COMUNICACIÓN EMPRESARIAL
www.comunicacionempresarial.net

SUPLEMENTO EDITADO POR SERVEIS DE COMUNICACIÓ EMPRESARIAL 1.060 | AÑO V / Nº22 / ABRIL DE 2008

ASESORAMIENTO

JURÍDICO Y FINANCIERO

Asesoramiento jurídico. págs. 3~19

Entrevistas

JUAN IGNACIO ECHANO
DECANO DE LA FACULTAD DE DERECHO DE LA UNIVERSIDAD DE DEUSTO

"Mediante la formación, el jurista de nuestro tiempo debe dar respuesta a los problemas reales de la vida social"

MARCOS GARCÍA-MONTES
ABOGADO PENALISTA

"El pueblo juzgado por el pueblo es la máxima expresión de la democracia"

ARTEMI RALLO
DIRECTOR DE LA AGENCIA ESPAÑOLA DE PROTECCIÓN DE DATOS

"La concienciación de las empresas sobre la protección de datos dista de ser considerada aún como ejemplar"

Artículos sobre legislación

LUIS BERENGUER
PRESIDENTE DEL COMITÉ NACIONAL DE LA COMPETENCIA

EL REGLAMENTO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

"La existencia de una competencia efectiva entre las empresas, recuerda el preámbulo de la nueva Ley, constituye uno de los elementos definitorios de la economía de mercado y, mediante la reasignación de recursos productivos a favor de los operadores más eficientes, sirve para lograr el incremento del bienestar del conjunto de la sociedad"

ROCA JUNYENT

LA NUEVA LEY DE SOCIEDADES PROFESIONALES

"Un punto crucial de esta nueva Ley es la responsabilidad de los profesionales, en la medida de dar garantías a los terceros que requieran sus servicios. Se establece que la responsabilidad será tanto por la sociedad como para los profesionales que forman parte de ella, sean socios o no lo sean, que hayan intervenido en la operación"

Asesoramiento financiero. págs. 20~24

JUAN GANDARÍAS
"LA CAIXA" BANCA PRIVADA

LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA

ALBERTO J. TAPIA
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

LOS "DIEZ MANDAMIENTOS" DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE INVERSIÓN

Asesoramiento empresarial y fiscal. págs. 25~27

Editorial

No debemos olvidar que el concepto de "legislatura", a pesar de que comúnmente lo asociemos al acto de gobernar en su globalidad, tiene su base, al menos a nivel etimológico, en las leyes. Esperamos pues que, en esta nueva legislatura, en la que entramos de lleno, se consoliden las últimas leyes aprobadas. En el ámbito empresarial encontramos, entre otras, la importante Ley de Defensa de la Competencia, con un nuevo programa de clemencia cuya aplicación exige la absoluta garantía de confidencialidad para las empresas que se acogen al Reglamento, o la Ley de Sociedades Profesionales, aprobada en julio de 2007 y que da respuesta a la realidad de determinadas profesiones cuya evolución en el tiempo las ha llevado a convertirse en profesiones más complejas, tendentes a organizarse en sociedades profesionales. Con todo, no es sólo importante centrarse en el marco regulatorio de las actividades empresariales: también hay que hacer hincapié en la importancia de la defensa de las personas que gestionan las empresas, en el asesoramiento jurídico, financiero y fiscal, especialmente en lo referido a la responsabilidad penal que se pueda derivar de sus decisiones y acciones.

Sobre estos temas –nuevas legislaciones, responsabilidad civil de asesores jurídicos, fiscales y financieros-, así como otros aspectos (¿qué balance hacemos de la LOPD?¿Cuál es su penetración real en la pyme?) hablaremos en este suplemento especial, a partir de entrevistas con bufetes de abogados y artículos de especialistas.

En cuanto al sector financiero, poco hay que decir que no hayan dicho ya los expertos. Las causas de la crisis financiera a nivel mundial son de sobras conocidas (falta de liquidez de las instituciones financieras y por tanto restricción a los créditos, incremento del precio del petróleo y en consecuencia de sus derivados como el transporte, disminución del consumo, el euro fortalecido en el mercado de divisas y especialmente en relación al dólar, lo cual causa dificultades en la exportación...). Lo que no se conoce tanto es el alcance y la duración de esta crisis. Lo único que cabe esperar es que afecte lo menos posible al empresariado español a la hora de hacer avanzar sus proyectos.

La economía lo inunda todo y, en un momento como el actual, es cuando más hay que repensar las políticas fiscales. No somos quién para ofrecer soluciones mágicas, pero sí de dar voz a los especialistas. Así, el Registro de Economistas Asesores Fiscales (REAF), órgano especializado del Consejo General de Colegios de Economistas de España, propone, entre otras medidas, una nueva reforma del artículo 108 de la Ley del Mercado de Valores para que se aplique el tributo que correspondería aplicar en caso de transmitirse directamente los inmuebles que, en muchas ocasiones, será el IVA por renuncia a la exención, así como recortar significativamente figuras tributarias como Actos Jurídicos Documentados y Operaciones Societarias y cierta coordinación entre Autonomías para que no sean muy diferentes las condiciones básicas en las que se ejercen las actividades económicas y para no dificultar la libre circulación de bienes por todo el territorio, y así preservar cierta unidad de mercado.

Entramos en un período de incertidumbre económica. Esperemos pues que el mundo empresarial se vea apoyado y acompañado de la forma más competente posible por expertos en los campos jurídico, fiscal y financiero. Nosotros queremos poner nuestro granito de arena mediante este suplemento, ofreciendo opiniones y mostrando las actividades y los servicios de los asesores en esta dirección.

COMUNICACIÓN EMPRESARIAL
www.comunicacionempresarial.net

Editado por: Serveis de Comunicació Empresarial 1060, S.L.
Balmes 32 3º 2ª 08007 Barcelona - Tel. 93 265 47 19 - Fax. 93 265 47 01
Director: Lluís Jané | **Director Financiero:** Josep Maria Martí | **Jefe de Redacción:** Xavier F. Vidal
Maquetación: Víctor Miguel, Isabel Camps | **Comunicación:** Gonzalo Torres, Josep Aguilar, Mariluz G., Narcís Fàbregas, David Enríquez | **Redacción:** Raquel de Diego, Eva del Amo, María José González, Jordi Mora | ***Distribuido por: La Gaceta de los Negocios***

Comunicación Empresarial no comparte necesariamente las opiniones personales que puedan expresarse en los artículos y entrevistas publicados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, grabada o transmitida por cualquier procedimiento sin la autorización previa y por escrito de Comunicación Empresarial.

info@comunicacionempresarial.net - Tel. 93 265 47 19

La responsabilidad civil de los asesores legales, financieros y fiscales

Dr. Sergio Nassarre Aznar
Profesor de Derecho Civil, Universitat Rovira i Virgili
sergio.nasarre@urv.net

"Asesorar" según la RAE es "dar consejo o dictamen". Lo que aquí nos preguntamos es hasta qué punto puede ser responsable civil un asesor que, debido a su "consejo o dictamen", hace incurrir al asesorado en daños o pérdidas.

Se trata de una cuestión compleja, no siempre bien resuelta por la jurisprudencia, que debe compensar, por un lado, la diligencia y la profesionalidad del asesor y, por otro, el interés, conocimientos, diligencia e iniciativa del asesorado; es decir, es muy fácil contratar a alguien que decida por uno (por ejemplo, iniciar un procedimiento, aconsejar hacer una determinada inversión, tributar de una determinada manera) y luego, si sale mal, pedirle responsabilidad civil por los daños sufridos (se le pretende utilizar como un seguro).

A ello hay que añadir la diversa naturaleza y normativa que rodea a los "asesores" en general: unos están regulados o tienen una jurisprudencia desarrollada (por ejemplo, los asesores legales, es decir, los abogados) y otros, en cambio, carecen de un apoyo legal o jurisprudencial explícito u omnicomprensivo (ej. asesores financieros o fiscales, función que a veces desarrollan las entidades de crédito). De esta manera, tenemos:

Abogados, en tanto que asesores legales. El abogado tiene con su cliente una relación contractual de arrendamiento de servicios (tanto la mera asesoría legal como la defensa del cliente ante los Tribunales) que genera una obligación de medios (y no de resultado): el abogado está obligado a hacer todo lo posible por su cliente, sin estar obligado a un concreto resultado (ej. sacarlo de la cárcel). La diligencia que se le exige corresponde a su lex artis, es decir, estará en relación a cómo se hubiese comportado otro abogado en las mismas circunstancias (STS 23-5-2001 y arts. 42 y 78 RD 658/2001). Sus códigos deontológicos son, para España, el de 27-11-2002 y para toda Europa, el de 28-10-1988 en su versión de 19-5-2006. Su responsabilidad puede venir tanto por no preparar adecuadamente el proceso (STS 16-12-1996), por no estar presente en él cuando debería (STS 20-10-1989), por deficiencia probatoria (STS 23-5-2001) o por no aplicar adecuadamente o desconocer el Derecho (STS 30-12-2002). En muchas ocasiones se trata de supuestos de "pérdida de oportunidad", es decir, que por culpa del abogado el cliente se ha quedado sin un juicio justo, lo que ha sido solventado por el Tribunal Supremo por diversas vías, desde obligar al abogado a compensar al cliente por todo lo que éste ha dejado de poder obtener, a simplemente compensarle por daño moral.

Asesores financieros o fiscales
Estas profesiones no están, hoy por hoy, regladas. En consecuencia, todo aquél que dictamine o dé consejo en relación a finanzas o comportamiento tributario puede ser considerado, a priori, un "asesor" financiero o fiscal. De hecho, la Asociación Española de Asesores Financieros y Tributarios admite entre sus miembros a las personas físicas que posean "una titulación universitaria o similar que le capacite para ejercer dicha labor y/o una experiencia en el campo del asesoramiento de al menos tres años", es decir, pueden tener "cualquier" carrera universitaria que les capacite (entiéndase, por ejemplo, derecho o economía) u otros estudios no universitarios (¿cursillos?) que también les capaciten o, si no tienen nada, demostrar tres años de experiencia en asesoría (?). En consecuencia, se trata de un mundo desregulado, si exceptuamos la nueva normativa en torno a los proveedores de servicios financieros en la Ley 47/2007 (MIFID), como las entidades de crédito, que deben clasificar a sus clientes según su grado de comprensión y experiencia en el ámbito de productos financieros, cayendo en responsabilidad si no adecuan el asesoramiento y la información que les dan a tal clasificación (art. 79 bis LMV); todo ello hace más complejo discernir los requisitos para atribuir a los asesores financieros y fiscales responsabilidad civil. Parece ser que la jurisprudencia sólo considera propiamente la existencia de una asesoría -sujeta a una posible responsabilidad civil- si ésta es remunerada (SAP Barcelona 3-11-2005). Además, hay que tener en cuenta que los "asesorados" pueden ser considerados "consumidores y usuarios", por lo tanto sujetos de especial protección en base al nuevo RDL 1/2007 (por ejemplo, sus artículos 147 y 148 requieren a los prestadores de servicios a usuarios que prueben su diligencia en su actuación). Además de todo ello, la normativa general que les es de aplicación en relación a su responsabilidad es, al igual que a los abogados, la del contrato de arrendamiento de servicios (artículos 1542, 1544 y 1583 CC) que obliga a los asesores a actuar de buena fe a la hora de realizar el dictamen o el consejo, lo que debe compensarse (posible concurrencia de culpas) si el asesorado, por sus conocimientos y profesión debería haber sabido que tal consejo no era adecuado y, sin embargo, lo siguió (por ejemplo, sabía que si lo seguía estaba defraudando a Hacienda). Es interesante analizar la STS 20-1-2003 en el que se condena a un asesor financiero por aconsejar a unos clientes que invirtieran en determinados valores X a la vez que el se desprendía de sus propios valores X al comprobar que estaban perdiendo valor. En ocasiones, por lo tanto, lo difícil es probar el nexo causal entre un asesoramiento determinado y que el daño sufrido por el cliente es consecuencia directa del mismo.

ASESORAMIENTO JURÍDICO

ENTREVISTA CON **Juan Ignacio Echano, Decano de la Facultad de Derecho de la UNIVERSIDAD DE DEUSTO**

La Facultad de Derecho de Deusto apuesta por la profesionalización de sus alumnos mediante convenios con universidades europeas y norteamericanas

"Mediante la formación, el jurista de nuestro tiempo debe dar respuesta a los problemas reales de la vida social"

No sólo es fundamental el aprendizaje de materias básicas para el ejercicio de la profesión como jurista, es indispensable conocer los ámbitos reales y el desarrollo de habilidades para desenvolverse en la profesión, fuera de las aulas. Ésta es la opinión del Decano de la Facultad de Derecho de la Universidad de Deusto, Juan Ignacio Echano, quien nos habla de ésta y de otras cuestiones relacionadas con la formación de futuros profesionales en esta entrevista.

En su opinión, ¿qué debe comprender la formación de un jurista?
Entieno que debe partir de una base sólida de carácter generalista que permita construir posteriormente sobre ella una especialización. Es preciso que nuestros estudiantes conozcan bien las materias fundamentales de los estudios de Derecho, pero también que tengan capacidad de actuar con esos conocimientos de forma integrada; que sepan resolver los problemas que presenta la vida social en sus distintos ámbitos.

La formación que se ofrece en la actualidad en España, ¿se adapta a las necesidades cambiantes del entorno?
Lo antes comentado se ha descuidado tradicionalmente en España. La capacidad de dar respuesta a los problemas reales de la vida social es el criterio que nos permite saber si damos una formación adecuada al jurista de nuestro tiempo.

Hablando de la Universidad de Deusto... ¿Cuáles son los planes educativos que la distinguen en el estudio del Derecho?
Nuestra facultad ha venido manteniendo y va a seguir haciéndolo unos rasgos que son los tradicionales y significativos de nuestra formación. Vamos a continuar con nuestra atención al mundo de la actividad económica de la empresa y ello tanto en el grado como en el postgrado. Por otra parte, pretendemos incrementar la oferta docente de asignaturas en inglés que ya tenemos, mantener los intercambios internacionales e incrementar la impartición de cursos complementarios en colaboración con universidades europeas y norteamericanas. Ofertaremos los másters que venimos impartiendo, en los que se profundiza en la atención a la actividad económica. Indiscutiblemente la formación integral orientada más allá de lo estrictamente académico, orientada a actitudes y valores, es uno de los rasgos de nuestra identidad.

Todo ello apunta a la adaptación de los planes aprobados en el proceso de Bolonia...
Sí. Veremos cómo emplean las facultades de Derecho el margen de libertad que otorgan las normas a la hora de elaborar cada una su oferta formativa, pero creo que la mayoría optaremos por una formación generalista y que, por tanto, los contenidos no sufrirán grandes variaciones salvo en extensión. El propósito es orientarse al logro, no ya de conocimientos, sino, como decía antes, de las competencias y capacidades propias de los profesionales del Derecho. Ello nos permitirá una mejor aproximación jurídica a la realidad.

¿Qué repercusión están teniendo en el desarrollo jurídico las novedades tecnológicas?
El Derecho de las TIC se va conformando como una especialidad dentro de las profesiones jurídicas. Las nuevas tecnologías nos están abriendo unos caminos muy interesantes para la formación de los alumnos. Este año, una profesora de la Universidad de Fordham ha impartido en nuestra facultad la asignatura "Introduction to US Law" por videoconferencia a plena satisfacción de los alumnos. Los centros universitarios que apostamos por la formación presencial no renunciamos a impartir cursos en esa modalidad.

Asistimos a una expansión del arbitraje. ¿Puede considerarse como una alternativa a la aplicación de la ley?
Tanto el arbitraje como la mediación están viniendo a primer plano aunque todavía no tienen la frecuencia que han alcanzado en otros países. Son medios de resolución de conflictos que tienen importancia. No en vano, acercan a los ciudadanos la solución del conflicto, abaratan costes, reducen tiempos y evitan las rupturas definitivas en las relaciones comerciales y, en ocasiones también, las personales. Pero como todo, entrañan su riesgo: a veces las empresas potentes imponen condiciones y la parte débil puede quedar menoscabada.

Formarse en **Deusto**

La Facultad de Derecho de Deusto cuenta con una gran tradición, son más de 120 años de actividad y, al mismo tiempo, apuesta fuerte por la innovación. El profesorado es atípico respecto de otras universidades españolas, pues está formado por académicos y profesionales de prestigio. En el ámbito de los postgrados, tiene gran importancia la oferta de másters, en total cinco propios:

- Máster en Abogacía y práctica Jurídica, se adelanta a lo previsto por la ley de acceso a la profesión de abogado y procurador, que se imparte conjuntamente con el Colegio de Abogados de Vizcaya.
- Máster oficial en Derecho de la Empresa, de carácter interuniversitario, en colaboración con la Facultad de Derecho de ESADE y con ICADE.
- Máster oficial en Asesoría Fiscal, de corte claramente profesionalizante.
- Máster oficial en Derecho Marítimo y Gestión de Empresas Marítimo-Portuarias, impartido en colaboración con la Escuela de Administración Marítima del Gobierno Vasco y que se imparte también en Panamá con la Universidad de Nuestra Señora de la Antigua.
- El próximo curso iniciará su andadura un máster nuevo, en inglés, el European Masters in Transnational Trade Law and Finance, bajo las auspicios de la UE; es un Erasmus Mundus fruto de un consorcio de universidades en que se trabaja conjuntamente con la Universidad de Tilburg (Holanda), Strasbourg (Francia) y con el Institute for Law and Finance, adscrito a la Universidad de Frankfurt (Alemania).

UNIVERSIDAD DE DEUSTO
www.deusto.es
Facultad de Derecho
derecho@deusto.es
Tel. 944 139 295
Fax. 944 139 099

ENTREVISTA CON **José María Mohedano, Socio Fundador de MOHEDANO & MORALES INTERFORO ABOGADOS**

"No basta el aumento de dimensión del despacho, hay que ser unos exigentes en la calidad del asesoramiento"

Fundado en 1973, en torno al gran jurista y académico Gregorio Peces-Barba, para impulsar las ideas de una abogacía moderna —el despacho colectivo, la multiespecialización, etc.—, le ha correspondido a José María Mohedano, socio director de Mohedano & Morales Interforo Abogados, continuar este camino y adaptarlo a las evidencias de nuestro mercado, a las necesidades del mundo empresarial y a la internacionalización.

Es una realidad que las relaciones jurídicas y empresariales han adquirido un grado de complejidad cada vez mayor. ¿Qué se le exige al jurista de hoy y a los bufetes de abogados?
El despacho se ha convertido en una realidad más compleja, con nuevos procesos de especialización y aumento permanente del número de profesionales. Pero la dimensión no es suficiente, es imprescindible el trato personalizado de los abogados senior con el cliente, ser más exigentes en la calidad del asesoramiento jurídico y pensar que el futuro está en la sociedad de la información. Además hay que tener un buen conocimiento de la empresa, del mundo de los negocios y de la Administración Pública.

En esta línea, Interforo Abogados dispone de una red de despachos en España, Europa y América. ¿Qué ventajas ofrece esta posibilidad?
Se trata de una red con un alto nivel de integración para acompañar a nuestros clientes en su expansión territorial y en la diversificación de una actividad. Hace varios años constituimos una firma de abogados que nos ha permitido promover una marca diferenciadora, intercambiar formación y prestar servicios a los clientes en más lugares y en todas las especialidades.

¿Cuáles son las áreas del Derecho de las que se ocupan y cuáles son las mayoritarias demandas de los clientes cuyo perfil es empresarial?
Al principio predominaban los encargos relacionados básicamente con el Derecho Civil, Laboral y Penal Económico. Actualmente el mundo empresarial es el que demanda el porcentaje mayor de servicios del despacho en áreas como la Mercantil (Corporate); Fusiones y Adquisiciones; Ordenación Bancaria y Seguros; Derecho Internacional y de la Competencia; Contencioso y arbitraje; Bioética y Regulación de la Biotecnología; Derecho de las Tecnologías; Protección de datos y Comercio electrónico; Propiedad Industrial, Intelectual y Competencia desleal; Mercado de Valores; Derecho de Familia y Menores; Medioambiental y Urbanismo.

Interforo Abogados es un bufete mediano, ¿qué ventajas ofrece frente a los grandes despachos?
Los bufetes de tamaño mediano ofrecen un servicio mucho más personalizado que las grandes empresas de servicios jurídicos. Permiten, además de la especialización, una mayor proximidad entre el cliente y el abogado con experiencia. Su oferta de servicios se basa en la confianza que el cliente deposita en el profesional, más que en la marca del bufete. Es el traje a medida hecho por un buen sastre frente al de confección con marca.

MOHEDANO & MORALES INTERFORO ABOGADOS
www.interforoabogados.com

ASESORAMIENTO JURÍDICO

La Ley de sociedades profesionales

Giorgia Gallo
Abogada

Oriol Puig
Abogado

Mario García Sánchez-Puerta
Socio del Departamento
Mercantil de Roca Junyent

El mes de junio de 2007 entró en vigor la Ley de sociedades profesionales. Esta ley regula las sociedades de aquellas profesiones que requieren, en primer lugar, un título universitario oficial y, en segundo lugar, la inscripción obligatoria en el respectivo Colegio Profesional.

El objetivo de esta Ley es establecer un marco jurídico más adecuado, que dé respuesta a la realidad de determinadas profesiones, cuya evolución en el tiempo las ha llevado a convertirse en profesiones más complejas, tendentes a organizarse en sociedades profesionales.

Dichas sociedades se pueden constituir de diversas formas. Se da, por lo tanto, total libertad para que se pueda adoptar la forma societaria que más convenga a los profesionales. Sin embargo, la Ley sí especifica que dichas sociedades, por lo que se refiere a su denominación social, deben hacer constar el nombre de "todos, de varios o de alguno de los socios profesionales" así como añadir la particularidad de "Profesionales" –o bien la letra "P"– al final de la denominación.

Por otro lado, y por lo que se refiere a la actividad profesional, cabe la posibilidad de que dichas sociedades sean multidisciplinares siempre y cuando dichas actividades no sean legalmente declaradas incompatibles, por ejemplo, una sociedad que tiene como objeto social la actividad de abogacía, no puede realizar la actividad de procurador. Ahora bien, cabe remarcar que dichas sociedades solo podrán ejercer la actividad detallada en el objeto social de sus Estatutos.

Por lo tanto, quedan excluidas de esta Ley las sociedades de medios, es decir, aquellas sociedades que no tienen por objeto realizar una actividad profesional sino compartir gastos e infraestructuras, las de comunicación de ganancias y las sociedades de intermediación entre los servicios profesionales y el cliente.

En el caso de la constitución de las sociedades profesionales, se requerirán los mismos trámites que para la constitución de una sociedad de capital convencional. Éstas adquirirán su personalidad jurídica en el momento de su inscripción en el Registro Mercantil.

La Ley da respuesta a la realidad de determinadas profesiones, cuya evolución en el tiempo las ha llevado a convertirse en profesiones más complejas, tendentes a organizarse en sociedades profesionales

Dejando de lado los aspectos formales de la constitución de las sociedades profesionales, entramos a analizar su contenido, y definir su funcionamiento.

Por lo que se refiere a los socios, debemos tener en cuenta el carácter personalista de este tipo de sociedades. La Ley requiere que tres cuartas partes del capital y de los derechos de voto deberán pertenecer a socios profesionales, entendiéndose éstos como las personas físicas que reúnen las características mencionadas al inicio, es decir, el título universitario oficial y estar colegiado en el Colegio Profesional correspondiente. El mismo requisito se exige por el órgano de administración de la sociedad. Asimismo, en caso de separación de socios, la Ley también tiene sus particularidades. En este caso, e independientemente de la causa de la pérdida de la condición de socio profesional, éste será responsable por actividades realizadas en el momento en que todavía formaba parte de la sociedad.

En caso de muerte del socio, y coherentemente con el carácter personalista de la sociedad y de su propia naturaleza, se puede pactar previamente que las acciones o participaciones correspondientes a este socio no puedan ser trasmitidas mortis causa a sus herederos.

Un punto crucial de esta nueva Ley es la responsabilidad de los profesionales, en la medida de dar garantías a los terceros que requieran sus servicios. Se establece que la responsabilidad será tanto por la sociedad como para los profesionales que forman parte de ella, sean socios o no los sean, que hayan intervenido en la operación.
Por lo que se refiere a las deudas sociales, la Ley prevé el sistema propio de las sociedades de capital, es decir, que de las deudas sociales responderá la sociedad con su patrimonio. Ahora bien, se introduce una precisión que consiste en que de las deudas derivadas de los actos profesionales responderán solidariamente los profesionales que hayan intervenido en la operación y la sociedad.

Por lo tanto, en cuanto a las deudas y a nivel de responsabilidad, se deja indemnes a los profesionales de la sociedad que no hayan intervenido en la operación que ha generado la presunta negligencia.

No obstante, y con la finalidad nuevamente de dar más garantías a los terceros que contratan los servicios profesionales, se obliga a la sociedad profesional a contratar un seguro para cubrir la responsabilidad de sus profesionales. Con esta obligación se protegen los derechos de los terceros y de los profesionales. A pesar de esto, dicho seguro obligatorio de responsabilidad no es incompatible con el hecho de que los profesionales que forman parte de la sociedad profesional tengan, a título individual, su propia póliza de responsabilidad civil, con la finalidad, en este caso, de salvaguardar la responsabilidad de otros profesionales de la sociedad que no hayan intervenido en la operación.

