



# ADADE



- ADADE Albacete ■ Soria Natural ■ Entrevista D. Carlos Carnicer, Presidente del Consejo General de la Abogacía
  - La fiscalidad de los fondos de inversión ■ La transformación de las pymes
- Legislación europea sobre sustancias y preparados químicos ■ Derecho sancionador del empresario
  - Qué hacer con las personas en tiempos de crisis ■ Formación en las empresas

**#32**  
3C 2008  
ESPAÑA  
SPAIN

# 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     Colaborador/Partner

Deseo recibir presupuesto, sin compromiso alguno de su servicio de .....

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

# Sumario



## Entrevista a D. Carlos Carnicer, Presidente del Consejo General de la Abogacía

Carlos Carnicer profundiza en los principales fines y actuaciones puestas en marcha del CGAE, y realiza una reflexión acerca de la cualificación de los profesionales del sector así como de la situación actual de la Justicia Española.

**Pág. 14**



## Soria Natural

La empresa líder en el sector de la Fitoterapia hace un repaso a sus más de 25 años de trayectoria y las posibilidades de este sector, que cuenta, cada día, con mayor demanda.

**Pág. 10**



Foto: LMM

## Patrocinio deportivo

Una fórmula publicitaria eficaz a medida de las pymes y grandes empresas que rentabiliza ahora más que nunca de la mano de los éxitos que cosecha el deporte español.

**Pág. 24**

- Pág. 4** Editorial por Pedro Soler Maciá, Presidente de Adade.
- Pág. 5** Noticias.
- Pág. 6** ADADE en los medios.
- Pág. 8** Asamblea General de ADADE en Palma de Mallorca.
- Pág. 10** ADADE Albacete.
- Pág. 12** Soria Natural.
- Pág. 14** Entrevista a D. Carlos Carnicer, Presidente del Consejo General de la Abogacía.
- Pág. 20** La fiscalidad de los fondos de inversión.
- Pág. 22** La transformación de las pymes.
- Pág. 24** El reglamento Reach.
- Pág. 26** El derecho sancionador del empresario.
- Pág. 28** Reflexiones para el management: ¿ Qué hacer con las personas en tiempos de crisis?.
- Pág. 30** El patrocinio deportivo.
- Pág. 32** La formación en las empresas.
- Pág. 33** Tiempos de cambio: conciliación vs retribución.
- Pág. 34** Ocio.

"FE DE ERRATAS: El artículo "El caso fraudulento de Parmalat: un ejemplo a evitar" publicado en el nº 31 de la Revista de Adade fue elaborado por Angel Agreda Vasquez, perteneciente a Adade Perú"



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 - Grupo Umuratec  
 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

# LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES CAMINO DE SALIDA DE LA CRISIS

Recién finalizadas las XVII Jornadas anuales del presente año en la sede de nuestro asociado en Palma de Mallorca, no puedo silenciar, y con ello, dejar claro testimonio que tanto el Consistorio de Palma, como el Gobierno Balear, dieron la bienvenida e inauguraron nuestras reuniones, dándoles el realce que sin ningún genero de dudas nuestros anfitriones merecían, la hospitalidad y predisposición de los representantes de la isla, así como la ponencia de la Presidenta del Tribunal Económico Administrativo Regional de Baleares, D<sup>a</sup> Pilar Salas Bauza, fueron la constante del día a día y su colofón.

La competitividad basada en los proyectos de formación, la necesidad de obtener la certificación de calidad, por parte de los despachos del grupo, el debate sobre comunicación, la protección de la marca ADADE, la unificación de estrategias profesionales y la emisión de un comunicado con las propuestas que el Grupo ADADE considera mas adecuadas para afrontar frontalmente la situación económica de las Pymes, fueron el eje central de las Jornadas, y que se sintetizan en las siguientes:

La austeridad de las cuentas publicas, un nuevo marco dotando de mayor flexibilidad el mercado laboral, el fomento de la inversión empresarial en proyectos industriales de calidad, en la seguridad en el trabajo y sistemas de producción basados en nuevas tecnologías, primar las normas con reducción de tipos subvencionando las inversiones empresariales y la defensa de la empresa familiar, son medidas que ADADE propone para incrementar la competitividad del trabajo empresarial de nuestro país y de esta forma garantizar la viabilidad de la inversión y el empleo.

