



ADAADE *forum*

- ADAADE Álava ■ Proener ■ El caso fraudulento de Parmalat
- Novedades en la regulación de la protección de datos de carácter personal ■ Fondo de comercio
- Importantes reformas en materia de Seguridad Social ■ ¿Por qué España no es líder en la exportación de servicios turísticos?
- El secreto profesional como límite a la actuación de la inspección tributaria

#31
Julio 2008
ESPAÑA



SUMARIO

El secreto profesional como límite a la actuación de la inspección tributaria

Antonio Relea, doctor en derecho y abogado, nos da las claves del secreto profesional como medio para proteger derechos fundamentales, en especial, el de la defensa del honor, la intimidad y la propia imagen.

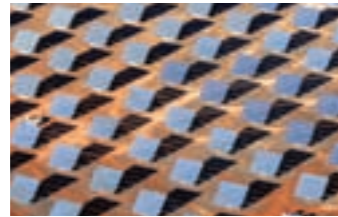
Pág. 24



We Are Consultores

We Are consultores nace en respuesta a la creciente demanda de servicios especializados en Recursos Humanos, Calidad y Prevención de Riesgos, Comunicación y Marketing y Protección de Datos.

Pág. 29



Proener

La empresa de energía fotovoltaica nos habla de su espectacular desarrollo en su todavía corta trayectoria, y de sus objetivos de futuro.

Pág. 10

HTTP://
ADADEBLOG.
WORDPRESS.COM

Blog

Adade estrena "cuaderno de bitácora" para incentivar la comunicación con los miembros del grupo y sus clientes.

Pág. 7

- Pág. 4 Editorial por Pedro Soler Maciá, Presidente de Adade.
- Pág. 5 Noticias ADADE.
- Pág. 6 ADADE en los medios.
- Pág. 7 ADADE estrena Blog.
- Pág. 8 ADADE Álava.
- Pág. 10 Proener.
- Pág. 12 El caso fraudulento de Parmalat: un caso a evitar.
- Pág. 14 Novedades en la regulación de la protección de datos de carácter personal.
- Pág. 16 Tratamiento del Fondo de Comercio.
- Pág. 18 Importantes reformas en materia de Seguridad Social.
- Pág. 22 ¿Por qué España no es líder en la exportación de servicios turísticos?
- Pág. 24 El secreto profesional como límite a la actuación de la inspección tributaria.
- Pág. 27 Operaciones vinculadas.
- Pág. 29 We Are consultores: Construyendo sinergias de gran alcance.
- Pág. 30 Reflexiones para el management: "La decisión como esencia de mando".
- Pág. 32 La comunicación: Una herramienta imprescindible.
- Pág. 33 Ocio.

 ADADE forum

Edita: Adade
Presidente: Pedro Soler
Gerente: Pedro Toledano
Directora Editorial: Laura Meseguer
Consejo de Redacción: Pedro Soler, Elías del Val, Jesús Ramos, Carlos Artigas, José Gabriel Carrillo y Pedro Toledano
Contratación de Publicidad: 685 674 199 C/ Balmes 102, Pral. Tel.: 685 674 199. Fax.: 93 487 57 00
08008 Barcelona. E-mail: adade@adade.es - http://www.adade.es
Diseño y maquetación: Rams Design
Imprime: Gráficas Monterreina
Tirada: 30.000 ejemplares. Depósito Legal: Z-1.506/93

ADADE no siempre se identifica ni se responsabiliza de la opinión de sus colaboradores

Estas empresas tienen algo en común...



...son clientes de

ADADE

25 años de experiencia en el asesoramiento a la empresa.
Más de 40 oficinas en toda España.

Asesores jurídicos, laborales, fiscales y contables.
Auditorías. Consultoría. Recursos humanos. Patentes y marcas. Correduría de seguros. Franchising.

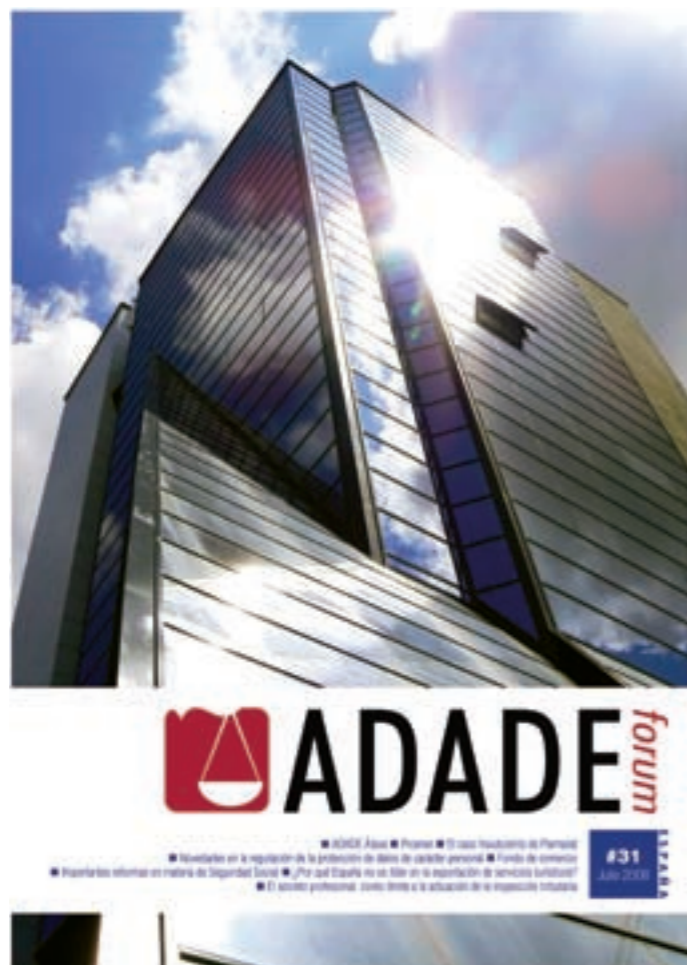
www.adade.es Telf.902 100 676 E-mail: adade@adade.es

ADADE FÓRUM PARA UN NUEVO IMPULSO

La inauguración de la nueva etapa de una publicación siempre resulta un motivo de satisfacción por cuanto supone de compromiso, innovación e ilusiones renovadas. Si, además, se trata de la revista corporativa de un grupo de la tradición y dimensión de ADADE, resulta más que gratificante redoblar el impulso de su dirección, redacción y difusión.

Nuestra publicación se reviste de nuevos atributos, adoptando la nueva denominación ADADE FORUM, para presentarse a la sociedad con la personalidad y convicción de constituir uno de los Grupos de Asesores y Consultores más importantes tanto a nivel nacional como internacional. Los últimos datos publicados confirman que ADADE cuenta con la legitimidad y credibilidad suficientes para hacerse presente de manera más que autorizada en la sociedad y constituirse definitivamente como una agrupación de máxima referencia. La confianza de más de 15.000 empresas, labrada durante muchos años, así lo acreditan. ADADE FORUM acentúa la misión de ADADE al dejar de ser uno más para convertirse, por autoridad y convicción, en actor principal de su sector y por extensión del tejido empresarial de nuestro país.

En este contexto renovado surge ADADE FORUM. La nueva etapa de nuestra revista se inicia a propósito de una serie de proyectos que darán a ADADE el impulso definitivo hacia su consolidación geográfica y de contenidos. La incorporación reciente de nuevos asociados y la oferta de servicios en materias de Recursos Humanos, Calidad y



Medio Ambiente, Comunicación y Marketing y Protección de Datos que ADADE ha potenciado es un ejemplo claro de una evidente aspiración por conquistar el futuro. La decidida apuesta por la FORMACIÓN y la CALIDAD, cuyo ambicioso proyecto puesto en marcha recientemente culminará en la obtención de la certificación de la mayor parte de los despachos, es otra evidencia de dinamismo y puesta al día.

ADADE FORUM, por otra parte, ve la luz con la pretensión de convertirse en un poderoso vehículo de comunicación entre profesionales

y clientes, Administraciones y la sociedad en su conjunto. Pero sobre todo, desea convertirse en un foro abierto a la participación que fomente la cohesión y el espíritu corporativo. Es precisamente en esta dimensión donde cobra sentido la nueva denominación.

Espero y deseo que seamos capaces de hacer honor a la confianza depositada por nuestros clientes, verdadero soporte de ADADE y bajo este nuevo formato contribuir a que ADADE FORUM sea un referente no sólo de buen hacer sino de compromiso para con nuestras empresas y profesionales ■

Pedro Soler Maciá.

Presidente de Adade



NOTICIAS ADADE

ADADE SUSCRIBE UN CONVENIO DE COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD Y MERCANTILES DE ESPAÑA PARA LA PRESENTACIÓN TELEMÁTICA, DE DOCUMENTACIÓN.

La Agrupación de Asesorías de Empresas (ADADE) ha suscrito un Convenio de colaboración con el Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, que pretende consolidar y mejorar las relaciones entre ambas entidades y mejorar las mismas para el buen desarrollo objeto del citado Convenio.

Como consecuencia se agilizará la gestión ante los Registros de la documentación de sus empresas-clientes, de forma que los profesionales del Grupo ADADE podrán realizar la presentación, entre otros, por vía telemática de los libros contables y el depósito de cuentas de una forma rápida y dinámica, y contarán con las herramientas pertinentes que les faciliten la presentación de los documentos anteriormente referenciados.

Para realizar las citadas operaciones telemáticas el Servicio de Certificación de los Registradores (SCR) desarrolla y administra una plataforma segura para el envío a los Registros de España de documentos firmados digitalmente, así como un sistema electrónico de notificaciones fehacientes procedentes de los Registros.

Los Asociados de ADADE obtendrán la firma electrónica reconocida que permita la relación telemática con los Registros, en aquellos procedimientos, en que dicha relación sea legal y técnicamente posible ■

ADADE BALEARES ABRE UNA OFICINA EN CALA MILLOR

De acuerdo con la estrategia de expansión geográfica del Adade, en enero de 2007 se incorporó al Grupo un nuevo despacho, esta vez en Baleares, dirigido por su gerente Neus Pour Tur. Tan sólo un año y medio después, este nuevo miembro de Adade va aportar su granito de arena a la consolidación y crecimiento de la organización con la apertura de una nueva oficina.

El enclave escogido está situado en la zona este de la Isla, a unos 60 km de Palma, en Cala Millor, destacado lugar turístico de Mallorca, que cuenta con kilómetros de playas de fina arena, 16 campos de golf y turismo de alto standing. Es por ello que la zona se ha convertido en muy atractiva tanto para residentes, principalmente de fuera de nuestro país, como para el establecimiento de negocios destinados a incrementar los servicios al turismo que llega año tras año atraído por el incomparable paraje.

A principios de año Adade Baleares se planteó la posibilidad de ampliar nuestros departamentos (por aquello de la asesoría integral), y crear el departamento de extranjería. Así el primer día de abril quedó abierta la nueva oficina, con gran éxito en tan corto periodo de tiempo y con muy buena perspectiva por la apertura de la temporada turística.

Abrir un nuevo centro es arriesgado pero Adade Baleares cuenta con la base de la profesionalidad y la experiencia que ha adquirido en una exitosa trayectoria de más de una década. Ello puede suponer una experiencia piloto de lo que podría ser una sucesión de sucursales no solamente en Mallorca, sino también en Menorca, Ibiza y Formentera. Este será uno de los principales retos para los próximos años ■

ADADE FIRMA UN CONVENIO DE FORMACIÓN CON DATADIAR



El pasado mes de mayo, Adade firmó un convenio de colaboración con la entidad Datadiar para el desarrollo de acciones formativas. El acuerdo tiene como principales objetivos la difusión de cursos entre sus despachos así como entre sus clientes, y además abre la opción de que los alumnos que realicen dichos cursos puedan hacer prácticas en los despachos del grupo asesor Adade.

Adade firma este convenio por varios motivos, por una parte los contenidos de la formación que ofrece Datadiar están en consonancia con el desarrollo profesional del grupo, pues sus programas conforman la espina dorsal de los principales servicios que presta a sus empresas. Por otra parte se asegura la calidad de los mismos y el perfecto encaje entre la teoría, los supuestos, la legislación y las clases prácticas ■

ADADE PROPONE ACTUALIZAR SU MARCA CORPORATIVA

El nuevo formato de la revista corporativa de Adade forma parte de una serie de acciones puestas en marcha recientemente encaminadas a la potenciación y consolidación de la marca del grupo. Sirve este primer número de la nueva etapa de la publicación para hacer visible, a modo de propuesta, una versión actualizada del logo de Adade, que puede verse en la portada junto a la expresión FORUM, tal y como queda explicado en el editorial del presidente Pedro Soler. Como se puede observar, el logo mantiene los elementos básicos del vigente, si bien con una tipografía y un diseño gráfico más moderno y acorde con la nueva imagen y valores que se quieren transmitir.

Será evidentemente la Junta Directiva de Adade y el conjunto de asociados quienes tomen la decisión al respecto de planificar un horizonte temporal para la introducción de la nueva marca en los soportes que a partir de la fecha produzca el grupo ■

ADADE INCORPORA A SU STAFF A ANTONIO RELEA



Abogado y Doctor en Derecho, Licenciado en CC Económicas y Empresariales, Inspector de Hacienda en excedencia, Antonio Relea Sarabia ha entrado a formar parte del grupo de expertos de la Agrupación Adade. Su conocimiento, preparación y dilatada experiencia le acreditan como uno de los más destacados fiscalistas de nuestro país. Es por ello que la red de despachos de Adade celebra su ofrecimiento de colaboración en las materias en que puede aportar su buen saber. Con su incorporación, Adade refuerza el prestigio de sus colaboradores, todo ello con el objetivo de potenciar y garantizar un óptimo servicio a las más de 15.000 empresas clientes diseminadas por todo el territorio nacional ■

ADADE PARTICIPA EN LA SOCIEDAD WE ARE CONSULTORES



La sociedad we are consultores s.l., ha sido constituida con el objetivo de ampliar la oferta de servicios que presta Adade, en las materias de Recursos Humanos, Calidad y Medio Ambiente, Comunicación y Marketing y Protección de Datos. De esta manera, Adade apuesta de manera firme al potenciar los servicios que ofrece a sus más de 15.000 empresas clientes. Como primeros proyectos de la nueva sociedad, we are consultores ha firmado con Adade la gestión de la comunicación externa de la Agrupación, donde se enmarca la edición de la Revista corporativa, además de un ambicioso proyecto de calidad que culminará con la posibilidad de certificar bajo la norma ISO 9001: 2000 los despachos que así lo deseen ■



ADADE ESTRENA BLOG

Términos como sociabilidad cibernética, democracia virtual o blogosfera, pueden resultarnos un tanto inaccesibles o desconocidos en nuestra rutina laboral. Sin embargo para los que formamos parte de Adade pronto comenzarán a resultarnos familiares gracias a la creación del Blog Adade, que nos permitirá sumergirnos en este conglomerado de términos cibernéticos que parecen estar solamente al alcance de los más virtuosos del mundo de la informática y de las generaciones más jóvenes.