Una particularidad que introduce la Ley de sociedades profesionales es la posibilidad de repartir de forma desigual los beneficios de la sociedad, es decir, se prevé la opción de introducir en los Estatutos de la sociedad el sistema y la forma de distribución de beneficios entre los socios. Los Estatutos determinarán, por lo tanto, el sistema o el grado de participación de los socios en el reparto de dividendos que se acuerde anualmente al final de cada ejercicio. Dicho reparto deberá ser aprobado necesariamente por la Junta.

Finalmente, cabe tener en cuenta que dicha ley es obligatoria para las profesiones que reúnan los requisitos establecidos en ella. Por lo tanto, no se contempla la posibilidad de renunciar a la constitución de sociedades de este tipo, ya que, a partir del mes de julio pasado, todas las profesiones que cumplan las características marcadas por la Ley, obligatoriamente deberán organizarse mediante lo establecido en la citada norma.

En definitiva, con la Ley de sociedades profesionales, se regulan finalmente sectores que han evolucionado de una forma muy rápida en los últimos años. Actualmente podemos beneficiarnos de una normativa que establece un marco legal de funcionamiento de estas profesiones que además da respuesta a la realidad de las mismas y, paralelamente, ofrece más garantías tanto a profesionales como a terceros.

Un despacho puntero en materia de Derecho Penal

Panadero y Rico. Abogados dirige asuntos y asesora en materias como Derecho Civil, en general: obligaciones y contratos, sucesiones, etc., y en las especialidades de Derecho de Familia y de Arrendamientos; Derecho Mercantil, en sus especialidades de Sociedades y Concursal, Urbanístico, Penal, Laboral y Administrativo, partiendo de un planteamiento profesional basado sobre todo en parámetros tan fundamentales como preparación, experiencia y confianza. Para ello ofrece esencialmente el asesoramiento de empresas y particulares, la asistencia negocial a sus clientes en general y, si no se alcanzan soluciones extrajudiciales, asumen la dirección jurídica de los procesos que se les encomiendan en aspectos litigiosos.

Historia y actualidad
Constituido en el año 1983 por Javier Panadero Delgado, en 1989 se enriqueció con la incorporación de Ángel María Rico Navarro, procedente de la Judicatura, que ya ejercía desde 1985. El resto de los letrados que se integran actualmente en la entidad son Javier de la Calle Gómez y Ana María Turrillo Laguna. El bufete se integra en la organización "Corporación Europea de Abogados".

Un despacho actualizado
El despacho está dotado de los más modernos medios telemáticos e informáticos que le permitirán afrontar sin dificultad el reto que supondrá la inminente puesta en funcionamiento del programa LEXNET, por el que la presentación de escritos y la notificación de resoluciones se llevarán a cabo a través de Internet mediante un sistema de firmas digitales certificadas. La política del despacho siempre ha sido no escatimar medios para que sus componentes estén plenamente al día en materia de reformas legislativas asistiendo permanentemente a jornadas de formación y divulgación.

Curricula
La trayectoria del bufete hasta el momento presente se ha basado en colaborar persistentemente con la Administración de Justicia en el ejercicio de la Abogacía, además de desempeñar cargos relevantes en los órganos de representación de la abogacía provincial y regional. Así, Javier Panadero fue Secretario electo del Colegio de Abogados de Ciudad Real entre 1985 y 1997, mientras que Ángel María Rico fue Consejero del Consejo de la Abogacía de Castilla-La Mancha desde 1991 hasta 2001, siendo los dos últimos años de ese periodo Vicepresidente de la Institución y habiendo logrado la distinción como Miembro de Honor del mismo en 2003.

Satisfacción del cliente
El despacho goza de un reconocido prestigio por sus intervenciones en defensa de sus clientes tanto en el ámbito jurisdiccional provincial de Ciudad Real como en la Audiencia Nacional, habiendo sido pioneros en la defensa de causas ante el Tribunal de Jurado. La combinación de una alta especialización en Derecho Penal Económico y Derecho Mercantil, Concursal y Societario le permiten ofrecer a sus clientes un servicio de absoluta garantía en estas materias.

PANADERO Y RICO. ABOGADOS, S.L.
Tel. 92 625 54 50/92 622 79 03
Fax. 92 625 54 53
Plaza Mayor, nº. 22, 1º D y E.
13001 - Ciudad Real
panaderoyrico.abogados@gmail.com

Incertidumbre en el mercado de los carburantes. Pongan un poco de orden, por favor

Eduardo Espejo Iglesias
FIDE Asesores Legales y Tributarios
eduardo.espejo@fide.es

Dicen que un pequeño cambio en una ley hace quemar bibliotecas enteras. Poco se podían imaginar los protagonistas del mercado de los combustibles y carburantes, y especialmente los nuevos actores del sector de los biocarburantes, que la falta de iniciativa y/o acierto normativo de los últimos tiempos en toda la legislación, que da forma y marca el ritmo de este mercado, les colocaría en la actual situación de incertidumbre, que ya ha hecho quemar y quemará los informes, balances y cuentas de resultados de más de una empresa que no hace tanto veía que se encontraban en un mercado de futuro.

El carburante en general y el biocarburante en especial, productos estratégicos desde la cuna, y foco de toda clase de pasiones, han pasado de provocar un interés extremo para empresarios y consumidores al desencanto actual. Entre todos los sujetos implicados destacan sin duda las empresas productoras de biocarburante. El escenario normativo actual y los movimientos del mercado han colocado a estos empresarios en una situación tan especial que todo apunta a que van a tener muy difícil el retorno de su inversión. Y cuando hablamos de situaciones especiales, basta con echar un vistazo al precio de la materia prima de estas empresas productoras. El precio del aceite de origen vegetal crece día a día hasta incluso superar el precio del producto que trata de sustituir, el gasóleo. Por lo tanto, si al precio de la materia prima le añadimos además el coste de producción, el resultado es un biodiesel carísimo comparado con el gasóleo, en definitiva un producto no competitivo. En estas circunstancias difícilmente la demanda se va a decantar por estos productos a no ser que el factor "conciencia ecológica" cambie la situación, y de eso en España andamos bastante faltos.

El papel de la Administración

Si las propias sinergias del mercado en los últimos años han tocado seriamente las expectativas de este negocio, está siendo en gran medida la propia Administración la que está haciendo tambalear su futuro al no existir una política clara, y si ésta existe se encuentra eternamente anclada en la provisionalidad. Un ejemplo de ello son las importaciones subvencionadas, y en consecuencia a un bajísimo precio, del biodiesel de origen estadounidense. Ante la imposibilidad de competir con estos precios, esto ha llevado a los productores españoles a verse obligados a parar sus plantas e importar el biodiesel, cambiando su rol de productor por el de comercializador. Y no solo salen perjudicados con esta situación los productores, porque a pesar de que podríamos pensar que esto beneficia al consumidor, ya que el precio es más barato, un precio subvencionado es un precio irreal y por lo tanto genera un mercado ficticio.

Medidas de control

Ante esta situación, muchos países han optado por protegerse adoptando un sistema de cuotas como es el caso de Francia, Italia y Portugal. Pero en España aún no se ha fijado ninguna medida de control y el mercado es absolutamente libre. Mientras los países de nuestra área de influencia están protegiendo sus industrias nacionales con políticas proteccionistas y conservadoras, nosotros seguimos con la bandera de la libertad sin control y esto solo está generando problemas y perjuicios a los intereses endógenos. Se necesita con urgencia una política antidumping y de derechos compensadores, pero esta solución no puede ser ni la única ni la primera porque conlleva una respuesta muy lenta al tener que coordinar y aunar el procedimiento en la normativa aduanera comunitaria.

Y si prestamos atención al sector del carburante en general, ¿cómo se entienden ahora los objetivos políticos y legislativos asociados a unos tipos tributarios en donde el Impuesto Especial del Gasóleo es 0,278 euros por litro y el de la Gasolina 0, 40292 euros por litro si actualmente el precio de venta al publico del gasóleo y de la gasolina son iguales? ¿Eso quiere decir que el coste de producir gasolina es más barato que producir gasóleo? ¿Qué pasará entonces cuando la tributación sobre el gasóleo llegue a los 0,330 euros por litro que tiene que alcanzar en el año 2012? ¿Qué pasará cuando el gasóleo sea más caro que la gasolina? ¿Se conformarán los transportistas con esta situación?

Si tenemos un horizonte inevitable de subida de tributación sobre el gasóleo a 0, 330 euros por litro en el año 2012, ¿no podría utilizarse esta subida en solucionar los problemas que ya están hoy en el mercado? ¿Sería, por ejemplo, tan descabellado pensar, como ya se está haciendo en otros países de nuestro ámbito europeo, que esa subida en la recaudación se destine a subvencionar y fomentar el uso de los biocarburantes en el transporte o en conseguir que el gasóleo de calefacción sea más ecológico al mezclarlo con bio? Inglaterra fue el primer país y más tarde Francia e Italia en adoptar las llamadas "Economías de energía". ¿Por qué España no?

El Reglamento de Defensa de la Competencia

Luis Berenguer
Presidente del Comité Nacional de la Competencia

El Reglamento de Defensa de la Competencia, aprobado en los últimos días del pasado mes de febrero por el Real Decreto 261/2008, es el último eslabón en la cadena de grandes cambios que ha experimentado en poco más de seis meses el sistema español de defensa de la competencia. La nueva Ley de Defensa de la Competencia (Ley 15/2007, de 3 de julio) fue publicada en el BOE a comienzos del último verano aunque retrasó su entrada en vigor hasta el mes de septiembre. Fue entonces cuando entró en pleno funcionamiento la Comisión Nacional de la Competencia (CNC), la nueva institución independiente encargada de proteger la libre concurrencia empresarial frente a todo ataque contrario al interés público. La CNC integra en un único organismo público las funciones de los extintos Tribunal y Servicio de Defensa de la Competencia.

La Ley 15/2007 no se ha limitado a una mera reforma institucional, creando un nuevo organismo público que aglutinara funciones ya existentes. La creación de la CNC es la traducción administrativa de una transformación global del sistema español de defensa de la competencia, en busca de actuaciones más eficaces y acometiendo la necesaria armonización con la normativa europea. La nueva Ley 15/2007 ha supuesto un paso decisivo en la modernización del sistema español de defensa de la competencia, abordando cada una de sus áreas principales, desde la promoción de la cultura de la competencia a la aplicación privada de la normativa antitrust, pasando por la lucha efectiva contra los cárteles o el control de las concentraciones empresariales.

A pesar de la importancia de estas novedades, o precisamente por ello, la Ley 15/2007 no agotaba la reforma emprendida. La puesta en marcha de la CNC y la ejecución de sus nuevas prerrogativas precisaba el indispensable complemento reglamentario que la desarrollara. Por ello, junto a la habitual habilitación al Gobierno para el desarrollo reglamentario, la propia Ley precisaba en su disposición adicional segunda una autorización específica al Ejecutivo para que en el plazo de seis meses desarrollara determinadas materias: los procedimientos, el tratamiento de conductas de menor importancia y el sistema de clemencia o de exención y reducción de multas. El Reglamento de Defensa de la Competencia, aprobado hace apenas un mes por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, viene a realizar ese cometido, habiéndose cumplido rigurosamente con el plazo establecido por el Gobierno para este fin.

¿Cómo afecta a las empresas el nuevo Reglamento de Defensa de la Competencia?
Sin duda de muchas e importantes maneras que aconsejan una lectura detenida del mismo. En España la legislación de defensa de la competencia tiene su fundamento en el reconocimiento del derecho a la libertad de empresa en el marco de una economía de mercado que realiza el artículo 38 de la Constitución. La existencia de una competencia efectiva entre las empresas, recuerda el preámbulo de la nueva Ley, constituye uno de los elementos definitorios de la economía de mercado y, mediante la reasignación de recursos productivos a favor de los operadores más eficientes, sirve para lograr el incremento del bienestar del conjunto de la sociedad. Sin embargo era opinión común que el sistema español carecía de las herramientas adecuadas para la detección de los cárteles, una de las conductas anticompetitivas más dañinas que pueden desarrollar las empresas. Para remediarlo, la Ley 15/2007 introdujo en sus artículos 65 y 66 el llamado programa de clemencia, o sistema de exención y reducción de multas, siguiendo las pautas de programas similares existentes en la Comisión Europea y en otros países de la UE.

El programa de clemencia
La novedad del programa de clemencia y la necesidad de regular con detalle todas sus implicaciones aconsejó demorar su entrada en vigor hasta la aprobación del Reglamento de desarrollo de la Ley. De este modo el programa de clemencia comenzó a aplicarse el pasado 28 de febrero, tras la publicación en el BOE del Real Decreto 261/2008. Desde entonces las empresas o personas físicas participantes en un cártel pueden denunciarlo ante la CNC y solicitar una exención o reducción del pago de la multa a la que se verían sometidos, siempre que se den determinadas circunstancias (que aporten elementos de prueba que permitan comprobar efectivamente la infracción de la Ley o faciliten elementos de prueba que aportan un valor añadido significativo con respecto a aquéllos de los que ya disponía la CNC).

La exención o reducción de la multa que contempla este programa no es un asunto menor ya que los cárteles figuran entre las infracciones calificadas como muy graves en la normativa de competencia y pueden sancionarse con multas de hasta el 10% del volumen de negocios total de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la multa.

La correcta aplicación del nuevo programa de clemencia exige la absoluta garantía de confidencialidad para las empresas que se acogen al mismo. Así lo ha previsto el Reglamento de Defensa de la Competencia regulando la confidencialidad desde el mismo momento de la presentación de la solicitud. Una vez presentada ésta, el Reglamento detalla la necesaria cooperación del solicitante con la CNC durante todo el procedimiento de clemencia, debiendo facilitar toda la información y elementos de prueba que tenga a su disposición. Igualmente debe abstenerse de destruir, falsificar u ocultar información o elementos de prueba pertinentes relativos al

---

ENTREVISTA CON **José Antonio Alonso, Socio Director de DJV ABOGADOS**

La eficacia del equipo de DJV Abogados se basa en su capacidad de gestión integral de todos los aspectos relativos al funcionamiento empresarial

"La lealtad y el compromiso son valores que identifican a las grandes empresas"

El siempre complejo entramado jurídico de las empresas españolas es, en estos momentos de cambio generalizado, un área de intervención y toma de decisiones clave para los responsables de las mismas. Contar con un asesor que aporte soluciones integrales en todas las áreas del derecho de empresa supone una ventaja competitiva de la que es plenamente consciente el despacho jurídico DJV Abogados. Después de más de treinta años de intensa trayectoria en este ámbito, su Socio Director, José Antonio Alonso, nos habla de las claves de su crecimiento y de los criterios que le han llevado, junto a su equipo de cinco socios y dieciocho abogados, a asegurarse un lugar privilegiado como asesor interno de sus clientes.

DJV Abogados trata muchos ámbitos del Derecho. ¿Se consideran un bufete multidisciplinar?
La posibilidad de abordar todas las disciplinas del Derecho viene justificada por la experiencia de más de treinta años de práctica jurídica, pero nuestra especialidad es el Derecho de Empresa, con un criterio claro: la asistencia a las empresas desde fuera, pero con vocación e implicación como si fuéramos una asesoría interna. Conocemos los negocios de nuestros clientes y nos identificamos con ellos de tal forma que adquirimos un compromiso pleno, que siempre estará basado en los principios del rigor jurídico y la calidad en el asesoramiento. Todas las líneas de intervención legal en una empresa están interrelacionadas, son intrínsecas al funcionamiento del día a día de las organizaciones.

¿Cómo cree que ha evolucionado el asesoramiento a las empresas y la relación cliente-bufete?
Consideramos la empresa como núcleo de nuestra actividad, estudiando las necesidades de nuestros clientes como si fueran propias. Es lo que mejor hacemos, porque sabemos que la lealtad y el compromiso son valores corporativos que identifican a las grandes empresas, independientemente de su tamaño. Por eso hemos conseguido que nuestra labor se conciba como parte de su negocio, como una verdadera inversión rentable que repercute en el beneficio final, nunca como un gasto.

¿Qué novedades legislativas recientes le llaman más la atención?
La normativa sobre la que las empresas están más desinformadas es la relativa a la Ley de Protección de Datos, ya que por ignorancia se llevan a cabo prácticas que incumplen la Ley, y se cargan con multas muy elevadas. Leyes fundamentales para nosotros de este último año son las de Responsabilidad Medioambiental y la Ley de Suelo, novedades que afectan directamente al planeamiento y gestión urbanística. Por otro lado la Ley de Defensa de la Competencia afecta directamente a las operaciones societarias de fusiones y adquisiciones.

Áreas de especialidad

En la especialidad del Derecho de Empresa actualmente han cambiado mucho las cosas, ya que gran parte de los servicios están externalizados incluso en las grandes organizaciones. Todos los servicios forman parte de la vocación de atención al cliente propia de DJV Abogados: conoce muy bien el mercado inmobiliario y el urbanismo, el negocio de la distribución de grandes superficies de las nuevas tecnologías e Internet, o el sector financiero, en el que presta servicio a tres entidades bancarias (una Caja y dos Bancos), así como a una entidad de seguros. "Los procesos de comunicación que nos vinculan con estos clientes se basan en el conocimiento a fondo de sus sectores de actividad y sus negocios. Todo el despacho tiene vocación de servicio con el grado de satisfacción del que llamamos 'el jefe', que es nuestro cliente", comenta José Antonio Alonso, Socio Director del DJV.

¿Tiene previsto su despacho expandir sus servicios hacia otras comunidades autónomas?
Ya hemos afianzado nuestra actividad en Madrid, Castilla-La Mancha y Castilla-León, con despachos abiertos en Toledo y Valladolid además del de Madrid, pero trabajamos en toda España porque nuestros clientes son de ámbito nacional. Por ahora nuestra estrategia es de consolidación como despacho local en los puntos geográficos donde estamos situados, no como delegación.

DJV ABOGADOS
www.dejvabogados.com
djvabogados@djvabogados.com

cártel, así como de divulgar el hecho de la presentación de la solicitud o el contenido de ésta. Por último, el solicitante debe poner fin a su implicación en el cártel inmediatamente después de presentar su solicitud, excepto en aquellos casos en los que la CNC estime necesario que dicha participación continúe con el fin de preservar, en su caso, la eficacia de una inspección.

La puesta en marcha del programa de clemencia alcanzó el éxito esperado cuando se acometió su regulación: sólo en el primer día de aplicación del nuevo Reglamento se presentaron seis solicitudes de clemencia en el registro de la CNC. La identidad de los solicitantes y de los sectores afectados no puede desvelarse. Habrá que esperar unos meses hasta que estos primeros expedientes puedan dar sus frutos.

La puesta en marcha de la CNC precisaba el indispensable complemento reglamentario que la desarrollara

Conductas de menor importancia, cálculo de los umbrales y otras materias

Además del programa de clemencia existen otras materias de destacada importancia para las empresas cuyo desarrollo también ha acometido el Reglamento. Entre ellas debemos citar la regulación de las conductas de menor importancia (aquéllas que no son capaces de afectar de manera significativa a la competencia), previstas en el artículo 5 de la Ley 15/2007. El Reglamento dedica sus tres primeros artículos a detallar qué conductas deben entenderse incluidas en este concepto y cuáles no, atendiendo a diversos criterios, en especial la cuota de mercado de las empresas implicadas. El nuevo Reglamento también regula el cálculo de los umbrales (de cuotas de mercado y de volumen de negocios) a partir de los cuales existe la obligación de notificación ante la CNC de una operación de concentración económica, y recoge en sus anexos II y III los formularios ordinario y abreviado para la notificación de estas operaciones, junto a un formulario para la presentación de denuncias por infracciones de la Ley de Defensa de la Competencia en su anexo I. Además de estos formularios dedica más de la mitad de sus artículos a la regulación pormenorizada del procedimiento sancionador por conductas prohibidas y del procedimiento de control de concentraciones económicas previstos en la Ley 15/2007.

Sin embargo el carácter dinámico de la libre competencia empresarial que la CNC debe salvaguardar obliga a la institución que presido a una constante atención a los diferentes mercados y sectores económicos. Así, además de las habituales resoluciones, dictámenes, informes y estudios, la CNC complementará su actuación mediante la emisión de Comunicaciones que regularán aquellas materias en las que sea necesaria una regulación ágil y atenta a los aspectos más cambiantes del mercado. El Reglamento de Defensa de la Competencia regula el procedimiento para la elaboración de estas Comunicaciones con todas las garantías necesarias de modo que, al igual que la dinámica empresarial, la normativa de competencia pueda adaptarse con prontitud a los cambios necesarios para cumplir su misión de salvaguarda de la competencia efectiva en los mercados.

Programa de clemencia, formularios, procedimientos, conductas de menor importancia, Comunicaciones... El Reglamento de Defensa de la Competencia contiene información de suma importancia para cualquier empresa preocupada por lograr una adaptación correcta al nuevo marco jurídico diseñado por la Ley 15/2007.

Por último, la publicación del Reglamento ha coincidido en el tiempo con la aprobación de otra importante norma de desarrollo de la Ley: el Estatuto de la CNC, aprobado mediante el Real Decreto 331/2008, de 29 de febrero, en el que se establece la estructura organizativa del organismo, sus funciones y competencias. Ambas normas, Reglamento y Estatuto, permitirán la aplicación efectiva de la Ley 15/2007, con todos los efectos previstos por el Parlamento español. ▬

La Ley de Suelo de 28 de mayo de 2007

Álvaro de Diego Zambrano
Abogado, especialista en Urbanismo
Ex profesor de Derecho Administrativo

En el ejercicio del año 2007 el Poder Legislativo del Estado Español promulgó la Ley de Suelo de 2007 con la finalidad, según su artículo 1, de regular las condiciones básicas que garantizan la igualdad en el ejercicio de los derechos y en el cumplimiento de los deberes constitucionales relacionados con el *suelo* en todo el territorio estatal. Asimismo, establece las bases económicas y medioambientales de su régimen jurídico, su *valoración* y la responsabilidad patrimonial de las Administraciones Públicas en la materia, todo ello sobre la base de la sostenibilidad del desarrollo del territorio (artículo 2).

Con toda intención hemos fijado en cursiva los vocablos suelo y valoración, ya que, si bien el primero sin otra consideración es un concepto indeterminado dentro de todo el ámbito del Estado Español, la regulación de la valoración del citado suelo y su sostenibilidad responde ya a un contenido sustantivo, que pretende –nos remitimos a la lectura de la Ley– acabar con las expectativas del suelo en función de la ordenación, así como acabar con las valoraciones subjetivas basadas en aquellas expectativas. Si esa finalidad se consiguiese, está claro que ya no se hablaría más de la especulación del suelo o, lo que es lo mismo, el enriquecimiento injusto por parte de terceras personas que juegan con la necesidad de una vivienda, sentida por todos los españoles, salvo que volvamos al régimen de las cavernas.

Aunque el esfuerzo realizado por el Legislador es loable, lo cierto es que la citada Ley no consigue fijar el contenido del derecho de propiedad –rústica y urbana– y se queda siempre en los albores de una seudo-socialización de aquel derecho, imponiendo cada vez más limitaciones a las que ya existían en la Ley de 1956 y subsiguientes iniciativas legislativas, que al fin y a la postre no dieron ningún nuevo resultado.

Es conocido que el promotor del suelo, en el precio del mismo, ya en la fase dinámica de la venta, incorporaba como valor final no sólo su valor originario sino el de todas las limitaciones referidas a las cesiones obligatorias que había que efectuar a favor de la sociedad. Se creía que con las citadas cargas el aprovechamiento lucrativo quedaba éticamente justificado por mor de aquellas cesiones, ya para zonas verdes, ya para equipamientos, ya para patrimonio municipal del suelo, cuando en realidad se confundió la regla de que no es lo mismo valor y precio de las cosas.

Si decimos que la citada Ley tampoco ha podido definir cuál es el contenido de la función social de la propiedad, regulado en el artículo 33 de la Constitución, será, o bien porque la función social de la propiedad en el sistema capitalista occidental no tiene sentido y se reduce a un mero principio filosófico, o bien, la citada función social de la propiedad no puede quedar definida y enmarcada como pretende hacerlo la actual Ley en su Título V, Capítulo I, en el que sólo le dedica dos preceptos, que además ni siquiera son originales, pues el lector recuerda el llamado Registro Municipal de Solares, que tenía y tiene como finalidad poner en situación de venta forzosa aquellos solares que no se edificaban en detrimento de la Comunidad.

A este respecto quien decide la inclusión de una finca en el Registro de Solares es la Administración Pública Local, lo que da un margen de discrecionalidad a esa medida tan excepcional de venta forzosa del suelo, para que un tercero edifique en sustitución del anterior negligente, mediante la garantía de la concurrencia y una valoración de suelo objetiva, que nada o poco tiene que ver con el valor del suelo estrictamente considerado, siempre de conformidad a la situación de capitalismo liberal que entonces y ahora se vive.

Nos atrevemos a solicitar que otros interesados den también su opinión sobre el particular, habida cuenta que la Constitución Española en su artículo 47 declara que todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada. Nos tememos que en el actual régimen no todos van a poder disfrutar de una vivienda en los términos en que lo expresa el legislador Constitucional. No obstante el esfuerzo realizado no es baldío y abre una puerta a la esperanza que nunca es vana. ▬

ENTREVISTA CON **Rolando Rodríguez García, Fundador de ROLANDO RODRÍGUEZ ABOGADOS**

"La proliferación de leyes según cada C.A. dificulta la actividad urbanística"

La legislación debe ser flexible, clara y específica, sin incurrir en contradicciones de interpretación entre las diferentes comunidades autónomas. Ésta es la opinión de Rolando Rodríguez, fundador del despacho homónimo situado en Santa Cruz de Tenerife, pues el empresario se ve en muchas ocasiones coartado por los escollos de permisos que no llegan y por licencias tardías.