Siempre con la finalidad y el objetivo de mantener la confianza, que más de 15.000 empresas nos otorgan día a día, desde ADADE queremos ayudar a superar la situación económica actual, aportando nuestras propuestas para que sirvan para recuperar y mejorar la delicada situación actual ■



**Pedro Soler Maciá.**  
Presidente de Adade







## rne 13 HORAS. CRÓNICA DE CASTILLA-LA MANCHA RNE

La Agrupación de Asesorías de Empresas ADADE que trabaja con cerca de 2000 pymes de la región ha solicitado medidas que fomenten la competitividad de las compañías ante la crisis. El gerente de Adade en la provincia de Toledo donde cubren muy amplio campo de actividades empresariales. José Luis García ha afirmado que los bancos tienen la llave para reabrir una nueva etapa de crecimiento económico sostenido, si bien la puerta debe ser abierta por el gobierno. En cualquier caso, ha matizado García, ahora la imaginación del emprendedor es primordial. "Pero siempre hay que matizar una cosa, el buen empresario no es solamente en momentos de

crisis, es el que ha apostado antes o invertido antes que ahora. Ahora es el momento de elevar el grado que merece la gerencia de una empresa y que se afronten los retos que se nos presentan en épocas menos buenas. Una frase célebre de Albert Einstein "en tiempos de crisis la imaginación es más efectiva que el intelecto" va al pelo con la famosa crisis". El gerente de la Agrupación de Asesorías de Empresas ADADE Toledo cree que como muy tarde a finales del año que viene comenzará la reactivación económico-financiera: "Yo soy optimista, o por naturaleza propia quiero ser optimista y yo pienso que como muy tarde a finales del año que viene se tiene que tomar esa reactivación porque además la empresa necesita esa reactivación y está esperando que venga. Alguien tiene que dar el empujón y eso tiene que venir de instancias superiores".

# 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.**



EL DESPACHO ASOCIADO AADAE GUARDADO ASESORES CELEBRA SU 25 ANIVERSARIO

El 25 aniversario del despacho Guardado Asociados, localizado en Mérida, es una magnífica noticia que justifica una celebración que permita una mirada retrospectiva a lo largo de estos años desde su creación y posterior crecimiento y consolidación. Por otra parte, es una oportunidad para reforzar los vínculos con cuantos siguen relacionados con el despacho desde distintos ámbitos del entorno público y privado, local y provincial, de cara a lanzar un mensaje de modernidad y apuesta por la máxima calidad del servicio.

Desde estas dos ópticas, conjugando un orgulloso pasado con un estimulante futuro, Guardado Asociados celebra su 25 aniversario. Satisfacción y orgullo por una trayectoria ejemplar por parte de su fundador D. y renovada ilusión por proyectar hacia el futuro los valores del servicio, la profesionalidad y la atención al cliente, basados en la mejora constante y la adaptación a los nuevos retos, son los ejes sobre los que bascular el mensaje de las acciones de la celebración ■



GRUPO PROENER AMPLÍA SU SECCIÓN INDUSTRIAL

Grupo Proener realiza una apuesta por su división Industrial mediante nuevas incorporaciones, desarrollando nuevas actividades de montajes electromecánicos e instrumentación y abriendo nuevas instalaciones.

Grupo Proener está llevando a cabo una ampliación de su área Industrial para consolidarse en este sector del mercado. Además de las actividades de mantenimiento y reparaciones industriales que venía desarrollando desde su inicio, ha comenzado a desarrollar una actividad de construcción industrial, centrándose en el montaje de grandes máquinas (compresores, turbinas, bombas de gran caudal), electricidad e instrumentación para plantas industriales, refinerías, plantas químicas y centrales de generación eléctrica. Se trata de una labor de gran especialización, basada en un equipo de trabajo altamente cualificado. Ya han comenzado a prestar este tipo de servicios a empresas como Repsol Petróleo y Química, Enel-Viesgo (ahora EON), Air-Liquide, Elcogas o Solaria.