Los primeros weblogs (cuadernos de bitácora o cuadernos interactivos) surgieron a mediados de los años 90 y respondían a una serie de entradas en páginas webs que hacían referencia a temas de actualidad y que por tanto se renovaban con cierta frecuencia. Su expansión permitió que a finales de la década se comenzaran a adoptar términos como blog, versión más corta del inicial weblog. We blog estrenaba en inglés el uso verbal de este concepto que, en castellano, se traduce por bloguear, mientras que el blogger, hace referencia a la persona que realiza dicha actividad. Anglicismos no aceptados por el DRAE, pero muy utilizados en el lenguaje de la calle.

Uno de los portales referencia de la blogosfera Blog Herald, ha dado la definición más aproximada a esta herramienta en continua regeneración: «un blog es una jerarquía de texto, imágenes, objetos multimedia y datos, ordenados cronológicamente, soportados por un sistema de distribución de contenidos capaz de proporcionar (al autor) la funcionalidad necesaria para distribuir esos contenidos con cierta frecuencia, exigiéndole unas capacidades técnicas mínimas, y que puede facilitar la construcción de conexiones sociales significativas o comunidades virtuales alrededor de cualquier tema de interés».

A finales de 2007 se calculó la existencia de más de 112 millones de blogs y cada día se crean 175.000 más. En los últimos años, el medio se ha ido diversificando en distintos géneros ofreciendo visiones "personales" sobre cualquier aspecto de la vida y se ha revelado como un filón publicitario para las empresas ya que su especialización permite conocer bien al lector, que pasa a convertirse en público objetivo del anunciante.

Por otro lado, el blog es una importante herramienta no sólo de comunicación sino que además facilita su establecimiento de marca para la empresa, garantiza cierta reputación online y transmite su modo de trabajar. Pero sin duda el punto fuerte del blog para la compañía empresa que desee mostrarse transparente y cercana con sus clientes es su credibilidad.

La iniciativa de un grupo como Adade de tomar parte en este tsunami del mundo digital, como lo ha tildado Juan Luís Cebrían en uno de sus discursos como académico de la RAE, le brinda un gran abanico

de oportunidades desde el punto de vista comunicativo con los miembros de Adade y sus clientes, y a la vez una ampliación de redes clave en la esencia del grupo. En Adade estamos de enhorabuena porque

tenemos una manera más de mostrar que somos expertos en lo que hacemos, y os invitamos a todos a visitar nuestro nuevo blog <http://adadeblog.wordpress.com>



http://adadeblog.wordpress.com

Nautis Fiscal La fórmula más eficaz para encontrar soluciones



Encontrar la solución más completa es fácil con Nautis Fiscal.

Nautis es en un 50% información analítica, en otro 50% base jurídica y la exclusiva sistemática Memento la convierte en la base de datos más eficaz del mercado ya que es la única motorizada por los Mementos.

La única base de datos que le permite acceder de forma directa, sin rodeos, a la solución a sus consultas y la única que conecta directamente dichas soluciones (contrastadas por los expertos) con la base jurídica que las fundamenta (textos de la legislación, jurisprudencia y doctrina de aplicación en cada caso concreto).

Con Nautis Fiscal, su búsqueda de información habrá concluido en pocos minutos. **Nautis es rápido, fiable, definitivo.**

ADADE ALAVA

CON EL REPORTAJE DE ÁLAVA SE INAUGURA UNA NUEVA SECCIÓN EN LA QUE LOS PROTAGONISTAS SERÁN, DE MANERA SECUENCIAL Y POR ORDEN ALFABÉTICO, TODOS Y CADA UNO DE LOS DESPACHOS QUE INTEGRAN ADADE. ES UNA MANERA DE FOMENTAR EL CONOCIMIENTO MUTUO, EL ESPÍRITU DE GRUPO, LA IDENTIDAD CORPORATIVA, Y PORQUÉ NO DECIRLO, PONER CARA A LOS COLEGAS DE OTRAS PROVINCIAS CON LOS QUE SE HA MANTENIDO MÚLTIPLES CONVERSACIONES O INTERCAMBIADO DECENAS DE MENSAJES. EN DEFINITIVA, SE TRATA DE PONER EL ÉNFASIS EN LAS PERSONAS QUE FORMAN ADADE, TODAS VERDADERAS PIEDRAS ANGULARES DEL GRUPO.



YOLANDA, SONIA, ESTEFANÍA, LEYRE, IDOIA, ROCÍO (ARRIBA), NEREA Y SONIA (ABAJO) JUNTO AL GERENTE, FORMAN EL MAGNÍFICO EQUIPO DE ADADE ÁLAVA

“Gracias a la certificación de calidad de 2005 hemos detallado procedimientos y personas responsables, con lo que hemos adoptado una metodología que a medio plazo ha supuesto un mayor control de trabajos de asesoría, de tiempos y recursos que empleamos en los clientes”.

ADADE ÁLAVA se funda en el año 1986, por iniciativa del actual gerente Francisco Javier Hierro-Olabarria, economista, auditor de cuentas y abogado, quien aportó una rica y fructífera experiencia previa como asesor en la nacional Proasa. Desde su comienzo, la profesionalidad que impregnó al proyecto provocó el rápido crecimiento del despacho en lo que se refiere a nuevos clientes, que sin duda depositaron su confianza en el rigor y buen hacer de sus magníficos profesionales. Con el paso de los años, dicha confianza no sólo se ha visto refrendada, sino que ADADE ÁLAVA se ha convertido en una referencia en su ámbito de actuación.

Desde hace tres años, el despacho cuenta con la certificación ISO 9001.2000, lo que demuestra que su éxito no es casualidad, sino que está basado en una práctica acertada volcada y orientada al cliente.

Actualmente, ADADE ÁLAVA ofrece los servicios de Asesoría contable-Fiscal y laboral, Asesoría jurídica, Asesoría en protección de datos y Auditoría, cuyo

servicio, de prestigio reconocido, es muy apreciado por sus principales clientes. Pero los logros conseguidos no han sumido al despacho en la autocomplacencia, sino al contrario, han estimulado aún más el esfuerzo por afrontar con éxito los retos del futuro en un mercado cada vez más competitivo. Ampliar la prestación de servicios de valor añadido y adaptarse a los cambios tecnológicos del entorno para la mejora de la productividad constituyen los objetivos de ADADE ÁLAVA a corto y medio plazo.

Las empresas clientes con los que trabaja ADADE ÁLAVA se enmarcan principalmente en la Industria auxiliar del automóvil, fabricación de maquinaria, calderería y mecanizado, promoción y construcción de obra pública y privada y sociedades públicas. Las más importantes son las que precisan el servicio de auditoría entre las que cabe destacar dos transformadoras de metales y fundición que facturan 80 millones de euros, otra del sector de la enseñanza con una facturación de 40 millones, una auxiliar automoción de 25 millones y una constructora de 30 millones de euros ■

“Lo que más valoran nuestros clientes es nuestra capacidad de respuesta adaptándonos a sus necesidades para conseguir que obtengan la mayor rentabilidad de nuestros servicios”.

El Gerente Responde:

¿Dónde radica el éxito de Adade Álava?:

El éxito está en el enfoque del despacho hacia las necesidades de los clientes y en dar la más adecuada respuesta a sus exigencias. Para conseguir ese objetivo contamos con un equipo humano con la preparación suficiente (abogados y economistas) y comprometido además en la formación continua para actualizar sus conocimientos en las materias que son objeto de nuestra labor asesora. También contamos con los medios tecnológicos y organizativos adecuados como herramientas de gestión del despacho. Lo que más valoran nuestros clientes en el entorno altamente competitivo en el que nos movemos, es nuestra capacidad de respuesta adaptándonos a sus necesidades para conseguir que obtengan la mayor rentabilidad de nuestros servicios.

¿Cuáles son los principales servicios que demandan las empresas clientes?

La asesoría jurídica y auditoría de cuentas, son los más importantes en cuanto al valor del servicio, si bien los más tradicionales de asesoría laboral, contable y fiscal son los más habituales del despacho. El más novedoso es la asesoría en protección de datos. Y en el último año hay un aumento considerable en materia concursal, reflejo de la evolución económica de algunas empresas.

¿Qué valor añadido aporta Adade nacional?

El impulso de nuevas iniciativas que pueden ser aprovechadas por los despachos, en especial en los aspectos técnicos como comerciales, como pueden ser los informáticos, bases de datos, manuales de calidad. La puesta en común de experiencias y colaboración entre despachos. El apoyo frente a problemas concretos. La difusión de la imagen de marca como una forma de hacer y de prestar los servicios de asesoría. En el año 2.005 obtuvo la homologación de la ISO 9001.2000 por AENOR.

¿Cómo valora el décimo puesto en consultoría obtenido en el ranking publicado en el periódico Expansión?

Muy interesante y positivo, ya que pone de manifiesto la evolución reciente de nuestro grupo asesor, consolidando nuestra posición en el mercado y su publicación en uno de los principales referentes de la prensa económica tiene gran difusión, de la que nos han dado cuenta varios clientes relevantes de este despacho.

¿Qué le parece la ampliación de servicios de Adade en Recursos Humanos, Calidad y Medio Ambiente, Comunicación y Marketing y Protección de datos?

Considero positiva la ampliación, puesto que va a permitirnos adecuar la oferta de nuestro despacho a las necesidades de nuestros clientes.

El servicio de protección de datos lo venimos ofertando y realizando con nuestros clientes, poniendo en práctica las primeras iniciativas del grupo Adade en ese sentido.

¿En que medida les afecta la crisis por la que atraviesa la economía?

Los clientes más afectados por la situación económica son los promotores vinculados al sector de construcción de viviendas, que han ralentizado su actividad a la espera de la evolución futura. En el resto de clientes ha aumentado la asesoría vinculada a las mayores necesidades de financiación.

¿Qué valor añadido supuso la certificación en calidad de 2005?

En el aspecto comercial, mejora de imagen del despacho ante clientes, que han valorado positivamente nuestro esfuerzo y en las encuestas periódicas sobre grado de satisfacción de nuestros servicios, hemos observado una mejora en su evaluación en los tres años que lo tenemos implantado. Hemos reducido las quejas y cuando se producen damos solución en el plazo más breve posible, lo que consideramos un factor positivo de fidelización de nuestros clientes. En definitiva el enfoque del despacho lo hemos orientado hacia las necesidades de los clientes.

En cuanto a la organización del despacho, la mejora ha sido sustancial respecto de la época anterior ya que nos ha obligado a detallar procedimientos y personas responsables, con lo que hemos adoptado una metodología que a medio plazo ha supuesto un mayor control de trabajos de asesoría, de tiempos y recursos que empleamos en los clientes.

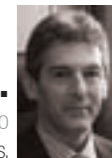
En cuanto a la formación de nuestro personal la certificación en la Norma ISO, nos ha obligado a la formación continua de todos los asesores del despacho en cada una de las áreas en las que prestamos nuestros servicios.

¿Qué líneas de negocio cree que tienen más futuro?

Es difícil hacer una previsión a futuro de la evolución de la demanda en nuestro sector, si bien considero que los servicios tradicionales de asesoría contable, fiscal y laboral serán los principales en cuanto a demanda continuada, y los de auditoría de cuentas que actualmente están creciendo con más fuerza, considero que seguirán en esa línea los próximos años. También hay un importante crecimiento en asesoría jurídica en materia de protección de datos ■

Francisco Javier Hierro-Olabarria.

Licenciado en Ciencias Económicas y empresariales / Licenciado en Derecho
Auditor-Censor Jurado de cuentas. Agente de la propiedad inmobiliaria. Técnico superior en prevención de riesgos laborales.



PROENER, EXCELENCIA Y PROFESIONALIDAD AL SERVICIO DEL SECTOR ENERGÉTICO



Con el objetivo de ser una empresa de referencia en el sector energético, nació Proener en el año 2004. Ubicada en Argamasilla de Calatrava, provincia de Ciudad Real, no ha parado de crecer desde entonces. En la actualidad la empresa cuenta con más de 200 profesionales capaces de dar servicio en los trabajos más especializados, ofreciendo siempre y teniendo como principal referencia la calidad y la excelencia.

Las principales líneas de negocio de esta empresa manchega se dividen en dos grandes áreas de trabajo. Por un lado, el sector de las Energías Renovables y por otro, el sector Industrial. En el próspero campo de las Renovables, Proener se ha convertido en una empresa de obligado nombramiento, desarrollando y gestionando Proyectos desde la Ingeniería hasta la Construcción de Centrales Solares Fotovoltaicas, donde acumula una experiencia contrastada y de una relevancia vital en el desarrollo de esta tecnología en el ámbito nacional. Durante el año 2007, Proener construyó más de 27 MW fotovoltaicos en las Comunidades de Castilla – La Mancha y Andalucía. Durante el año 2008, Proener ha experimentado una progresión y un crecimiento espectacular, encontrándose inmerso

en la actualidad en la construcción de cerca de 60 MW, habiendo ampliado su mapa geográfico a comunidades como Extremadura, Murcia, Castilla y León o la Comunidad Valenciana.

Por otro lado, dentro del sector Industrial, Proener se está posicionando como una empresa capaz de ofrecer una calidad y especialización en su trabajo difícil de igualar. Eso le ha ayudado a obtener contratos de mantenimiento con clientes tan importantes como Repsol Química, Repsol Petróleo, Endesa, Enel o Elcogas.

Para llevar a cabo estos trabajos, la principal clave de su éxito ha sido el contar con profesionales de una contrastada experiencia dentro del sector. Invertir en capital humano ha sido la llave para alcanzar unas altas cotas de contratación y trabajo en un tiempo récord. Santiago Babio, como Director General, es el responsable de engranar toda la maquinaria que compone Proener.