¿Cuándo se fundó el despacho y qué ámbitos legales cubren?
La fundación fue en 1958 y en la actualidad trabajamos tres abogados. Nos dedicamos al derecho mercantil, civil, administrativo, urbanístico. Tocamos también algo de penal. Nuestra especialidad, sin embargo, es el derecho urbanístico, administrativo y mercantil.

Desde su perspectiva, ¿cómo está evolucionando la legislación tanto en relación a la creación de leyes como a su aplicación en derecho mercantil, así como en otros ámbitos que afectan a las empresas?
En cuanto al derecho civil y mercantil, no ha habido gran evolución; pero en derecho urbanístico, sí. En este campo hay una proliferación de leyes según cada comunidad autónoma que acaba por convertirse en una jungla que hace difícil el desarrollo de cualquier actividad urbanística, concretamente en el campo del derecho turístico. En esos aspectos sí ha habido una evolución tremenda y existen muchas cortapisas para el desarrollo de las empresas.

¿Cuáles son los temas principales que demandan su asesoramiento?
Asesoramos a empresas y a sociedades sobre esos temas concretos a los que me he referido –derecho urbanístico y turístico. En nuestra comunidad autónoma se da un gran desarrollo de estas dos ramas del Derecho. Las empresas canarias están muy orientadas a estas dos actividades y necesitan un asesoramiento casi fijo, pues no pueden moverse sin el conocimiento de las leyes; esto es así debido a la lentitud de la Administración, que plantea una serie de dificultades en cuanto a las licencias y autorizaciones para las actividades turísticas. Las leyes en estos temas son farragosas y hace que las empresas queden coartadas en su actividad. La interpretación de las legislaciones urbanísticas locales incurre en contradicciones respecto a otras comunidades autónomas al no haber una unificación de doctrina; por ello es importante que haya normativas más claras.

¿Cuál debe ser el planteamiento de la empresa actual en relación a temas como la prevención de riesgos laborales?
Éste es uno de los temas que yo considero muy grave. En cuanto a la prevención y la seguridad en el trabajo, todos los empresarios actualmente están constantemente jugando con fuego pues ahora se han criminalizado, prácticamente, todas las faltas contra la prevención y contra la seguridad. Se le están exigiendo responsabilidades penales al empresario en cuestiones que deberían estar totalmente fuera del ámbito del campo del derecho penal, que es culpabilístico. No creo que el sistema de corrección de los accidentes laborales deba ser penal, sino sancionador.

ROLANDO RODRÍGUEZ ABOGADOS
www.rolandoabogados.com
despacho@rolandoabogados.com

ENTREVISTA CON **Alfonso Ussía Lizasoain, Nicolás Martín de Vidales y José Manuel Cuadros Roca, Socios de USSÍA & MARTÍN DE VIDALES ABOGADOS**

"Para asesorar es necesario ofrecer un trato cercano y ser competente en la materia"

En un mundo cada vez más global y normalizado, el asesoramiento del abogado se considera fundamental antes de tomar cualquier decisión en el ámbito laboral, mercantil o tributario, por su segura repercusión en el resto de áreas. La competencia profesional y la proximidad con el cliente es la filosofía que rige el despacho de Ussía & Martín de Vidales Abogados, fundado en 1994, y a cuyos socios entrevistamos.

¿Cuáles son sus áreas de especialidad?
Nos dedicamos a Derecho Laboral -especialmente en temas colectivos de negociación-, a Derecho Mercantil -tanto en fusiones como en asesoramiento a empresas y contactos con la rama civil-, y al asesoramiento tributario. Es imposible asesorar bien en el mundo laboral y mercantil si no hay un conocimiento profundo de las consecuencias fiscales de una decisión.

¿Cómo ha ido evolucionando la relación sindicatos-patronal?
Antiguamente la ideología era un elemento fundamental en la negociación, mientras que ahora la relación es muy fluida, pero mucho más técnica.

¿Qué importancia está adquiriendo en los nuevos convenios la conciliación de la vida laboral y familiar?
Se han producido unas normas muy específicas que han otorgado muchos derechos que antes se concedían en los convenios colectivos. En cualquier caso, hay que adaptarlas a los convenios colectivos porque admiten muy poca discusión.

¿Sigue siendo España un país interesante para los holdings y las grandes empresas internacionales?
Vivimos en un mundo globalizado y España es interesante para cualquier tipo de inversor extranjero. También las compañías españolas son importantes inversoras y realizan adquisiciones y fusiones, tanto en Iberoamérica como en la Unión Europea. El primer semestre de 2007 fue muy bueno, con grandes operaciones, mientras que en el segundo se empezó a notar un cierto parón, y ahora mismo estamos viviendo un *impasse*, a la espera de acontecimientos. Sin embargo, todas aquellas operaciones que responden a una necesidad de los clientes se hacen, independientemente de lo incierto de la situación.

¿Cuál es el papel del abogado en la toma de decisiones?
Cualquier movimiento en lo tributario, mercantil y laboral tiene repercusiones en el resto de áreas, por lo que el asesoramiento de un abogado es fundamental.

¿Cuáles son sus planes de futuro?
Nuestro objetivo es seguir en el mundo del Derecho, que nos apasiona. Solamente creceríamos con colaboraciones con otros despachos si pudiéramos seguir manteniendo nuestra filosofía en cuanto a competencia profesional y proximidad al cliente.

USSÍA & MARTÍN DE VIDALES ABOGADOS
Tel. 91 598 27 00

ENTREVISTA CON **Fernando Sales, Socio de FABREGAT, PERULLES, SALES, ABOGADOS**

"Conocer la idiosincrasia de un país es fundamental para la internacionalización empresarial"

La Firma ofrece, en su despachos de Barcelona, Cambrils (Tarragona) y Pollença (Mallorca), asesoramiento jurídico a empresas, particulares e inversores nacionales y extranjeros en sus transacciones nacionales e internacionales. Las áreas de ejercicio de la Firma incluyen disciplinas de Derecho privado y de Derecho público, entre las que pueden ser destacadas el Derecho Inmobiliario, Urbanístico, Medioambiental, Energético, Mercantil, Empresa Familiar, Procesal y Concursal.

¿Qué ventajas competitivas aporta a las empresas que asesoran la dilatada trayectoria de los fundadores del despacho?
Además de un profundo conocimiento de la concreta materia jurídica de que se trate, hemos enfocado nuestra actividad al sector empresarial nacional e internacional. Para ello, contamos con un equipo con una sólida formación en idiomas, y lo que es más importante, el profundo conocimiento de las distintas sociedades, que nos ha ofrecido el hecho de haber vivido y trabajado en estados de la UE. Tales circunstancias son ventajas indudables. Esencialmente, la integración en una determinada sociedad, nos permite entender mejor su idiosincrasia, su filosofía, su forma de pensar, de entender y afrontar los negocios. Ello nos permite comprender mejor la necesidad de cada cliente, lo que nos ayuda, en definitiva, a prestar un asesoramiento más eficaz, dinámico y personal.

Destaca su amplia experiencia personal en otros países de la UE. ¿Qué cuestiones de derecho internacional son las que generan más consultas?
Básicamente son tres. La primera, relativa a los requisitos de implantación, en su caso, expansión, de una actividad, lo que incide en la elección de la forma societaria que pueda

ser adoptada. La segunda, los medios para minimizar el riesgo de las transacciones internacionales, lo que a su vez incide en el ámbito de la contratación, y del aseguramiento del crédito. La tercera, la planificación fiscal de la operativa.

En un momento en que la internacionalización de las pymes es una necesidad competitiva ineludible, ¿qué pueden aportar a este segmento empresarial en cuanto a sus intereses de expansión internacional?
La red de colaboradores que mantenemos en Europa nos permite dar una respuesta a la cuestión que se nos presenta considerando, desde el inicio, el panorama legislativo con el que la compañía se va a encontrar en el país de destino. Ofrecemos, por tanto, un asesoramiento ex ante, ya que entendemos que ello permite planificar las inversiones adecuadamente, consiguiendo, finalmente, dotar de una mayor seguridad al tráfico internacional y consiguiente fluidez en las transacciones.

FABREGAT, PERULLES, SALES, ABOGADOS
www.fabregat-perulles-sales.com
fps@fabregat-perulles-sales.com

ENTREVISTA CON **Marcos García-Montes, Fundador del BUFETE JURÍDICO MARCOS GARCÍA-MONTES**

Marcos García-Montes considera que el empresario está desprotegido en nuestro actual sistema judicial

"El pueblo juzgado por el pueblo es la máxima expresión de la democracia"

El despacho del famoso abogado enmarca su actividad en la prevalencia de los derechos humanos

Hacer valer los derechos humanos es la filosofía del bufete jurídico Marcos García-Montes, por donde han pasado algunos de los casos con mayor resonancia mediática de la jurisprudencia española. Los abogados que componen el despacho tienen que cumplir tres condiciones: ser buenos juristas, personas con vocación y tener humanidad para poder entender a los clientes que defienden. García-Montes nos da su punto de vista sobre el sistema judicial y legal español.

¿Cómo definiría el sistema penal de nuestro país?
Es un sistema muy garantista de los derechos humanos, posiblemente entre los primeros del mundo, y buena prueba de ello es el caso Guantánamo, donde yo intervine, que en julio de 2006 absolvió al talibán español "Hmido". El Tribunal Supremo, a petición nuestra, tuvo la valentía de condenar la situación de los presos de Guantánamo. El sistema penal también tiene sus problemas, como la masificación, pero yo creo que la ley del jurado ha traído nuevas expectativas. Los que somos juradistas la añorábamos, ya que el pueblo juzgado por el pueblo es la máxima expresión de la democracia.

> *"Desde hace más de 10 años estamos ganando procedimientos por violación de los derechos humanos o fundamentales"*

Usted es un abogado de personas de gran relevancia empresarial. ¿Está el empresario especialmente expuesto a un mayor riesgo de tener problemas jurídicos?
Desde el Código Penal de 1995 se han criminalizado conductas mercantiles, societarias e incluso laborales, de tal forma que, hoy en día, si un abogado quiere sentar en el banquillo al consejo de administración de una compañía o a un órgano rector, lo sienta inmediatamente. Con esta nueva ley los empresarios están completamente desprotegidos, si bien es cierto que hay conductas dignas de alabanza, como por ejemplo los delitos sociales contra la seguridad de los trabajadores.

¿Qué opina de la aplicación de leyes de ámbito penal a empresarios en cuestiones relacionadas con el medio ambiente?
Me parece que nuestro código penal está bien ordenado, aunque hay discrepancias. Yo estoy a favor de que a las empresas que producen vertidos y daños a la ecología se las pueda sancionar. Pero hay otro tipo de delitos, como las construcciones, que deberían empezar y acabar en la vía civil o administrativa.

En el caso Fago, en el que Santiago Mainar se inculpó de la muerte del alcalde de Miguel Grima, ¿cómo se realiza la defensa? ¿Qué consideraciones éticas, al margen de las legales, suscita?
Los abogados somos profesionales que defendemos a la persona, no al delito, ni hacemos sociedades con los delincuentes. Nuestra labor es sólo jurídica y la gente no logra entender que a mí no me importa lo que haya hecho mi cliente, sino que me importa lo que se le prueba a mi cliente dentro de un proceso. Desde hace más de 10 años estamos ganando la mayoría de los procedimientos por violación de los derechos humanos o derechos fundamentales, por ejemplo, una intervención telefónica, unas declaraciones o un registro mal hechos.

En el caso Fago, Santiago Mainar se inculpa de la muerte del alcalde Miguel Grima en una declaración que es absolutamente inviable por muchos motivos, por lo que nosotros mantenemos que es una mentira que dijo porque estaba harto de que el pueblo entero estuviese sometido a sospecha. Está claro que, pese a su versión, no fue él.

Un abogado mediático

Marcos García-Montes es sin duda uno de los abogados más conocidos en nuestro país, y sin duda también uno de los más particulares. En el Tribunal Supremo llegaron a decirle que era un "abogado romántico", aunque el comentario conllevaba un tono un tanto crítico. "Y otro magistrado amigo", cuenta García-Montes, "también me dijo que mi problema era que yo me metía demasiado en los asuntos, cuando para mí es todo un halago. Otro me comentó, hace 30 años, que yo iba 20 años por delante de los abogados españoles". Pero lo cierto es que ya lleva 37 años ejerciendo su profesión.

¿Cuál es, o debería ser, la relación entre ética y legalidad?
En mi despacho somos aconfesionales, únicamente tenemos como meta los derechos humanos. La ética de nuestros abogados tiene dos principios fundamentales en la profesión, que son la independencia y la libertad en el ejercicio de la abogacía. No podemos hacer abogacía a la carta. La gente tiene que entender que la abogacía es la máxima expresión de la democracia.

> *"En mi despacho somos aconfesionales, únicamente tenemos como meta los derechos humanos"*

¿Qué dificultades añadidas presentan los casos en que confluyen intervenciones de varios países?
En el caso Guantánamo el problema que hubo fue que la policía española, sin que la enviara el juez Garzón ni el Consejo General del Poder Judicial, apareció por allí y entrevistó a mi cliente y al cónsul, y esto lo invalidó el Tribunal Supremo. Hay muchos conflictos en Derecho Internacional sobre todo en tema de secuestro de menores y separaciones de personas que tienen residencia en España y otro país, sobre todo en países árabes. Cuando termina la vía nacional podemos acudir a la Comisión Europea de los Derechos Humanos de Estrasburgo o al Comité para los Derechos Humanos de la ONU de Ginebra, las dos opciones que nos permite la legislación internacional.

> *"El sistema penal español es muy garantista de los derechos humanos"*

¿La Unión Europea funciona como si fuera un solo país en relación a la aplicación de la legalidad?
El Consejo de Europa unificó a los países de la Unión Europea, y aquellos que han firmado la Convención de los Derechos Humanos de Roma de 1950 tienen obligaciones y derechos. El derecho de los ciudadanos se traduce en que una vez que se termina el Recurso de Amparo del Tribunal Constitucional puedes acudir a Europa, como nosotros hicimos con el caso Rumasa, que ganamos en junio de 1993.

Contra el maltrato, educación

Marcos García-Montes, preguntado acerca de la nueva legislación sobre la violencia de género, afirma que "la legislación es cuestionable, porque no se equipara al hombre y a la mujer. Yo he tenido problemas, incluso personales, por llamar terroristas domésticos a los que matan o lesionan a las mujeres, y a los que quiebran su autoestima con insultos y vejaciones. Y también he tenido problemas con mujeres a las que he dicho que también es terrorismo pegarse un cabezazo contra la pared por recomendación de su abogado y decir que ha sido su marido. Me parece igual de impresentable, porque no se pueden frivolizar las situaciones tan dramáticas que están ocurriendo en España".
Según el letrado, "la solución pasa por una justicia preventiva y no retributiva, es decir, educar a los ciudadanos en que todos somos iguales y que hombres, mujeres y homosexuales tienen los mismos derechos y obligaciones, aunque seamos distintos".
En cuanto al discutido sistema de cuotas por razones de género, García-Montes lo desaprueba: "Colocar a hombres y mujeres florero por el simple hecho de ser mujer o hombre, y no por sus conocimientos, es demencial, lamentable y una frivolidad".

BUFETE JURÍDICO MARCOS GARCÍA-MONTES
www.marcosgarciamontes.com
bufetejuridico@marcosgarciamontes.com

ENTREVISTA CON **Juan Hernández-Canut, Socio Director de J.Y. HERNÁNDEZ-CANUT ABOGADOS y Miembro de La Corte de Arbitraje de Madrid**

"El arbitraje es una gran evolución del Derecho, especialmente de empresa"

J.Y. Hernández-Canut Abogados está especializado en asesoría de empresas y en Derecho Procesal de Tribunales y Arbitral

El arbitraje supone una forma de resolución de litigios, todavía poco aprovechada en España, que comporta importantes ventajas para muchos ámbitos de decisión de las empresas. Ésta es la opinión del especialista Juan Hernández-Canut, socio del despacho indicado que, creado en 1950, es hoy una sociedad formada por ocho letrados. Ha llevado a cabo un recorrido centrado en todas las ramas del Derecho, vinculándose especialmente al Derecho Internacional, al Procesal y a los Arbitrajes. El despacho está asociado a la Red Internacional de Abogados "Lex Fori".

¿En qué áreas de especialización destacan y cuál es su filosofía de trabajo?
Nuestra dedicación es constante a los temas mercantiles, fiscales, societarios, civiles y administrativos, que conllevan la tramitación de todos los procedimientos litigiosos derivados. El éxito en los procedimientos, tanto arbitrales como judiciales, está fundamentado en la experiencia, que nos aporta por un lado capacidad de reacción y, por otro, disponer de estrategias inteligentes para dar la respuesta adecuada de cara a cada cliente. Ésta es la ventaja competitiva de un despacho tradicional y relativamente pequeño como el nuestro: después de casi sesenta años de vida profesional podemos garantizar la excelencia de calidad con los costes idóneos.

Juan Hernández-Canut, Socio Director de Hernández-Canut Abogados, con José Ignacio Fernández-España, uno de los socios del bufete

Como experto, ¿cree que el cambio de ciclo económico es un momento en que se reactivan las operaciones corporativas?
Dadas las actuales circunstancias de mercado, no es en absoluto descartable que se den cambios en la línea de las fusiones o adquisiciones por parte de las empresas. Sabemos que la desaceleración económica va a traer como consecuencia problemas de tesorería y, a la vez, va a generar operaciones de reestructuración, acuerdos de joint-venture o escisión de empresas de muy diversos sectores. En estos casos tenemos plena capacidad de intervención porque ofrecemos un concepto de asesoría integral, incluidos los temas relacionados con la fiscalidad de las operaciones.

El arbitraje está adquiriendo protagonismo para la solución de contenciosos entre empresas. ¿Cuáles son sus ventajas, en relación a dirimir las diferencias ante un juez?
Soy un auténtico convencido de las ventajas del arbitraje. Los árbitros son profesionales muy cualificados que garantizan en un plazo de tiempo fijo y preestablecido la solución del litigio, lo cual abarata muchos costes añadidos de procedimientos judiciales que se prolongan durante varios años. En un plazo medio de un año se incluyen todos los pasos que van desde la selección del árbitro, hasta el laudo final que da la razón o la quita, teniendo en cuenta que el procedimiento arbitral no incluye recursos ordinarios.

Claves sobre el arbitraje

El árbitro es una figura independiente nombrada de mutuo acuerdo por las partes en conflicto y encargada de la resolución del mismo. La decisión resultante o laudo arbitral, basado en derecho la mayoría de las veces, "sirve", según Hernández-Canut, "para dirimir el litigio en un plazo de tiempo muy breve respecto a lo que supone un procedimiento judicial ordinario".
La diferencia estriba en que la aceptación del árbitro por las dos partes implicadas procede de su voluntad a través del contrato y los árbitros son personas de la mejor cualificación profesional para dirimir la controversia.

J.Y. HERNÁNDEZ-CANUT ABOGADOS
Pº de la Castellana, 144
28046 Madrid
Tel. 91 457 60 00
Fax 91 344 03 27
abogados@jyhernandez-canut.com

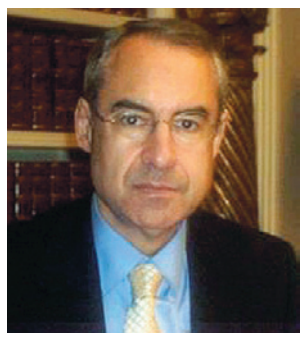
ENTREVISTA CON **Esteban Ceca Magán, Fundador de CECA MAGÁN ABOGADOS**

Ceca Magán Abogados es una de las primeras boutiques jurídicas especializada en derecho laboral

"Hemos de ensalzar el grado de protección que hoy ostentan los trabajadores por cuenta ajena"

Los grandes bufetes, hace 35 años, no tenían departamentos de Derecho Laboral, huían de esta rama "pobre" del Derecho, tal como explica Esteban Ceca Magán: "Había un componente vocacional muy condicionante en quienes comenzábamos a dedicarnos al asesoramiento empresarial, enfrentándonos ante los Tribunales laborales con las entonces incipientes Centrales Sindicales sin legalizar. Se trataba de un sistemático juego en campo contrario, con adversarios en gran parte clandestinos. Nacíamos sencillamente de nuevo y desde cero".

Usted ha definido la rama del Derecho Laboral como "extremadamente depauperada". ¿Cuál es el significado de dicha afirmación?
No es ningún descubrimiento afirmar que la Justicia funciona deficientemente en España, y se señala como uno de los males endémicos nacionales y sin pronta solución en temas tan importantes como el de la celeridad, la no generación de indefensión, la garantía de seguridad jurídica, el abaratamiento de costes y la propia justicia singular que de la Administración de Justicia se tiene derecho



a obtener. Y si todo cuanto antecede resulta polivalente para las diversas ramas jurídicas y su Administración Judicial, se destaca más aún en el ámbito laboral; es lo que he denominado en múltiples ocasiones como depauperación de la Justicia en el ámbito laboral.

¿Le afecta la creciente internacionalización de la actividad empresarial que tanto está cambiando las firmas legales?
Nuestros interlocutores se internacionalizan y ello nos ha llevado a incorporar abogados que respondan a las exigencias de un asesoramiento legal en otros idiomas y en coordinación con otras jurisdicciones. Estamos viviendo un momento apasionante en los despachos, que nos ha permitido organizarnos y gestionarnos para responder a las exigencias de un cliente más sofisticado y con una actividad más internacional. Esto es muy claro en el área laboral, ya que las peculiaridades de nuestro ordenamiento nos convierten en grandes aliados de los directores de RRHH a la hora de comunicarse con sus matrices.

En su trayectoria profesional, ¿cuáles han sido los cambios sustanciales en el ámbito de los derechos y obligaciones de los trabajadores, así como las nuevas leyes en esta materia?
Si antes denunciábamos la lentitud de la Justicia, incluida la laboral, hemos de ensalzar ahora el grado de protección que en la actualidad ostentan los trabajadores por cuenta ajena. Los diferentes Gobiernos vienen otorgando un conjunto de derechos, generales y sectoriales y coordinando políticas sociales para que la UE no sea sólo un conjunto de Estados con libertad de movimiento de capitales, sino también de mano de obra, segura y protegida igualitariamente. Podemos destacar la ingente diferencia normativa, en materia de protección social, de igualdad del hombre y mujer trabajadores, así como de conciliación de las vidas familiar y laboral, que hoy día impera en los países más avanzados.

CECA MAGÁN ABOGADOS
www.cecamaganabogados.com
Tel. 91 345 48 25

La contratación en España y las nuevas realidades de la unificación de Europa

La movilidad laboral de la mano de obra a nivel europeo va siendo una realidad sociológicamente impuesta y consiguientemente normativizada. Que un trabajador cotice y trabaje en un determinado país y concluida su vida laboral activa perciba su pensión de jubilación en otro Estado en el que haya fijado su residencia es algo ya tan habitual como la normativa reguladora de la conciliación de la vida familiar y laboral. La existencia de empresas supranacionales intracomunitarias está ajustando los tipos de contratación en varias naciones para evitar así el vacío normativo que se produciría entre una realidad social y económica imparable y una carencia de regulación que generase inseguridad jurídica y conflictos judiciales, "estando ya, por ello, muy próximos a convertir en realidad esa universalidad de cobertura, no sólo en materia de seguros sociales y de protección pública, sino fundamentalmente en lo atinente en los derechos y obligaciones de todos los trabajadores por cuenta ajena del espacio europeo", concluye Esteban Ceca Magán.

ENTREVISTA CON **Ignacio Rancaño, Socio de RANCAÑO ABOGADOS**

"La Ley Concursal es el cauce más adecuado para afrontar situaciones de insolvencia"

Especialistas jurídicos en la materia opinan que, aunque perfectible, el Concurso es una solución para la previsible situación de crisis empresarial de nuestro país

"La ya no tan nueva Ley Concursal supone un intento de adecuar los efectos del estado de insolvencia de las personas físicas y jurídicas a la realidad económica actual, tan distinta a la de hace no ya un siglo sino a la de hace treinta años", así opina Ignacio Rancaño, socio del despacho homónimo sito en Sevilla y fundado en 1974, cuya trayectoria ha venido ligada al Derecho Mercantil y Civil. Sin embargo, las exigencias requeridas por sus clientes y las necesidades del mercado legal han hecho que el despacho ofrezca sus servicios en otras áreas como las de Inmobiliario, Urbanismo y Edificación, Concursal, Reestructuraciones Empresariales, Energías Renovables y Medio Ambiente, Litigios y Resolución de Conflictos.

Reflexión sobre la Ley Concursal

A la pregunta sobre ventajas e inconvenientes de la Ley Concursal, el Sr. Rancaño responde: "Las soluciones que propone la nueva Ley Concursal a la situación del concurso como consecuencia de un estado de insolvencia permanente o provisional son la liquidación o el convenio, soluciones que entendemos adecuadas pero que para llegar a ellas hay que recorrer un camino que puede ser más o menos largo pero que se torna necesario. Se barruntan tiempos de crisis y entendemos que con la Ley Concursal, el concurso es el cauce más adecuado para afrontar la situación de insolvencia, sobre todo teniendo en cuenta el nivel de exigencia y responsabilidad que tienen los administradores de las empresas" y añade "Como toda norma, la Ley Concursal es perfectible. En tal sentido, podríamos apuntar la conveniencia de ampliar el plazo límite para la elaboración del Informe de la Administración Concursal, tanto en la fase inicial como en la posterior al trámite de impugnación. También requeriría algunos retoques el trámite incidental así como clarificar la incidencia concursal en algunas figuras de colaboración empresarial, tales como las UTES, etc."