Para dirigir esta sección, se ha recurrido a la incorporación del nuevo Director General de Proener Industrial, Antonio Álvarez. Previamente, Antonio Álvarez fue el Director de Proyecto Adjunto y Director de Ingeniería del grupo Técnicas Reunidas para el proyecto de expansión de la refinería de Repsol Cartagena. De formación Químico Industrial, es además Vicedecano del Colegio de Químicos de Madrid y Executive MBA por el Instituto de Empresa. Aporta más de 18 años de experiencia en el sector de refino y químico, habiendo ocupado puestos de Dirección de Proyectos, Operaciones, Seguridad y Medio Ambiente en compañías como Técnicas Reunidas o BP Oil España.

Además, el pasado 1 de octubre se ha producido la apertura de una nueva Delegación Comercial en Cartagena (Murcia), en el Polígono de Cabezo de Baeza, para ofrecer servicios de mantenimiento y montaje industrial a las empresas de la zona del Valle de Escombreras. Esta actividad se desarrollará bajo la supervisión del nuevo Delegado de Zona, Joaquín Maestre, Ingeniero Industrial con amplia experiencia en el sector y en la zona, que ha desempeñado puestos de responsabilidad en Burotec, Bovis y BP Oil España, entre otras empresas.

Dentro de su plan de crecimiento, se está trabajando en la próxima apertura de otra delegación en Sines (Portugal), para dar servicio a los grandes proyectos petroquímicos que se van a desarrollar en el área. También se está construyendo un nuevo taller en Puertollano (Ciudad Real), que se prevé terminado para mayo de 2009. Estará dotado de una amplia gama de máquinas, herramientas y equipos de control para la ejecución de trabajos de alta precisión. Las actividades que se llevarán a cabo serán Mecanizado, Soldadura y Tubería, Electricidad e Instrumentación.

Proener es un grupo empresarial, especializado en los sectores energético e industrial. Tiene su sede en Argamasilla de Calatrava (Ciudad Real), y no ha parado de crecer y evolucionar desde su fundación en el año 2004. Cuenta con más de 200 profesionales capaces de dar servicio en las tareas más especializadas, ofreciendo en todos sus proyectos un fuerte compromiso de calidad y excelencia ■



FORMACION AADAE CURSO SOBRE OPERACIONES VINCULADAS

El Grupo Asesor AADAE desarrolla anualmente un Programa Formativo en diferentes áreas, entre ellas la de formación técnica, en esta se encuadra el Seminario desarrollado en Madrid sobre **Operaciones Vinculadas**. A este seminario asistieron un gran número de profesionales del Grupo, conscientes de la importancia y trascendencia del tema a tratar.

El Ponente del mismo fue D. Rafael Mancho Rojo - Subdirector General de Planificación y Control de la Inspección Financiera y Tributaria de la AEAT, máximo responsable dentro de la AEAT de esta materia, actuando como moderador el Abogado y Vicepresidente del Grupo Adade A. Jesús Ramos. Por

parte del Ponente se trataron entre otros los siguientes temas:

1.- Formas previstas o posibilidades de valoración de las siguientes operaciones vinculadas: prestamos, arrendamientos de servicios, arrendamientos de inmuebles, retribución salarial como administradores de sociedades, avales que se presten a las sociedades, etc.

2.- Documento que ha distribuido el Departamento de Inspección Financiera y Tributaria en el que se recoge su criterios de la interpretación del artículo 16 del Texto Refundido de la LIS, en su redacción por la Ley 36/2006 referente a la

- Documentación exigible en las operaciones vinculadas.

- Régimen sancionador de la obligación de aportar documentos.

- Ajuste secundario.

Tras la exposición se abrió un coloquio en el cual intervinieron todos los despachos y en el que quedó patente la gran preocupación por parte de GRUPO AADAE acerca del hecho de que aún no exista una publicación del Reglamento que desarrolle dicha materia, aún cuando existe la obligación de haber sido publicado hace más de año y medio, siendo uno de los temas más problemáticos en las futuras inspecciones tributarias que se realicen en los próximos años.

