arbitraje a los laudos dictados por imposición gubernativa en casos de huelga, como los firmados en 2001 por Fernando Durán en Iberia.

De hecho, una primera redacción del decreto de la reforma laboral que establecía el arbitraje obligatorio para modificar las condiciones de trabajo despertó el inmediato re-

chazo tanto de los sindicatos como de la CEOE. Finalmente, la reforma optó por un arbitraje voluntario—o una «obligatoriedad matizada», precisa Carlos Alfonso—en caso de descuelgue salarial y de modificación de las condiciones del convenio.

«Esas dos posibilidades abren nuevas vías para que empresarios y trabajadores acudan a los mecanismos extrajudiciales de resolución de conflictos», confía el presidente del SIMA, Martín Borrego. Eso, si ambos superan sus reticencias. Porque dejar el litigio en manos de un tercero también se ve como un fracaso de los negociadores. «Si nos sentimos débiles, acudimos al arbitraje; cuando nos vemos fuertes, vamos al juez», traduce Carlos Alfonso. Así, pese a que el 70% de las empresas están adheridas al SIMA, aún les cuesta usar el sistema. En parte, admite Francisco Avendaño, primer presidente del SIMA y director adjunto de Relaciones Laborales de la CEOE, porque el arbitraje compete con «un espacio muy consolidado en España como es la vía judicial». «Nos gusta la formalidad del señor vestido de negro», apunta el árbitro valenciano «o eso de 'ir a Madrid' a poner un recurso si pierdo».

De lo espiritual (y fiscal) en el arte

> LA QUINTA ESQUINA

Félix Bornstein



El pago de la deuda tributaria puede realizarse de tres formas distintas. La principal—el pago en efectivo—se regula detalladamente en la Ley General Tributaria y en el Reglamento General de Recaudación. Las otras dos modalidades de pago—mediante efectos timbrados o en especie—son excepcionales y su posibilidad específica depende de una disposición particular que así lo prevea. En el Impuesto sobre la Renta el contribuyente puede abonar la deuda en especie sólo mediante la entrega al Tesoro de un tipo especial de bienes: los integran-

tes del Patrimonio Histórico Español que estén inscritos en el Inventario General de Bienes Muebles o en el Registro General de Bienes de Interés Cultural.

Para que la entrega del bien cubra todo o parte del importe de la deuda del IRPF habrá que estar a su valor actual. Este se determinará por una tasación efectuada por la Junta de Calificación, Valoración y Exportación de Bienes del Patrimonio Histórico Español, que tendrá una vigencia de dos años y no vinculará al interesado, que siempre podrá pagar la deuda en metálico. En todo caso, la última palabra la dirá el Ministerio de Economía y Hacienda.

La razón de que esta modalidad de pago sólo tenga carácter liberador de la deuda por conformidad expresa de Hacienda se entiende fácilmente, ya que, a diferencia de lo que sucede con el dinero en efectivo, los bienes del Patrimonio Histórico no tienen

naturaleza fungible. No se consumen, gastan y tampoco es fácil intercambiarlos por otros bienes. En definitiva: al Estado le puede interesar o no la recepción de un bien singular que debe tener un destino específico e intransferible.

Si el Estado acepta saldar el IRPF de esta forma, el contribuyente, en teoría, tiene el riesgo de aflorar una ganancia patrimonial—y pagar por ella—, consistente en la diferencia entre el coste de adquisición del bien y la tasación oficial de su valor. Sin embargo, y aun existiendo aquí un hecho imponible sujeto a tributación, la Ley del Patrimonio Histórico Español lo declara exento del IRPF. Ahora bien, ¿qué ocurre si coincide en una misma persona la triple circunstancia de ser el deudor tributario, el dueño de la obra de arte e igualmente su autor? En mi opinión, la conclusión sería la misma, la entrega estaría sujeta pero exenta del IRPF.

No obstante, en este caso se da la particularidad de que la entrega no puede desligarse del ejercicio de una actividad profesional, sobre la que planean el IRPF y el IVA. La Audiencia Nacional (Sentencia de 13 de mayo de 2010) acaba de fallar en contra de un recurrente en el que se dan las tres características expresadas, si bien con el matiz de que los bienes entregados—diversas pinturas y esculturas—se cedieron mediante su venta a una entidad financiera, aunque en dación de pago a la Agencia Tributaria y acabaron todos en el Museo Nacional Centro de Arte Reina Sofía. El autor y sujeto pasivo, citando a Kandinsky, mencionó su sentimiento hacia «lo espiritual en el arte». Pero lo cierto es que terminó pagando el IVA y el IRPF, y en este último tributo como rendimiento profesional (al tipo máximo de la escala). La Administración, como Clint Eastwood, también tiene dotes artísticas. Y dispara sin compasión.