¿Qué ventajas competitivas aporta a las empresas que asesoran?
El despacho en su evolución ha creado su propia cultura y estilo, latiendo siempre dentro de él su vocación de futuro, y consiguiendo que el mercado reconozca sus cualidades diferenciales para que los antiguos y nuevos clientes le otorguen confianza. Nuestra clientela abarca desde corporaciones multinacionales, pasando por pequeñas y medianas empresas hasta personas físicas con vocación empresarial. Ello nos permite, por una parte,

una proximidad a los órganos de decisión de las empresas, conociendo su filosofía en la gestión, afanes personales y propósitos a medio y largo plazo, por otra, tener la necesaria elasticidad y capacidad de adaptación a las características de la empresa, su aptitud y posibilidades de resultado en el asunto encomendado. Del mismo modo, en el marco de asesoramiento integral a la empresa, prestamos una especial atención a lo que podríamos llamar subespecialidades en áreas jurídicas muy concretas. Es algo como mantener varias boutiques en un gran almacén.

Uds. asesoran a las empresas en materia de derecho concursal. ¿Es posible compaginar la estandarización de los servicios básicos, imprescindibles en cualquier actividad, con el trato personalizado y confidencial?
Decía un profesor mío de la Universidad de Navarra, aludiendo a la suspensión de pagos, pero que sería extrapolable al concurso de acreedores, que aquélla supone un verdadero banco de pruebas del Derecho, por cuanto que en el seno de la suspensión de pagos se abordan casi todas las materias del derecho digamos empresarial: societario, contractual, bancario, laboral, fiscal, penal económico, etc., y todas estas materias se superponen unas a otras. El nivel de exigencia necesario es perfectamente compatible con el trato directo y personalizado con el cliente.

¿En qué momento debe acudir el empresario al procedimiento concursal?
Existe la idea generalizada del concurso de acreedores como remedio último a una situación de insolvencia generalizada e irrevocable, sin embargo, su razón de ser no reside sino en la reactivación y conservación de la actividad empresarial, se debe procurar por tanto, prever la situación de insolvencia inminente y adelantarse a ella solicitando el concurso de acreedores.

RANCAÑO ABOGADOS
Américo Vespucio, 5, Ed. Cartuja, puerta 4, 2ª planta (Sevilla)
Tel. 95 446 77 30

ENTREVISTA CON **Mari Carmen Sánchez, Directora General de TRANSCOM LEGAL SERVICES**

"El asesoramiento jurídico a la banca no tiene secretos para Transcom"

Transcom es una compañía de origen sueco dedicada al mundo de la atención al cliente (Contact Centre), recobros y servicios jurídicos con presencia en cuatro continentes e instalada en España desde 1996

La gestión y dirección de servicios jurídicos especializados en banca comercial, tras una trayectoria profesional en la Asesoría Jurídica Comercial del Banco Central Hispano, ha sido la labor, desde hace seis años, de Mari Carmen Sánchez, Directora General de Transcom Legal Services, que presta servicios para las principales entidades financieras españolas con un equipo de más de 100 letrados, y con quien hemos hablado en esta entrevista.

¿Qué ventajas aporta tener una asesoría jurídica externalizada y a través de una compañía especializada en contact centre?
La política de ahorro de coste ha llegado a los bancos y a sus asesorías jurídicas que estudian fórmulas para ajustar sus gastos. Servicios como los que ofrece Transcom Legal Services permiten a los bancos y a sus departamentos jurídicos un importante ahorro, sin perder el control ni la seguridad jurídica en sus operaciones.

¿Qué valor añadido presenta Transcom frente a su competencia?
Nuestra ventaja competitiva se sustenta a través de la combinación de tres factores: la puesta a disposición de nuestros clientes de un equipo de profesionales con una amplia experiencia en asesoría jurídica bancaria (más de 15 años); una metodología de trabajo orientada a la alta productividad y la prestación de nuestros servicios con la tecnología más avanzada. En definitiva, gente, procesos y tecnología del máximo nivel combinado con sistemas de alta productividad operativa.

¿Cómo y dónde realiza el trabajo Transcom Legal Services?
Físicamente, nuestros letrados se encuentran en plataformas similares a un contact centre, prestando sus servicios profesionales, en horario bancario y para todo el territorio nacional.

¿Cómo miden ustedes el nivel de servicio-calidad?
En los contratos con nuestros clientes pactamos para cada servicio los correspondientes controles de calidad y, medimos el cumplimiento de los niveles de servicio. El plan de desa-

rrollo personal de nuestros letrados, nuestros sistemas de calidad y control de procesos inteligentes aseguran la escalabilidad y flexibilidad operativa y nos ayudan a mejorar cada día en la prestación del servicio a nuestros clientes.

¿Qué tipo de requisitos piden ustedes para formar parte de su equipo?
Son fundamentalmente: abogados en ejercicio, con conocimiento de otro idioma además del castellano: inglés, francés, alemán, catalán. Asimismo se valora la preparación de alguna oposición, como por ejemplo: abogacía del Estado, notaría, judicatura, registros, etc., aunque también tenemos suscritos convenios de colaboración con Universidades para la contratación de recién licenciados.

Servicios de Transcom Legal Services

Transcom Legal Services es líder en servicios jurídicos para la banca comercial en España

Atención jurídica del negocio bancario: elaboramos documentos contractuales específicos para operaciones bancarias, y resolvemos las dudas y/o consultas jurídicas que plantea la Red comercial de nuestros clientes y que surgen en la actividad bancaria diaria.

Servicio de bastanteo: analizamos documentos públicos o privados entregados por los clientes de la Entidad a efectos de acreditar su representación y capacidad para la contratación de los productos y servicios bancarios habituales, emitiendo el correspondiente informe jurídico.

Testamentarías: proceso íntegro de tramitación de la testamentaría en la entidad, desde la emisión del certificado bancario de posiciones a fecha de fallecimiento, hasta el cambio de titularidad de los productos y servicios depositados en la entidad financiera, incluyendo un servicio directo de orientación jurídica a los herederos.

Comunicaciones judiciales y administrativas: asesoramos, tramitamos y contestamos, en tiempo y forma, todas las comunicaciones judiciales y administrativas que reciben nuestras entidades financieras.

Información jurídica del negocio: servicio de documentación y estudio de las novedades legislativas y jurisprudenciales que pueden tener incidencia en el negocio bancario.

Property: dirigido a particulares no residentes en España. En este servicio asesoramos en la compra-venta y financiación de inmuebles en España.

Gestión hipotecaria: dirigido a particulares residentes en España. Asesoramos en la tramitación completa y formalización de operaciones hipotecarias.

TRANSCOM LEGAL SERVICES
www.transcomlegal.com property@transcom.com

ENTREVISTA CON **Ignacio de Andrés y Rafael Asuar, de DE ANDRÉS Y ARTIÑANO ABOGADOS**

"La coyuntura económica actual provocará un aumento de la morosidad y de los conflictos empresariales"

Con el enfriamiento de la economía disminuirá el número de operaciones de Corporate. Sin embargo, es un escenario en el surgirán grandes oportunidades de negocio. Ésta es la opinión de los expertos que rigen el despacho madrileño De Andrés y Artiñano, especializados en el asesoramiento jurídico y tributario en operaciones corporativas. Entre sus objetivos inmediatos está el de impulsar el área de contencioso, integrando esta área en el asesoramiento integral a las empresas. Una atención personalizada, ejercida por profesionales con sólidos conocimientos del derecho de empresa.

¿A qué áreas se está dando mayor impulso desde su despacho?
Hemos reforzado nuestro departamento de procesal por entender que en la coyuntura actual va a ser uno de los servicios cuya demanda tenga un mayor crecimiento. También hemos apostado muy fuerte por el asesoramiento integral a las empresas en los procesos de adquisición y enajenación de sociedades. Todo ello requiere abogados muy especializados en distintas materias, que nos permita abordar cada caso de una forma global.

¿Cuál es la filosofía de De Andrés y Artiñano Abogados?
Cuando nuestros clientes nos plantean una posible situación de conflicto, intentamos en todo caso prevenir o evitar el litigio. Para ello consideramos esencial facilitar al cliente toda la información necesaria para que pueda valorar la situación. Para que nuestro asesoramiento sea eficaz siempre tenemos en cuenta la posibilidad de que este acuerdo no sea alcanzado, en cuyo caso queremos que el cliente disponga de la más completa información sobre los riesgos que presenta el litigio y las posibilidades de éxito real. Este planteamiento general tiene una mayor importancia en la coyuntura económica que estamos viviendo. Es indudable que se va a producir un aumento de la morosidad y que nos vamos a encontrar con más problemas de ejecución e incumplimiento de obligaciones contractuales. Por ello hemos reforzado el área de procesal, que en los despachos ha sido frecuentementeun área de apoyo a otros departamentos. Nosotros tenemos un planteamiento distinto y queremos dotarlo de entidad propia. Los abogados que forman parte del equipo de contencioso cuentan con una dilatada experiencia profesional y un conocimiento exhaustivo de derecho mercantil y tributario. Esto nos permite ofrecer una visión global del tema y una especialización para obtener los mejores resultados, siempre sin perder de vista la posibilidad de llegar a un acuerdo. Tenemos un sentido muy práctico del derecho para poder solucionar, de la manera eficaz, el problema del cliente.

¿Qué característica destacaría del despacho?
Principalmente la eficacia, tanto en asesoramiento preventivo como en contencioso. Concebimos la abogacía como un oficio en el hay que poseer conocimientos y saber aplicarlos. Nuestra misión es prevenir o solucionar el problema del cliente.

¿Qué situaciones del ámbito empresarial tienden a acabar en juicio?

¿Cómo puede afectar en las operaciones empresariales la previsión de moderación de crecimiento para este año?
En situaciones como la actual hay también muchas oportunidades de negocio, al haber empresas cuyo precio se pone al alcance de determinados agentes. Es posible que no se produzcan las macrooperaciones de épocas pasadas, pero aumentará la búsqueda de la operación de la adquisición empresarial que puede ofrecer una gran rentabilidad a los inversores. Frente al pesimismo generalizado nosotros somos optimistas. Los Despachos se deben adaptar a las circunstancias cambiantes y si somos capaces de estar ahí, con nuestros conocimientos y nuestra capacidad de asesorar de forma integral, vamos a tener mayores oportunidades de negocio.

En un ciclo económico óptimo todos los problemas se tienden a solucionar con acuerdos entre las partes. Pero cuando la crisis económica es más fuerte se nota que la tensión no permite conseguir acuerdos y las partes acaban litigando. Aunque por sensatez empresarial primero hay que intentar una solución amistosa, hay veces que el pleito se convierte en la única vía posible que se le ofrece a una persona que ve conculcados sus derechos.

DE ANDRÉS Y ARTIÑANO ABOGADOS
Velázquez, 90 28006 Madrid
Tel. 91 435 97 57
www.daya.es - daya@daya.es

ENTREVISTA CON **Emiliano Garayar y Gervasio Martínez-Villaseñor, Socios de GARAYAR ASOCIADOS**

"La financiación privada de proyectos públicos es un mercado en explosión"

La estabilidad del marco jurídico es esencial para la financiación privada de proyectos públicos y la consolidación del desarrollo de las energías renovables

El asesoramiento a entidades del sector público, o agentes privados en sus relaciones con aquéllas, y a empresas energéticas son las áreas de práctica por las que GARAYAR ASOCIADOS cuenta con un mayor reconocimiento y en las que se apoya la extensión a otras de su modelo de abogacía a medida, de alto valor añadido, muy comprometida con el cliente y orientada a resultados.

¿Qué está ocurriendo para que se muestre tan dinámico el mercado de la energía, en relación a la regulación y la adaptación de las grandes empresas?
Se está produciendo un proceso de decantación lógico en mercados regulados en los que los esfuerzos liberalizadores acaban traduciéndose en procesos de consolidación empresarial, a lo que ha venido a unirse la preocupación por la seguridad del suministro.

¿Qué cambios están impulsando el desarrollo de las energías alternativas?
Uno de los factores fundamentales se encuentra en las primas que perciben los productores, si bien para el mantenimiento de ese desarrollo es esencial la seguridad jurídica, un marco normativo estable que permita invertir en proyectos a largo plazo, aspecto que no es del todo óptimo en España. Son inversiones que vienen afrontándose con financiación ajena y por ello la aparición de incertidumbres regulatorias supone un reto para todos los agentes, incluidos los asesores de inversores y financiadores.

Lo privado en lo público

El marco normativo español no está plenamente desarrollado para facilitar que se alcance todo el potencial existente en materia de proyectos público-privados o la financiación privada de proyectos públicos. Como apuntan Emiliano Garayar y Gervasio Martínez-Villaseñor, "hasta ahora, salvo en el ámbito concesional, todo es territorio por descubrir. Actualmente hay un desencaje entre el modelo ideal y el modelo factible, porque se pretende preservar la posición de la Administración, pero debe evitarse que la normativa haga imposible lo que es imprescindible, y acabe por matar el mercado".

¿Cuáles son las nuevas tendencias en financiación privada de proyectos públicos? ¿Qué ventajas aporta su desarrollo tanto a lo público como al inversor privado?
Hay que tener en cuenta que se trata de un mercado que más que en crecimiento está en explosión; ello responde, en el caso de España, a dos coyunturas principales. En primer lugar, el rigor presupuestario, que invita a las administraciones autonómicas y del Estado a acudir a nuevas fórmulas para la provisión de las infraestructuras, que aún no están al nivel de los países más desarrollados. Y en segundo lugar, hay que tener en cuenta que España está experimentando una sustancial reducción de las aportaciones que provenían de los fondos comunitarios. A ello se añade que tres de las cinco mayores empresas de construcción del mundo son españolas, por lo que existe el máximo interés en que en un momento de menor crecimiento de la construcción la obra civil tire del mercado.

GARAYAR ASOCIADOS ABOGADOS, S.L.
www.garayarasociados.com
administracion@garayarasociados.com

ENTREVISTA CON **Javier Gonzalo, Director de GONZALO ABOGADOS**

"Nuestras leyes en el ámbito administrativo son muy modernas"

Los Ayuntamientos se enfrentan hoy a retos muy importantes debido a los crecientes servicios que han de prestar con un sistema de financiación muchas veces escaso. Por ello precisan un asesoramiento jurídico encaminado a la consecución de nuevas fórmulas de financiación. Gonzalo Abogados es un despacho especializado en el área administrativa del derecho y, en particular, en el asesoramiento a entidades locales en materia tributaria, derecho energético y adaptación a las nuevas tecnologías. Fundado en 1975, el bufete cuenta hoy con una sede central en Lleida y despacho en Madrid y Barcelona.

Como especialista en el asesoramiento jurídico de instituciones públicas, ¿a qué retos se están enfrentando actualmente?
El principal reto es conseguir una financiación suficiente para poder desarrollar los cada vez más numerosos servicios públicos que les requieren los ciudadanos. Hoy se ha logrado una gran financiación para el Estado y una buena financiación para las Comunidades Autónomas pero a los municipios se les ha encasillado en los viejos impuestos de hace 20 años. Otro reto es la adaptación a la sociedad de la

información y acoplarse a las nuevas tecnologías para dar auténticos servicios al ciudadano.

¿La legislación está adaptada a estas nuevas realidades?
Se ha avanzado mucho en materia de régimen local, en competencias de los Ayuntamientos y en actividades y servicios que éstos deben prestar. Tenemos leyes en derecho administrativo muy modernas en materias como urbanismo, medio ambiente o sobre ordenación del sector eléctrico.

A finales del pasado año presentó un libro sobre el IBI de las grandes infraestructuras hidráulicas. Actualmente hay una proliferación de grandes instalaciones para la producción de energías alternativas; ¿cuál cree que es el papel que jugarán los Ayuntamientos en relación a tributación de estas infraestructuras?
Los Ayuntamientos tienen un serio problema de financiación. En 2008 nos encontramos con una nueva legislación en materia del Impuesto sobre Bienes Inmuebles de estas infraestructuras energéticas para cuya solución deberían propiciarse foros de encuentro con las grandes empresas energéticas del país.

¿A la práctica los Ayuntamientos no ejercitan esa autonomía que les asegura la Constitución?
No, porque las grandes obras de infraestructuras son declaradas obras de interés nacional y el Ayuntamiento no puede ejercitar su autoridad. Al contrario, se le obliga a que adapte el urbanismo a la implantación de esas obras, que prevén planes de restitución territorial e inversiones en los municipios para paliar estas afectaciones. Hay que romper una lanza a favor de la autonomía de los Ayuntamientos y de su capacidad de intervención.

GONZALO ABOGADOS
www.gonzaloabogados.com

ENTREVISTA CON **Eliane Grandfils, Fundadora de GRANDFILS ABOGADOS**

"La ley de Sociedad Limitada Nueva Empresa agiliza el trámite para la constitución de sociedades"

"La abogacía me viene de cuna". Esta afirmación no es vana. Eliane Grandfils tiene como antecesores directos a Pedro Armasa Ochandorena, su bisabuelo, Consejero de Estado durante la Segunda República, y su tío abuelo, Pedro Armasa Briales, subsecretario del Ministerio de Instrucción Pública y Bellas Artes. Con este abolengo ilustre no podía Grandfils sino seguir sus pasos y abrir, en 1978, un despacho que se ha especializado en Civil y Mercantil, y que en 2008 ha cumplido 30 años.

Háblenos de las áreas de asesoramiento de su despacho.
Además de Civil y Mercantil, y por supuesto del procesal, en cuanto herramienta imprescindible y a manejar con destreza en toda clase de procedimiento judicial, también contamos con otras especialidades importantes como son las de propiedad intelectual, urbanismo e inversiones y consideramos primordial el poder ofrecer un asesoramiento integral a las empresas que lo requieran, para lo que también disponemos de departamentos de laboral y fiscal.

Este año el bufete cumple su 30º aniversario. ¿Qué valoración hace de esta trayectoria?
Siempre nos hemos mantenido en una línea y es la de que la condición de socios sólo la ostenten los miembros de la familia, los ya incorporados y los que lo harán progresivamente. Partiendo de las materias a las que nos dedicamos, es de señalar el cambio operado en la Ley de Enjuiciamiento Civil, la nueva Ley Concursal, la reforma del mercado hipotecario, la Ley del Suelo, la Ley de Arbitraje, la Ley de Sociedad Limitada Nueva Empresa –agiliza los trámites para la constitución de sociedades, eliminando la avalancha de documentos y soporte papel–, etc.., aunque el cambio legislativo es continuo y es necesario estar al día.

¿Qué ventajas aporta a la pyme que la gestión en el ámbito jurídico fiscal y contable esté en manos de un despacho de abogados?
Las pymes pueden contar con un asesoramiento integral y evitar tener que recurrir a un abogado, por ejemplo, para una resolución contractual, o a un asesor fiscal, para una inspección tributaria.

¿Determinan las características propias de Málaga los servicios y forma de actuación de su despacho?

Los bufetes aquí, normalmente, llevan además de reclamaciones dinerarias, en base a diferentes títulos obligacionales, asuntos de contratación de obras, servicios, compraventas, arrendamientos, que generan, asimismo, procedimientos judiciales por incumplimiento contractual, por defectos constructivos, por problemas urbanísticos, etc.. Hay un abanico de procedimientos que rondan entorno a estos temas. Nosotros tenemos como clientes tanto a personas físicas como jurídicas, y, entre ellos, extranjeros residentes y no residentes, dado que además hablamos varios idiomas.

GRANDFILS ABOGADOS
Tel. 95 222 85 68 /71
Fax. 95 221 76 81
info@grandfilsabogados.com

ENTREVISTA CON **Pedro Hernández-Mora Belmar, Socio Director de HERNÁNDEZ-MORA ABOGADOS**

"El abogado debe prever los peligros de cualquier decisión empresarial"

Para asesorar a una empresa en sus procedimientos legales, es muy importante conocer el alcance que permite la ley; ésta es la manera de funcionar del despacho Hernández-Mora Abogados, que cuenta con una amplia gama de especialidades. Los ocho abogados que lo componen tocan todas las áreas menos la fiscal, pero fundamentalmente su labor se centra en los tribunales, en el Derecho Civil, Mercantil, Penal-económico, además de asesorar en aspectos laborales y administrativos.

¿Podría resumirnos su trayectoria profesional y la del despacho?
Comencé mi labor profesional en Murcia y después me trasladé a Madrid, donde trabajé, durante cinco años en un prestigioso despacho y también en una conocida asesoría jurídica. Paralelamente a esta segunda etapa me independicé e inicié un despacho colectivo con tres socios. Era un despacho generalista que con el tiempo fue ampliándose, pues llegamos a ser 12 socios y unos 30 abogados. Era bastante heterogéneo, por lo que decidimos separar nuestros caminos y me vine a este despacho con cinco abogados -aunque ahora somos ocho- y con un consejero, Antonio Hierro Echevarría, magistrado excedente de la Sala de lo Contencioso del Tribunal Supremo. También he sido consejero del periódico El Mundo y colaborador en una página jurídica en ABC.

¿Cuáles son las áreas de especialidad del despacho?
En el ámbito del derecho civil litigioso, nuestra especialidad se centra en materia de contratos, Derecho de la Construcción, Derechos Reales y Derecho Sucesorio, asumiendo la defensa de nuestros clientes tanto ante la jurisdicción ordinaria como ante las más importantes instituciones de mediación y/o arbitraje. Tenemos también una amplia experiencia en Derecho Hipotecario e Inmobiliario, y nuestro despacho presta asesoramiento en casi la totalidad de las áreas del Derecho Civil. También tocamos el ámbito mercantil y el Derecho Societario en general, tanto asesoramiento como contencioso, y el Derecho Concursal. En el ámbito del Derecho Penal hemos llevado temas de toda índole, pero nuestra actividad se centra en el Penal-económico, así como en los delitos contra la salud de los trabajadores y aquéllos relacionados con el mundo empresarial. Contamos con un especialista en Derecho Laboral, fundamentalmente Contencioso, representando tanto a empresas como a trabajadores en reclamaciones individuales y colectivas, y un especialista en Derecho Administrativo en toda su gama, con especial incidencia en temas urbanísticos.

¿Cuál ha de ser el papel del abogado en la toma de decisiones de una empresa?
El abogado se rige por la prudencia, mientras que el empresario tiene mayor capacidad de riesgo. El abogado tiene que prever los peligros que pueda tener, desde el punto de vista legal, cualquier decisión empresarial y asesorar para escoger el mejor camino en los proyectos del empresario, procurando que se realicen siempre dentro de la ley.

HERNÁNDEZ-MORA ABOGADOS
Tel. 91 426 22 50
Serrano, 25, 2º izq. Madrid

ENTREVISTA CON **Artemi Rallo, Director de la AGENCIA ESPAÑOLA DE PROTECCIÓN DE DATOS**

"La concienciación de las empresas sobre la protección de datos dista de ser considerada aún como ejemplar"

A fecha de hoy el número de ficheros inscritos en el Registro General de Protección de Datos supera ya la cifra del millón

El objetivo principal del Reglamento de desarrollo de la LOPD ha sido conseguir una mayor claridad en la aplicación de la norma, dotar de la necesaria seguridad jurídica a los destinatarios de la Ley y adaptar sus previsiones a la realidad existente en la actualidad. Artemi Rallo, director de la Agencia Española de Protección de Datos, nos habla sobre esta nueva Ley y sobre cómo afectará a las empresas.

Cómo afectará a las empresas españolas la adecuación al nuevo reglamento de la LOPD?
Este nuevo reglamento va a permitir a las empresas contar a partir de ahora con un marco normativo más claro y seguro. Desde la AEPD creemos que la adaptación a la normativa es algo que está al alcance de todos los empresarios y que no conllevará grandes esfuerzos materiales ni supondrá costes adicionales para los empresarios.

Quisiera recordar en este sentido que el nuevo Reglamento establece ciertas especialidades encaminadas a facilitar las medidas de seguridad, especialmente en el ámbito de las pymes de forma que la adopción de las mismas no implique la exigencia de costes económicos adicionales.

> *"Este nuevo reglamento va a permitir a las empresas contar a partir de ahora con un marco normativo más claro y seguro"*

En particular, se prevé la no exigencia del nivel alto de seguridad en caso de tratamiento de datos especialmente protegidos que se produzca de forma "accidental" o para el cumplimiento de una obligación legal, como puede ser el caso del tratamiento de datos relativos a la salud o a la afiliación sindical en los ficheros de nóminas.

Por otra parte, quisiera destacar que desde la AEPD se ponen a disposición de los empresarios, de forma sencilla y gratuita, la información y herramientas necesarias para adaptarse a las exigencias de la regulación.

¿Cuáles son las novedades de este reglamento?
El Reglamento viene a resolver las cuestiones interpretativas que actualmente pudieran existir, con especial hincapié en las que pudieran suscitar una mayor sensibilidad en los titulares del derecho fundamental y en los sujetos obligados por la LOPD, recogiendo la interpretación que hasta ahora ha venido recogiéndose en la jurisprudencia y en la propia actuación de la Agencia Española de Protección de Datos.