Siguiendo con el citado programa formativo anual durante los meses de octubre y noviembre se impartirá a gran número de empleados una serie de cursos de reciclaje sobre la Hoja de Cálculos Excel en diferentes niveles: Básico, Avanzado y Completo, esta formación será impartida bajo la modalidad de On line, con el fin de que se pueda compatibilizar con la jornada laboral. Este y otros cursos que se están preparando tienen como fin el reciclaje y actualización de conocimientos de las herramientas de Microsoft Office de forma que se puedan utilizar las mismas con el mayor aprovechamiento posible lo que redundará en una mayor optimización de recursos ■



# ADADE MIRAMOS POR TI





# XVII JORNADAS NACIONALES DE ADADE

## PALMA DE MALLORCA DEL 17 AL 19 DE SEPTIEMBRE

LA XVII EDICIÓN DE LAS JORNADAS ANUALES DEL GRUPO ASESOR ADADE SE CELEBRARON EN LA CIUDAD DE PALMA DE MALLORCA DEL 17 AL 19 DE SEPTIEMBRE. “COMPETITIVIDAD Y COMUNICACIÓN” HA SIDO EL LEMA ELEGIDO PARA EL DESARROLLO DE LAS MISMAS.



ASOCIADOS GRUPO ADADE

Las Jornadas se abrieron con un acto institucional en el incomparable marco del Castillo de Bellver, en dicho acto el Excelentísimo Ayuntamiento de Palma de Mallorca nos ofreció una recepción y bienvenida a su ciudad a través del Teniente de Alcalde de Hacienda Andreu Alcocer, que agradeció al Grupo Asesor ADADE, la elección de la preciosa ciudad balear como lugar para la celebración de las XVII Jornadas Anuales. En su intervención indicó que ahora más que nunca las empresas tienen que ponerse en manos de profesionales competentes, con el fin de poder obtener el mejor rendimiento posible en todas las áreas de las mismas, sobre todo con la rapidez que en los últimos tiempos se modifican y renuevan las leyes que regulan los distintos aspectos que competen a la empresa ■



PEDRO SOLER MACIÁ PRESIDENTE DE ADADE (TERCERO POR LA DERECHA) Y SANTIAGO DIRECTOR GENERAL DE RELACIONES INSTITUCIONALES DEL GOBIERNO DE LAS ISLAS BALEARES (SEGUNDO POR LA DERECHA) Y MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA





**PEDRO SOLER PRESIDENTE DE ADADE, ANDREU ALCOBER TTE. ALCALDE DE HACIENDA DEL AYTO. DE PALMA DE MALLORCA Y PEDRO TOLEDANO GERENTE DEL GRUPO.**

Las Jornadas de trabajo fueron abiertas por D. Santiago Florit Gomila, Director General de Relaciones Institucionales del Gobierno de las Islas Baleares. En su intervención, realizó una breve exposición general de la situación político-económica actual, igualmente agradeció que el Grupo Asesor ADADE, posicionado entre los diez primeros del país, hubiera elegido Palma de Mallorca para la celebración de sus reuniones de trabajo.

Antes de la clausura de las XVII Jornadas Anuales de ADADE, se desarrolló una ponencia a cargo de D<sup>a</sup>. Pilar Salas Bauzá Presidenta del TEAR de las Islas Baleares que versó sobre la Revisión en vía administrativa en la nueva Ley General Tributaria y su desarrollo reglamentario, en la misma se vieron casos específicos sobre la reclamación económico administrativa, el recurso de reposición y los procedimientos especiales de revisión ■

## DESARROLLO INTERNACIONAL

A las Jornadas asistió el asociado Venezolano y Master para la expansión del Grupo ADADE en América. Presentó varias propuestas para la agilización de incorporaciones de los distintos países al Grupo, entre otros el desarrollo del un portal iberoamericano en el cual se implementaran datos legislativos de interés, ayudas, etc. de cada uno de ellos, dirigido a convertirnos el Grupo Asesor Internacional de mayor implantación en Iberoamérica ■

## OTROS TEMAS

Uno de los principales temas que se trataron fue la presentación de los Manuales de Calidad del Grupo ADADE, cuya finalidad es que todos los despachos pertenecientes al Grupo se Certifiquen con el Sello de Calidad.