El futuro por lo tanto se presenta esperanzador para esta empresa joven y próspera. Con una estrategia clara a seguir y buscando nuevos horizontes, como la tecnología Solar Termoelectrica, dentro de las Renovables o la Construcción Industrial, Proener se está convirtiendo en la elección natural ■

“La desfavorable situación económica actual no debiera afectar nuestro escenario ya que los planteamientos en energía deben realizarse contemplando escenarios de largo plazo”

Entrevista a D. Santiago Babio, Director General de Proener,

¿Cuál es el panorama actual del sector energético? ¿Qué perspectivas de futuro tiene?

Desde el punto de vista de la generación, el panorama actual es de incertidumbre y de reto a la vez. Yo creo que el reto que tenemos como país, como sociedad, es el de definir un modelo energético a largo plazo que satisfaga por un lado una demanda energética creciente en el tiempo (dejando por lo tanto al margen el efecto coyuntural que la actual recesión pueda tener en el corto plazo) y que, por otro lado, se ajuste a las actuales exigencias ambientales y de sostenibilidad de la sociedad.

La incertidumbre viene asociada a la falta de dicho modelo energético en general y por lo tanto a las inversiones necesarias para incrementar la capacidad de generación. Especialmente remarcable es el caso de las energías renovables donde la normativa regulatoria frecuentemente abarca períodos demasiado cortos y no siempre sincronizados en el tiempo, contribuyendo así a incrementar la inseguridad de los inversores, y de la propia industria asociada.

A futuro creo que hay que tener una visión optimista. A mi juicio se están precipitando una serie de acontecimientos que forzarán dicho debate energético. Mi duda es si éste se realizará a nivel país o tendrá índole comunitaria. En cualquier caso el resultado debería arrojar un modelo energético de largo plazo

visible, sostenible y lo más saludable posible desde un punto de vista medioambiental. Algunos de los acontecimientos a los que me refería anteriormente serían;

- De índole interno; el déficit de tarifa, el envejecimiento de nuestras nucleares y el deterioro de nuestros recursos hídricos

- De índole externa y comunes al resto de países de la unión: la creciente utilización política por parte de algunos países de los recursos energéticos y la autoimpuesta política europea que establece un cupo para las renovables.

¿En qué medida afecta la crisis económica a dicho sector?

Los planteamientos en energía deben realizarse contemplando escenarios de largo plazo. Por lo tanto, la desfavorable situación económica actual no debiera afectar demasiado al escenario dibujado anteriormente, salvo que diese paso a una crisis prolongada a nivel mundial, en cuyo caso habría que revisar los objetivos cuantitativos pero no el planteamiento general a seguir.

¿Cuál es el factor diferencial que ofrece Proener frente al resto de empresas energéticas?

Si bien abarcamos distintas áreas de negocio, incluyendo la promoción de plantas de energía solar, en este momento somos fundamentalmente una empresa de servicios. Como tal

“El reto que tenemos como sociedad es el de definir un modelo energético a largo plazo que satisfaga una demanda energética creciente y se ajuste a las actuales exigencias ambientales y de sostenibilidad de la sociedad”.

basamos nuestro éxito y, con los pies más en el suelo, nuestra supervivencia, en el entendimiento inmediato y la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes. Suen a perogrullada pero no existe otra receta en este negocio. Adicionalmente podría añadir que nuestra oferta integrada de servicios a plantas energéticas e industriales es igualmente un valor apreciado por nuestros clientes. Estaríamos hablando de servicios de ingeniería, construcción, operación y mantenimiento en las áreas mecánica, eléctrica e instrumentación.

El sector energético cada vez cuenta con más demanda y avances... en este sentido, ¿cuál es el último avance al que se ha sumado Proener para estar a la actualidad en el mercado?

Nuestros avances son la suma de muchos pequeños avances en cada uno de nuestros procesos. Sin embargo hay un avance que en nuestro sector permanece inmutable como factor de éxito y por el que férreamente competimos; que es de disponer del mejor personal para cada tarea ■

“Basamos nuestro éxito en el entendimiento inmediato y la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes”.



FICHA TÉCNICA:

Nombre de la empresa: Proener
Sector: Energético
Líneas de negocio: Energías renovables y sector industrial
Plantilla: 200 empleados
Facturación: 80 millones de euros
Presencia: Ámbito nacional
Año de fundación: 2004
Sede: Argamasilla de Calatrava, Ciudad Real

EL CASO FRAUDULENTO DE PARMALAT: UN EJEMPLO A EVITAR

UN RECIENTE ESTUDIO DIRIGIDO POR EL PROFESOR YAMIL TARAVAI VALDERRAMA PONE DE MANIFIESTO LAS CONSECUENCIAS DE LAS PRÁCTICAS DE DUDOSA CALIFICACIÓN PARA UNA FIRMA TAN PRESTIGIOSA COMO PARMALAT Y LOS RIESGOS ASUMIDOS POR CONDUCTAS CONTABLES Y FINANCIERAS FRAUDULENTAS. ES UN CASO QUE PUEDE SERVIR DE EJEMPLO PARA TANTAS COMPAÑÍAS CUYOS APARENTES ÉXITOS SE SUSTENTAN EN PRÁCTICAS TAN ESCANDALOSAS COMO IRRESPONSABLES.



En 1961, Calisto Tanzi fundó una planta de productos lácteos en Parma (Italia). A partir de 1974 Parmalat se instala en Brasil, después en Venezuela y Ecuador. Multiplicó las filiales y creó empresas relevo en territorios con facilidades fiscales (la Isla de Man, Holanda, Luxemburgo, Austria, Malta), y después en paraísos fiscales (Islas Caimán, las islas Vírgenes británicas, las Antillas holandesas). En 1990 entraba en la Bolsa afirmandose como el séptimo grupo de Italia y el primero en el mercado mundial de leche de larga duración. Este coloso empleaba a unos 37.000 asalariados en más de 30 países y su cifra de negocios alcanzó 7.600 millones de euros en 2002.

“El escándalo financiero de Parmalat ha puesto de manifiesto la ineficaz supervisión y la falta de controles en los registros contables y estados financieros de dicho grupo”.

Este éxito significó que las acciones Parmalat se convirtieron en valores seguros de la Bolsa de Milán. Hasta el 11 de noviembre de 2003. Ese día, los comisarios de cuentas manifestaron dudas sobre una inversión de 500 millones de euros realizada sobre el fondo Epicurum con sede en las Islas Caimán. De inmediato, la agencia Standard & Poors redujo la calificación de los títulos. Las acciones caen. La Comisión de operaciones de la Bolsa

exige aclaraciones sobre el modo en que el grupo tiene previsto devolver deudas cuyo plazo vence a finales de 2003. La inquietud se apodera de los acreedores y de los accionistas. Con el objetivo de infundir tranquilidad, la dirección de Parmalat anuncia la existencia de una reserva de 3.950 millones de euros depositados en una agencia de la Bank of America en las Islas Caimán.

Sin embargo, el 19 de diciembre

de ese mismo año, el Bank of America afirma que el documento que exhibe Parmalat para probar la reserva es falso. Las acciones se hunden. Más de 115.000 pequeños inversores se ven estafados, algunos arruinados. No tardará en saberse que el endeudamiento de Parmalat se eleva a 11 mil millones de euros y que desde hace años ha sido disimulado por medio de un sistema fraudulento basado en malversaciones contables, falsos balances, documentos trucados, beneficios ficticios y pirámides complejas de sociedades offshore. Dada su duración, el fraude era imposible de detectar, hasta el punto de que en la víspera del escándalo el Deutsche Bank había adquirido el 5,1% del

“Parmalat emitió miles de millones de euros en bonos antes de revelar un agujero multimillonario en sus cuentas y declararse en bancarrota”.

capital de Parmalat, y los analistas recomendaban la compra de títulos. Las compañías auditoras y algunos grandes bancos son acusados de complicidad, y una vez más se señala el carácter perjudicial de los paraísos fiscales.

LAS PRINCIPALES CAUSAS QUE PROVOCARON EL FRAUDE FUERON:

- Parmalat emitió miles de millones de euros en bonos antes de revelar un agujero multimillonario en sus cuentas y declararse en bancarrota en lo que la SEC ha denominado “uno de los más descarados fraudes financieros corporativos en la historia”.
- La “sobreevaluación de los activos de la empresa y la subvaloración de sus obligaciones”.
- El incumplimiento por parte de los directivos de Parmalat del Código de Ética, del Catálogo de Normas y Valores asumido por el propio grupo. Además, las normas que regían el mercado bursátil en Italia fueron débiles, junto a los sobornos aceptados por los políticos. También se constata la falta de poder de la comisión de valores italiana (Consob)
- La carencia de información contable, fiable, transparente y actualizada de los estados financieros del grupo, junto a la emisión de bonos y la utilización de unidades registradas en otros países para encubrir pérdidas por miles de millones de euros.
- La falta de celo y vigilancia adecuada a los falsos avales presentados por Parmalat.

- El conflicto de intereses entre los bancos italianos y las grandes empresas que contribuyeron a enmascarar los riesgos corporativos. Por otra parte, las revistas y diarios especializados, cuyos “expertos” columnistas y analistas no vieron nada raro.
- Los bancos internacionales, que sólo se preocupan por exigir a los países garantías y con los grupos empresariales son más laxos.
- Las firmas auditoras que dieron por buenos los datos que falseaban cifras por decenas de miles de millones de dólares, pero cuando los fraudes quedan en evidencia las casas matrices de las firmas toman distancia de sus filiales, las desautorizan y les retiran la posibilidad de seguir utilizando su nombre.



RECOMENDACIONES DEL ESTUDIO

- De acuerdo con los estándares internacionales emitidos en el nuevo acuerdo de Basilea II y el pronunciamiento de la OCDE, el código de buen gobierno corporativo debe comprometer a los directivos de las organizaciones para definir políticas y procedimientos claros, respecto a: 1) estructura organizativa de la compañía, 2) políticas y división de funciones, 3) directrices estratégicas, 4) administración de riesgos y 5) manejo de información y reportes e infraestructura tecnológica
- La futura directiva debe disponer que las auditorías deben incluir procedimientos de endurecimiento en

la supervisión a nivel nacional de todos los auditores de las subsidiarias como elemento esencial e imponer el uso de estándares de la más alta calidad en la realización de auditorías.

■ El Gobierno Italiano debe modernizar su sistema de auditoría y reformará su mercado financiero y su sistema regulador para proteger a los inversionistas. Adoptar las normas internacionales es un factor clave en esa reforma.

■ El grupo debe fortalecer el sistema de control interno para proporcionar una seguridad razonable con respecto al cumplimiento de los objetivos acerca de: a) la efectividad y eficacia de las operaciones b) la confiabilidad de la información financiera y c) el cumplimiento de las leyes y reglamentaciones aplicables, para lo cual los componentes interrelacionados del control interno que deben estar presentes son los siguientes: ambiente de control, evaluación del riesgo, actividades de control, información y comunicación.

■ El gobierno corporativo para proveer una seguridad razonable con respecto a la información financiera para propósitos externos de conformidad con principios de contabilidad debe disponer la inclusión de políticas y procedimientos para el mantenimiento de registros contables y que el control interno debe

asegurar que las transacciones se registren para permitir la preparación de estados financieros y que los ingresos y egresos de la compañía se efectúen solamente con autorizaciones de personal autorizado.

■ La Comisión Europea debe plantear que las operaciones en paraísos fiscales deben figurar en las cuentas de las empresas, justificando su existencia y los auditores deben responsabilizarse de supervisar sus objetivos.

■ El Gobierno Italiano debe legislar respecto a la procedencia de fondos ilegales como es el caso de este fraude tema de lavado de dinero y activos, lo cual permitiría la confiscación

extraterritorial de estos dineros y la penalización como delito autónomo.

■ El marco del buen gobierno corporativo del grupo debe tener en cuenta que los cambios generados especialmente por la tecnología en comunicaciones facilita la dispersión de la propiedad de la empresa y por ello su control tiende a ser virtual. Esta nueva realidad demanda nuevas prácticas ajustadas a canales de información sistémicos y en tiempo real, apoyados por software para la detección de fraudes, cuyos reportes sean válidos en auditorías cuando la justicia así lo solicite y sus estados financieros deben publicarse en internet, utilizando lenguajes de marca para el etiquetado de los estados financieros.

CONCLUSIONES

El caso Parmalat ha salpicado a diferentes países, organismos multilaterales, supervisores, analistas de inversión, analistas de riesgos,

“En 2002, este coloso empleaba a unos 37.000 asalariados en más de 30 países y su cifra de negocios alcanzó los 7.600 millones de euros”.

entidades bancarias, reguladores y ha originado la pérdida de confianza pública, generada por los manejos fraudulentos de directivos y administradores ubicados en la cúpula del grupo y de sus filiales a nivel de las organizaciones de clase mundial. Por otra parte, se ha puesto en tela de juicio la credibilidad de todos los implicados.

El escándalo financiero de Parmalat ha puesto de manifiesto la ineficaz supervisión y la falta de controles en los registros contables y estados financieros de dicho grupo. También se ha constatado que los códigos de conducta, de ética y las prácticas sanas de control en el grupo sólo se mantenían en la simple teoría, los mismos que no se aplicaban para determinar la responsabilidad de la junta directiva de la organización respecto a su comportamiento transparente en todas sus actuaciones y decisiones ■

“Es necesario que la futura directiva disponga que las auditorías incluyan procedimientos de endurecimiento en la supervisión a nivel nacional de todos los auditores de las subsidiarias como elemento esencial”.



NOVEDADES EN LA REGULACIÓN DE LA PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

EL PASADO 19 DE ABRIL ENTRÓ EN VIGOR EL R.D. 1720/2007 POR EL QUE SE APRUEBA EL REGLAMENTO DE DESARROLLO DE LA LEY ORGÁNICA 15/1999 DE PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL, EN ADELANTE LOPD. TAL Y COMO DESTACA SU EXPOSICIÓN DE MOTIVOS, “NACE CON LA VOCACIÓN DE NO REITERAR LOS CONTENIDOS DE LA NORMA SUPERIOR Y DE DESARROLLAR NO SÓLO LOS MANDATOS CONTENIDOS EN LA LOPD DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS QUE EMANAN DE LA DIRECTIVA, SINO TAMBIÉN AQUÉLLOS QUE DURANTE LOS AÑOS DE VIGENCIA DE LA LEY SE HA DEMOSTRADO QUE PRECISAN DE UN MAYOR DESARROLLO NORMATIVO.”

