

CONSULTORIO
 LABORAL

IGUALACIÓN
 SALARIAL DEL
 FUNCIONARIO

El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), en su sentencia de 20 de junio del 2019, ante la petición de decisión prejudicial planteada por el Juzgado de lo Contencioso-Administrativo número 1 de Pamplona, declara que el personal laboral al servicio de las administraciones públicas deberá percibir los mismos complementos salariales que los funcionarios de carrera, cuando el único requisito para su devengo sea haber cubierto un determinado tiempo de servicios.

En el asunto analizado por el TJUE, un profesor del Departamento de Educación de la comunidad autónoma de Navarra solicitó el abono de un complemento salarial al que tienen derecho los profesores funcionarios con idéntica antigüedad. La duda que se suscitaba en este procedimiento es si el personal laboral tiene derecho a percibir los mismos conceptos retributivos que el personal funcionario en virtud de la cláusula 4.1 del Acuerdo Marco sobre Trabajo de Duración Determinada. Dicha cláusula establece una prohibición de tratar, respecto de las condiciones de trabajo, a los empleados con un contrato de duración determinada de manera menos favorable que a los fijos en situación comparable.

TIEMPO DE SERVICIO

Pues bien, el Tribunal de Justicia de la UE alcanza la conclusión de que dicha cláusula debe aplicarse al presente procedimiento ya que el único requisito para el devengo del complemento salarial solicitado era haber alcanzado un tiempo de servicios determinado. Y además, indica que la exclusión del personal laboral del abono de este complemento solo se justificaría si recompensase el desempeño de tareas que únicamente puedan ejercer los funcionarios.

Es decir, esta sentencia del TJUE equipara los derechos retributivos del personal laboral y del personal funcionario cuando se realicen iguales funciones, lo que supone un importante pronunciamiento que abre la vía de innumerables reclamaciones salariales de todo el personal laboral al servicio de las administraciones públicas.

GLORIA PIRE CASTAÑO
 es abogada de Venta
 Abogados y Asesores.
www.vento.es

Galis, el guardián de la seguridad de la materia prima para piensos

Seguridad Alimentaria del Noroeste analiza el 96 % de los ingredientes que llegan a la comunidad • Un total de 56 fábricas están ya adscritas a su servicio

• María Cedrón

No hay duda de que garantizar la seguridad en toda la cadena de alimentación, incluida la producción de pienso, es una cuestión de salud pública. Con el recuerdo lejano de la crisis de las vacas locas en la memoria, eso cobra gran importancia en Galicia, donde se producen unos 3.000.000 de toneladas de piensos compuestos al año para alimentar a toda la cabaña ganadera de la comunidad. Y a garantizar que no se cuele ningún agente patógeno en la cadena es a lo que se dedica Seguridad Alimentaria del Noroeste, una entidad creada en el 2005 por iniciativa de la Asociación Gallega de Fabricantes de Alimentos Compuestos (Agafac). Lo que ha hecho es desarrollar el programa Galicia Alimentos Seguros (Galis), una herramienta de control sectorial de la calidad y seguridad alimentaria de las materias primas que se usan para fabricar piensos compuestos en Galicia, donde el sector cuenta con más de cien fábricas (algunas de escaso tamaño) y da trabajo a unas 1.500 personas de forma directa.

«Un total de 56 fabricantes, que representan el 96 % de la producción total de Galicia, entre ellos los que mueven mayor volumen de producto, usan en Galicia el modelo Galis, lo que implica que analizamos todos los ingredientes de las



Bruno Beade es el gerente de Seguridad Alimentaria del Noroeste.

materias primas para la alimentación animal que llegan por barco y los que se hacen en la península (cereales, grasas, sueros, vitaminas...). El 100 % de los almacenistas y el 85 % de los proveedores también se implican en el sistema para garantizar la calidad y la seguridad de la cadena alimentaria de Galicia», apunta el gerente de la sociedad y, al mismo tiempo, director de Agafac, Bruno Beade.

De esta forma, cada año analizan más de mil muestras que, tras hacer un primer control en puerto,

son enviadas a diferentes laboratorios. Ahí analizan tanto parámetros nutricionales como la humedad, la proteína, la grasa, la fibra, las cenizas o el almidón que puedan tener esos productos como la presencia de microorganismos como *salmonella*, *escherichia coli*, fermentos o mohos. Además, comprueban que no haya algún otro tipo de contaminante que pueda perjudicar la salud humana o animal.