En el tema formativo se hizo un repaso a toda la formación que de forma directa se desarrolló a lo largo del año por y para el Grupo de forma específica. También se indicó que la propuesta de dar formación a nuestras empresas durante el presente año tuvo un gran éxito en concreto a través de un curso de Prevención de Riesgos Laborales en el que participaron 125 alumnos. Como consecuencia se indicó que se estaba preparando un curso sobre Protección de Datos que se pondrá en marcha para las empresas a principios de 2009.

Por último comentar que se vieron diversos temas entre ellos, la optimización de los recursos informáticos y de gestión del Grupo, el estudio pormenorizado de diversas propuestas, determinando las líneas de trabajo del Grupo ■



**PILAR SALAS BAUZÁ, PRESIDENTA DEL TEAR DE LAS ISLAS BALEARES**

**Dos años más  
con la Agencia  
Tributaria**

EL DERECHO  
GRUPO  
EDITORIAL

Quantor Fiscal Internet

[ fiscal ]

## La obra elegida por la AEAT

Por segunda vez consecutiva Quantor Fiscal Internet es elegida para la consulta de todos los profesionales de la AEAT:

- Exhaustividad y rigor de contenidos
- Plena interrelación documental
- Extraordinaria sencillez de manejo
- Actualización diaria de la información
- Servicio de Alertas Quantor, Asistente Inteligente de Búsqueda®...

**Q**

Quantor  
Grupo Editorial

evolución

Quien más sabe, elige Quantor.  
Descubre por qué.

902 44 11 88  
www.quantor.net

# ADADE ALBACETE

## “VALORES COMO LA SERIEDAD, FORMALIDAD Y RESPONSABILIDAD SON CLAVE EN NUESTRA EVOLUCIÓN Y CRECIMIENTO CONTINUO”



ANTONIO, M<sup>a</sup> JOSÉ, LUISA,  
GLORIA, JOSÉ ANTONIO (GERENTE),  
SILVIA, ENRI, ROSA Y LOLI.

Adade Albacete constituye uno de los pilares sobre los que se construyó la agrupación de asesorías y auditorías que hoy conforma una de las firmas del sector de mayor prestigio a nivel nacional e internacional. Con orgullo, su director gerente, José Antonio Espinosa, hace memoria de aquel año de 1988 en el que junto a los responsables de las asesorías de Barcelona, Madrid, Bilbao, Sevilla, Valencia, Toledo y Valladolid, decidieron crear Adade, cuya fundación tuvo lugar poco tiempo después. Años atrás, en 1985, quedó extinta la antigua Proasa, red bajo cuya denominación desarrollaron su labor hasta entonces. Es por ello, que en el despacho de Adade Albacete se condensa toda la historia de la agrupación.

Desde entonces, ubicado en el corazón de la capital albaceteña, el despacho ha sabido actualizarse permanentemente y ofrecer a sus clientes un servicio al día y al nivel de las necesidades demandadas. Al día de hoy cuenta con un equipo de profesionales experimentados en las diversas materias en que asesoran a sus

empresas clientes. Abogados, economistas y técnicos en administración de empresas y relaciones laborales conforman un plantilla muy adecuada para satisfacer los cada vez más exigentes requerimientos de empresas y particulares.

La asesoría y consultoría jurídica y legal, laboral, fiscal, contable y auditoría que conforma el despacho resultan ser una oferta global de servicios que son valorados como excelentes por el tejido empresarial albaceteño.

Prueba de su buen saber hacer es el potencial de los clientes a los que presta servicios y que muestran una fidelización fruto de la máxima calidad y prestancia de los servicios. Entidades tan importantes como Caja Rural Provincial de Albacete, múltiples cooperativas agrarias, importantes concesionarios de automóviles y sociedades mercantiles de todos los sectores conforman un conglomerado de empresas que tienen depositada toda su confianza en Adade Albacete ■



## El Gerente responde...

### 1. ¿Dónde radica el éxito de Adade Albacete?

Básicamente en haber alcanzado una gran fidelidad de nuestros clientes a lo largo de los años fruto de un trabajo arduo y profesional. Valores como la seriedad, formalidad y responsabilidad son clave en nuestra evolución y crecimiento continuo.