El Reglamento unifica en cierto modo la normativa vigente, abarcando el ámbito tutelado anteriormente por el R.D. 1332/1994 que desarrollaba determinados aspectos de la Ley 5/1992 Orgánica Reguladora del Tratamiento Automatizado de Datos, y el R.D. 994/1999 que regulaba las Medidas de Seguridad de los Ficheros con datos de carácter personal.

NOVEDADES

- Se amplía el artículo dedicado a “Definiciones”, aclarando determinados conceptos que antes resultaban ambiguos o de difícil delimitación.
- Se regula pormenorizadamente la obligación del responsable del fichero de obtener el consentimiento de aquellos cuyos datos personales va a tratar, detallándose el modo de recabar el consentimiento, prohibiéndose el acceso a datos de menores sin la autorización de sus representantes, y estableciendo el modo en que debe concederse al afectado el derecho a revocar el consentimiento.
- Ofrece lo que se define como un “Estatuto del Encargado del Tratamiento”, definiendo su concepto y diferenciándolo del concepto de cesión de datos.
- El “encargado del tratamiento” será aquél que para prestar un servicio a una empresa (responsable del fichero), necesita acceder a sus datos. Ahora bien, el Reglamento aclara que no puede ampararse bajo la figura del encargado las cesiones o comunicaciones de datos que tengan por objeto establecer un nuevo vínculo entre quien accede y el afectado. Por tanto, el encargado del tratamiento es un mero prestador de servicios que actúa en nombre y por cuenta del responsable. Por el contrario, si la comunicación de los datos supone el inicio de una nueva relación jurídica entre el prestador de servicios y el afectado (propietario de los datos) pasando éste a ser cliente de aquél, se está produciendo una cesión de datos.
- Admite la posibilidad de que el Encargado subcontrate el tratamiento encomendado por el responsable en determinados supuestos. Eliminando la obligación de destruir o devolver los datos al responsable una vez cumplido el servicio, el Reglamento admite la conservación de los datos debidamente bloqueados mientras puedan derivarse responsabilidades de su relación con el responsable del fichero.
- Se redefine la clasificación de datos atendiendo a su nivel de seguridad, pasando a ser considerados como de nivel alto determinados datos que con la Ley eran catalogados como básicos. El Reglamento se muestra más riguroso en el tratamiento de determinados datos (los derivados de actos de violencia de género, o datos sobre características o personalidad de los ciudadanos, por ejemplo) o respecto a las entidades que los tratan (ficheros de Entidades Gestoras y Servicios Comunes de la Seguridad Social, Mutuas de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales de la Seguridad Social), mientras que flexibiliza el tratamiento de datos clasificados de nivel alto, aceptando que en determinadas ocasiones puedan aplicárseles las medidas de nivel básico.
- La norma incluye expresamente en su ámbito de aplicación a los ficheros y tratamientos de datos no automatizados (en papel) y se definen las medidas concretas a implantar sobre los mismos.

OBLIGACIONES DE LAS EMPRESAS - RESPONSABLES DE LOS FICHEROS

La nueva norma incluye una serie de cambios que se traducen en obligaciones para los “Responsables de los Ficheros”, quienes deberán revisar la situación de su empresa y actualizarse a la luz de la nueva legislación. Se establece un régimen transitorio de implantación, que será diferente (un año, dieciocho meses o dos años) en función del tipo de fichero (automatizado o no) y de su clasificación (básico, medio o alto). Este plazo transitorio es para los ficheros que ya existieran a la entrada en vigor del Reglamento, entendiéndose por “existentes” aquellos de los que la Agencia Española de Protección de Datos (en adelante AGPD) tuviera conocimiento. Si la empresa crea o legaliza en este momento sus ficheros, deberá cumplirlo en su integridad, sin periodo transitorio. A modo de resumen se hace referencia a continuación a aquellos revisiones que deberá acometer el Responsable del Fichero para valorar su adaptación.

► Revisión de los ficheros legalizados ante la AEPD

El nuevo Reglamento excluye del ámbito a los “ficheros que se limiten a incorporar los datos de las personas físicas que presten sus servicios en personas jurídicas”, y los “datos relativos a los empresarios individuales”. Los primeros se limitarán al nombre y apellidos, las funciones o puestos desempeñados, y la dirección postal o electrónica, teléfono y número de

fax profesionales, mientras que los segundos se referirán a su actividad empresarial. En cuanto a su finalidad el tratamiento debe tener como destinatario a la empresa, nunca a la persona física. Estas exclusiones pueden afectar a los ficheros “PROVEEDORES”, “CLIENTES” y “CONTACTOS” legalizados ante la AEPD por la gran mayoría de las empresas.

► Revisión del nivel de seguridad declarado para los ficheros

El Reglamento introduce cambios en lo que se refiere a la clasificación de los datos atendiendo a su nivel de seguridad. Bastará con aplicar las medidas de seguridad de nivel básico, en lugar de las de nivel alto, respecto a datos especialmente protegidos cuando sólo se utilicen para el pago de cuotas a las entidades de las que los titulares de los datos sean miembros. Lo mismo se permite respecto a los datos referentes exclusivamente al grado de discapacidad o la simple declaración de la condición de discapacidad o invalidez, cuando tengan por única finalidad cumplir una obligación legal. Esto puede ser aplicable a los datos relativos a la afiliación sindical o respecto a la salud en los ficheros de “NÓMINAS”.

► Revisión del modo en que se permite ejercer sus derechos

El Reglamento dice que debe facilitarse al interesado un medio sencillo y gratuito para manifestar su negativa al tratamiento de los datos o para revocar el consentimiento prestado. Como ejemplos establece “el envío prefranqueado, la llamada a teléfono gratuito o a los servicios de atención al público”. Por el contrario, considera inadecuados “la exigencia de una carta certificada, la utilización de servicios de telecomunicaciones que impliquen una tarificación adicional (806) y cualquier otro medio que impliquen un coste adicional al interesado.”

► Revisión de la relación contractual con el “Encargado del Tratamiento”

Si existen modificaciones derivadas de la entrada en vigor del Reglamento (por ejemplo, en materia de seguridad, o posibilitando la subcontratación) sería necesario modificar el contrato, incorporando una addenda que las contenga. Se equiparan las responsabilidades del propietario del fichero y del encargado del tratamiento y clasifica los tipos de encargados que pueden existir en función del lugar y modo de acceso a los datos.

► Revisión las medidas de seguridad aplicadas a los ficheros

La novedad más relevante es la concreción de aquéllas a implantar en los ficheros no automatizados, es decir, en los ficheros en papel. A éstos no sólo se aplicarán gran parte de lo exigido para ficheros automatizados sino que se les exigirá una serie de medidas específicas tendentes a asegurar la confidencialidad y correcta conservación de los datos personales (criterios de archivo, dispositivos de almacenamiento, custodia de soportes, responsable de seguridad, auditoría, almacenamiento de información, copia o reproducción, acceso a la documentación, traslado de documentación).

Adaptarse al nuevo Reglamento requerirá a las empresas un esfuerzo de análisis de la información y control de su trazabilidad. El estudio del modo en que se recaban los datos, de los procesos de recepción y tratamiento, de los departamentos que acceden a los mismos, de las copias o reproducciones que se hacen de ellos, de los envíos que se producen y finalmente, del procedimiento de destrucción, debe ser un paso indispensable para la adaptación ■



TRATAMIENTO DEL FONDO DE COMERCIO

LA ADECUACIÓN DE LA NORMATIVA MERCANTIL Y CONTABLE ESPAÑOLA A LA LEGISLACIÓN EUROPEA SE HA LLEVADO A CABO MEDIANTE LA LEY 16/2007, DE 4 DE JULIO (BOE DEL DÍA 5 DE JULIO). A TRAVÉS DE LA MISMA SE MODIFICAN EL CÓDIGO DE COMERCIO, LA LEY DE SOCIEDADES ANÓNIMAS Y LA LEY DE SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA Y MEDIANTE REAL DECRETO, EL NUEVO PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD.



A partir de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades del resultado contable, los cambios en las normas contables tienen una repercusión directa en aquella y para que las reformas contables tuviesen un efecto mínimo en la fiscalidad, ha sido preciso introducir un conjunto de modificaciones en la Ley del Impuesto sobre Sociedades. Dichas modificaciones fiscales tienen su desarrollo en la disposición adicional octava de la mencionada Ley.

La actual normativa ha introducido cambios de conceptos y novedades en la terminología que han sido adoptados necesariamente por la norma fiscal, cuyas definiciones relacionamos a continuación.

El inmovilizado intangible incluye los gastos de investigación y desarrollo, las concesiones administrativas, la propiedad industrial, el fondo de comercio, los derechos de traspaso, las aplicaciones informáticas y los anticipos para inmovilizaciones intangibles.

Las pérdidas por deterioro constituyen correcciones valorativas por deterioro de carácter reversible en el inmovilizado material, el inmovilizado intangible y las inversiones inmobiliarias, existencias, créditos comerciales, participaciones y valores representativos de deuda a corto y largo plazo y créditos a corto y largo plazo.

Mención particular merece el fondo de comercio, que no será objeto de amortización, debiendo someterse, al menos anualmente, a un test de deterioro. En caso de que de esta comprobación se derive una corrección valorativa, ésta tendrá carácter irreversible, debiendo incluirse en la memoria determinada infamación del proceso de cálculo

CONCEPTO:

"El fondo de comercio constituye simplemente el establecimiento mercantil en su complejidad de local arrendado, clientela, mercaderías o existencias, con su conjunto de valores materiales en cuanto a éstas y menos ponderables, pero efectivo, en los otros aspectos. Es un término contable y económico, definido por el Plan General de Contabilidad como el conjunto de elementos intangibles o inmateriales de la empresa que impliquen valor para ésta. Lo forman, entre otros, la clientela, la razón social, la ubicación de la empresa."

Desde el punto de vista contable, el fondo de

comercio no se amortiza (consecuencia de que los elementos de vida indefinida no se amortizan); y debe, en todo caso, someterse a un test de deterioro anual para proceder a su corrección valorativa por deterioro.

Habrà de identificarse perfectamente lo que la norma llama unidades generadoras de efectivo a las que corresponde el fondo de comercio y anualmente realizar el "chequeo o test" mencionado para comprobar si ha sufrido deterioro. Caso de haberse producido, dice la norma de valoración 6ª "las correcciones valorativas reversión en los ejercicios posteriores", luego habrán de imputarse como una pérdida no reversible.

Pérdida por deterioro del Inmovilizado Intangible (690)
a) Fondo de Comercio (203).

Por otra parte, la LEY 16/2007 de Reforma de la Legislación Mercantil en Materia Contable permite la deducción fiscal del precio de adquisición del Fondo de Comercio, con un máximo anual de la vigésima parte de su importe, sin que dicha deducción de gasto esté condicionada a su contabilización en pérdidas y ganancias. Como requisitos se exige que se haya adquirido a título oneroso, que no se adquiera a una entidad del grupo y que se dote una reserva indisponible (en el ejercicio o, si no se puede, con los primeros beneficios obtenidos) por el importe fiscalmente deducible. Las cantidades deducidas reducirán el valor del fondo de comercio a efectos fiscales ■

"Se permite la deducción fiscal del precio de adquisición en un importe máximo anual de una vigésima parte"

"El fondo de comercio no se amortiza, debiendo someterse a un test de deterioro anual"



LA LEY 40/2007 INTRODUCE IMPORTANTES REFORMAS EN MATERIA DE SEGURIDAD SOCIAL

LA PUBLICACIÓN EL PASADO 5 DE DICIEMBRE DE LA LEY 40/2007 DE MEDIDAS EN MATERIA DE SEGURIDAD SOCIAL HA SUPUESTO LA INTRODUCCIÓN DE MODIFICACIONES EN DETERMINADOS ASPECTOS DEL RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS PRESTACIONES QUE AFECTAN SUSTANCIALMENTE A LA INCAPACIDAD TEMPORAL, INCAPACIDAD PERMANENTE, JUBILACIÓN Y SUPERVIVENCIA.

I.- INCAPACIDAD TEMPORAL

COMPETENCIAS: Tras agotar el plazo máximo de 12 meses de incapacidad temporal, el INSS será el único competente para reconocer la situación de prórroga expresa de 6 meses más para determinar la iniciación de un expediente de incapacidad permanente o emitir el alta. (Anteriormente el INSS tenía otorgada la competencia de emitir el alta sólo a los efectos de prestación económica)

IMPUGNACIÓN DEL ALTA MÉDICA: En caso de alta médica el interesado podrá manifestar su disconformidad en el plazo de 4 días naturales ante la Inspección Médica del Servicio de Salud, la cual, si discrepa del criterio de la entidad gestora podrá proponer en el plazo de 7 días naturales la reconsideración de la decisión.

Si la Inspección Médica confirma la decisión o no se produce pronunciamiento alguno en el plazo de los 11 días naturales siguientes a la resolución, el alta adquirirá plenos efectos, si bien, durante el periodo transcurrido desde la fecha del alta médica y aquella en que adquiere plenos efectos se considera prorrogada la situación de IT.

Si la Inspección Médica hubiera manifestado su discrepancia con la resolución de la entidad gestora, ésta se pronunciará expresamente en el plazo de los 7 días siguientes, notificando la nueva resolución a la persona interesada y a la Inspección Médica. Si se reconsidera el alta médica, se reconocerá la prórroga de la situación de IT a todos los efectos. Si la entidad gestora se reafirma en su decisión, para lo cual aportará pruebas complementarias que fundamenten dicha decisión, sólo se prorrogará la IT hasta la fecha de la última resolución. (Anteriormente únicamente existía el mecanismo de reclamación previa y posterior impugnación en sede jurisdiccional social).

PRÓRROGA DE LA SITUACIÓN DE INCAPACIDAD TEMPORAL: Agotado el plazo máximo de 18 meses (plazo de 12 meses más 6 meses prórroga expresa), se examinará necesariamente en el



plazo de 3 meses el estado del interesado a los efectos de su calificación del estado de incapacidad permanente que corresponda.