Entre las principales novedades encontramos que el reglamento introduce garantías adicionales en la obtención de los datos de los menores. En este sentido resulta especialmente relevante el establecimiento de reglas específicas relativas a la prestación del consentimiento por parte de menores de edad, que exigirá la asistencia de sus padres o tutores cuando el niño sea menor de catorce años. Además, se limitan los supuestos en los que será posible la prestación de este consentimiento, por mayores de esa edad, no pudiendo el mismo referirse a datos vinculados con el entorno familiar del menor.

En materia de seguridad, una de las principales novedades del Reglamento es que se introduce un régimen de medidas aplicable a los ficheros no automatizados, basadas, en todo caso, en el establecimiento de criterios de racionalidad en la organización de los ficheros y en el establecimiento de dispositivos que, como puede comprobarse en la Memoria Económica, no implicarán un coste significativo a los responsables de los ficheros.

Por otra parte, también se introducen importantes novedades en cuanto a los ficheros de solvencia patrimonial y crédito, como la prohibición, como ya lo venía indicando la AEPD y la doctrina de la Audiencia Nacional, el denominado "saldo cero".

> *"La Agencia ha sido consciente de la necesidad de simplificar y facilitar el cumplimiento de la inscripción de ficheros en el Registro"*

¿Es consciente la empresa española tanto de los beneficios de proteger sus datos como de las sanciones derivadas del incumplimiento de la ley a este respecto?
Sin duda alguna existe una conciencia creciente de la importancia que tiene la adecuación a la legislación en materia de protección de datos de carácter personal. Exponente de ello es el incesante incremento que se viene experimentando año tras año en todas las áreas de actividad de la AEPD, y particularmente el registrado en el número de ficheros inscritos en el RGPD.

A fecha de hoy el número de ficheros inscritos en el Registro General de Protección de Datos supera ya la cifra del millón. En este sentido es preciso destacar que se aprecia que los mayores crecimientos afectan a los ficheros de profesionales y de las pymes, lo que indica que progresivamente se va cerrando la brecha de desconocimiento de la normativa de protección de datos en estos importantes agentes de la actividad económica.

La AEPD

La Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) es la autoridad de control independiente que vela por el cumplimiento de la normativa sobre protección de datos y garantiza y tutela el derecho fundamental a la protección de datos de carácter personal. La AEPD, además de ser la Institución encargada de preservar los derechos de los ciudadanos mediante procedimientos singularmente sancionadores, que persiguen aquellas conductas que violan o transgreden la normativa, está llamada a desempeñar significativas funciones en el camino de la prevención. Desde la Agencia se desarrollan diversas iniciativas encaminadas, por una parte, a facilitar e impulsar entre los ciudadanos el conocimiento de las garantías y derechos que la Ley les reconoce, y por otra, difundir la normativa de protección de datos entre quienes deben cumplirla, aclarando sus dudas, simplificando sus obligaciones, desarrollando actuaciones preventivas y dotándoles de los mayores niveles de seguridad jurídica.

Sin embargo, pese a los importantes avances realizados, la concienciación de las empresas dista de ser considerada aún como ejemplar por lo que, desde la Agencia, insistimos haciendo un nuevo llamamiento a las empresas para que se adapten a la normativa de protección de datos, asumiéndolo como algo necesario, normal y muy positivo en el desarrollo de sus actividades. Es necesario hacer ver a las empresas que la protección de datos no es una carga y algo con lo que es necesario cumplir para evitar sanciones, sino que se trata de algo bien valorado por los consumidores y necesario en cualquier sociedad competitiva.

> *"Es necesario hacer ver a las empresas que la protección de datos no es una carga"*

¿Cómo puede informase la pyme de sus derechos y obligaciones en cuanto a la protección de datos?
Desde la Agencia se desarrollan constantes iniciativas con el objetivo de facilitar a las empresas la adecuación de sus procedimientos en el tratamiento de los datos personales a la LOPD. Creo conveniente recordarles que tienen a su disposición a través de nuestra página web una guía-modelo para la elaboración del Documento de Seguridad, para responsables y encargados de tratamientos de datos personales.

La Agencia ha sido consciente de la necesidad de simplificar y facilitar el cumplimiento de la inscripción de ficheros en el Registro y, en septiembre de 2006, activó el sistema NOTA, como primer servicio de administración electrónica de la AEPD, apostando por un modelo de notificación simplificado que permite la utilización de firma electrónica y la realización de inscripciones agrupadas.

Esta iniciativa se ha complementado en septiembre de 2007 con la firma de un Convenio con el Ministerio de Industria para facilitar la inscripción de los ficheros de las Pymes constituidas telemáticamente a través de los PAIT (Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación).

ENTREVISTA CON **José Ignacio García Garrote, Director Gerente de GESPRODAT**

"La nueva normativa hace más accesible el cumplimiento de las medidas de seguridad"

La aprobación, el pasado mes de diciembre, del nuevo Reglamento de la Ley Orgánica de Protección de Datos ha puesto en alerta a las empresas. Para asesorarlas en su adecuación, Gesprodat cuenta con gran experiencia, pues ha asesorado a más de 700 empresas, grupos empresariales y administraciones públicas para adecuarse con éxito a la LOPD, no sólo en la implantación, sino con un seguimiento exhaustivo tanto en el mantenimiento de sus proyectos como en las auditorías periódicas obligatorias de sus clientes. La firma tiene presencia en las principales capitales de España.

¿Cómo prevé la adecuación de las empresas españolas al nuevo Reglamento de Medidas de Seguridad de la LOPD?
No es tarea sencilla; hay que destinar recursos y concienciar a la sociedad de la necesidad de cumplir con esta legislación. Gran parte de las organizaciones con una estructura compleja en cuanto a la gestión de la información ya iniciaron en su día procesos de implantación transversales. Por lo que se refiere a las PYMES, la nueva normativa hace más accesible el cumplimiento de las medidas de seguridad, aclarando muchos interrogantes en cuanto al tratamiento de

los datos en soporte papel. Como consultores especializados, tenemos previsto la celebración de seminarios de formación cuyo calendario podrá consultarse en la web de Gesprodat.

¿Cuál es la clave para optimizar los recursos que la empresa ha de destinar a tal efecto?
Cómo proteger los datos que componen un fichero o tratamiento cuando éstos son tratados por varias aplicaciones ha sido un punto importante en los trabajos de consultoría, ya que con demasiada frecuencia una visión meramente jurídica suponía la adopción de medidas de seguridad excesivas.

¿Y en cuanto a niveles de sensibilidad?
El nuevo Reglamento viene a aclarar el nivel de protección de ciertos datos que habían suscitado quejas por parte de las empresas, principalmente en lo concerniente al tratamiento que se hace de los datos relativos a minusvalías de los trabajadores en el cálculo de las retenciones en nómina. Con el nuevo Reglamento se establece que a este tipo de tratamientos únicamente les bastará la implantación de las medidas de seguridad de nivel básico siempre y cuando ésta sea la única finalidad del tratamiento de dichos datos.

¿Cuáles son sus proyectos de futuro en el sector de las TIC?
Gesprodat mira hacia el futuro con un interés principal: aportar soluciones dentro del campo de la Protección de Datos tanto a nivel tecnológico como logístico. De este modo, ha desarrollado servicios complementarios como la Consultoría de Implantación de Sistemas de Gestión Documental, servicios de Destrucción Confidencial de Documentación, Custodia de Datos On line, Custodia Física de documentos, y trabaja actualmente en mejorar la respuesta a la demanda de sus clientes en servicios relacionados con su área principal, la Protección de Datos de Carácter Personal.

Las novedades del nuevo Reglamento

Uno de los aspectos más importantes del nuevo Reglamento es el desarrollo de las medidas de seguridad a cumplir por los ficheros o tratamientos no automatizados. Según José Ignacio García, Director de Gesprodat, "El concepto de 'documento' es de los más significativos ya que, entre otros, incluye todo escrito que pueda ser tratado en un sistema de información como una unidad diferenciada". Asimismo cabe destacar la obligación de auditar el cumplimiento del Reglamento cuando son objeto de tratamiento datos personales que ofrezcan una definición de las características o de la personalidad de los ciudadanos y que permitan evaluar determinados aspectos de la personalidad o del comportamiento de los mismos, por ejemplo, en el tratamiento que se hace de currículos en cualquier empresa. En el ámbito del soporte automatizado se aclara la obligación de llevar a cabo un control de acceso físico sobre los equipos que dan soporte al sistema de información de la empresa (genéricamente servidores, routers, puntos de acceso wireless, etc.) cuando se realizan tratamientos que requieran medidas de seguridad de nivel medio. Asimismo se establece la obligación de cifrar los dispositivos portátiles cuando salen fuera de las instalaciones del responsable del fichero o tratamiento (caso del USB).

GESPRODAT
Consultoría Jurídica e Informática

GESPRODAT
Tel. 902 929 926
www.gesprodat.com

ENTREVISTA CON **Carlos Caballero, Director General de CONVERSIA**

"No cumplir la LOPD resulta caro"

Conversia, consultora especializada con 46 delegaciones en toda España, advierte del riesgo inminente que supone no estar adaptado a la LOPD

¿Qué riesgo están asumiendo las empresas que No cumplen la Ley Orgánica de Protección de Datos?
Es necesario conocer que el Barómetro del CIS (Centro de Investigaciones Sociológicas) correspondiente al mes de febrero de 2008 hace referencia a la creciente preocupación de los ciudadanos ante el tratamiento de sus datos.

En el documento publicado se refleja una significativa alerta de los ciudadanos por la protección de datos y el uso de información personal por otras personas. El Barómetro destaca que este asunto preocupa bastante al 43,1% de los ciudadanos y mucho al 27,9 % de los ciudadanos, situándose por delante de asuntos como el avance de la ciencia y la tecnología, el desarrollo de la comunicación e información a través de Internet e incluso la piratería.

Además, los resultados del mes de febrero recogen que el 52,4% de los ciudadanos conoce la existencia de una ley que protege la intimidad personal y familiar contra los posibles abusos que puedan producirse de sus datos personales y que el 46,6% asegura tener conocimiento de la existencia de la Agencia Española de Protección de Datos.

> *"Una de cada dos personas con las que trata en su negocio conoce la existencia de la Agencia Española de Protección de Datos"*

Si además tenemos en cuenta que las sanciones impuestas por la Agencia Española de Protección de Datos pasaron de 8 millones de euros en 2002 a 24,5 millones en 2006, podemos tener una idea del coste que supone para una empresa no proteger sus datos.

> *"Las sanciones de la AEPD han incrementado un 300% en 4 años"*

En definitiva, cada día que pasa sin adaptar nuestro negocio a los requerimientos de la LOPD, uno de cada dos ciudadanos con los que tratamos conoce dónde podría dirigir sus quejas en materia de Protección de Datos, y aproximadamente a tres de cada cuatro ciudadanos les preocupa bastante o mucho el tratamiento que hagamos de sus datos en nuestro negocio. Si tenemos en cuenta que la LOPD es una de las leyes con las sanciones más elevadas, pudiendo llegar hasta sanciones de 600.000 euros, y que la sanción mínima no será inferior a 600 €, es evidente que las empresas y profesionales sin adaptarse a día de hoy, están asumiendo un riesgo altamente innecesario.

> *"A tres de cada cuatro ciudadanos les preocupa bastante o mucho el tratamiento que hagamos de sus datos"*

¿Qué soluciones recomienda Conversia para que esto no suceda?
Uno de los primeros axiomas que aprendes en derecho es que "el desconocimiento no exime del cumplimiento". Por eso, es recomendable que las empresas y profesionales que no cumplen con las exigencias de la LOPD y el Reglamento se pongan en contacto con entidades de solvencia demostrada. Además, soluciones como las de Conversia pueden suponer el cumplimiento de las mismas a coste cero, gracias a la multitud de convenios que tenemos firmados con distintas entidades. Sólo tienen que preguntarnos si alguno les afecta y la respuesta seguramente será afirmativa.

> *"Gracias a la gran cantidad de acuerdos de colaboración que hemos subscrito, la gran mayoría de empresas y profesionales pueden adaptarse a la LOPD con Conversia a coste cero"*

¿Y para las empresas que "algo tienen hecho"?
Recomiendo exactamente lo mismo. Es tanto o más importante tener al día la documentación como estar inscrito en la Agencia Española de Protección de Datos. Siempre recomendamos, al menos, una revisión anual. Además, el próximo 19 de abril entra en vigor el nuevo Reglamente de Protección de Datos, por lo que todas las empresas tenemos que actualizarnos a las nuevas exigencias.

CONVERSIA
Tel. 902 877 192
info@conversia.es
www.conversia.es

ENTREVISTA CON **con Alfredo Hernández Pardo, Socio Fundador de ESTUDIO JURÍDICO EJASO**

"Los pequeños despachos especializados con una filosofía conservadora están condenados al fracaso"

La política de precios y el trato cercano con el cliente, señas de identidad de Estudio Jurídico Ejaso

Los despachos hiperespecializados y poco dados a la evolución progresiva de las nuevas realidades sociales y jurídicas están, según la filosofía del Estudio Jurídico Ejaso, abocados al estancamiento. Fundado en 1994, es un despacho especializado en derecho de la competencia, en derecho al honor y la intimidad, y en derecho laboral en cuanto a la representación de directivos de empresas. Su crecimiento en estos más de 20 años ha sido ininterrumpido, ordenado y adecuado a las demandas de sus clientes.

¿Cuál ha sido la evolución de Estudio Jurídico Ejaso?
Desde la creación del despacho por sus dos socios fundadores, Álvaro Hernando de Larramendi y Alfredo Hernández Pardo, hemos crecido tanto en facturación como en centros de trabajo y letrados. Hoy contamos con 38 abogados, un economista y una docena de administrativos. Tenemos despachos propios en Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla y Lisboa, y colaboramos con otros en Santa Cruz de Tenerife y Cantabria.

¿Cuáles son las áreas jurídicas sobre las que ofrecen asesoramiento?
En sus orígenes hubo dos departamentos que le dieron prestigio: por un lado el Derecho del Trabajo y por otro el Derecho Mercantil, sobre todo centrado en Derecho a la Competencia. En Derecho del Trabajo somos el despacho más especializado en la defensa de directivos y mandos intermedios. Esta rama de Derecho Laboral se ha ampliado y hoy también defendemos los intereses de empresas desde su nacimiento hasta su extinción. En los últimos años también ha crecido otra rama, que es la gestión de nóminas, seguros sociales y todos los temas fiscales que necesita una empresa para desarrollarse.

¿Qué diferencia a su despacho con respecto a las grandes firmas de abogados?
Cualquier sociedad busca que le den una solución inmediata a cualquier problema que tenga. Nosotros competimos con los grandes despachos en cuanto a precios y, fundamentalmente, en el trato cercano a nuestros clientes. La relación es directa y cualquier aspecto es supervisado por los socios.

¿Qué otras nuevas áreas han desarrollado?
En la que hace referencia al honor y la intimidad nos enfrentamos a las grandes empresas, fundamentalmente televisiones privadas, e intentamos que se respete la legislación a la hora de preservar la intimidad de personajes públicos. Guardamos la máxima discreción y hemos sido pioneros en la aplicación de medidas cautelares, lo que beneficia a nuestros clientes frente a la lentitud de la justicia. Hay que evitar que cualquier empresa se beneficie de infringir la ley y tratar que la indemnización guarde directa relación con el beneficio obtenido por quien la infringe. Es un nuevo planteamiento que estamos llevando a los tribunales, pero para ello hace falta la colaboración de los jueces y que el desarrollo normativo lo facilite. También nos hemos iniciado hace seis meses en el área de protección de datos y propiedad intelectual.

¿Qué previsión de permanencia tienen los pequeños bufetes especializados?
El despacho pequeño y especializado tiene un recorrido corto y nosotros creemos que no es el más adecuado. Aquellos que tienen una filosofía conservadora, intentando mantener lo que tienen sin desarrollarse, están condenados al fracaso.

ESTUDIO JURÍDICO EJASO
www.ejaso.com
eja@ejaso.com

El área del Derecho de la Competencia del bufete: **los hidrocarburos**

Es probablemente el área por la que Estudio Jurídico Ejaso es más conocido. El despacho tuvo la suerte de entrar en el sector de los hidrocarburos cuando se estaba desmonopolizando, en un momento con muchas tensiones entre los empresarios titulares de estaciones de servicio y las petroleras. "Mantuvimos, y aún mantenemos, una lucha muy gratificante profesionalmente. La batalla que hemos planteado a las petroleras ha alcanzado en varias ocasiones el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, y hemos obtenido una sentencia que ha dado un giro radical a las relaciones entre petroleras y gasolineros en España", recuerda Alfredo Hernández, "hemos llegado incluso a colaborar con la Comisión Europea en la redacción del nuevo reglamento que hoy rige la competencia en el sector de hidrocarburos, además de intervenir en la práctica totalidad de los expedientes sobre hidrocarburos que se han tramitado ante lo que hoy es la Comisión Nacional de Competencia".

Cuando burlar la Ley resulta rentable

Alfredo Hernández Pardo
Álvaro Hernando de Larramendi Samaniego
Abogados de Estudio Jurídico Ejaso

Uno de los pilares fundamentales sobre los que se debe asentar el Estado de derecho para su correcto funcionamiento lo constituye, sin duda alguna, el que los tres poderes garanticen que quien infringe la Ley debe ser sancionado y que esa infracción no puede reportarle beneficio alguno. A lo largo de la historia, ha quedado acreditado que en la mayoría de los casos el poder legislativo y el poder judicial van por detrás de los avances de la sociedad y esto permite a determinados actores burlar la Ley y obtener beneficio. En este artículo queremos destacar cómo hoy estos actores, en determinados campos, sociedades anónimas que en muchos casos incluso cotizan en bolsa, pueden haber alcanzado la conclusión de que resulta rentable infringir la Ley.

Derecho al Honor
Una sociedad anónima se debe a sus accionistas y éstos, en su gran mayoría, valorarán fundamentalmente su cuenta de resultados. Pensar otra cosa sería cerrar los ojos a la realidad. Sentado lo anterior y dentro de alguno de los campos en los que nuestro despacho está especializado, queríamos llamar la atención sobre dos supuestos en los que lo que hemos referido anteriormente resulta incluso escandalosamente probado.

Ha quedado acreditado que en la mayoría de los casos el poder legislativo y el poder judicial van por detrás de los avances de la sociedad

En primer término, queremos señalar como ejemplo el abuso que determinadas sociedades de telecomunicaciones han venido realizando, infringiendo de modo reiterado y consciente el derecho al honor y la intimidad de un buen número de personajes públicos. La Ley 1/82, de Protección Civil del Derecho al Honor, a la Intimidad Personal y Familiar y a la Propia Imagen, recoge que la indemnización guardará proporción con el daño ocasionado, con el alcance de la vulneración, y con el beneficio obtenido por el causante del daño. Ahora bien, si el criterio que se sigue para aplicarla es medir y comparar el honor con el valor de una pierna o incluso la vida de una persona para una compañía de seguros, estaremos infrautilizando los mecanismos de los que nos hemos dotado y propiciaremos que el infractor infrinja una y otra vez, pues su infracción le resulta más que apreciable para su cuenta de resultados. Hasta que la infracción no suponga una sanción al menos equiparable al beneficio obtenido, las sociedades anónimas pondrán en la balanza el importe de la sanción y el beneficio obtenido con la misma. Quien piense lo contrario se equivoca.

Derecho de la Libre Competencia
El campo donde, sin duda, lo que hemos manifestado resulta más relevante es el derecho a la libre competencia. En este terreno se produce una paradoja; Bruselas y Madrid aplican la misma normativa y en principio los mismos criterios. Más aún desde el Reglamento 1/2003. El resultado, a la hora de fijar las cuantías de las sanciones, no puede ser más descorazonador. La Comisión Europea, recientemente, ha sancionado a REPSOL y CEPSA por participar en un cártel de betunes y asfaltos (derivados secundarios del petróleo) con multas de hasta 80 millones de euros, y ha instado a los terceros perjudicados a que reclamen daños y perjuicios. A esos mismos dos actores, el extinto Tribunal de Defensa de la Competencia les impuso, por fijar los precios en gasolinas y gasóleos (principales productos de los derivados del petróleo), una multa que apenas alcanzó los tres millones de euros y que no alcanzará ni a una milésima parte del beneficio obtenido por estas empresas, infringiendo las normas nacionales y comunitarias de competencia. La desproporción es evidente.

En cualquier caso, está por desarrollarse en la UE, y por supuesto en España, lo que entendemos puede llegar a ser la acción más disuasoria para evitar las infracciones de las sociedades en este terreno: el resarcimiento de daños y perjuicios a los afectados por la comisión de estas infracciones (Reglamento 1/2003, Considerando 7, posteriormente desarrollado en la Comunicación de 27-04-04, apartado 10). Cuando los particulares afectados utilicen los medios que dichos textos articulan para iniciar reclamaciones frente a estas sociedades, se evitará que quien infrinja la Ley obtenga beneficio de la citada infracción. Entendemos como despacho que éste será un campo sobre el que un buen número de letrados desarrollará su actividad en los próximos años.

Los poderes públicos no sólo deben legislar y aplicar los legislado en estos supuestos, sino que se hace necesario el que colaboren en la difusión de los derechos que los ciudadanos tienen para facilitar el que estos ejerciten los mismos y esta será la mejor manera de evitar el enriquecimiento de quienes infringen y propiciar unos mercados más abiertos y competitivos en beneficio de todos.

ENTREVISTA CON **César Martín, Director Gerente de CASTELLANA DETECTIVES**

"El detective es clave en el aporte de información para la toma de decisiones empresariales"

El trabajo del investigador privado está directamente ligado al área jurídica de las empresas

El mundo empresarial todavía desconoce en gran medida las posibilidades de mejora que un profesional de la investigación privada puede aportar en muchas de sus áreas de gestión: desde las bajas fingidas a la competencia desleal, pasando por los hurtos internos o la aportación de pruebas para su posterior aportación en un juicio. Los servicios de investigación privada existen desde hace más de setenta años, y a esta actividad se dedican en Castellana Detectives desde 2002, rompiendo tópicos y mentalizando a sus clientes de la aportación de valor que sus servicios profesionales facilitan para tomar decisiones clave dentro de las organizaciones.

¿Con qué objetivos se fundó Castellana y cuál es su filosofía empresarial?
Castellana se crea hace cinco años, con el objetivo de abarcar los nichos del mercado de la investigación profesional que están por cubrir, y que se centran en el ámbito empresarial sobre todo. Queríamos cambiar la imagen estereotipada del detective, y demostrar que una pequeña inversión en investigación privada puede ser altamente rentable para las empresas, ya que aporta información muy valiosa para la toma de decisiones en el mundo empresarial. Nuestra progresión ha sido excelente, nos ha permitido situarnos como líderes del sector por dos razones: como referente por el saber hacer que hemos venido desarrollando, y por la valoración que nuestros clientes hacen de los servicios que aportamos.

Para desmitificar el estereotipo de detective que nos llega a través de la literatura o el cine, ¿qué es un detective y de qué cualificación profesional debe disponer?
Para nosotros el detective debe ser un profesional liberal especialmente cualificado, que puede aportar la información necesaria de acuerdo con la ley específica que regula su actividad. Tiene que reunir cualidades como la constancia, la discreción o la capacidad de observación, pero sobre todo debe de estar formado específicamente en el manejo de técnicas de investigación que le permitan desarrollar su labor. Su ejercicio profesional está regulado por la Ley 23/92 de Seguridad Privada, que es exclusiva y excluyente, ya que especifica las funciones que debe desempeñar un profesional de la detección de información. España es, en el contexto europeo, el primer país en formación y regulación: sólo aquí existe una titulación de tres años de estudios y una normativa que regula esta actividad profesional. En cualquier caso nosotros somos conscientes de que debemos adaptarnos a las necesidades del empresario actual, y partimos de estos requisitos básicos para formar a las personas en muchas otras materias, desde finanzas o Derecho hasta recursos humanos.

Las mujeres en la investigación privada

En el ámbito de la adecuación de los profesionales al contexto social de las empresas de hoy en día, Castellana Detectives cuenta con un dato esclarecedor: el 60% del personal de la empresa está formado por mujeres, muchas de ellas en puestos de responsabilidad. "Las profesionales del mundo de la investigación demuestran mayores habilidades a la hora de obtener información que los hombres, independientemente de las capacidades individuales. Aportan cualidades como saber ganarse la confianza, la facilidad para adaptarse a determinados medios, o las destrezas de comunicación interpersonal que son muy valiosas en esta profesión"

¿Cuáles son las necesidades de una empresa en que se aconseja contratar una agencia de detectives?
Partimos siempre de un diagnóstico previo por parte del cliente, que normalmente se identifica como problema y que se basa en hechos concretos: por ejemplo percibe que parte de su información comercial se está filtrando, o que en determinados empleados se producen bajas fingidas. A partir de ahí ofrecemos una metodología a medida de estas necesidades que aportamos de acuerdo con el cliente y que se basa en tres ejes de actuación: recursos humanos, recursos técnicos e investigación de despacho. Elaboramos un informe que sirve de herramienta fundamental para la toma de decisiones del empresario, que éste puede utilizar de forma preventiva contra el posible delito, y que en caso de que se llegue a una demanda, tiene validez jurídica. Éste sería un caso en el que se vulnera la propiedad industrial y que está tipificado como delito de competencia desleal.

> *"España es, en el contexto europeo, el primer país en formación y regulación de la investigación privada"*

¿Cuál sería su actuación en casos de índole laboral, como el absentismo injustificado o el incumplimiento de las obligaciones profesionales?
En el campo laboral la demanda más habitual se centra efectivamente en las bajas laborales y en el control del rendimiento de los empleados. A estos dos asuntos hay que unir la competencia desleal, las investigaciones realizadas en materia de patentes y marcas y hurtos internos, tanto de objetos físicos como de información. Otra línea de intervención de nuestros investigadores es el absentismo: hay departamentos de recursos humanos que tienen verdaderos problemas, hablamos de niveles de personal en situación de baja de un 10-15%.