### 2. ¿Cómo recuerda los comienzos?

Como todos los comienzos, los recuerdo duros y complicados. Eran tiempos difíciles cuando decidimos crear Adade, veníamos de la extinta Proasa, y no resultó sencillo tomar un nuevo camino.

### 3. ¿Cuáles son los principales servicios que demandan las empresas clientes a Adade Albacete?

Los principales servicios tienen que ver con la asesoría jurídica, fiscal, contable y laboral, incluyendo en ésta última la consultoría en prevención de riesgos laborales y protección de datos. También la auditoría está siendo demandada por nuestros clientes de manera creciente. En la actualidad la crisis nos está llevando a atender muchos temas mercantiles, especialmente procedimientos concursales.

### 4. ¿Qué valor añadido aporta Adade nacional?

Es cierto que la agrupación aporta una serie de servicios que dan sentido a la propia red y que permiten la optimización de recursos, además de contribuir al reforzamiento y consolidación de la entidad corporativa. El acceso común a bases de datos, servicios de informática y comunicación, intranet, foro y todo lo que tiene que ver con la difusión de la marca son muy positivos para ofrecer al mercado una imagen de unidad e identidad común.

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

Pues de manera muy positiva, pues posiciona nuestra agrupación dentro de las principales firmas del sector y ayuda a la expansión de despachos en zonas del territorio nacional hasta ahora no cubiertas.

### 6. ¿Qué le parece la ampliación de servicios de Adade en Recursos Humanos, Calidad y Medioambiente, Comunicación y Marketing y Protección de datos?

Se trata de servicios que las empresas demandan con mayor frecuencia. Todo lo que suponga una apertura y un ensanchamiento de servicios será bien visto por Adade. Hoy en día las empresas demandan servicios globales y en esta línea debemos trabajar.

### 7. ¿En qué medida les afecta la crisis por la que atraviesa la economía?

La actual coyuntura desfavorable está afectando a todos los sectores y a todos los estratos de la sociedad. En nuestro despacho concretamente, esta circunstancia se concreta en una creciente tramitación de expedientes de regulación de empleo por parte de empresas, principalmente del sector de la construcción, impagados y morosidad. En cuanto a particulares, nos estamos viendo obligados a gestionar con entidades financieras hipotecas y otros productos bancarios de personas físicas.

### 8. ¿Qué papel debe desempeñar la auditoría ante esta situación de desfavorable coyuntura económica?

La auditoría desempeña un papel fundamental en la situación actual. Las valoraciones de empresas suponen un elemento clave de cara a afrontar y gestionar planes de viabilidad y expedientes concursales.

### 9. ¿Cuál ha sido el proyecto más ambicioso en el que han trabajado?

Hemos trabajado en muchos proyectos de envergadura a lo largo ya de más de treinta y cinco años de actividad. Por citar alguno merece la pena destacar la actualización y llevanza de la contabilidad de cinco años completos de una veintena de cooperativas agrarias en el año 1980. Fue un esfuerzo grande el que hubo que hacer para poner al día sus estados contables y financieros. Recientemente, Adade Albacete firmó un acuerdo para la gestión y tramitación de escrituras públicas con la Caja Rural de Albacete, de tal manera que el despacho ofrece al cliente de la entidad financiera un servicio basado en la seguridad, rapidez y eficacia, garantizando al particular o a la empresa un trabajo bien hecho y una tramitación de la escritura con todos los requisitos legales e impositivos en tiempo mínimo.