No obstante, si se continúa en necesidad de tratamiento médico por existir expectativas de recuperación o mejoría para la reincorporación laboral, podrá prorrogarse la IT hasta un máximo de 24 mensualidades. (Desaparece la anterior figura de la incapacidad permanente revisable en el plazo de 6 meses)

II.- INCAPACIDAD TEMPORAL POR CONTINGENCIAS PROFESIONALES Y DESEMPLEO

La mejora con respecto al trabajador es evidente ya que, quienes se encuentran en situación de incapacidad temporal derivada de contingencias profesionales y durante la misma se extingue el contrato de trabajo por causas involuntarias, seguirán percibiendo la prestación por IT, en cuantía igual a la que tuvieran reconocida, hasta que se extinga dicha situación, pasando entonces a percibir la prestación de desempleo sin que, en este caso, proceda descontar del periodo de desempleo



Títulos acreditados, avalados y expedidos por la Universidad Autónoma de Madrid, Centro Internacional Carlos V

Ahora, la mejor formación a tu alcance. Títulos, Cursos y Formación Continuada 100% Online

Título de Asesor Fiscal

Ofrece las herramientas más importantes para dominar la Asesoría Fiscal, la Tributación directa e indirecta, y los procedimientos ante la Administración.

Título de Asesor Laboral

Aporta los conocimientos necesarios para dominar el Derecho Laboral, la Seguridad Social y la Prevención de Riesgos Laborales.

Título de Experto Contable

Incluye las nociones principales para dominar la contabilidad y obtener importantes conocimientos fiscales. Adaptado al Nuevo Plan General Contable.

- **Unidades didácticas:** actualizadas a diario.
- **Clases magistrales y conferencias:** de las más importantes personalidades del sector, sobre las cuestiones candentes del temario.
- **Casos prácticos:** comentados por profesionales a través de nuestro sistema VIDEO + TEXTO
- **Auto-evaluaciones:** cuestionarios que le ayudarán a comprobar la evolución de su aprendizaje.
- **Tutor personal:** expertos profesionales le ayudarán a resolver sus dudas en el momento que lo desee.
- **Resúmenes:** en ellos encontrará la clave de cada unidad didáctica.
- **Información práctica y utilidades,** para complementar las herramientas.
- **Bonificables en su TC1** (tramitación incluida).

el tiempo de permanencia en situación de IT tras la extinción del contrato.

III.- SUBSIDIO DE DESEMPLEO PARA MAYORES DE 52 AÑOS

De cotizar el 100% de la base mínima de cotización para la contingencia de jubilación se pasa a una base de cotización del 125 % de la base mínima, configurándose como una medida positiva para el colectivo de personas con dificultades para el acceso a la vida laboral.

IV.- JUBILACIÓN

En primer lugar es necesario destacar la modificación del **periodo de cotización** que será de 15 años reales, es decir, que no se tendrán en cuenta los llamados días-cuota o cotizaciones correspondientes a las pagas extraordinarias. Sin embargo, dicha norma entrará en vigor paulatinamente por periodos de 6 meses, completándose la exigencia de los 5.475 días de cotización en seis años.

Respecto a la **jubilación anticipada**, estas son las principales modificaciones:

a) Se incluye en la LGSS la jubilación anticipada de minusválidos, anteriormente contemplada únicamente en el Real decreto 1539/2003, ampliándola a los trabajadores que tengan una minusvalía igual o superior al 45 % (antes era

el 65%), si bien se supedita a que, además de la minusvalía se trate de un cuadro de discapacidad que habrá de desarrollarse reglamentariamente.

La aplicación de coeficientes reductores no dará lugar a que se pueda acceder a la jubilación anticipada con una edad real inferior a los 52 años, a excepción de los trabajadores que a la entrada de la Ley 40/2007 estuviesen dados de alta en regímenes especiales que tuviesen reconocidos coeficientes reductores, como la minería del carbón o los trabajadores del mar.

Para acreditar los 30 años de cotización que se exigen para acceder a la jubilación anticipada a partir de los 61 años en los casos de cese involuntario, se computará el periodo de prestación del servicio militar o prestación social sustitutoria, con el límite máximo de un año.

b) Se considera que el cese es involuntario cuando la extinción se haya producido por alguna de las causas del art. 201.1 de la LGSS, así como en las jubilaciones anticipadas causadas entre el 1 de Enero de 2004 y la fecha de entrada en vigor de la ley motivadas por ceses en virtud de un ERE.

En estos casos, se mejora en medio punto el porcentaje de reducción de la pensión de jubilación conforme al baremo del nuevo artículo 161 bis. Asimismo, se introduce en su disposición adicional cuarta un incremento con efectos del 1 de Enero de 2007 en las pensiones de quienes hubieran accedido a la jubilación anticipada antes del 1 de Enero de 2002 por cese involuntario, acreditando

35 o más años cotizados y en función de la edad en que accedieron a la jubilación.

En cuanto a los incentivos a la prolongación de la vida laboral, cuando se acceda a la pensión de jubilación a una edad superior a los 65 años, se reconocerá un 2% adicional de la base reguladora por cada año completo transcurrido entre la fecha en que se cumplan los 65 años y la fecha de jubilación. Dicho porcentaje se elevará al 3% si se acreditan 40 años de cotización al cumplir los 65 años.

No obstante, en el caso de que la cuantía a percibir, alcance el importe de la pensión máxima sin aplicar el porcentaje adicional o aplicándolo sólo parcialmente, se tendrá derecho a percibir anualmente una cantidad correspondiente a aplicar al importe de la pensión máxima vigente en cada momento, el porcentaje adicional no utilizado para determinar la cuantía de la pensión, sin que la suma de su importe y el de la pensión pueda superar el tope máximo de la base de cotización vigente en cada momento, en cómputo anual.

Por último, se endurecen los requisitos para acceder a la jubilación parcial, de forma que la edad para acceder a dicha prestación se eleva gradualmente hasta los 61 años, conforme al cuadro establecido en la nueva disposición adicional decimoséptima de la LGSS, exigiéndose además una cotización de 30 años reales y una antigüedad mínima en la empresa de 6 años inmediatamente anteriores a la fecha de jubilación parcial.

De la misma forma se modifica el porcentaje

de reducción de jornada del trabajador jubilado que estará comprendida ente un 25% y un 75%, exceptuando los casos en que el trabajador relevista sea contratado a jornada completa y por tiempo indefinido, en los que podrá reducirse en un 85%.

Por último, se establece la posibilidad de que, atendiendo a las características específicas del trabajo, el puesto a desempeñar por trabajador relevista no sea el mismo o uno similar al que venía desarrollando el jubilado parcial, a pesar de lo cual, la base de cotización del relevista no podrá ser inferior al 65% de este último.

V.- PENSIÓN DE VIUDEDAD

La evolución más significativa se produce en cuanto al reconocimiento de la pensión a las parejas de hecho, para lo cual debe acreditarse, mediante el correspondiente certificado de empadronamiento, una convivencia estable y notoria durante 5 años ininterrumpidos anteriores al fallecimiento, así como no superar durante el año natural anterior al mismo unos ingresos superiores al 50 % de la suma de los ingresos propios y los del causante, estableciéndose un límite del 25% si no hay hijos comunes con derecho a pensión de orfandad.

También se introducen modificaciones en las condiciones de acceso a la pensión de viudedad en caso de matrimonio, tales como la concesión de una pensión de viudedad temporal de 2 años en los supuestos en que, derivando el fallecimiento

de enfermedad común no sobrevinida tras el matrimonio, este no se haya celebrado con un periodo previo de un año o no existan hijos comunes, medida claramente tendente a evitar el acceso a una pensión de viudedad vitalicia mediante matrimonios de conveniencia o fraudulentos.

Por otro lado, en caso de divorcio y concurrencia de varios beneficiarios, se garantiza el 40% en favor del cónyuge o pareja de hecho sobreviviente.

VI.- PENSIÓN DE ORFANDAD

Para tener derecho a la pensión de orfandad ya no se exige un periodo mínimo de cotización, siendo suficiente que el causante se encuentre en situación de alta o asimilada al alta en el momento del fallecimiento, subsistiendo el periodo de cotización de 15 años, si al fallecer no se encontrara en situación de alta o asimilada. En cuanto a los requisitos subjetivos de los beneficiarios, tendrán acceso a la pensión de orfandad los menores de 18 años y los que estén incapacitados para el trabajo.

Igualmente, será compatible para los mayores de 18 y menores de 22 años que no efectúen trabajo por cuenta ajena o, cuando realizándolos obtengan ingresos inferiores al SMI, en cómputo anual, así como para los menores de 24 años en los que además de cumplirse tal requisito, no sobrevivan ni padre ni madre, o tengan reconocida una discapacidad igual o superior al 33%.

Por último, la suma de las pensiones de viudedad u orfandad no podrá superar el 100% de la base reguladora, si bien cuando el porcentaje a aplicar a la pensión de viudedad sea del 70% la suma de las pensiones de orfandad podrá superar el 48% de la base reguladora que corresponda ■



Daniel González Blanco.
Abogado ADADE HUELVA





NUEVOS PROGRAMAS EN WINDOWS

E.D.S Informática, S.A



ISO 9001:2000

Todas las soluciones para ...



ASESORES LABORALES



ASESORES FISCALES



ADMINISTRADORES DE EMPRESA

***** PROTECCIÓN DE DATOS *****

C/ Albasanz, 75 - 3ªA - 28037 MADRID Tel: 91 304 15 43 Fax: 91 327 30 85

C/ Los Isunza, 4 - 01002 VITORIA -GASTEIZ Tel: 94 512 83 33

También en SEVILLA - OVIEDO - VALENCIA

¿POR QUÉ ESPAÑA NO ES LÍDER EN LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS?

EN EL PRESENTE COMENTARIO NOS ALEGRARÍA SOBREMEDERA PODER NARRAR EL LIDERATO ESPAÑOL DE LAS CADENAS HOTELERAS FUERA DE NUESTRAS FRONTERAS, LA GRAN PRESENCIA INTRACOMUNITARIA DE NUESTRAS EMPRESAS TURÍSTICAS EN EL RESTO DE EUROPA O CÓMO LA FISCALIDAD DE LAS EMPRESAS, EN GENERAL PUEDA CONSIDERARSE MODÉLICA EN NUESTRO PAÍS. DESGRACIADAMENTE, MUY A PESAR NUESTRO, NO VA A SER POSIBLE. INTENTAREMOS ANALIZAR LAS CAUSAS.

legislativa. No parece apropiado, dada la extrema sensibilidad que provocan estas cuestiones, ofrecer referencias concretas con nombres y apellidos que nos señalarían algunos ejemplos muy evidentes de cómo, a lo largo de los últimos años, hemos perdido grandes oportunidades e incluso se ha producido un retroceso en no pocos casos.

El más vivo ejemplo de cómo tratar esta cuestión (...) lo tenemos es la aerolínea alemana Air Berlin, que arrasa en el aeropuerto palmesano de Son San Juan, en la isla de Mallorca, dando una verdadera lección de implantación de una compañía comunitaria fuera de su lugar de origen. En este punto cabría preguntarse: ¿qué tienen estas compañías que no tienen las nuestras? Y en este punto nos gustaría centrar nuestro comentario, dándole un carácter general que nos evite referencias concretas. En este punto también deberíamos centrar y analizar el porqué de las dificultades que hallan nuestras empresas -en este caso turísticas o de su entorno- para lanzarse a aventuras transnacionales con garantías suficientes para establecer un desarrollo sano y efectivo de su actividad en el exterior.

PRESIÓN FISCAL

Analizaremos únicamente dos cuestiones muy concretas. En primer lugar, creemos que merece una profunda reflexión (...) el hecho de que la presión fiscal en España se halle por encima de la media europea. (...) Los datos son abrumadores, pues la presión fiscal en 2006 se situó por encima del 36% del PIB. Si además hacemos una comparación desde el punto de vista técnico-fiscal con los países de nuestro entorno comunitario, alarma el que nos hallemos en una senda inversa a la que siguen la mayoría de nuestros vecinos. Las promesas del ejecutivo de Zapatero (...) consistentes en atenuar y moderar la presión fiscal se esfumaron quedándose precisamente en eso, en promesas.

Los hechos y las realidades son bien distintos, pues al margen de cualquier consideración política que en esta sede en absoluto nos interesa, lo cierto es que la presión fiscal en los últimos cuatro años se ha incrementado.

Pensamos que la desbocada inflación, cuyo impacto deberíamos sumar a las consideraciones efectuadas, puede trasladar efectos monstruosos a la competitividad de nuestras empresas en general y muy especialmente a las del sector turístico. Existen algunos datos en el análisis macroeconómico en el campo de la presión fiscal que denotan un serio descontrol provocando un efecto pernicioso que, por la suma de diferentes factores, nos acaba conduciendo a un final poco feliz y menos esperanzador.

Mucho menos comprensible resulta todavía vémoslas con un Impuesto sobre Sociedades cuya composición y cálculo resulta totalmente disuasorio para los posibles inversores en el exterior. Las políticas en el tratamiento de los dividendos y las trabas que se plantean a este importante concepto han llevado a Bruselas a exigir enérgicamente a España medidas para que efectúe cambios importantes en este ámbito legislativo por considerar el impuesto referido altamente discriminatorio. Ya es sobradamente negativo que, según el Banco Mundial, España ocupe el puesto 149 sobre un estudio de unos 180 países en cuanto a la calidad de la fiscalidad o que posea la cuarta peor fiscalidad de la Unión Europea sobre las compañías, para que, encima, se siembren dudas en la Europa comunitaria acerca de la racionalidad de nuestros impuestos y muy especialmente del Impuesto sobre Sociedades.

Lo dicho no es en absoluto el reflejo de nuestra opinión. Muy al contrario, es la propia Comisión la que considera que las leyes españolas disuaden a sus residentes a la hora de realizar inversiones en otros estados miembros constituyendo una restricción a la libertad de establecimiento y a la libre circulación de capitales (según opinión del comisario responsable de la fiscalidad, Lázlo Kovacs, manifestada el pasado mes de febrero).

LEGISLACIÓN RACIONAL

No les quepa la menor duda que las dos circunstancias que hemos analizado constituyen la base fundamental y principal motivo de retraimiento de nuestras empresas a la hora de lanzar ya no sólo

“El Impuesto sobre Sociedades resulta totalmente disuasorio para los posibles inversores en el exterior”

sus inversiones, sino su propia actividad en el exterior, perdiéndose en consecuencia, grandes oportunidades de negocio que por capacidad operativa, talento y servicio profesional y empresarial serían muy capaces de desarrollar. Estos aspectos de naturaleza macroeconómica, a veces difícil de analizar, son los que provocan los efectos más devastadores en las unidades económicas de producción pretendientes de una consideración transnacional o multinacional. Por el contrario, si se resolviesen los dos aspectos que hemos desarrollado, dándoles un tratamiento más adecuado y acordes con las políticas comunitarias en ese ámbito, los resultados serían altamente satisfactorios.