> *"El Departamento Comercial de las empresas es clave, y no se puede dejar al descuido"*

¿Qué innovaciones se plantean y en qué campos, para desarrollar la labor preventiva que permite la detección de información valiosa?
En el campo de los recursos humanos hemos identificado como claves determinados puestos de dirección, que asumen un alto grado de responsabilidad y confianza por parte de la empresa, y para los que el proceso de selección tiene que basarse en datos exhaustivos y fiables. Si el departamento de selección dispone de un informe prelaboral encargado a un profesional de la investigación, podría descubrir ciertas claves y evitar errores posteriores, todo de forma preventiva y confidencial. Estos informes se complementan con pruebas validadas de forma interna, y con la aportación de nuestro departamento de grafología, que reduce las posibilidades de riesgo al mínimo.

¿Qué tipos de pruebas se recogen y qué valor probatorio tienen ante un juez?
La información del investigador se recoge en un informe documental que tiene valor probatorio: en caso de llegar al final del procedimiento ante un juez, permite que el detective sea considerado testigo cualificado. Hay múltiples sentencias que demuestran el valor probatorio de nuestros informes.

En su experiencia, ¿cómo está evolucionando la profesión? ¿Cuál es el papel que juegan las nuevas tecnologías y cuál espera que vendrán a jugar en un futuro?
La perspectiva de crecimiento de estos años me permite valorar como muy positiva la aportación de valor que nuestra actividad hace al mundo empresarial. En ese sentido es prioritaria la formación y preparación en el ámbito de las nuevas tecnologías, para adaptarnos al cambio necesario, sobre todo en nuevas técnicas de detección de información. Los delitos informáticos están transformando también el ámbito de especialización de los investigadores privados, de forma que el profesional de la investigación está complementando sus habilidades personales con la mejor preparación técnica.

Detectives y Abogados

El trabajo del detective está directamente ligado al área jurídica de las empresas, por el carácter preventivo y porque provee de herramientas útiles para estos servicios, de forma que, en muchas ocasiones, el trabajo del detective es dirigido por el área jurídica en función de su estrategia. "La colaboración es muy estrecha, de forma que a estos servicios les permita decidir qué información aportar, y cuándo y cómo aportarla, incluso si se puede aportar para su posterior ratificación en un juicio", apunta César Martín.

Castellana Detectives Licencia 7015

CASTELLANA DETECTIVES
www.castellanadetectives.com
castellana@castellanadetectives.com

INFORMACIÓN JURÍDICA

Una solución integral para corporaciones, empresas y profesionales

Nace Miting Legal, un portal on line que aúna la plena actualidad con la máxima calidad en la información legal

Xavier F.Vidal
Jefe de Redacción

Bajo el sugerente título de *¡Que vuelva la codificación o en su defecto la cordura!* leía estos días el editorial del último número publicado de la revista Economist & Jurist. En el mismo se denuncia de forma certera un problema cada vez más notorio y preocupante, es la proliferación legislativa.

De un tiempo a esta parte venimos asistiendo a una situación de indefinición y difuminación legalque está complicando enormemente la tarea de los profesionales del Derecho y dificultando el normal desarrollo de los negocios y, con ello, el funcionamiento de las empresas. En este sentido, la situación en la que se encuentra el actual panorama legislativo provoca que muchos profesionales se pregunten constantemente qué legislación es la que tienen que aplicar o alegar, siendo la inseguridad jurídica el mayor peligro que presenta dicha proliferación.

Nunca antes hubo tanta y tan diversa afluencia de normas. A la complicación que comporta el exceso de variedad en su procedencia, sea internacional, europea, estatal, autonómica, local..., hay que añadir la arrogación de competencias estatales al amparo de los estatutos de autonomía, revisados o no, así como la falta de concreción propia del carácter de normas marco que presentan algunas leyes dictadas que, en muchos casos, carecen de desarrollo o la corriente cada vez más extendida de origen anglosajón de adoptar acuerdos "extra lege" entre las partes, y, entre otros muchos factores que podríamos citar, conviene señalar la indeterminación que transmiten los ya habituales conflictos entre el Tribunal Supremo y el Constitucional.

Ante esta situación, Miting Legal (www.mitinglegal.es) se presenta como una solución integral destinada a aportar luz, tanto al profesional como a la empresa. Se trata de una herramienta que pretende servir de guía y referencia en esta auténtica jungla legal, dotada además de un enfoque novedoso al contemplar como cliente objetivo a las propias corporaciones, empresas, colegios profesionales y colectivos profesionales.

Miting Legal, como portal de información legal en Internet, logra aunar la plena actualidad con la máxima calidad en la información que ofrece. ML se nos muestra como la herramienta idónea para nutrir de contenidos jurídico-profesionales a las intranets de las empresas y sus cada vez más extendidos portales del empleado, de clientes, de proveedores, etc., o en el caso de las corporaciones locales (ayuntamientos) en sus portales de e-ciudadano y e-administracion.

La actual situación de indefinición legal complica la tarea de los profesionales del Derecho y dificulta el normal desarrollo de los negocios

Está organizado en seis apartados: Legislación (con actualización diaria), jurisprudencia, formularios, convenios colectivos, normas básicas de uso más frecuente y biblioteca digital, Miting Legal destaca por su inusitado nivel de intuitividad y extremada sencillez de manejo, que tiene su máximo exponente en su interfaz o panel de campos de búsquedas.

Miting Legal no persigue tanto la exhaustividad como la practicidad y con ello la máxima utilidad para el profesional. No es una herramienta para investigadores donde pueden sumergirse y perderse en océanos documentales, más bien se asemejaría a un eficiente prontuario legal donde el profesional y el usuario de información jurídica cuentan, de forma rápida, automática y efectiva, con aquella documentación que precisan.

Esta premisa permite a Miting Legal posicionarse como una solución integral en documentación jurídica actual con la mejor relación calidad-precio, lo que faculta a los colegios profesionales y los colectivos a aportar -a unos costes módicos- este servicio a sus colegiados y asociados sin que el traslado del coste del servicio resienta los sufridos bolsillos de los mismos a la hora de afrontar el abono de las correspondientes cuotas colegiales, como así ya, en los apenas tres meses de andadura, lo vienen refrendando varios colegios de abogados y asociaciones profesionales. En definitiva, una opción más que interesante para los colegios, corporaciones y empresas, a la hora de plantearse aportar servicios de valor añadido en sus portales e intranets.

ENTREVISTA CON **Jesús Cardeña, Socio Director de DELEYNET**

El portal de Deleynet se ha convertido en lugar de referencia de miles de empresarios, administrativos y profesionales en España

"Los BOEs obligaban a horas de búsqueda para obtener información sobre leyes"

Desarrollar unas herramientas que permitan búsquedas de normativa de forma más ágil e intuitiva es el cometido de Deleynet, empresa surgida en 1998 con el fin de cubrir un hueco en el mercado español de Bases de Datos, dedicadas en exclusiva a los Boletines Oficiales. Actualmente cuenta con más de 18 Bases de Datos Jurídicas que cubren las necesidades de asesores, empresarios, administrativos y profesionales en España. Entre sus bases jurídicas cuenta con bases propias de todos los Boletines Oficiales publicados en España y la UE, así como Legislación Fiscal, Laboral, Mercantil, Contable, Urbanismo, Medio Ambiente, Transporte, entre otras.

Deleynet lanzará próximamente un producto totalmente novedoso en el mercado

La empresa ha firmado un acuerdo con una gran compañía de seguros para lanzar al mercado un nuevo producto que ofrezca al asegurado de los ramos de Defensa Jurídica y Automóvil la posibilidad de tener configurada una alerta con los datos de su DNI o matrícula con respecto a cualquier notificación oficial de Sanción Administrativa de Tráfico que aparezca en alguno de los Boletines Oficiales de España. Esto supone para la compañía de seguros un aumento del número de trámites de recursos y eficacia en tiempo y calidad a la hora de afrontar dicho recurso.

Deleynet cuenta con base de datos de todos los boletines oficiales. ¿Cuál es la ventaja respecto a los portales de la administración?
Los clientes se pasaban horas intentando buscar información sobre leyes en los diferentes boletines oficiales. La búsqueda resultaba compleja dada la diversidad y falta de unificación y porque cada boletín tenía un acceso diferenciado. En boletinesoficiales.com normalizamos todos los criterios y unificamos las búsquedas ofreciendo al cliente la ventaja de acotarlas o delimitarlas independientemente de un solo boletín o de todos a la vez. El éxito fue rápido. Nuestros clientes cuentan con la ventaja de poder acceder a cualquier norma con solo una Base de Datos y un solo buscador.

¿Cómo se encuentra el panorama de Bases de Datos Jurídicas en España?
De momento no nos afectan las continuas compras que se realizan en el sector. De hecho esta situación nos ha ayudado a que nuestros productos destaquen en relación calidad-precio. Actualmente tenemos más de 5.000 suscriptores en España distribuidos por toda la Geografía. Nuestros clientes conocen nuestra calidad y rigor documental, y muchos nos mantienen la confianza desde hace años.

¿Está el mercado en plena evolución?
Sin lugar a dudas. En Deleynet llevamos mucho tiempo desarrollando proyectos de B2B para cubrir las exigencias de muchas empresas que se alimentan de nuestras bases de datos con proyectos a medida que requieren una constante inversión.

¿Cuál es el tipo de cliente de Deleynet?
Diferenciamos tres tipos de clientes: las empresas, los profesionales y los particulares. Las empresas nos han ayudado a crecer y a mejorar con productos especialmente diseñados para ellas. Tenemos acuerdos con compañías tan prestigiosas como Mapfre o La Caixa. Los profesionales a su vez se subdividen en autónomos y pymes. Así tenemos un nivel de penetración con el que llegamos al gestor, al asesor fiscal a través de sus negocios o de sus Colegios Profesionales y a las Asociaciones. Tenemos acuerdos con la Asociación Española de Asesores Financieros y Tributarios, el Colegio de Graduados Sociales de Madrid, etc. y se suman además miles de particulares que acceden para descargarse documentos.

¿Cuál es la proyección de futuro de Deleynet?
Queremos que nuestros clientes cuenten cada día con más ventajas por estar con nosotros, ya sea aumentando las bases de datos, mejorando la competitividad y desarrollo de las mismas, llegando a acuerdos con compañías que tengan nuestra filosofía o creando productos novedosos para el mercado.

Deleynet
DELEYNET, S.L.
www.boletinesoficiales.com
sac@deley.net

ENTREVISTA CON **José Ramón del Valle Asensio, Responsable del Departamento de Marketing y Comunicación de JURISOFT**

"Una buena gestión del despacho ahorra tiempo y costes"

Una solución de gestión no es algo que se cambie todos los años, por eso es necesario decidir bien, comprar el mejor producto y el mejor servicio postventa, eso es Infolex Gestión, desarrollado por Jurisoft, un software de gestión jurídica integral disponible en tres versiones: abogados, procuradores y servicios jurídicos de empresa y administración, referente en el mercado con más de 15.000 instalaciones desde 1988.

Claves por las que comprar **Infolex**

- La empresa que está detrás de su desarrollo y posterior soporte, Jurisoft.
- El equipo de trabajo que lo desarrolla, lo vende, da soporte y lo mantiene, más de 65 profesionales altamente cualificados a disposición del usuario.
- La implantación del producto en el mercado, con más de 15.000 instalaciones, clara muestra de que está hecho por abogados para abogados.
- La confianza de las principales instituciones del mundo jurídico y de clientes (profesionales y empresas) de reconocido prestigio a nivel nacional.
- Su experiencia, evolución e inversión en I+D, con más de 20 años ofreciendo soluciones de gestión jurídica.
- Su cobertura Nacional: cuatro delegaciones y una red con más de 50 distribuidores que posibilitan una asistencia inmediata.
- La calidad del soporte postventa, facilitado por personal técnico cualificado y conocedor de la realidad que se vive diariamente en un despacho jurídico.
- Es intuitivo (su aprendizaje resulta extremadamente sencillo), integral (reúne todas las funcionalidades que se necesitan en una sola aplicación: clientes, expedientes, escritos y gestión documental, agenda, comunicaciones, minutación, facturación, contabilidad, tributación, etc.) y flexible (responde perfectamente a la realidad de cualquier tipo de bufete).
- Diferentes soluciones para cada tipo de cliente: diferentes motores de base de datos (Access, SQL Server, Oracle...etc.), diferentes soluciones (abogados, procuradores, servicios jurídicos, despachos mercantiles, acceso remoto, desarrollos a medida., etc.), diferentes módulos adicionales (Infolex Net, recobros, gestión de externos, etc.) y diferentes idiomas (sistema multilingüe).

Infolex Gestión Jurídica es la referencia en nuevas tecnologías para el profesional del Derecho

¿Cómo puede ayudar Infolex a mejorar la gestión de un bufete jurídico?
Aporta un control total sobre todas las áreas del bufete: la información generada en el despacho, agiliza la búsqueda de la misma y aporta una gran seguridad que permite dar respuesta inmediata a las consultas de cualquier cliente, generando un considerable ahorro de tiempo y costes. Ofrece un exhaustivo control económico para conocer en cada momento la marcha económica del despacho y la rentabilidad de sus componentes y clientes y un riguroso control procesal de todos los trámites, plazos y señalamientos, evitando los expedientes inactivos o dormidos. Permite la continua aplicación de las nuevas tecnologías a la actividad diaria del despacho. Pone al alcance de cualquier despacho utilidades hasta ahora reservadas a los grandes bufetes que permiten la fidelización de los clientes y un salto en la calidad del servicio: envío de boletines electrónicos, registro de comunicaciones, acceso online al seguimiento de asuntos, etc. Asimismo facilita una gestión integral del área económica.

¿Es posible solicitar desarrollos a medida?
Por supuesto, tenemos infinidad de clientes: entidades financieras, aseguradoras, servicios jurídicos internos de empresas, Ayuntamientos, Diputaciones y Administración en general, así como bufetes jurídicos.

ENTREVISTA CON **Diana Castillo Artieda, Responsable del Área Profesionales de JURISOFT PROTECCIÓN DE DATOS**

"El incumplimiento de la LOPD conlleva un perjuicio irreparable para la imagen de la empresa"

Jurisoft Protección de Datos adecua la actividad de profesionales, empresas y administración

La normativa en materia de protección de datos de carácter personal establece una serie de obligaciones para todos aquellos profesionales, empresas y administraciones públicas que en el ejercicio de su actividad profesional recaben datos de carácter personal, resultando de aplicación a todos aquellos registrados, tanto en soporte papel como en soporte informático, que los haga susceptibles de tratamiento. Para llevar a cabo una buena gestión en este sentido, surge Jurisoft Protección de Datos, con cobertura nacional para prestar todos sus servicios de Consultoría, Auditoria y Mantenimiento en Protección de Datos. Cuenta con cinco delegaciones y más de 50 colaboradores.

¿Qué consecuencias tiene el incumplimiento de la LOPD?
El incumplimiento de lo dispuesto en la normativa reguladora lleva aparejada la imposición de severas sanciones (hasta 600.000 euros). Es necesario anticiparse a estas situaciones que no sólo conllevan el desembolso de una importante cantidad de dinero, sino un perjuicio irreparable para la imagen de su empresa y, por ende, la desconfianza de sus clientes y potenciales.

¿Qué es Jurisoft Protección de Datos?
Esta división de Jurisoft Sistemas de Informática Jurídica tiene como objetivo la adaptación a la normativa en materia de protección de datos de carácter personal (LOPD) y a lo dispuesto en la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico (LSSICE), y vertebra su actividad a través de tres áreas diferenciadas: Área Profesionales, Área Empresas y Área Administración, a fin de ofrecer a nuestros clientes un trato personalizado y acorde a la realidad de su actividad profesional.

¿Por qué confiar en Jurisoft Protección de Datos?
Entre otras muchas razones, cabe destacar que, gracias a la perfecta conjugación de sus vertientes jurídica e informática, Jurisoft Protección de Datos puede adecuar su actividad como empresa, profesional o administración a la normativa de Protección de Datos, ofreciendo soluciones en el ámbito legal, técnico y organizativo, prestando por tanto un servicio integral. Todos nuestros servicios son "llave en mano", realizando la adecuación de su actividad de forma integral y personalizada, a través de nuestro equipo de consultores.

Soluciones de Jurisoft

Jurisoft realiza la adecuación de la actividad de un Profesional, Empresa o de una Administración Pública a la normativa en materia de protección a través de los siguientes servicios:

- Consultoría de protección de datos
- Mantenimiento de protección de datos
- Auditoría de protección de datos

JURISOFT, S.L.
www.jurisoft.es - info@jurisoft.es

El tiempo nos da la razón...

INFOLEX Gestión Jurídica

Módulos y Características

Gestión de Expedientes e Igualas
Seguimiento Judicial y Extrajudicial
Agenda Integrada con Expedientes e Igualas
Escritos y Plantillas
Minutación y Facturación
Contabilidad y Tributación
Listín Electrónico y Mailing
Bases de Datos
Listados e Informes Personalizables
Control de Trámites Para el Seguimiento de Cobros
Control y Seguimiento de Tiempos y Llamadas
Incorporación de Documentos e Imagenes Mediante Escáner
Conectividad con Agendas Electrónicas
Acceso Directo a Fax y E-Mail
Desarrollos medida
Consulta Online de expedientes para sus Clientes
Cálculo de Intereses Legales y Judiciales
Acceso remoto a su despacho
Traspaso de datos de otras aplicaciones

Jurisoft
Información: 902 090 001
www.jurisoft.es info@jurisoft.es

Protección de Datos Jurisoft

Jurisoft
protege tus datos

PROTECCIÓN DE DATOS
PARA EMPRESAS, AUTÓNOMOS, PROFESIONALES Y ADMINISTRACIÓN

CONSULTORÍA en PROTECCIÓN DE DATOS
AUDITORÍA en PROTECCIÓN DE DATOS
SERVICIO de MANTENIMIENTO

Jurisoft Central
Victoria Balfé 52-54 09006 BURGOS
Jurisoft Madrid
Velázquez 17, 6º 28001 MADRID
Jurisoft Cataluña
Paseo de Gracia 42, 2ª 08007 BARCELONA

ASESORAMIENTO FINANCIERO

ENTREVISTA CON **María Aránzazu Franco, Socia Fundadora de ABOGADOS FRANCO CALDERÓN**

"Este año se prevé un incremento de la morosidad de las empresas en torno al 15%"

Abogados Franco Calderón presta servicios profesionales en todas las vicisitudes jurídicas de las relaciones comerciales de las empresas con sus clientes

La confidencialidad, los exhaustivos estudios de solvencia de los deudores, un profundo análisis de las posibilidades de resultado favorable de las pretensiones de los clientes y agotar la vía amistosa, al objeto de no caer en onerosos procedimientos judiciales con resultados fallidos, son las claves del éxito del procedimiento de Abogados Franco Calderón, fundado en 1999 con la filosofía de proporcionar el mejor servicio a empresas y particulares en materia de riesgos por impagos.

¿Cuáles son sus áreas de especialidad?
Abogados Franco Calderón nace como despacho multidisciplinar de tendencia civil y mercantil para con el paso de los años configurarse como despacho especialista en derecho mercantil y de responsabilidad civil y seguro. En el ámbito mercantil constituye el núcleo de nuestra actividad jurídica la prestación de servicios profesionales en todas las vicisitudes jurídicas de las relaciones comerciales de las empresas con sus clientes, desde su constitución hasta su liquidación; con amplia experiencia en expedientes concursales de sociedades, centrándonos en la defensa de las empresas ante polémicas comerciales procedentes del suministro de bienes, prestación de servicios o morosidad por insolvencia o impago de sus clientes. Dentro del crédito comercial, contamos entre nuestros clientes con la confianza de la empresa líder del seguro de crédito y caución en el mercado nacional y segunda en importancia a nivel mundial, al formar parte de su importante red de letrados desde el año 2002, como despacho especialista en recobro de impagados.

Como despacho especializado en la protección de las empresas ante los riesgos de los impagos, ¿cómo incide la situación económica actual en España en estos riesgos?
En el mes de enero el índice de morosidad de los créditos concedidos por entidades financieras a particulares y empresas supuso un incremento del 46,5% respecto la tasa registrada el mismo mes de 2007, los impagos de efectos de comercio han sufrido un incremento interanual del 48,7% según datos del Banco de España, que ha anunciado un endurecimiento de las condiciones de crédito que repercutirá en la obtención de fondos de las familias y empresas, a lo que se une un fuerte frenazo del consumo privado. Debido a los actuales problemas del sistema financiero se prevé un incremento de la morosidad de las empresas en torno al 15% en el año 2008 con retrasos en pagos que pueden afectar a nueve de cada diez empresas.

¿Cuáles son los mercados internacionales con una mayor incertidumbre?
Existe un amplio debate respecto a la situación económica mundial y concretamente respecto a la cada vez más patente recesión económica estadounidense, debida, entre otros factores, a la crisis de las hipotecas de alto riesgo (subprime) y a la subida del precio del crudo, que se constituye como el epicentro de las turbulencias financieras internacionales.

¿Qué debe hacer una empresa ya inmersa en una creciente morosidad de sus clientes?
La clave del éxito en la gestión de impagados, para obtener el mayor porcentaje de recobro, se halla en la comunicación del crédito para su reclamación a expertos, con acreditada solvencia en su actuación, en el plazo de tres meses desde el vencimiento de las facturas, al objeto de iniciar el protocolo de reclamación en el ámbito amistoso y si resultase infructuoso incoar el correspondiente procedimiento judicial, dado que las posibilidades de cobro descienden a medida que incrementan los días desde la producción del impago.

Soluciones para disminuir y controlar riesgos de morosidad en la empresa

Según María Aránzazu Franco, como experta en la materia, la protección recomendable se obtiene con la combinación tres factores: realizar una gestión de créditos óptima, otorgando a cada cliente un limite de riesgo atendiendo a su tipología y en función de un estudio previo de solvencia que se efectúe del mismo; documentar de forma exhaustiva las transacciones propiciando, en la medida de lo posible, la emisión de instrumentos cambiarios; reforzando los anteriores aspectos con la suscripción de una póliza de Seguro de Crédito.

BUFETE DE ABOGADOS FRANCO CALDERÓN
942 213 984 - a_franco@ono.com

ENTREVISTA CON **Ramón Palacín, Consejero Delegado de M&A FUSIONES Y ADQUISICIONES**

M&A Fusiones y Adquisiciones lleva 20 años asesorando en temas de compraventa de pymes

"Es importante conocer el valor real de una compañía para argumentarlo ante un comprador"

Las fusiones y las adquisiciones son un proceso complejo y único que debe ser asesorado para que la operación llegue a buen puerto. En este ámbito trabaja desde hace 20 años M&A Fusiones y Adquisiciones, con sede en Barcelona, que ha centrado su actividad en el análisis y consecución de compraventa de pymes.

¿Cuáles son las etapas de una operación de compraventa y los servicios que ofrece M&A?
La primera etapa es la valoración de la compañía, es muy importante conocer cuál es su valor real y poderlo argumentar ante un comprador potencial. Nuestro trabajo es vital en este análisis para poder convencer al comprador. A continuación, hay que hacer una búsqueda de los potenciales compradores de una compañía; aquí es importante encontrar cuáles son los que pueden pagar más por ella. El tercer punto es contactar con estos compradores potenciales: en M&A aportamos el valor añadido de hacerlo de forma confidencial, tener acceso a las personas clave y saber cómo plantear este tipo de oportunidad. La cuarta fase es la de las negociaciones; éstas son únicas y complejas al mismo tiempo, y consumen, además, mucho tiempo. Lo siguiente es diseñar el acuerdo final, que no es sólo el precio sino también saber si de la compañía se compra todo, si hay un precio fijo y otro variable, y otros aspectos secundarios que son relevantes. La última etapa es defender los intereses del vendedor en auditoría de compra.

De izquierda a derecha, Jordi Alberich, Vicepresidente, Carlos Güell de Sentmenat, Presidente y Ramon Palacín, Consejero Delegado de M&A Fusiones y Adquisiciones

¿Cuáles son las principales motivaciones para tomar las decisiones de comprar o vender una empresa?
Quien vende una compañía lo hace bien porque hay una falta de sucesión en el accionariado y gestión de la compañía, bien porque ésta está perdiendo competitividad y, por tanto, disminuyendo su valor y la tendencia es que desaparezca. Otra razón es que el empresario está cansado porque la compañía requiere una dedicación muy fuerte o porque se quiere dedicar a otra cosa. Y finalmente porque pueda haber una falta de voluntad de querer implicarse más a nivel financiero. Quien compra una compañía, por el contrario, es aquél que quiere ganar cuota de mercado o bien incorporar un nuevo producto a su abanico; por querer entrar en un mercado en el que no está o bien para excluir la posibilidad de que la compre un competidor.

¿Qué oportunidades y riesgos tiene la coyuntura económica actual en relación a posibles proyectos de fusiones o adquisiciones de empresas?
La coyuntura actual hace más necesario que nunca plantearse todas estas operaciones. Los vendedores porque se está agudizando la falta de competitividad y la necesidad de fuertes inversiones, y para los compradores cada vez es más importante ganar tamaño, cuotas de mercado, ser más competitivos.