### 10. ¿Qué líneas de negocio cree que tienen más futuro?

Las líneas de actividad con más futuro se enmarcan dentro de la consultoría y auditoría, más que la mera tramitación y gestión de documentos, ya sea contables, fiscales y/o laborales. Creo que debemos avanzar en una actitud preactiva con el cliente, anticipándonos a sus necesidades más que en resolverle los problemas una vez sobrevenidos. Ahí está el futuro de Adade, en potenciar la labor consultora más que gestionadora ■

**José Antonio Espinosa.**

Gerente Adade Albacete



# SORIA NATURAL

## LA APUESTA POR LA CALIDAD Y EL DESARROLLO EN LA FITOTERAPIA Y LA ALIMENTACIÓN ECOLÓGICA



### FICHA TÉCNICA:

**Nombre de la empresa:** Soria Natural.

**Sectores:** Fitoterapia y Alimentación Ecológica.

**Líneas de negocio:** Soria Natural, dedicada a la Fitoterapia y Alimentación Ecológica (con su marca Alecosor) y Homeosor, división que desarrolla una gama de medicamentos fitoterápicos de última generación y que distribuye sus productos a través de las oficinas de farmacia.

**Plantilla:** 380 trabajadores.

**Facturación 2007:** 36 millones de euros.

**Presencia:** Cuatro filiales: México, Estados Unidos, Alemania y Portugal. Presente además, a través de distribuidores, en 24 países de todo el mundo. Cuenta con 8 delegaciones en España:

Asturias-Galicia (Gijón), Cataluña-Baleares (Barcelona), Canarias (Gran Canaria), Andalucía (Málaga), Norte (Guipúzcoa), Centro (Madrid), Levante (Valencia), y Castilla-Aragón (Soria).

**Año de fundación:** 1982

**Sede:** Polígono La Sacea, 1. 975 252046.  
42162 Garray (Soria)

Soria Natural nació el 14 de abril de 1982, hace 26 años. Esta empresa de capital netamente español es líder en el sector de la Fitoterapia (curación a través de plantas medicinales) en nuestro país. El accionista mayoritario es Antonio Esteban Villalobos, fundador de esta compañía. Nacido en Talavera la Real (Badajoz) el 30 de mayo de 1943, ha desarrollado su vida profesional en Eibar (Guipúzcoa), Bilbao, Vergara (Álava) y, por supuesto, Soria.

El nacimiento de esta empresa soriana está muy vinculado a la crisis económica que se vivió en España y en todo el mundo a finales de los setenta. En esa época, Antonio Esteban dirigía en Garray, a pocos kilómetros de Soria capital, a los pies de Numancia, una fábrica de cajas de cambios para vehículos industriales, Transmisiones Garray, filial de Engranajes y

Bombas Hugo, que no sobrevivió a la fuerte recesión.

En la actualidad la empresa cuenta con un elevado número de servicios, Soria Natural, como marca para el sector de los herbolarios, Alecosor para los puntos de venta de alimentación ecológica y tiendas especializadas y Homeosor, que distribuye su catálogo en las oficinas de farmacia.

Dispone además de cuatro filiales en México, Estados Unidos, Alemania y Portugal, y más de 24 distribuidores alrededor de todo el mundo. Soria Natural Golden Class es uno de los últimos proyectos que ha desarrollado la empresa. Esta franquicia es una herramienta puesta a disposición de los herbolarios tradicionales para dotar al sector de la medicina natural y estética de una serie de medios que les facilite la puesta al día y convertirse en un

***“Soria Natural dedica todos los años más de un 5 por ciento de la facturación total a I+D+i. Actualmente estamos inmersos en un estudio sobre un tipo concreto de cáncer con el Centro Superior de Investigaciones Científicas de Salamanca”.***



establecimiento moderno acorde con las tendencias existentes en Europa y otros países. Y, sobre todo, permitirá proyectar una imagen diferente y atractiva que relacione tradición y tecnología, medicina natural y eficacia.

El éxito de Soria Natural se explica por varias razones: un riguroso control de calidad; un ambicioso plan de investigación, desarrollo e innovación, y una implicación de todos los profesionales de la empresa, pero, sobre todas ellas, la persona que ha sido y es el artífice de todo este desarrollo, su fundador y presidente, Antonio Esteban Villalobos. Existen varias claves que explican el éxito de este proyecto. En primer lugar, se sistematiza la producción,

que hasta entonces había sido meramente artesanal. En segundo, se apuesta por la Calidad Total. Antonio Esteban aplica este concepto, muy en boga en el sector automovilístico. Otro acierto fue la investigación que se centró, desde el primer momento, en la búsqueda de nuevas propiedades medicinales de las plantas.