Resulta imprescindible una relectura, por parte de las autoridades económicas a las que compete la cuestión, del artículo 56 del Tratado de la Unión a fin de armonizar nuestra legislación y nuestra política económica en este campo con la finalidad de eliminar los obstáculos que provocan el acceso al mercado, tanto de las entidades que distribuyen dividendos como de los accionistas residentes. Estos aspectos que desde el punto de vista macroeconómico pueden parecer irrelevantes, cuando se trasladan al ámbito transnacional afloran su verdadera trascendencia y, en el caso que nos ocupa al analizar el sector turístico desde el aspecto de su desarrollo exterior, explican con meridiana claridad el porqué de la falta de implantación de nuestras empresas especialmente en el ámbito comunitario. Y obligan, al mismo tiempo, a dichas empresas a adoptar soluciones que resultarían muchísimo más productivas desarrolladas en España, al amparo de una legislación más racional y consecuente con los tiempos que corren y con las políticas de nuestros vecinos comunitarios ■



“Es la propia Comisión la que considera que las leyes españolas disuaden a sus residentes a la hora de realizar inversiones en otros estados miembros”.

“Merece una profunda reflexión el hecho de que la presión fiscal esté por encima de la media europea”.





EL SECRETO PROFESIONAL COMO LÍMITE A LA ACTUACIÓN DE LA INSPECCIÓN TRIBUTARIA

RESULTA INNEGABLE LA TRASCENDENCIA DEL DEBER DE CONTRIBUIR AL SOSTENIMIENTO DE LOS GASTOS PÚBLICOS PROCLAMADO POR EL ARTÍCULO 31.1 DE NUESTRA CONSTITUCIÓN PARA EL EJERCICIO DE OTROS DERECHOS RECONOCIDOS EN LA MISMA, COMO, EL DERECHO A LA EDUCACIÓN (ARTÍCULO 27), A LA PROTECCIÓN SOCIAL (ARTÍCULO 39), A LA REDISTRIBUCIÓN DE LA RENTA (ARTÍCULO 40), O LA VIVIENDA (ARTÍCULO 47) Y, EN GENERAL, PARA EL EFICAZ FUNCIONAMIENTO DEL ESTADO DE DERECHO.

Este indudable interés público justifica el que las leyes doten a la Administración Tributaria de poderes exorbitantes, en buena medida equiparables a los de los jueces, para situarla en condiciones de hacer efectiva la liquidación y cobro de las deudas tributarias. Como señaló el Tribunal Constitucional en su Sentencia 110/1984, de 26 de noviembre, "lo que unos no paguen debiendo pagar, lo tendrán que pagar otros con más espíritu cívico o con menos posibilidades de defraudar", añadiendo, "de ahí, la necesidad de una actividad inspectora especialmente vigilante y eficaz, aunque pueda resultar a veces incómoda y molesta".

Ahora bien, no por ello el derecho a la liquidación y recaudación de los tributos representa el único bien común, de manera que se superponga a los derechos individuales también proclamados por la Constitución, como, por referirme sólo a los relacionados con este comentario, el derecho a la intimidad (artículo 18) o a la defensa (artículo 24). Ni estos derechos individuales tienen una primacía absoluta, de forma que no puedan ser objeto de limitación, pese a

Por su parte, el artículo 93.5 de la Ley General Tributaria, siguiendo esta línea normativa de reconocimiento del deber de secreto profesional, si bien con las excepciones y matizaciones propias de ese punto de equilibrio resultante de la interpretación conjunta de los preceptos constitucionales a que antes me referí, manifiesta que: "La obligación de los profesionales de facilitar información con trascendencia tributaria a la Administración tributaria no alcanzará a los datos privados no patrimoniales que conozcan por razón del ejercicio de su actividad cuya revelación atente contra el honor o la intimidad personal y familiar. Tampoco alcanzará a aquellos datos confidenciales de sus clientes de los que tengan conocimiento a consecuencia de la prestación de servicios profesionales de asesoramiento o defensa. Los profesionales no podrán invocar el secreto profesional para impedir la comprobación de su propia situación tributaria".

Y así, del análisis de este precepto se extraen cuatro conclusiones básicas:

"El secreto profesional constituye un medio para proteger derechos fundamentales, en especial, el de defensa del honor, la intimidad y la propia imagen".

reconocerse dentro del llamado núcleo duro de los derechos fundamentales, ni tampoco el empleo de los poderes y mecanismos jurídicos de que goza la Administración se puede llevar a cabo sin respetar aquellos, sino que el ejercicio de unos y otros debe resultar de una interpretación conjunta y sistemática de la Constitución como un todo único que es, de forma que cualquiera de sus preceptos, incluido su artículo 31.1, no se interpretará aisladamente, sino siempre en relación con otros preceptos y con la unidad de la propia Constitución en la que se integran.

Constituye, por ello, el secreto profesional un límite, aunque no absoluto, sino contorneado en función del criterio expresado, a la posibilidad de conocimiento de la Inspección Tributaria. Ciertamente es que el secreto profesional no constituye en sí mismo un derecho fundamental, pero sí un medio para proteger derechos fundamentales, en especial, el de defensa y el derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen.

Su importancia resulta, por referirme a los principales preceptos en que aparece recogido, del artículo 18 de la Constitución que garantiza el derecho al honor, a la intimidad personal y familiar, y a la propia imagen; del artículo 24.2 de la misma, el cual manifiesta que la "ley regulará los casos en los que por razón de secreto profesional no se está obligado a declarar sobre hechos presuntamente delictivos", sobre el que la citada STC 110/1984 añadió que evidentemente y <<a fortiori>> tampoco existe el deber de declarar a la Administración sobre esos hechos; del artículo 416 de la Ley de Enjuiciamiento Criminal que dispensa de declarar al abogado del procesado respecto de los hechos que éste le haya confiado en su calidad de defensor; del artículo 371 de la Ley de Enjuiciamiento Civil en igual sentido; de los artículos 197 a 201 del Código Penal que tipifican el delito de revelación de secretos; o, por referirme en especial a los abogados, del artículo 437.2 de la Ley Orgánica del Poder Judicial que dice que "deberán guardar secreto de todos los hechos o noticias de que conozcan por razón de cualquiera de las modalidades de su actuación profesional, no pudiendo ser obligados a declarar sobre los mismos", conteniendo preceptos muy similares la mayoría de los reglamentos reguladores de las diversas profesiones.

1ª.- La limitación que el secreto profesional supone para la actividad inspectora afecta sólo a los datos puramente privados, no a los patrimoniales, salvo, como veremos, que éstos hayan sido desvelados durante la prestación de un servicio de asesoramiento o defensa. Por ello, ningún impedimento existe para que la Inspección conozca el importe de los honorarios satisfechos al profesional por su cliente y el medio de pago empleado, pues se trata de datos patrimoniales a los que, consiguientemente, afecta de lleno la obligación de informar a la Administración tributaria.

2ª.- La limitación que el secreto profesional supone para la actividad inspectora no afecta a todo dato privado no patrimonial, sino solamente a aquellos cuya revelación atente contra el honor o la intimidad. Por ello, ningún impedimento hay para que la Inspección conozca la relación de clientes de un profesional, ya que, aún tratándose de algo privado, el hecho de que un ciudadano acuda a la consulta de un médico o al despacho de un abogado, no vulnera su intimidad o su honor. En este sentido, la Sentencia del Tribunal Supremo de 2 de julio de 1991, referida a la solicitud inspectora de entrega de la relación de pacientes de un médico, decía que "aunque la enfermedad engendra cierto sentimiento de humillación, es algo tan inevitable como comúnmente aceptado, por lo que no se comprende que si esta indeseada contingencia llega a producirse constituya un desdoro que el nombre de una persona figure en la lista de clientes de un médico, ni el hecho de que esta circunstancia pueda ser conocida por la Administración Tributaria siempre que sólo se le facilite la identificación indispensable y no la historia clínica, el tipo de exploraciones, el diagnóstico, el tratamiento o las intervenciones que puedan orientar sobre la naturaleza del padecimiento o desarreglo que haya motivado la actuación profesional". O la STSJ de Cataluña de 5 de mayo de 2005 no encontró tampoco obstáculo en que un protésico dental, en relación con la comprobación de un odontólogo, facilitara a la Inspección los albaranes emitidos por los trabajos encargados por éste, en los que se identificara únicamente al paciente.

3ª.- En el caso de los profesionales del asesoramiento o defensa, la Inspección Tributaria no podría tampoco acceder a los datos patrimoniales desvelados en el transcurso de



dichas actividades. A estos efectos se entiende por asesores a quienes con arreglo a derecho desarrollan una actividad profesional reconocida que tenga por objeto la asistencia jurídica, económica o financiera. Ahora bien, esta limitación no afecta a cualquier dato conocido como consecuencia de la prestación de servicios de asesoramiento o defensa, sino sólo a los calificables como confidenciales. Así, resulta vedado a la Inspección el conocimiento de las circunstancias económicas desveladas por el cliente a su asesor fiscal y que sólo éste habría conocido en esa condición, pero nada le impedirá acceder a aquella información susceptible de conocimiento generalizado por otras vías. Por ello, la Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de julio de 2000 estimó respetuoso con el secreto profesional el requerimiento hecho a un agente de la

“La limitación que el secreto profesional supone para la actividad inspectora afecta sólo a los datos puramente privados”

propiedad inmobiliaria para que facilitara a la Administración la relación de los inmuebles ofertados en su inmobiliaria, con indicación del nombre de la persona ofertante, ubicación, superficie y precio de venta ofertado, pues, amén de que la actividad de los agentes de la propiedad inmobiliaria difiere de la que tiene por objeto la asistencia jurídica, económica o financiera, tales datos no pueden calificarse de confidenciales al estar al alcance de los demandantes de los inmuebles.

4º.- El secreto profesional no constituye excusa para impedir la comprobación de quien ejerce una actividad de esta naturaleza, pues también queda sometido a la obligación de contribuir al igual que cualquier otro sujeto, si bien esto no quiere decir que la actuación administrativa se pueda desarrollar soslayando el secreto profesional y que, por ello, no encuentre límites inexistentes en caso de que el inspeccionado no fuere un profesional. Así, mientras la Inspección puede conocer, por ejemplo, la cuantía y características (tamaño, marca, composición, color...) de cada producto vendido por un comerciante a sus clientes, por serle útiles estos datos para verificar la fiabilidad del contenido de las declaraciones tributarias presentadas por el inspeccionado, por el contrario, su conocimiento de cada uno de los servicios prestados por un abogado o un economista queda limitado al concepto genérico del servicio contratado, sin poder entrar en los datos específicos concurrentes por necesarios que fueren para comprobar con precisión su fiscalidad. Ciertamente, ello supone una merma de las facultades inspectoras, pues, al no ser iguales los honorarios que el profesional cobra por el asesoramiento sobre una cuestión sencilla que sobre una compleja, o por la emisión de un informe pericial en un pleito de pequeña cuantía que en uno de cuantía elevada, o sobre una materia en lugar de otra, le resultará más difícil la determinación de la base imponible real del inspeccionado. Pero la Inspección, aún con merma de su capacidad investigadora, no puede penetrar en el ámbito de las relaciones profesionales concretas entre el profesional y su cliente, pues es en éste donde el secreto profesional adquiere toda su virulencia. No podría ser de otra forma si se quiere alcanzar el punto de equilibrio entre los distintos derechos en colisión al que esa interpretación conjunta de la Constitución como un todo único, a la que al comienzo me referí, conduce.

En este sentido, la Sentencia del Tribunal Supremo de 30 de octubre de 1996 no encontró obstáculo en que la Inspección conozca la identidad de los clientes que realicen abonos en la cuenta bancaria de un abogado, y “genéricamente, el concepto o servicio profesional prestado, como por ejemplo: un asesoramiento, un dictamen, una demanda en un juicio; hasta

ahí se respeta según la doctrina jurisprudencial el derecho a la intimidad y el secreto profesional. En cambio, lo que no puede indagar ni conocer la Inspección de Hacienda es la cuestión jurídica sobre la que se pide el asesoramiento, o el dictamen, o las pretensiones inherentes a la demanda en juicio”.

Concluyo señalando, como hacía la referida STC. 110/1984, que la delimitación de la zona específica de relaciones cubiertas por el secreto profesional puede ofrecer dificultades en ciertos casos. La cuestión, en último término, no puede resolverse de forma abstracta, sino sobre cada caso concreto. Así, aún cuando los Tribunales no hayan encontrado obstáculo, por ejemplo, en la identificación de los clientes que acuden a un profesional por entender que esta circunstancia no vulnera su honor o intimidad, a mi juicio, su pronunciamiento sería distinto en el caso de que, por ejemplo, acudieran a una clínica de abortos, la cual, por tanto, podría oponerse a desvelar a la Inspección el nombre de sus pacientes. O a la inversa, aún cuando hayan mantenido la imposibilidad de penetrar en el ámbito de las relaciones profesionales concretas entre profesional y cliente, no existiría obstáculo en acceder a aquellos datos que resulten conocidos por otros medios, como una ampliación de capital social u otras operaciones societarias que requirieran su publicación en boletines oficiales.

Serán en cada supuesto los Tribunales de Justicia quienes hayan de realizar esa interpretación conjunta y sistemática de la Constitución, a la que no es ajena el sentido común, para buscar el equilibrio entre la obligación de la Administración de velar porque todos los ciudadanos contribuyan a sufragar las cargas públicas y el deber de los profesionales de guardar secreto de los hechos que conozcan en el ejercicio de su actividad ■



OPERACIONES VINCULADAS

HACE YA MÁS DE UN AÑO QUE NUESTROS LEGISLADORES APROBARON LA LEY 36/2006, CONOCIDA COMO LA LEY DE PREVENCIÓN CONTRA EN FRAUDE. YA ENTONCES NOS PROMETIERON NUEVAS MEDIDAS ENCAMINADAS A POTENCIAR ESTA LEY O MÁS CONCRETAMENTE A DESARROLLAR LO QUE HABÍAN DENOMINADO PLAN NACIONAL DE PREVENCIÓN CONTRA EL FRAUDE FISCAL. ES POR ELLO QUE SE HA PREPARADO UN NUEVO REAL DECRETO, PENDIENTE DE APROBACIÓN Y PUBLICACIÓN, QUE PRETENDE CULMINAR LA PRIMERA FASE DEL ANTES MENCIONADO PLAN.