¿Cuáles son sus rasgos diferenciales?
El hecho de que hace 20 años que nos dedicamos única y exclusivamente a asesorar en temas de compraventa de pymes y que tenemos un equipo muy bueno de profesionales con gran experiencia y conocimientos en estos temas.

Venta de una empresa familiar

En el entramado empresarial español, la empresa familiar tiene mucha importancia tanto cualitativa como cuantitativamente. A las empresas familiares, sobre todo, vender una compañía puede aportar la paz familiar –evitando luchas internas-; realizar un patrimonio financiero –hacer que aquello que en principio vale dinero se traduzca en dinero-, y finalmente puede facilitar la supervivencia y continuidad de la compañía –que, de lo contrario, puede acabar muriendo.

M&A FUSIONES Y ADQUISICIONES, S.A.
www.fusionesyadquisiciones.net
ma@fusionesyadquisiciones.net

Los *diez mandamientos* de las empresas de servicios de inversión

Alberto J. Tapia Hermida
Profesor Titular de Derecho Mercantil.
Universidad Complutense de Madrid

Es de todo punto necesario que los intermediarios que prestan servicios de inversión en los mercados de instrumentos financieros estén sujetos a una regulación y a una supervisión pública eficientes que eviten crisis masivas que dañan los ahorros de cientos, cuando no de miles, de inversores. Esta imperiosa necesidad se ha puesto de manifiesto, recientemente, con ocasión de la vuelta al primer plano de la actualidad de casos como el de Gescartera. Por ello, tiene especial interés dar cuenta de la nueva regulación establecida por el Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión y de las demás entidades que prestan servicios de inversión y por el que se modifica parcialmente el Reglamento de Instituciones de Inversión Colectiva.

Conviene situar esta nueva regulación en sus coordenadas históricas recordando que el estatuto jurídico europeo de las empresas de inversión y de las entidades de crédito que operan en el mercado de valores experimentó, en el año 2004, una profunda modificación a resultas de la promulgación de la Directiva 2004/39/CEE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de abril de 2004, relativa a los mercados de instrumentos financieros, que ha sido modificada y desarrollada por otras normas comunitarias de 2006. La mejor prueba de la importancia práctica de este nuevo estatuto europeo de los intermediarios financieros nos la ofrece el hecho de que los principales bancos y cajas de ahorros españolas implantaron, en noviembre de 2007, de forma voluntaria y antes incluso de que estuvieran legislados en nuestro país, los nuevos instrumentos de protección de los inversores tales como, por ejemplo, los sistemas de clasificación de sus clientes en minoristas o profesionales o de prevención y gestión de los conflictos de interés. Más tarde, en diciembre de 2007, se promulgó la Ley 47/2007 que introdujo una profunda reforma en la Ley del Mercado de Valores para adaptarla a las exigencias comunitarias de la Directiva de 2004. Y ahora, este Real Decreto 217/2008 comparte los principios de la última reforma legal que desarrolla y que son: modernización de los mercados financieros, refuerzo de las medidas de protección de los inversores y adaptación de los requisitos de actuación de las entidades que presten servicios de inversión.

El Real Decreto 217/2008

Partiendo de la base de que es necesario que los intermediarios que quieran actuar en los mercados de instrumentos financieros superen controles de calidad jurídicos y económicos tanto en el momento de acceder a tales mercados como durante su actuación en ellos, el Real Decreto 217/2008 desarrolla los requisitos que deben acreditar ante el Estado las empresas de servicios de inversión -que pueden ser sociedades de valores, agencias de valores, sociedades gestoras de carteras o empresas de asesoramiento financiero- y las entidades de crédito -que pueden ser bancos, cajas de ahorros o cooperativas de crédito- que quieran prestar servicios de inversión al inicio de su actividad y durante el desarrollo de la misma. Con ello, se quiere desterrar definitivamente a los "chiringuitos financieros".

Requisitos

En la primera fase de acceso al mercado de valores, únicamente podrán actuar como empresas de servicios de inversión los intermediarios que hayan sido autorizados por el Ministro de Economía y Hacienda, a propuesta de la CNMV, regulándose por el Real Decreto 217/2008 tanto los requisitos financieros –con la exigencia de capitales mínimos iniciales adaptados al tipo de empresa de servicios de inversión de que se trate- como los requisitos formales que debe reunir la solicitud de autorización y los documentos que han de acompañarla, con particular atención al programa de actividades y a sus eventuales modificaciones.

La implantación de esta nueva regulación mejorará la competitividad interior y exterior de nuestra "industria de los valores"

En la segunda fase de ejercicio de su actividad en los mercados de instrumentos financieros, las empresas de servicios de inversión y las entidades de crédito deben cumplir una serie de deberes que establece el Real Decreto 217/2008 y que podemos sintetizar en los diez siguientes, los "Diez Mandamientos" a los que nos referimos en el título de este artículo: 1º. Deben establecer una organización interna adecuada, que garantice la salvaguarda de la información disponible, las políticas de continuidad y regularidad en la prestación de sus servicios, los procedimientos de generación de la información financiera exigible, la evaluación periódica de sus mecanismos de control interno y de su función de cumplimiento normativo, los procedimientos y políticas de gestión de riesgos, la auditoría interna y la responsabilidad de la alta dirección de garantizar el cumplimiento de la normativa aplicable. 2º. Deben llevar registros de contratos, de órdenes de clientes sobre instrumentos financieros y de operaciones. 3º. Deben establecer mecanismos de prevención y gestión de dos tipos de conflictos de intereses; los que se puedan plantear entre los interesas de sus administradores, socios, directivos, agentes o empleados y los de otro sujeto que actúe en el mercado o los del mercado en general (se trata del régimen de las denominadas "operaciones personales"); y los que se puedan plantear entre las propias entidades que presten los servicios de inversión y sus clientes (se trata del régimen de los denominados "conflictos de interés" en sentido estricto). 4º. Deben controlar la actuación de las terceras entidades cuando deleguen en ellas funciones y servicios. 5º. Deben contar con sistemas para la protección de los activos de los clientes. 6º. Deben ser solventes, manteniendo en todo momento los recursos propios mínimos adecuados a los servicios y actividades que presten y al volumen efectivo de su actividad. 7º. Deben clasificar a sus clientes y evaluar su idoneidad y la conveniencia de sus inversiones. 8º. Deben proporcionar a sus clientes –actuales o potenciales- una información imparcial, clara y no engañosa sobre la propia empresa o entidad y sobre los instrumentos financieros. 9º. Deben garantizar la denominada "ejecución óptima (obtención del mejor resultado posible)" de las órdenes que les den sus clientes. 10º. Deben redactar los contratos conforme a los modelos que se establezcan y entregar copia de los mismos a sus clientes.

Logros

En conclusión, la implantación de esta nueva regulación del estatuto jurídico de los intermediarios que operan en los mercados de instrumentos financieros mejorará los niveles de protección de los inversores y la competitividad interior y exterior de nuestra "industria de los valores". En particular, el cumplimiento de los "Diez Mandamientos" por parte de los intermediarios y su adecuada supervisión por la Comisión Nacional del Mercado de Valores evitarán que, en lo sucesivo, asistamos a fraudes masivos que erosionan la confianza de los inversores, nacionales y extranjeros.

ENTREVISTA CON **Pascal Personne, Director General de EULER HERMES CRÉDITO en España**

"El seguro de crédito permite asesorar a la empresa en su desarrollo"

El seguro de crédito tiene en España un protagonismo indudable, ya que las empresas que siempre han asegurado sus activos principales contra el riesgo de impago por medio de este instrumento de gestión comprueban su eficacia en los casos de insolvencia, morosidad o incapacidad de pago durante un periodo de tiempo determinado.

¿Cómo está evolucionando el concepto del seguro de crédito en el momento presente?

El seguro de crédito tiene un peso especialmente activo en un mercado como el español, en el que las empresas siempre han confiado en la solvencia de los clientes conocidos y habituales, pero la mayoría de las veces no son conscientes de las situaciones de riesgo que soportan. El seguro de crédito garantiza un servicio de gestión permanentemente actualizado, y adaptado a las tres necesidades clave: prevención y selección de los riesgos, gestión de recobro e indemnización por pérdidas sufridas. En comparación con otros productos financieros, el seguro de crédito ejerce una labor extraordinariamente importante: la de asesorar a la empresa en su desarrollo y orientar el mismo hacia clientes solventes.

En términos de economía global, la empresa española tiende a mirar cada vez más hacia el extranjero. ¿Cómo ayuda Euler Hermes en su desarrollo?

Desarrollar un plan de internacionalización implica, desde nuestro punto de vista, tener una compañía de seguro de crédito que disponga de un modelo de negocio basado en una red local descentralizada en los países donde se sitúan los riesgos. De hecho, somos plenamente activos en más de cincuenta países de los cinco continentes.

¿Puede explicarnos qué papel juegan las nuevas tecnologías en todo ello?

Cuando una deuda no se ha pagado el recobro es mucho más potente y eficaz si se dispone de una red profesional local que pone en marcha los procesos en tiempo real. Para nosotros es clave actuar con transparencia. Para ello ponemos a disposición de nuestros clientes el sistema on line EOLIS, herramienta con la que disponen de una relación diaria con la compañía, de forma que les permite dirigir el flujo de información en términos de prórrogas, recobro o gestión de indemnizaciones con una velocidad extraordinariamente rápida.

¿Cuáles son sus proyectos de futuro?

En momentos de recesión en los que conseguir créditos comerciales es difícil, el seguro de crédito ínterempresas supone una herramienta de coste bajo y fácil acceso. Y por ello estamos seguros de la importancia del papel crucial que desempeñamos como asesores en materia de riesgos para la toma de decisiones fundamentales en el medio y largo plazo de las empresas.

EULER HERMES CRÉDITO
www.eulerhermes.com/espana/es
euler.es@eulerhermes.com

ENTREVISTA CON **Javier Garcelán, Director General de ABITON GROUP**

"El español cada vez tiene más cultura financiera y sabe valorar las posibilidades que le ofrece ir al extranjero"

Abiton Group contribuye a generar valor a las inversiones a través de sectores como el inmobiliario y el fotovoltaico, donde actúa como gestora de proyectos

Cuando un grupo de profesionales con dilatada experiencia, de ámbitos tan diversos y tan complementarios como el financiero, el jurídico o el inmobiliario comparten una visión empresarial basada en la diversificación, en la alineación de toda su actividad orientada al cliente y en la observación y análisis diario del mercado, el resultado no puede ser otro que la creación de Abiton Group. La firma, con sede en Madrid, ofrece, tanto a empresas como a inversores individuales, soluciones combinadas para maximizar sus recursos. Para ello facilita la relación de sus clientes con distintas entidades y compañías en todo el mundo a través de acuerdos estratégicos.

¿Qué servicios ofrecen al inversor, por ejemplo, sobre la gestión de cobro de alquileres?
Estamos especializados en la búsqueda, localización y comercialización de inmuebles en cualquier país, con altas posibilidades de revalorización y seguridad jurídica, lo que nos permite ofrecer a nuestros clientes, en función de la cantidad, plazos de recuperación y objetivo de su inversión el producto más apropiado a sus necesidades.
Cuando un inversor adquiere un inmueble en otro país no lo hace con el objetivo del uso o disfrute, lo hace buscando la mayor rentabilidad y seguridad posibles. Con lo que nos permite rentabilizar la inversión, no sólo por la revalorización futura del inmueble y su posterior venta, sino que además, desde el primer momento, podemos rentabilizar el inmueble en régimen de alquiler garantizado a través de tour operadores internacionales o agencias locales, permitiendo al propietario la percepción de una renta en torno al 6% anual, esté o no alquilada su propiedad. Por tanto para alcanzar la mayor rentabilidad tenemos que utilizar los dos caminos: la revalorización del inmueble y los alquileres garantizados.

¿Cuáles son las variables que les mueven a incorporar una determinada promoción a sus recomendadas?
Abiton Home cuenta con un protocolo de actuación previo llamado ECP que nos permite valorar la viabilidad de una promoción en cualquier lugar del mundo y que tiene como premisa fundamental que la transacción sea segura. Por tanto, si la promoción se encuentra en un país y zona que consideramos tiene recorrido para el inversor, si contrastamos la reputación y solvencia del promotor y verificamos los títulos de propiedad, los permisos legales, que la propiedad está libre de cargas, prenda, hipotecas o algún gravamen, incluimos la promoción en nuestra cartera.

"Cuando un inversor adquiere un inmueble en otro país no lo hace con el objetivo del uso o disfrute, sino buscando la mayor rentabilidad y seguridad posibles"

"Para alcanzar la mayor rentabilidad tenemos que utilizar dos caminos: la revalorización del inmueble y los alquileres garantizados"

"España ya no es una economía emergente, ahora es un país maduro que exporta inversión"

Invertir en países emergentes

Los países del Este de Europa siguen siendo un destino para la inversión realmente interesante. Su inclusión en la UE y en consecuencia los fondos que reciben, un parque de viviendas obsoleto, el reto de estos países por incorporarse a la Unión monetaria Europea antes del año 2012, las zonas turísticas, que son más accesibles gracias a las nuevas rutas que están abriendo las compañías de low cost en respuesta a la gran demanda, hacen de países como Hungría, República Checa y sobre todo Bulgaria, con un crecimiento de su PIB superior al 5% anual, destinos muy rentables. "Pero ya no nos vale un análisis global del país y generalizar el mismo en su conjunto. Ahora debemos segmentar más aún las ciudades y las zonas.", comenta Javier Garcelán.

Cerca de España encontramos buenas oportunidades en nuestro vecino Marruecos. El aumento del turismo, la necesidad de viviendas y el desembarco de promotores españoles, hacen de este país un destino más que interesante. En el continente americano, Brasil y en concreto la ciudad de Natal sigue y seguirá siendo un referente ya que tiene un gran recorrido.

¿En qué países operan?
Como he comentado anteriormente en aquellos que ofrezcan garantías y que estén en un proceso emergente de desarrollo entre los que podemos citar Brasil, República Dominicana, Polonia, Marruecos, Hungría, Rumanía, Bulgaria... además de oportunidades puntuales en países desarrollados.

¿Qué son los viajes de inspección?
Cualquier inversión, sea en el activo que sea, es una decisión muy importante que necesita un tiempo de maduración. Para tomar la decisión correcta necesita asesoramiento profesional y pruebas vivaces de la inversión. Al cliente no basta con escucharle, hay que entenderle. Por tal motivo organizamos con frecuencia viajes que les permite comprobar por sí mismos la promoción, la zona y las posibilidades de revalorización.

¿Cómo garantizan la seguridad de estas inversiones?
Nuestra política es trabajar con promotores de gran prestigio, solvencia internacional y que garanticen las cantidades aportadas en la operación con aval bancario.

¿Para quién son adecuadas estas inversiones y a partir de qué cantidades?
El español cada vez tiene más cultura financiera y sabe valorar muy bien las posibilidades que le ofrecen estas inversiones. Hace unos años el perfil típico era el empresario medio, profesionales y ejecutivos de grandes compañías. Sin embargo, a estos perfiles se le van sumando poco a poco todo aquél que tenga un capital disponible y quiera añadir este activo a su cartera, independientemente de su profesión o actividad.

En un momento en que las perspectivas de revalorización de los inmuebles en España han disminuido considerablemente, ¿qué se prevé para la evolución de las inversiones españolas en el exterior? ¿Es comparable al fenómeno que se generó desde los años 60 del pasado siglo y hasta la actualidad en relación a España de inversores de Inglaterra o Alemania?
Sin duda. España ya no es una economía emergente, ahora es un país maduro que exporta inversión. Un claro ejemplo es que las inversiones inmobiliarias en el exterior han crecido progresivamente desde el año 2003 pasando de 812 millones a 2.937 millones de euros en el 2007. Es evidente que el interés va en aumento y que los españoles nos hemos incorporado con convencimiento a diversificar nuestras inversiones en activos inmobiliarios internacionales, al igual que hacían y siguen haciendo alemanes e ingleses.

ABITON GROUP
www.abitongroup.com
info@abitongroup.com

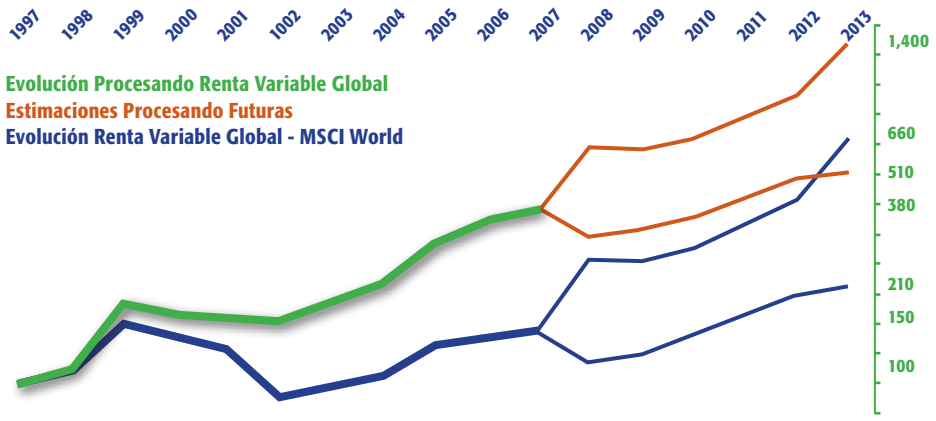
ENTREVISTA CON **Daniel Aldasoro, Director de PROCESANDO**

"Es posible diseñar cualquier producto financiero ajustándose al perfil de riesgo totalmente personalizable"

Actualmente Procesando desarrolla e impulsa varias actividades:
- Proveedor tecnológico de entidades financieras y de gestión
- Diseño de productos de inversión
- Consultoría en gestión de patrimonios
- Gestión de previsión social.

Agrupar conocimientos de diferentes disciplinas para conseguir la máxima rentabilidad en el mundo financiero fue el impulso que dio lugar en 1998 a Procesos Estadísticos y Analíticos de Mercado, S.L. (PROCESANDO), a partir de una idea colectiva cuyo caldo de cultivo fue un chat financiero. Desde entonces un grupo de técnicos, físicos y matemáticos fundamentalmente, con la ayuda de ingenieros, economistas y desarrolladores informáticos, de casi todas las comunidades comenzaron a trabajar en una idea y un objetivo común. GANAR.

¿Cuál es la actividad profesional de Procesando en el ámbito de los fondos de inversión?
Procesando emite opinión cuantitativa a varios fondos de inversión en España y en Suiza, así como a SICAVs y carteras patrimoniales empresariales. Esta opinión ayuda a sus gestores a tomar posición en los mercados financieros basada en el conocimiento del riesgo de cada activo, sector, zona geográfica, etc. que les permita conseguir los objetivos de rentabilidad adecuados al riesgo que, como máximo, su perfil le permita alcanzar.



¿Qué cuestiones se tienen en cuenta a la hora de diseñar un fondo de inversión?
Fundamentalmente Procesando trabaja con criterios totalmente cuantitativos, buscando eficiencia en el ratio rentabilidad/riesgo, por lo que es absolutamente necesario conocer e identificar con total seguridad el perfil del riesgo deseado para la cartera que se pretende diseñar. Para cada perfil hay que concretar previamente su horizonte temporal para preservar el capital; su capacidad máxima para soportar oscilaciones negativas; el objetivo de rentabilidad y el horizonte temporal para conseguir el objetivo.

¿Qué otros productos financieros diseña Procesando?
Desde un punto de vista cuantitativo es posible diseñar cualquier producto financiero ajustándose al perfil de riesgo totalmente personalizable, generando productos con rentabilidad superior al Euribor entre el 1 y el 20 por ciento, en horizontes temporales de entre uno y ocho años. Con estas características básicas son abordables productos de baja volatilidad que, unido a la consecución de razonable rentabilidad, que supere a la inflación, dé cabida por ejemplo al diseño de planes de pensiones o cualquier tipo de gestión patrimonial.

¿Es el objetivo de la empresa el consumidor particular final? En ese caso, ¿cómo se orienta su gestión?
Dado nuestro origen no hemos querido dejar al margen a inversores minoristas y ahorradores que quieran acceder a la aplicación de nuestro conocimiento. A través de nuestra página web existe un primer acceso y en nuestro teléfono, con atención personalizada, se puede obtener información sobre aquellos bancos donde se tiene acceso, bien a productos diseñados de forma cuantitativa o bien a plataformas que le permitan al inversor, sea minorista o profesional, optimizar sus recursos. Además, ofrecemos gratuitamente una primera opinión profesional de la composición idónea de sus inversiones totalmente personalizada. Simplemente llamando al 902 36 57 16 (llamada local).

"Ofrecemos gratuitamente una primera opinión profesional de la composición idónea de sus inversiones totalmente personalizada"

PROCESANDO - PROCESOS ESTADÍSTICOS Y ANALÍTICOS DE MERCADO
www.proacertis.com - proacertis@proacertis.com - 902 365 716

LA BANCA PRIVADA EN ESPAÑA:

EL FOCO EN EL CLIENTE

Juan Gandarías
Director de "la Caixa" Banca Privada

En España hay cerca de 720.000 potenciales clientes de banca privada y un tamaño de mercado potencial que se estima en 610.000 millones de euros, lo que situaría el patrimonio medio del cliente en 848.000 euros. En la actualidad, solamente un 36% de ese mercado potencial está en manos de entidades especializadas, según el estudio realizado por Morgan Stanley junto a Accenture y el Instituto de Empresa "Tendencias y estrategias de la banca privada en España II: El cliente".

Según el informe, el cliente español presenta una mezcla de perfil escéptico (control del riesgo y rentabilidad mínima) y aventurero (alto riesgo y máxima rentabilidad), realiza un seguimiento importante de los mercados y cuenta con una adecuada visión global.

Mientras que el cliente valora mucho el prestigio y solvencia para seleccionar inicialmente la entidad de banca privada, posteriormente pasan a segundo plano y son la relación con el gestor, calidad de asesoramiento y rentabilidad las que influyen decisivamente en la fidelización del cliente.

El cliente de banca privada es un grupo familiar más que un individuo, que ha vendido total o parcialmente su negocio, conoce la interrelación global de los mercados y está dispuesto a poner parte de su fortuna en riesgo. Sus inversiones son más diversificadas, internacionales y ajenas a los mercados puramente financieros y su actitud más activa respecto a la composición de su cartera.

La rentabilidad y los productos innovadores son los principales requisitos que el cliente demanda a las entidades de banca privada

En el plano regional, Madrid y Cataluña representan, respectivamente, el 43,1% y 21,6% del total del patrimonio gestionado por entidades de banca privada. Detrás de ellas se sitúan el País Vasco, Andalucía y la Comunidad Valenciana (7,7%, 6,5% y 6,2%, respectivamente). En relación al patrimonio gestionado, la relación se repite: Madrid y Cataluña gestionan patrimonios medios por encima del millón de euros, seguidas de Navarra, Comunidad Valenciana, Andalucía y Canarias (con medias de entre 800.000 y 600.000 euros).

Por otro lado, la rentabilidad y los productos innovadores, principalmente la gama de inversión alternativa y productos estructurados, son los principales requisitos que el cliente demanda a las entidades de banca privada. Más del 63% de los clientes se confiesa "altamente satisfecho" con el grado de cobertura de sus necesidades de inversión, de acuerdo con su perfil de riesgo, y sin embargo claramente hay recorrido para mejorar la percepción de rentabilidades que tienen los clientes. Respecto al servicio, el cliente espera agilidad en la presentación de la información y proactividad en la toma de decisiones asesoradas. El grado de satisfacción en cuanto al análisis, planificación y seguimiento de las inversiones se sitúa en niveles satisfactorios del 60%; queda por tanto mejoras pendientes para alcanzar niveles de excelencia. En este sentido, las actividades que más se relacionan con la calidad del servicio son la frecuencia del contacto y la información recibida. El 80% considera muy importante la relación con el gestor personal, la personalización del servicio y la disponibilidad de un equipo de especialistas. El cliente, en resumen, es muy exigente en cuanto a los resultados de su inversión, quiere sentirse único y demanda un trato personalizado.

El cliente espera agilidad en la presentación de la información y proactividad en la toma de decisiones asesoradas

ENTREVISTA CON **Aurora Pérez Parada, Directora de Personas y Obra Social de CAJA RURAL DE CIUDAD REAL**

"El Plan de Retribución Flexible responde a una visión empresarial basada en el compromiso con las personas"

El importante posicionamiento actual de Caja Rural de Ciudad Real en el sector financiero español es el resultado de la consecución sostenida de todos los objetivos desde 1997

El desarrollo de la profesionalidad, el afán de superación constante, el trabajo en equipo, el espíritu proactivo hacia la innovación y la generación de talento y compromiso con el desarrollo profesional de sus personas son los pilares que han hecho posible que, en la actualidad, Caja Rural cuente con un equipo de 408 profesionales y es lo que define su filosofía empresarial.