Las muestras que se recogen proceden tanto del cereal que entra en Galicia como de otras materias pri-

mas. Todo lo que llega se analiza, independientemente de que lo haga desde terceros países o desde el interior de la Península. De hecho, los test rápidos pueden realizarse en el laboratorio que la empresa tiene en el puerto de A Coruña.

Una vez obtenidos los resultados, cada fabricante o almacenista puede consultarlos en la web www.gmpgalis.net con la idea de que los fabricantes tengan acceso en tiempo real a los datos.

Como buen guardia de seguridad, es capaz de dar la voz de alarma en el caso de detectar una anomalía. En ese caso, pone en marcha el sistema de alerta rápida (SAR). Con ello, avisa a los miembros de la cadena (fabricantes, proveedores de materias primas, almacenistas, transportistas) para que se pongan en guardia. Actuar cuanto antes poniendo en marcha las medidas oportunas para que el producto no entre en la cadena alimentaria es fundamental. Más allá de eso, Galis ofrece una variada cartera de servicios a las empresas. Desde el asesoramiento especializado a la alternativa de poder usar el logotipo de Galis cuando estos entran dentro del programa. Además, desarrollan proyectos de I+D+i, ofrecen informes, cursos, o pruebas de homogeneidad y contaminación cruzada. Pero no se detienen ahí, hay mucho más.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

EXCLUSIVA EN LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

En primer lugar, todos los contratos —en especial, los celebrados entre profesionales y consumidores— deben tener unas cláusulas contractuales claras y comprensibles para ambas partes.

A la hora de vender una propiedad existen varias opciones: la primera, la venta por cuenta propia, sin acudir a ningún experto. La segunda, acudir a varias inmobiliarias para ofertar el inmueble al público en sus respectivos catálogos, sin que exista ningún compromiso de tiempo firmado. Otra opción será contratar, en régimen de exclusiva, a un único agente inmobiliario, a fin de que haga todo lo que esté en su mano para facilitar la venta del inmueble: desde promocionarlo a través de portales de Internet, fotografías en la tienda física y anuncios; hasta la realiza-

Tengo un inmueble a la venta a través de una inmobiliaria con la que he firmado una cláusula de exclusividad. Si en un futuro encuentro a un comprador por mi cuenta que acaba comprando la casa sin haber intervenido la empresa en la operación, ¿tengo que pagar a la inmobiliaria una indemnización?

ción de tareas de mediación entre vendedor y comprador.

En este último caso, la inmobiliaria asume una serie de obligaciones en el contrato: la promoción de la propiedad en cuestión a fin de estimular su venta y todo tipo de gestiones oportunas para mediar en la operación de compraventa.

Por este motivo, es justo que la empresa vea remunerado su esfuerzo material y humano en el ejercicio de su actividad, independientemente del éxito de la operación; lo cual dependerá de

otros factores, además de su trabajo y esfuerzo.

Uno de los aspectos más comunes y controvertidos de las relaciones entre inmobiliarias y propietarios es la referida cláusula contractual de exclusividad. Dadas las actividades que realiza la inmobiliaria (promoción de la vivienda y mediación), es complicado probar, sobre todo en el caso de la primera fase, si el éxito de la operación viene dado gracias a las tareas del agente inmobiliario o por la publicidad del propio interesado que, generalmente, no

tiene prohibido promover la vivienda por su cuenta, sin ayuda de un profesional.

PORCENTAJE DE LA VENTA

Sin embargo, es lógico que en esta modalidad, en la que el precio a pagar a la inmobiliaria por sus servicios va a ser un porcentaje de la venta, estas busquen la exclusividad sobre el inmueble, y también lo es que el propietario vendedor contratante tenga que compensarlas por su trabajo cuando termina la operación, o bien indemnizarlas, en su caso, cuando se resuelva el contrato antes de la fecha de finalización.

CARUNCHO, TOMÉ & JUDEL.
 Abogados y asesores fiscales.
 Miembro de HISPAAJURIS.
www.caruncho-tome-judel.es