Quizás el aspecto más significativo y relevante sea todo lo referido a operaciones vinculadas y lo es, por que va a suponer una carga de trabajo burocrático y administrativo considerable para las empresas. Y cuando digo las empresas, me estoy refiriendo a casi todas las empresas.

Efectivamente, el legislador establece la documentación obligatoria a aportar en caso de requerimiento de la Administración tributaria para la determinación del valor normal de mercado en las operaciones vinculadas. Respecto

a este tipo de documentación se establecen dos tipos de obligaciones de documentación: la correspondiente al grupo y la relativa al propio obligado tributario.

Y el legislador da tal importancia a esta documentación que establece sanciones monetarias en el supuesto de carecer de esta documentación, independientemente del ajuste fiscal que proceda.

Pero ¿Qué se entiende por operación vinculada?

► 1.- Se consideran personas o entidades vinculadas las siguientes:

- La entidad y sus socios
- La entidad y sus administradores
- La entidad y los cónyuges o personas de parentesco hasta el tercer grado de los socios o administradores
- Dos entidades de un mismo grupo
- La entidad y los socios o administradores de otra sociedad del grupo
- La entidad y los cónyuges o personas de parentesco hasta el tercer grado de los socios o administradores de otra sociedad del grupo.
- La entidad y otra participada indirectamente en al menos el 25 % del capital.
- Dos entidades en las cuales los mismos socios, sus cónyuges o personas con parentesco hasta el tercer grado, participen en al menos el 25% del capital social.

► **2.- Se considera Grupo:**

Existe grupo cuando una sociedad ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, el control de otra/s. (artículo 42 del Código de Comercio).

Y una vez definida y localizada una operación vinculada debemos:

- Lo primero es determinar el valor normal de mercado de las operaciones vinculadas. Para ello compararemos las circunstancias de las operaciones vinculadas con otras operaciones entre personas o entidades independientes que pudieran ser equiparables. Y son equiparables por las características específicas de los bienes o

servicios; por las funciones, riesgos y activos utilizados; por las características de los mercados; por cualquier otra circunstancia.

De todo este análisis de comparación hay que dejar constancia y es documentación necesaria y obligatoria.

• Posteriormente debemos preparar la siguiente documentación.

Por un lado documentación obligatoria del Grupo. Que ha de contener:

- 1.- Descripción de la estructura organizativa, jurídica y operativa del grupo.
- 2.- Identificación de las distintas entidades que siendo del grupo realicen operaciones vinculadas con el.
- 3.- Descripción general de la naturaleza, importes y flujos de las operaciones vinculadas.
- 4.- Descripción general de las funciones ejercidas y de los riesgos asumidos por las distintas entidades del grupo. (Obligatorio solo para grupos grandes empresas).
- 5.- Relación de titularidad de patentes, marcas y demás activos intangibles si afectan al obligado tributario y a sus operaciones vinculadas, así como el importe de la contraprestación. (Obligatorio solo para grupos grandes empresas).
- 6.- Una descripción de la política del grupo en materia de precios de transferencia. (Obligatorio solo para grupos grandes empresas).
- 7.- Relación de contratos de prestación de servicios entre las entidades del grupo. (Obligatorio

solo para grupos grandes empresas).

8.- Acuerdos de valoración previos adoptados. (Obligatorio solo para grupos grandes empresas).

9.- La memoria del grupo.

► Por otro lado la documentación obligatoria del Obligado Tributario. Que ha de contener:

- 1.- Denominación completa, domicilio fiscal, y número de identificación fiscal, tanto del obligado tributario como de las empresas o personas con las que realice la operación. Descripción detallada de su naturaleza, característica e importe.
- 2.- Análisis de comparación según lo especificado en el punto 1.
- 3.- Método de valoración elegido, su forma de aplicación y los valores obtenidos.
- 4.- Criterio de reparto de servicios prestados conjuntamente a favor de varias personas o entidades vinculadas. (Obligatorio solo para grandes empresas).
- 5.- Contratos y pactos parasociales suscritos.

¿Y que hemos de hacer con toda esta documentación? Pues parece ser que deberemos enviarla una vez al año, junto con el impuesto sobre sociedades a la Administración Tributaria.

En fin y como antes he dicho, creo que nuestros legisladores están demasiado pendientes de regular y establecer todos los procedimientos de las empresas y quizás, solo quizás, se olvidan que de las empresas comemos todos y que hay que dejarlas hacer y sobre todo trabajar ■

WE ARE CONSULTORES: CONSTRUYENDO SINERGIAS DE GRAN ALCANCE



A menudo corremos tanto que no tenemos tiempo de pararnos a pensar si en la dirección que corremos vamos a llegar al objetivo que deseamos, o por el contrario cuanto más corremos más nos alejamos de él.

ADADE, a pesar de la fuerte dinámica diaria que marca la actividad propia de la asesoría, tiene claros sus objetivos y sabe cómo conseguirlos. Nos enfrentamos a un entorno cada vez más competitivo y los clientes cada vez tienen más necesidades y expectativas mayores.

Toda la labor encaminada a incrementar el valor añadido para nuestros clientes es una de nuestras prioridades básicas, y constituirá la piedra angular de nuestro crecimiento y consolidación como marca.

La alianza con we are Consultores nace en respuesta a la creciente demanda de servicios especializados en materia de Recursos Humanos, Calidad, Prevención de Riesgos, Comunicación y Marketing y Protección de datos.

Es patente que todos estos conceptos vienen pisando fuerte y supondrán desmarcarnos de los competidores pues ya tenemos capacidad de respuesta a nuestros clientes en otras muchas necesidades.

El equipo de we are Consultores está formado por profesionales de dilatada experiencia en empresa y consultoría. Incorporan a cada proyecto los expertos más adecuados y aportan soluciones prácticas y personalizadas a los clientes.

Su filosofía de trabajo huye de las soluciones estandarizadas de la grandes consultorías, que muchas veces aportan un "valor vacío" a alto precio por no aplicar acciones "a medida" de las necesidades reales de los clientes. We are Consultores apuesta por un nuevo concepto de consultoría en el que consultor y cliente forman un único equipo, se adentran en las particularidades de la organización y minimizan el camino entre la teoría y la práctica.

Nos satisface hacer público este proyecto común e y cargado de ilusiones que nos permitirá seguir creciendo, diferenciándonos, y aportando soluciones de éxito que ayuden a las empresas clientes a mejorar, conseguir sus objetivos y optimizar su cuenta de resultados ■

REFLEXIONES PARA EL MANAGEMENT “LA DECISIÓN COMO ESENCIA DE MANDO”

NO RESULTA NECESARIO ZAMBULLIRSE EN LA ERUDITA LITERATURA DE LOS VERSADOS GURÚS DE RECURSOS HUMANOS PARA AFIRMAR QUE LA MÁS IMPORTANTE DE LAS FUNCIONES DE LA GERENCIA EN TODA ORGANIZACIÓN ES LA TOMA DE DECISIONES. ES LA ESENCIA DE SU ROL, EL PRIMERO DE SUS MANDATOS, LA PRINCIPAL DE LAS VIRTUDES QUE DEBE ADORNAR SU QUEHACER, EN DEFINITIVA, ES LA MÁXIMA QUE EL EQUIPO ESPERA DE SU JEFE: QUE DECIDA.

“El directivo debe conocer cuál es un espacio decisorio, fuera del cual estorba más que solventa”

A lo largo de la jornada de trabajo la misión de un directivo es, ante todo, tomar decisiones: aprobando un presupuesto, firmando un contrato con un cliente, dando el visto bueno a un informe, contratando a un nuevo empleado o asumiendo la difícil tarea de un despido. Cogido el timón de mando es, ante todo, decidir. Pero asumir el papel de dirigir no es tarea sencilla, de hecho, la mayor parte de las personas prefiere que las decisiones las tomen otros. Ya se sabe que es mucho más cómodo obedecer, a pesar de la consabida queja que usualmente acompaña a quien el destino arrinconó a dicho menester, que ejercer el privilegio de mandar. Es por ello que no todo el mundo está preparado para situarse en la difícil atalaya del poder de decisión. Decidir implica buena dosis de riesgo y atrevimiento, y es ahí donde a veces la condición humana se tambalea. En el papel de director se mezclan las contradictorias sensaciones de soledad y riesgo ante la responsabilidad con el placer que lleva innato el ejercicio del poder y el ensanchamiento del ego como la más nociva de sus derivadas. Es evidente que tomar decisiones

a favor de corriente es sencillo, el problema surge cuando el camino a tomar se torna pedregoso. Es ahí donde se pone en juego la verdadera solvencia de un directivo. A veces, el precio de una decisión es alto. Ante todo, hay que tener la sangre fría de no arrugarse y saber poner el bien común de la organización por encima de otros intereses particulares, incluso por encima de la comodidad o la tentación de no decidir. Cuando se decide con coherencia, respeto y seriedad, aún el desgaste se torna en credibilidad, legitimación, autoridad e incremento de confianza por parte de los miembros del equipo.

Pero, ¿qué decidir? ¿en qué terreno se sitúa el juego del directivo? Hay una cosa clara, el gerente o directivo debe conocer cuál es su espacio decisorio, fuera del cual estorba más que solventa. Un buen jefe no puede ni debe, pues haría un flaco favor a su organización, inmiscuirse en las decisiones de los mandos intermedios, y mucho menos en las tareas rutinarias. Cada persona y nivel de la organización debe asumir sus propias decisiones, pues de otro modo estaríamos fomentando un equipo aletargado e inútil, sin

capacidad de resolver problemas. Dicen los entendidos que un directivo debe emplear al menos un 70% de su tiempo y esfuerzo en la toma de decisiones estratégicas, es decir, a predecir el futuro y a desarrollar el itinerario de la empresa a corto, medio y largo plazo. Según las reflexiones de Henry Mintzberg, los directivos de las empresas parecen creerse malabaristas, con capacidad de manejar al mismo tiempo cualquier tipo de tareas, problemas y circunstancias, desconociendo que ello perjudica en gran medida su aportación de valor a la organización. En vez de pensar en los retos del futuro, los directivos se atrincheran en el fango del día a día.

ESTILOS DE DIRECCIÓN

La literatura especializada habla de cuatro estilos de toma de decisiones, que se identifican con cuatro formas de ejercer el mando. El enfoque toma como base la cantidad de información asumida para la toma de decisión y las alternativas que un directivo es capaz de plantear.

a) Decisivo. Se identifica con un estilo de toma de decisiones sin

pensar demasiado, de manera rápida y gestionando escasa información. Es un modelo muy intuitivo y determinante. Su ejercicio lleva consigo asumir grandes dosis de riesgo y caer en la precipitación.

b) Jerárquico. Se identifica con un estilo que se preocupa de recoger toda la información suficiente antes de tomar decisiones, pero una vez tomadas, las decisiones adoptadas son firmes y definitivas. Se ajustan a un perfil de garantía, predeterminado y predecible. Su abuso puede conducir al autoritarismo y a la rigidez en el mando.

c) Flexible. Se identifica con un estilo rápido pero abierto al cambio. Es muy dinámico, aunque su abuso puede generar desconfianza y caos, pues requiere del equipo una gran capacidad de seguimiento y confianza.

d) Integrador. Se identifica con un estilo pausado, que recaba toda la información necesaria, que se toma su tiempo para ordenar la decisión y que a su vez se adapta a las necesidades de los demás. Es, en apariencia, altamente participativo y de consenso. Su abuso puede llevar a la toma de decisiones débiles, inseguras y a la falta de credibilidad por parte del equipo

sobre el que ejerce el liderazgo.

Es evidente que no hay estilos puros de dirección ni tampoco es recomendable encasillar a las personas en uno u otro, pues cualquiera que ejerce el mando participa de los cuatro estilos. En cualquier gerente se combinan decisión, jerarquía, flexibilidad e integración. Lo que diferencia a unos de otros es el peso que tiene en las decisiones. Lo importante con este tipo de análisis es ayudar a quienes tienen la responsabilidad del liderazgo a

“Los mandos superiores deben emplear al menos un 70% de su tiempo en la toma de decisiones estratégicas”

conocerse mejor a sí mismas. Ahondar en el paradigma clásico del “conócete a ti mismo” es imprescindible para los gerentes de las organizaciones y nada mejor que mirarse al espejo que ilustra los estilos para identificarse con uno u otro.

No existe un estilo mejor que otro, todos son necesarios según la circunstancia, lo importante es, al modo de un buen artesano, utilizar las bondades de cada uno en función de la necesidad o del momento. Un directivo

tiene que tener la capacidad de aunar y utilizar los cuatro estilos. Pero sobre todo, es la coherencia y el sentido común lo que hace respetable a un directivo, pues como recomendaba Don Quijote a su escudero al instruirle en la gobernación de la Insula Barataria “Evita la tentación de asegurar su mando dando órdenes continuamente (...) no haga muchas pragmáticas y las que hiciere que se guarden y cumplan, que las pragmáticas que no se guardan, lo mismo es que no lo fuesen” ■



LA COMUNICACION: UNA HERRAMIENTA IMPRESCINDIBLE



Pocas empresas de mediano nivel se planteaban hacerle un hueco a un departamento de comunicación apenas unos años atrás. Los jefes de prensa eran privativos de grandes empresas, ministerios, tinglados del mundo del espectáculo, y renombradas estrellas del cine necesitadas de que alguien les redactara un comunicado anunciando una boda, un bautizo o un divorcio. La comunicación se confundía a menudo con propaganda, sin dilucidar el alcance real de una y otra, a saber, la propaganda magnifica las bondades y esconde voluntariamente los defectos, mientras que la comunicación transmite la realidad aunque endulce alguno de sus aspectos sin caer en la fácil tentación de ocultar los contratiempos o de mentir sobre los inconvenientes.

Expertos en comunicación formados en empresas multinacionales se encontraban pocas décadas en España ante un muro de incompreensión hacia un fenómeno como el de la comunicación empresarial que llevaba años revelándose como herramienta imprescindible en cualquier proyecto de futuro. Con esfuerzo y tesón se fueron constituyendo asociaciones de directores de comunicación, como la que creó el malogrado Ramón del Corral, la ADC Dircom, que consiguió aglutinar a los principales directivos de los gabinetes de comunicación de las empresas.