Cada vez son más las empresas que centran sus esfuerzos en potenciar el capital humano de sus organizaciones, muchas veces mediante programas de motivación. ¿El nuevo plan de Caja Rural de Ciudad Real se circunscribe dentro de esta tendencia creciente?
La apuesta por el capital humano es el principal pilar del modelo de gestión de Caja Rural de Ciudad Real desde 1997, que ha propiciado nuestro actual posicionamiento financiero y de negocio. El compromiso con nuestros profesionales, materializado en un modelo de gestión basado en el crecimiento recíproco de la organización y sus personas, ha sido una de las principales claves del éxito de Caja Rural. La motivación y la búsqueda de la satisfacción de nuestros profesionales, aspectos vitales para la consecución de nuestros objetivos empresariales, han sido y son conceptos esenciales en nuestra visión empresarial. Por ello, en primer lugar me gustaría resaltar que la implantación del Plan de Retribución Flexible no obedece a una tendencia o moda de gestión aislada, sino que responde claramente a una firme visión empresarial, basada en el compromiso con las personas, que nos lleva a innovar e invertir permanentemente en programas y herramientas para la implicación colectiva en nuestro proyecto empresarial. De forma que el Plan de Retribución Flexible, que ahora inauguramos, se enmarca en el proyecto estratégico "Pasión por la Vida" de nuestro Horizonte 2010, que desde la óptica interna supone la revitalización y renovación del compromiso con nuestro equipo humano, a través de la puesta en marcha de planes, programas y herramientas que promuevan la satisfacción global del profesional en aras a la consecución conjunta y recíproca de objetivos personales y de la organización.

¿En qué se basa el Plan de Retribución Flexible y qué soluciones aporta?
El Plan de Retribución Flexible supone básicamente la posibilidad de sustituir parte de la retribución dineraria por la adquisición de determinados bienes o productos en especie que tienen un tratamiento fiscal ventajoso. Las principales características de este Plan son la personalización de la retribución en base a las necesidades individuales de cada profesional y la optimización de su renta anual disponible derivada del ahorro fiscal que proporcionan las distintas alternativas de planificación que ofrece la ley del IRPF, junto con los descuentos que la Empresa obtiene por la contratación colectiva de determinados productos y servicios. Los productos y servicios disponibles como retribución en especie en el Plan son con carácter general, vales de comida, servicio de guardería, entrega de ordenador, seguro médico y cursos de formación. Adicionalmente y en base a nivel directivo, cesión de vehículo y vivienda.

¿Qué hay que hacer para que los profesionales puedan acogerse al Plan?
Como decía anteriormente, una de las características fundamentales del Plan es que permite realizar una gestión individualizada y personalizada de la retribución de cada profesional, adaptarla a sus necesidades individuales y equilibrarla con su contribución a la consecución de objetivos de la Organización. Esto quiere decir que la adhesión al Plan inicialmente se encuentra supeditada a determinados condicionantes tanto jurídicos y laborales respecto a la estructura salarial del profesional, como de desempeño y aportación de valor de cada persona. Posteriormente, el procedimiento de adhesión al Plan se sustenta en la voluntad del profesional que decide individualmente, analizando toda la información precisa para determinar la optimización de su retribución en base a sus propias necesidades, su incorporación al Plan. A partir de ese momento, se inicia el correspondiente proceso para la contratación y entrega de productos así como para la modificación de su estructura salarial con motivo de su adhesión al Plan.

> ***"El Plan de Retribución Flexible supone una apuesta por continuar invirtiendo en programas para la retención y motivación de nuestros profesionales"***

¿Qué ventajas tiene este Plan para la empresa? ¿Qué supone para Caja Rural de Ciudad Real?
Con la puesta en marcha de este Plan nos unimos al grupo de empresas innovadoras en materia de compensación y beneficios. En la actualidad, solo el 23 % de las empresas desarrolla un plan retributivo de estas características. Dentro de nuestro sector, somos la primera Caja Rural del país que implementa un sistema de Retribución Flexible. Supone una apuesta clara por continuar invirtiendo en programas para la retención y motivación de nuestros profesionales.

Motivación, integración en la empresa, conciliación de vida laboral y familiar... ¿qué programas existen además del Plan de Retribución Flexible?
Para desarrollar nuestra visión estratégica respecto al modelo de gestión de personas contamos, por un lado, con planes relativos a la "Gestión del Conocimiento" que incluye políticas y programas relativos al reclutamiento, desarrollo, mantenimiento y retención del capital intelectual necesario para la consecución de objetivos institucionales. Entre otros, existen planes de selección, programas de integración, planes de formación técnica y competencial, planes de desarrollo directivo y programas de retribución y compensaciones. Por otro lado, los programas relativos a la "Gestión del liderazgo y la motivación" se centran en los procedimientos y herramientas que promueven la implicación de los directivos con el desarrollo de personas y la cultura corporativa, tales como programas de evaluación, desarrollo profesional y comunicación. Especialmente relevante es también nuestro Modelo de Conciliación de vida personal y profesional, inaugurado el ejercicio pasado dentro de nuestro Horizonte 2010, que promueve políticas y medidas relativas a la estabilidad y calidad en el empleo, la flexibilidad temporal y espacial, el apoyo a la familia de nuestros profesionales, el desarrollo y la competencia profesional, la igualdad de oportunidades, así como el liderazgo y el estilo de dirección. En este sentido y para finalizar, resaltar que nuestra apuesta por este modelo de gestión de personas ha posibilitado la concesión de la certificación como Empresa Familiarmente Responsable, por parte de la Fundación +Familia junto con el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, que obtuvimos el ejercicio pasado, en reconocimiento del compromiso de Caja Rural con una nueva cultura empresarial orientada a la motivación de sus profesionales para revertir en el incremento de la productividad y contribuir a la satisfacción de clientes y desarrollo de nuestro entorno en general.

La Implantación Plan de Retribución Flexible en **Caja Rural de Ciudad Real**

Uno de los principales proyectos en el Horizonte 2010 de Caja Rural es el programa "Pasión por la vida", con la finalidad de superar el ámbito financiero de la Entidad y para contribuir a una mayor aportación de valor para sus profesionales, clientes y entorno a través de tres grandes ejes de actuación:

Eje de Personas. "Ilusión por la vida": Se dirige a sus profesionales con el objetivo de implantar una cultura de conciliación que promueva el desarrollo integral de la persona, buscando el equilibrio en la vida personal, familiar y profesional, así como su compatibilización con los objetivos de la organización.

Eje Social. "Ayuda a la vida": Se focaliza en un modelo de acción social que potencie una cultura de compromiso con colectivos desfavorecidos de la provincia de Ciudad Real, generando un modelo de desarrollo social sostenido y de apoyo al medio ambiente, así como políticas de responsabilidad social corporativa.

Eje de Progreso. "Talento para la vida": Se centra en la implantación de líneas de capacitación que potencien el desarrollo de talento y el progreso profesional en la provincia, apostando por la mejora en la profesionalización y competitividad del tejido empresarial.

CAJA RURAL DE CIUDAD REAL
www.ruralvia.com/ciudadreal

ASESORAMIENTO EMPRESARIAL, FISCAL Y TRIBUTARIO

ENTREVISTA CON **Basilio Ramírez, Director de ARNAUT & IBERBROKERS ASOCIADOS**

"Es preocupante el nivel de desconocimiento de la LOPD que tiene la mayoría de las empresas"

Basilio Ramírez aprueba el Nuevo Plan General Contable, por ser una adaptación a las normas internacionales "bastante coherente, si bien podría haber sido un poco más ambicioso"

Sin duda alguna, una de las novedades legislativas más importantes de los últimos años a nivel empresarial es la Ley Orgánica de Protección de Datos. La LOPD, que nace de una directiva europea, tiene como principal finalidad proteger los derechos fundamentales dentro de la esfera personal como son el derecho al honor, la intimidad personal y la propia imagen de todas las personas físicas. Arnaut & Iberbrokers, asesoría ubicada en Logroño, ofrece apoyo a las empresas que necesiten adaptarse a los preceptos de esta nueva legislación. La firma Arnaut & Iberbrokers está especializada en asesoramiento tributario y empresarial a todo tipo de empresas, especialmente familiares, del ámbito riojano, navarro y alavés principalmente.

Como especialista, nos gustaría saber su opinión personal acerca de la LOPD. ¿Tiene algún punto en el que no está de acuerdo o que cree que puede ser contraproducente para las empresas?
En general me parece una Ley muy importante ya que desde mi punto de vista resulta imprescindible cuidar los derechos legítimos de las personas (intimidad, honor, privacidad...). Lo que sí me preocupa es el nivel de desconocimiento que observamos que tiene la mayor parte de las empresas y la falta de implementación de medidas para implantarla que se percibe.

Otra gran desconocida es la Ley de Prevención del blanqueo de capitales...
Otra gran desconocida desde nuestro observatorio es la Ley 19/1993 de Prevención del blanqueo de capitales sobre todo por los obligados en régimen especial: casinos de juego, actividades de promoción inmobiliaria, agencia, comisión o intermediación en la compraventa de inmuebles, personas físicas y jurídicas que actúen en el ejercicio de su profesión como auditores, contables externos o asesores fiscales, los notarios, abogados y procuradores, comerciantes de joyas, piedras y metales preciosos y actividades relacionadas con el comercio de objetos de arte y antigüedades, inversión filatélica y numismática, transporte de fondos o medios de pago, giro o transferencia internacional realizadas por servicios postales y comercializadores de loterías y juegos de azar. Debemos hacer un trabajo de difusión del alcance de esta norma con carácter urgente para evitar algún que otro disgusto.

> *"Para que España sea competitiva mundialmente habría que bajar el Impuesto sobre Sociedades"*

Cambiando de tema... ¿Cómo valora el Nuevo Plan General Contable, en vigor desde enero?
En general estamos realizando una amplia labor de difusión del nuevo PGC a través de una plataforma de formación interactiva que hemos creado en Arnaut & Iberbrokers. Me parece una adaptación a las normas internacionales de contabilidad bastante coherente, si bien podría haber sido un poco más ambiciosa.

Las promesas de los políticos se han encaminado hacia la bajada de impuestos... Como especialista en fiscalidad, ¿diría que la bajada de tributos es la solución a un probable estancamiento de la economía familiar?
Estamos en un momento económico complicado que requiere medidas efectivas y urgentes de política económica, sobre todo que apoyen al sector inmobiliario. Para que España sea competitiva mundialmente necesitamos seguir en políticas de bajada de determinados impuestos, sobre todo el Impuesto sobre Sociedades, y en mi opinión es fundamental incentivar la creación de empleo, la inversión y la investigación y desarrollo desde instrumentos como las deducciones fiscales (que curiosamente están en vías de extinción).

La Rioja destaca por su tejido empresarial familiar y Arnaut asesora en este sentido. ¿Cómo prevé la evolución económica de esta comunidad?
Existe la incertidumbre lógica en el sector inmobiliario, si bien y por ahora la salud de las empresas riojanas es bastante buena. Desde luego si comparamos esta Comunidad Autónoma con otras, en mi opinión, el modelo de desarrollo económico lo considero bastante efectivo. Tengo bastante fe en la capacidad de La Rioja para afrontar una posible crisis económica.

> *"Hay que hacer un trabajo de difusión del alcance de la Ley de Prevención del blanqueo de capitales para evitar disgustos"*

En 2007 Arnaut promovió de forma importante los cursos de formación... ¿Cuáles son los planes y objetivos de su asesoría para 2008?
Hemos realizado un importante esfuerzo en 2007 en relación a la formación interna de nuestros profesionales y también hemos organizado varias jornadas importantes en relación a la "protección del esfuerzo empresarial" y "seminarios sobre la reforma contable y fiscal (el nuevo PGC)", con la afluencia de numerosas empresas interesadas.

Para el 2008 estamos creando una plataforma interactiva de formación que comenzará su andadura con dos cursos/seminarios interactivos sobre la prevención del blanqueo de capitales y un curso práctico de adaptación al nuevo plan general de contabilidad. En el futuro desarrollaremos todas aquellas necesidades formativas en el mundo de la empresa que detectemos.

La LOPD y el asesoramiento de **Arnaut**

La Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre de Protección de Datos de Carácter Personal, abreviada como LOPD es una Ley Orgánica española que tiene por objeto garantizar y proteger, en lo que concierne al tratamiento de los datos personales, las libertades públicas y los derechos fundamentales de las personas físicas, y especialmente de su honor, intimidad y privacidad personal y familiar. En Arnaut & Iberbrokers han identificado las siguientes obligaciones:

- Diagnóstico inicial
- Elaboración del plan de acciones correctoras
- Desarrollo del documento de seguridad
- Implantación del documento de seguridad
- Inscripción de ficheros en la Agencia Española de Protección de Datos
- Realización de auditorías periódicas

Arnaut, un referente en Logroño

Arnaut & Iberbrokers, que ofrece asesoramiento en materia tributaria, contable, financiera y empresarial, fue fundada por Basilio Ramírez Pascual y Juan Carlos García Ramírez en 1991. La firma aconseja a empresas de los sectores más importantes de la economía riojana, como son el metalomecánico, bodeguero, automoción, agrícola y alimentación, promoción y construcción, haciendo particular hincapié en la empresa familiar, en la que son especialistas.

ARNAUT & IBERBROKERS ASESORES TRIBUTARIOS Y EMPRESARIALES
www.arnaut.net
arnaut@arnaut.net

ENTREVISTA CON **Susana Clemente, Directora de I+D+i de AXESOR**

"Para minimizar el riesgo de impagos es fundamental disponer de información financiera integrada en los propios sistemas de gestión de la empresa"

Los servicios de información de Axesor permiten a las empresas y profesionales autónomos disponer de información actualizada de toda su cartera de clientes

La compañía cuenta entre sus clientes al 85% de las empresas que cotizan en el IBEX 35, alcanzando en 2007 los 99.000 clientes entre empresas y profesionales

Como en muchos otros ámbitos de la empresa, la información de calidad es imprescindible para gestionar correctamente los riesgos y tomar las decisiones oportunas. Por su amplia experiencia en este campo, Axesor recomienda a las empresas una estrategia de control de riesgo de crédito basada en el acceso a servicios de información empresarial on line, ya que a través de este cómodo medio contarán con todos los datos necesarios para conocer en profundidad a los clientes, maximizar las ventas y aprovechar todas las oportunidades de negocio.

¿Cuáles son las claves de la gestión de riesgos?
Junto a la información fiable y precisa, la segunda clave de éxito en la gestión de riesgos está en disponer de las herramientas adecuadas

para llevar un control global e integral de la cartera de clientes; es preciso realizar una labor de vigilancia continua y no tan sólo en el proceso de admisión de un nuevo cliente. Para ello, es necesario integrar los servicios de información en los sistemas de la empresa, y automatizar las funciones de extracción de datos para poder gestionar globalmente el riesgo.

¿Cuál es la tendencia actual en esta materia?
El actual entorno competitivo está derivando en un progresivo abandono de la tradicional fórmula del aseguramiento de la cobertura de riesgos del conjunto de la cartera de clientes, reemplazándose por un tipo de cobertura al aseguramiento de operaciones o clientes de manera individualizada. Algunas empresas optan por contratar una prima de seguro y también una empresa de servicios de información empresarial.

¿Cuáles son las principales ventajas que aporta al negocio la información empresarial?
A la hora de conceder crédito es necesario tener en cuenta la probabilidad estimada de incumplimiento de pago a corto plazo (riesgo de insolvencia) y los valores y comportamientos de múltiples variables de predicción. La Calificación de Crédito elaborada por Axesor se clasifica en: máxima calificación; confianza; normalidad; vigilancia; precaución y contado (se aconseja no conceder el crédito por el alto grado de riesgo e incertidumbre que comporta). Entre estos valores, figura la densidad empresarial, el ciclo de vida del sector, el nivel socioeconómico o la probabilidad de supervivencia. El informe establece así con exactitud la probabilidad de incumplimiento de pago, aportando calificación de crédito, magnitudes financieras estimadas e información relacional.

AXESOR
www.axesor.es
buzoncliente@axesor.es
Tel. 902 10 10 33

La información de **Axesor** para la toma de decisiones empresariales

Las empresas combinan la información suministrada por Axesor con la información interna que ya manejan en sus departamentos de riesgos. De este modo, potencian su valor de cara a la toma de decisiones de concesión de créditos (ratios, datos, variables, parámetros, etc.). Al integrar en sus sistemas y herramientas habituales de trabajo la valiosa información que les proporciona, logran automatizar y homogeneizar los criterios de decisión y las políticas de concesión. "Los informes comerciales de empresas resultan muy útiles para lograr obtener una organización predictiva, ya que incluyen toda la información relevante sobre impagos a proveedores así como el conocimiento del entorno empresarial con información de nuestros clientes o competidores, junto a otros datos de carácter económico-financiero, comercial y mercantil", comenta Susana Clemente.

ENTREVISTA CON **Xavier Cazabón, Director de F.INICIATIVAS I+D+I**

"Si se incrementa la tasa de utilización de la I+D+i no se pondrá en duda su eficacia"

Según un estudio realizado en 2007 por F.Iniciativas, la deducción fiscal en I+D+i es 40 veces más potente que la bonificación del personal investigador

Actuar como referente de cara a asociaciones o líderes de opinión para defender el interés de la empresa en materia de política de financiación de la I+D+i es el cometido de F.Iniciativas. Se trata de un servicio completo basado en la gestión de las deducciones fiscales por actividades en I+D+i, entre otras, así como la tramitación de Ayudas Públicas. Es, a día de hoy, la primera empresa del sector con certificación ISO 9001:2000.

¿Qué se puede hacer para cambiar los planes del gobierno de cara a la supuesta desaparición de las deducciones en I+D+i?
Por parte de las empresas, claramente, usarlas al máximo, porque si se incrementa su tasa de utilización, no se pondrá en duda su eficacia. Por parte de los expertos como F.Iniciativas, fomentar el uso de las mismas y también analizar y reflejar datos reales sobre su potencial y eficiencia. Tras haber analizado los datos analíticos y reales de uso del Informe Motivado resulta que de las empresas que solicitan dicho informe, más del 50% repiten, demostrando así la eficiencia del sistema para la financiación de este tipo de actividades.

¿Cómo se asesora y se explica a las pymes sobre la rentabilidad de destinar recursos a la I+D+i?
En muchos casos el propio mercado es el que concienciа a las empresas de que la inversión en I+D+i es imprescindible para afrontar nuevos retos como la globalización. Muchas empresas están realizando un esfuerzo muy importante para hacer el cambio de modelo y pasar de una economía de proceso a una economía de producto. En esta evolución se incluye el esfuerzo en I+D+i como aliado estratégico. Para acompañarles en esta mutación pueden contar con palancas de financiación de la I+D+i, la más destacada es la deducción fiscal, que sigue siendo a día de hoy el mejor sistema dentro del perímetro OCDE.

> *"El propio mercado es el que conciencia a las empresas de que la inversión en I+D+i es imprescindible"*

¿Qué planes tiene F.Iniciativas para este año?
Fundamentalmente, consolidar su liderazgo a nivel nacional ampliando su presencia local con la apertura de nuevas delegaciones. Por otra parte, también se prevé tener un papel institucional importante, apoyando el uso y la continuidad a largo plazo de las deducciones fiscales. Finalmente, desde el punto de vista de la internacionalización, también será uno de los retos significativos del año, ya que estamos estudiando la apertura de más oficinas después de las de París y Lisboa.

F.INICIATIVAS I+D+i
902 360 400 - www.f-iniciativas.net

Fiscalidad en la I+D+i: ¿hasta el 2011?

Tras la aprobación de la reforma del Impuesto sobre Sociedades el 2 de noviembre de 2006, las deducciones en general y las de I+D+i en particular se han recortado con el objetivo de eliminarlas en 2011. Como lo detalla la tabla, durante este periodo transitorio, a todas las deducciones se les aplicará un coeficiente reductor. En el caso de las deducciones en I+D+i, la penalización será más suave que para el resto de deducciones. Como alternativa a la reducción y posible desaparición del marco fiscal a la I+D+i en 2011 el legislador ha introducido la posibilidad de darle un tratamiento específico al personal investigador incorporado en las empresas. Estas últimas podrán seguir utilizando el incentivo fiscal tal y como lo han estado haciendo hasta ahora (incluida la bonificación adicional de un 20%) o podrán optar por una bonificación del 40% de las cuotas de la Seguridad Social.

	Tipo IS*	Deducciones Gal	Deducciones I+D+i
2007	32,5% para el ejercicio 2007	0,8 para 2007	0,92 para 2007
	30% para el ejercicio 2008	0,6 para 2008	0,85 para 2008
	30% para el ejercicio 2009	0,4 para 2009	0,85 para 2009
	30% para el ejercicio 2010	0,2 para 2010	0,85 para 2010
2011	30% para el ejercicio 2011	0,0 para 2011	0,85 para 2011

* Para la Gran Empresa. Para pymes el tipo pasa del 30% al 25% en 2007

MOORE STEPHENS HISPANIA,
una red internacional de despachos con 100 años de historia

En España se encuentra en el puesto número 13 del ranking nacional de firmas de servicios profesionales

MOORE STEPHENS INTERNATIONAL es una red de Despachos independientes extendida por todo el mundo. En el año 2007 ocupó el puesto número 11 entre las redes internacionales de acuerdo a los datos publicados por el Internacional Accounting Bulletin (IAB) con una facturación global de 1.885 millones de dólares.

Socios principales de las Firmas Miembros de la red internacional MOORE STEPHENS en España

La Firma ha desarrollado un extenso abanico de servicios profesionales a través de los 100 años transcurridos desde que se creó MOORE STEPHENS, con el objetivo de ayudar a los clientes a alcanzar sus objetivos internacionales. En cada país, los servicios locales complementan los internacionales, siempre con un elevado nivel personal y profesional que ha sido siempre la tradición de MOORE STEPHENS.

En cada país, los servicios locales complementan los internacionales

La firma está extendida por 95 países y cuenta con 621 oficinas pertenecientes a las 358 Firmas Miembros de la red internacional. En España la red internacional se encuentra en el puesto número 13 del ranking nacional de firmas de servicios profesionales para la empresa con una facturación en el año 2007 de 21,6 millones de euros y cuenta con nueve Firmas.

Servicios

Los servicios prestados por las Firmas Miembros de la red MOORE STEPHENS en España en cuanto a auditoría son: Auditoría financiera de Cuentas anuales individuales y consolidadas, Preparación y revisión del informe para consolidaciones, Revisiones limitadas de información financiera, Informes especiales para requerimientos legales, Consultoría sobre control interno, Evaluación de planes de negocio, Asesoramiento y apoyo en Fusiones y Adquisiciones, Asesoramiento y estructuración de contabilidad analítica y Due Diligence. En cuanto a asesoría fiscal, MOORE STEPHENS ofrece Asesoramiento fiscal en materias del desarrollo habitual de la empresa, Planificación fiscal, Preparación de las declaraciones fiscales con especial mención al Impuesto de Sociedades, Auditoría fiscal para detectar y evaluar las posibles contingencias fiscales y Representación y asesoramiento ante la Administración tributaria. Asimismo, presta servicios de asesoría contable (Llevanza de la contabilidad de la Sociedad y negocio individual, Declaraciones periódicas de impuestos y sus resúmenes anuales, Preparación de las Cuentas Anuales y estados financieros para empresas locales e internacionales, Preparación de los libros legales de la Sociedad y Outsourcing administrativo) y laboral (Preparación de nóminas y declaraciones a la Seguridad Social, Preparación y adecuación de contratos laborales a la legislación y normativa aplicable, Asesoramiento laboral en materias propias, Cálculo de las retenciones sobre salarios a aplicar en cada contrato, Asesoramiento y Representación ante la Magistratura Laboral). Finalmente, y en cuanto a consultoría, desarrolla servicios relacionados con la Constitución de Sociedades, Liquidación de Sociedades, Asesoramiento en Fusiones y Adquisiciones, Protocolo Familiar y Análisis, diseño y mejora de Sistemas administrativos.

En 2007 facturó un global de 1.885 millones de dólares

MOORE STEPHENS
WEB Internacional: www.moorestephens.com
WEB Nacional: www.moorestephens.es

MOORE STEPHENS INTERNATIONAL LIMITED

MOORE STEPHENS & SANTACANA Auditores y Consultores S.A.
Aribau 153, entlo 1º
08036 Barcelona
Teléfono 93 434 40 40
jblanquer@moorestephens-santacana.es

MOORE STEPHENS IBERICA DE AUDITORIA S.L.
General Martinez Campos 42, bajo
28010 Madrid
Teléfono 91 310 40 46
auditores@ibericamorestephens.com

MOORE STEPHENS FIDELITAS AUDITORES S.L.
Quintanilla 3,2º H
33002 Oviedo
Teléfono 98 522 75 15
auditores@moorestephens-fidelitas.com

MOORE STEPHENS IBERGRUP AUDITORES S.A.
Sanchis Sivera 18, 4º
46008 Valencia
Teléfono 96 384 31 61
administracion@ibergrup.net

MOORE STEPHENS LP S.L.
Fernando el Católico 11, ent.
50006 Zaragoza
Teléfono 97 656 24 43
lombapinilla@arasociados.com

MOORE STEPHENS AMS S.L.
Gardoki, 9 pral. Izda.
48008 Bilbao

Avda. Portugal 2, 3º dcha
26001 Logroño

José Joaquín Landázuri 15, 1º izda
01008 Vitoria

Teléfono 94 443 66 00
ams@grupoams.com

MOORE STEPHENS SP S.L.
Marqués del Duero 76, 3º D
29670 San Pedro de Alcántara,
Marbella, Málaga

Teléfono 95 279 94 13
Cindy.glasby@moorestephens.gi

MOORE STEPHENS JMC S.L.
Federico Sanchez Bedoya, 7, 5º
41001 Sevilla

Teléfono 95 421 37 72
josemariadelcid@infonegocio.com

MOORE STEPHENS AFJ AUDITORES S.L.
Barbecho 29 (Huerta del Rey)
47014 Valladolid

Teléfono 98 336 17 71
m.gonzalez@moorestephensafj.com

axesor
www.axesor.es

Soluciones a medida para la toma de decisiones.

Expertos en información comercial, financiera y de marketing.

Información estratégica, rápida y fiable