Durante años la comunicación empresarial en España ha tenido que sortear una madeja de desconfianzas. Desconfianza de los expertos hacia la cualificación de los periodistas, y también

susplicia de éstos ante el temor de no lograr distinguir entre lo propiamente innovador y lo simplemente publicitario. Por fortuna, los gabinetes de comunicación tienen ya claro que su labor es independiente de la publicidad, pese a que en la mayoría de las empresas medianas y por un problema de costes, comunicación, marketing y publicidad terminan siendo dirigidas por un mismo Dircom. Es obvio que con las normas autorreguladoras de la publicidad se descarta la publicidad engañosa, aunque no la exagerada. El marketing tiene su propia trayectoria en la que la bondad del producto debe ir acompañada por su capacidad para fascinar. La comunicación empresarial es otra cosa.

Los núcleos innovadores de las empresas precisan comunicar sus productos, tanto por una cuestión de mercadotecnia, cuanto por una necesidad de informar al mundo científico y técnico. Y en no pocas ocasiones esa comunicación resulta fallida. Es imprescindible profesionalizar los distintos eslabones que conducen desde el hecho que se desea comunicar hasta el asunto noticioso. Es cierto que algunos periodistas especializados de los medios adolecen de falta de preparación para enfrentarse a la noticia científica o tecnológica, pero también lo es que los gabinetes de prensa se dejan invadir por la rutina y envían las informaciones de manera desaliñada, con más intencionalidad publicitaria que informativa y sin las suficientes apoyaturas que permitan que una gacetilla de prensa pueda convertirse en una información de calidad. Y lo más curioso es que el desaliño y la falta de concreción proceden muchas veces de

la propia cúpula de la empresa por una política de economizar la información ante el temor de que un exceso de detalles pueda dejarla al descubierto ante la competencia. El lanzamiento de una noticia en estas condiciones, sin una posibilidad de ampliación para su adecuada comprensión para el público lector, termina quedándose en el fax del medio o en el cesto de los papeles. Solamente con una idea clara de lo que se quiere comunicar y los medios precisos para hacerlo puede llegarse a los "media" con cierta seguridad de que el mensaje va a encontrar el eco deseado. Y para ello es necesario que empresas y corporaciones se aseguren unos gabinetes de comunicación suficientemente preparados para generar confianza en los periodistas receptores de sus mensajes. Porque es en el primer eslabón de la comunicación empresarial donde son inaceptables los fallos, como producir un exceso de información sin desbrozar el grano de la paja, sin cumplir normas fundamentales del periodismo ni subrayar la invisible línea que separa la información de la publicidad o las relaciones públicas.

Empresarios, científicos e investigadores cumplen sobradamente su misión creando y mejorando los productos que se les encomiendan, pero necesitan de buenos comunicadores en los dos extremos del proceso informativo para que sus innovaciones puedan llegar al mercado y a la opinión pública. Porque el de la adecuada comunicación empresarial y tecnológica, como elemento fundamental de valor añadido, es un barco que España no se puede permitir el lujo de perder ■

Manuel María Meseguer.

Columnista de ABC, La Verdad, de Murcia, Alicante y Albacete y la Revista Júbilo; ha colaborado con la revista Telos, varios portales de Internet y en programas de televisión. Ha sido redactor de ABC, redactor jefe de La Vanguardia en Madrid, director de las oficinas de EFE en Argentina y Chile y creador y director del Departamento de Comunicación y Relaciones Públicas de esta agencia de noticias española. Ha coordinado y prologado el libro "Comunicar la innovación. De la empresa a los medios", editado por la Fundación Cotec.



>> PARA LEER EL INVERSOR INTELIGENTE

Considerado el más importante consejero en inversión del siglo XX, Benjamin Graham enseñó e inspiró a financieros de todo el mundo. Presentó su filosofía, basada en el concepto de "invertir en valor" en El inversor inteligente, un libro que se convirtió en la biblia de los inversores ya desde su primera publicación en 1949. En él, Benjamin Graham alerta a los inversores sobre cómo evitar errores de estrategia, al tiempo que describe cómo desarrollar un plan racional para comprar acciones y aumentar su valor.



>> PARA VER EL EDIFICIO YACOBIAN

Construido en 1934 en una de las principales avenidas del Cairo, el Edificio Yacoubian es al mismo tiempo una imagen representativa de los últimos setenta y cinco años de la historia de Egipto y una radiografía de la sociedad egipcia contemporánea. Cada piso parece representar un estrato de la sociedad. Alaa Al Aswany ha reunido en su edificio un auténtico microcosmos de la sociedad de su país, lo cual le permite tratar temas candentes en un país lleno de contrastes, como la corrupción de las instituciones, la discriminación de la mujer o las dificultades de los jóvenes para ascender en la escala social.

>> PARA ESCUCHAR LA OREJA DE VAN GOGH

Grandes éxitos repasa la carrera del grupo donostiarra durante una década. Un álbum con 16 éxitos remasterizados, que llega justo después de la salida de Amaia Montero de la banda. Se publica en dos formatos: CD y CD+DVD con los videoclips todas las canciones.



>> PARA COMER VINOS Y VIANDAS

En una nueva y espectacular ubicación, Vinos y Viandas nos devuelve la fe en la calidad a buen precio con una propuesta gastronómica basada en el cariño por la cocina, una materia prima excelente y un trato personal y directo de los dueños con el cliente. Todos estos factores hacen de este restaurante uno de los mejores de la capital para disfrutar de una carta de "vinos" de gran selección, "viandas" de tan alta estima como el chuletón al punto exacto, el steak tartar perfectamente aliñado, las croquetas caseras o sus exquisitos postres caseros, como la delicia "locura de chocolate". También existe un reservado para grupos y la posibilidad del local completo para eventos y cenas.

Juan Álvarez Mendizábal, 3. (Plaza de España) 28008 Madrid.
Tel. 915 490 167



Forme parte de uno de los principales grupos asesores a nivel nacional

■ ADADA le ofrece un grupo empresarial capaz de prestar servicios de asesoría integral desde cualquier punto del país, contando con una marca que cada día tiene más prestigio.

■ ADADA le ofrece la utilización de conocidas bases de datos de legislación y jurisprudencia, instaladas en el servidor y red de Intranet propios.

■ ADADA cuenta con un manual de calidad realizado por sus profesionales para optimizar los métodos de trabajo, e incrementar los resultados.

■ ADADA le posibilita el ofertar un mayor número de servicios con una gran calidad.

■ ADADA dispone de planes de formación para todos los niveles profesionales del despacho.

■ ADADA dispone de una red de profesionales distribuidos por toda la geografía nacional para solventar los problemas planteados por los clientes.

■ ADADA dispone de una central de compras, así como preferencias en las negociaciones con entidades.

■ ADADA le ofrece poder beneficiarse de las campañas de comunicación y de los soportes publicitarios editados.

■ ADADA le permite aprovechar la redacción de boletines informativos, que los distintos departamentos, emiten para sus clientes.

■ ADADA le ofrece en definitiva una Imagen de Marca de reconocido prestigio.

Solicitud de Información



■ Nombre y apellidos:
 ■ Empresa:
 ■ Cargo: ■ E-mail:
 ■ Dirección:
 ■ Cód. Postal y Población:
 ■ Provincia:
 ■ Teléfono: ■ Móvil: ■ Fax:

Estoy interesado en recibir información sobre la incorporación al grupo ADADA como: Asociado Franquiciado Colaborador/Partner

Deseo recibir de forma periódica y gratuita la revista ADADA forum.

Deseo recibir presupuesto, sin compromiso alguno de su servicio de

Remitir la presente solicitud a ADADA, al nº fax 925 214 619

En cumplimiento de la Ley de Protección de Datos de Carácter Personal, ADADA S.A. le informa que los datos recogidos serán incluidos en las bases de datos de las cuales es responsable, para las finalidades arriba expresadas. Podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndose por escrito al "Departamento de Protección de Datos" de ADADA, en la Calle Fernando Garrorena, nº 6 of.5 06011 Badajoz

ALAVA

General Álava, 10 5ª planta. Tel. 945 132 887 Fax. 945132 857 - 01005 Vitoria

ALBACETE

Teodomiro Camino, 28 entr. Tel. 967 232 113 Fax. 967 501 410 - 02002 Albacete

ALICANTE

Avda. Maisonnave, 33-39 Zona Jardín, entreplanta. Tel. 96 598 50 83 Fax. 96 52274 16 - 03003 Alicante

General Cosido, 47, entresuelo. Tel. 966 662 135 Fax. 966 675 317 - 03201 Elche

ASTURIAS

Sanz Crespo, 5 bajo. Tel. 98 517 57 04 Fax. 98 517 21 21 - 33207 Gijón

Río San Pedro, 1, 5º C. Tel. 98 520 92 60 Fax. 98 522 93 92 - 33001 Oviedo

BADAJOS

Fernando Garrorena 6 Of. 5. Tel. 924 224 425 Fax. 257 614 - 06011 Badajoz

San Francisco, 2-1º. Tel. 924 311 562 Fax. 924 319 711 - 06800 Mérida

BALEARES

Edificio Mirall Balear - Cº Son Fangos, 100 - 3º A Local 1. Tel. 971 202 150 Fax. 971 755 663 - 07007 Palma de Mallorca

Arenal esquina C/ Estanyol s/n. Tel. 971 584 900 Fax. 971 585 567 - 07560 Cala Millor

BARCELONA

Balmes, 102 principal. Tel. 93 488 05 05 Fax. 93 487 57 00 - 08008 Barcelona

El Plà, 80. Tel. 93 685 90 77 Fax. 93 685 91 55 - 08980 Sant Feliu de Llobregat

Perell, 8 bajo. Tel. 93 579 37 25 Fax. 93 579 38 56 - 08100 Mollet del Valles

Ramón Llull, 61-65. Tel. 93 733 98 88 Fax. 93 733 98 89 - 08224 Terrasa

BURGOS

San Lesmes, 4-6 - Edif. Adade. Tel. 947 257 577 Fax. 947 257 347 - 09004 Burgos

San Pablo, 9 -1º B. Tel. 947 270 711 Fax. 947 279 936 - 09002 Burgos

CANARIAS

Hotel Vista Amadores, Montaña Clara s/n Urbanización Puerto Rico. Tel. 928 153 113 Fax. 928 153 610 - 35130 Mogan (Las Palmas)

CANTABRIA

General Mola, 27, 1º C. Tel. 942 313 712 Fax. 942 313 583 - 39004 Santander

CASTELLÓN

Navarra, 89 bajo y entlo. Tel. 964 242 122 Fax. 964 200 373 - 12002 Castellón.

Plaza Rey Jaime I, 8 Planta Baja. Tel. 964 713 950 Fax. 964 713 974 - 12400 Segorbe

Pere Gil, 2 entlo. Tel. 964 506 364 Fax. 964 530 653 - 12540 Vila Real

CUENCA

San Esteban, 2 3º A. Tel. 963 915 519 Fax. 963 911 135 - 16001 Cuenca

GIRONA

Avda. Sant Francesc, 1 y 3. Tel. 972 208 900 Fax. 972 208 498 - 17001 Girona

Bisbe Lorenzana, 18 - 1º. Tel. 972 276 051 Fax. 972 276 051 - 17800 Olot

GUADALAJARA

Ingeniero Mariño, 7. Tel. 949 219 365 Fax. 949 253 341 - 19001 Guadalajara

HUELVA

Puerto 53, 1º A. Tel. 959 252 648 Fax. 959 282 962 - 21001 Huelva

LUGO

Inés de Castro, 6. Tel. 982 410 877 Fax. 982 404 807 - 27400 Monforte de Lemos

MADRID

Plaza Santa Catalina de los Donados, 2 - 3º. Tel. 91 559 58 00 Fax. 91 559 05 11 - 28013 Madrid

Loeches, 42 Local. Tel. 91 656 26 96 Fax. 91 676 24 26 - 28850 Torrejón de Ardoz

MURCIA

Santa Catalina, 8 Entlo. Tel. 968 242 258 Fax. 968 231 196 - 30005 Murcia

Médico Miguel Rodríguez, 2. Tel. 968 750 523 Fax. 968 750 775 - 30510 Yecla

ORENSE

Capitán Eloy, 29 - 2º. Tel. 988 237 902 Fax. 988 245 727 - 32003 Orense

SEVILLA

Avenida Hytasa, 38 Planta 3ª - Mod. 8. Edificio Toledo I. Tel. 95 463 84 11 Fax. 466 25 77 - 41006 Sevilla

SORIA

Doctrina, 2. Tel. 975 230 344 Fax. 975 222 107 - 42002 Soria

TARRAGONA

Pere Martell, 8 - 1º. Tel. 977 241 703 Fax. 977 247 043 - 43001 Tarragona

Larache, 8. Tel. 977 702 967 Fax. 977 702 876 - 43870 Amposta

TOLEDO

Cuesta Carlos V, 5 - 3º. Tel. 925 221 700 Fax. 925 214 619 - 45001 Toledo

Tamujar, 1. Tel. 925 816 521 Fax. 925 807 084 - 45600 Talavera de la Reina

VALENCIA

Gran Vía Fernando el Católico, 76 1º izda. Edificio 2000. Tel. 96 391 55 19 Fax. 391 11 35 - 46008 Valencia.

Curtidors, 1 2º- 3º. Tel. 96 241 90 30 Fax. 96 241 98 49 - 46600 Alzira

Dos del Maig, 52 Entlo. 3ª y 4ª. Tel. 96 238 88 33 Fax. 96 238 84 12 Ontinyent

VALLADOLID

Acera de Recoletos, 7 - 30. Tel. 983 295 900 Fax. 983 217 624 - 47004 Valladolid

VIZCAYA

Alameda de Mazarredo, 63 Entlo. Tel. 94 423 60 23 Fax. 94 423 53 29 - 48009 Bilbao

ZARAGOZA

San Jorge, 7 Entlo. Tel. 976 204 111 Fax. 976 293 430 - 50001 Zaragoza

INTERNACIONAL

MÉXICO

Hacienda de Temixco, 32. Interior 102. Tel. 00 52 55 55 60 62 06 - 53310 Naucalpan de Juárez

PERÚ

Jirón Las Paltas, 4472, 3º Urb. Naranjal. Tel. 00 51 198 78 31 79 Distrito San Martín de Porres (Lima)

PORTUGAL

Avda. Antonio Augusto Aguiar, 148, 4º C. Tel. 00 351 213 894 171 Fax. 00 351 268 881 376 1050 021 Lisboa

VENEZUELA

Avda. Urdaneta entre esquinas Platanal a Desamparados. Edif. Platanal 37, Nivel Mezzanina. Ofic. A. Tel. 00 58 212 345 17 83 Fax. 00 58 212 562 85 75 La Candelaria (Caracas)

ADADE FORUM

MIRAMOS POR TI