El objetivo claro de futuro en Soria Natural es consolidar el liderazgo en el ámbito de la Fitoterapia española abriendo más mercados, ofreciendo productos innovadores y mejorando los ya existentes. Además, de situarla en una mejor posición en el exterior. En el ámbito de la alimentación ecológica, se pretende ampliar

**“El éxito de Soria Natural se sustenta en un riguroso control de calidad; un ambicioso plan de investigación, desarrollo e innovación, y una implicación de todos los profesionales de la empresa.”**

el catálogo y desarrollar la gama de los platos de quinta gama. Y, finalmente, extender la franquicia Soria Natural Golden Class tanto en España como en el extranjero ■

**“El desarrollo del sector se ha visto frenado por el vacío legal en el que se trabaja, lo que confiere a las administraciones públicas una arbitrariedad que genera, a su vez, una inseguridad jurídica pavorosa tanto en las empresas productoras como en los profesionales sanitarios dedicados a esta medicina complementaria de la convencional”.**



## Entrevista a Antonio Esteban Villalobos, presidente de Soria Natural

**¿Cuál es el panorama por el que atraviesa el sector?**

**¿Qué perspectivas de futuro tiene?**

Se trata de un sector con enorme potencial en España. La Medicina Natural apenas está extendida en nuestro país en comparación con otros de la zona euro. No obstante, en los últimos años su conocimiento entre el público se ha incrementado considerablemente, al tiempo que ha aumentado su reconocimiento y prestigio. La percepción de la Medicina Natural como una disciplina médica más, con un soporte científico riguroso, es cada día mayor. En cambio, cabe destacar que ese desarrollo se ha visto frenado por el vacío legal en el que trabaja este sector, lo que confiere a las administraciones públicas una arbitrariedad que genera, a su vez, una inseguridad jurídica pavorosa tanto en las empresas productoras como en los profesionales sanitarios dedicados a esta medicina complementaria de la convencional. En el campo de la alimentación ecológica, el retraso con respecto a Europa y Norteamérica es importante. Su introducción en España está siendo lenta. También se echa de menos una mayor proactividad de las administraciones para fomentarla.

**¿Cuál es el factor que diferencia a Soria Natural del resto de empresas de productos de fitoterapia y de alimentación ecológica?**

Tanto nuestros productos de fitoterapia (curación a través de plantas medicinales) como de alimentación ecológica destacan por su calidad. Desde el comienzo, apostamos por la “Calidad Total” importando este concepto que estaba muy en boga en la década de los 80 procedente del ámbito industrial. Esa apuesta por la excelencia conlleva una serie de controles estrictos que no se limitan al producto terminado. Analizamos periódicamente la materia prima que cultivamos y que supone más del 70 por ciento de toda la que empleamos; la

estudiamos antes del cosecharla con el fin de recolectarla en el momento en que presenta una mayor tasa de principios activos; se supervisa cuando llega a fábrica para confirmar que carece de ninguna sustancia tóxica y finalmente pasa a producción. La materia prima que, debido a las condiciones orográficas y climatológicas de Soria que imposibilitan su siembra es comprada en otras provincias o países, es sometida a los más estrictos controles de toxicidad, controlando residuos de pesticidas, herbicidas, radioactividad, etc .

**¿Qué innovación ofrece Soria Natural a sus productos ante la constante demanda de servicios de sus clientes en un sector en continua regeneración?**

Nuestro departamento de I+D+i, dotado con los medios tecnológicos más punteros, está continuamente buscando plantas que ayuden a superar y aliviar los síntomas propios de patologías muy diversas. Soria Natural dedica todos los años más de un 5 por ciento de la facturación total a este capítulo. Esos proyectos los realizamos con universidades, hospitales y centros de investigación de renombre. En este momento, estamos desarrollando uno sobre un tipo concreto de cáncer con el Centro Superior de Investigaciones Científicas de Salamanca. Además, en Soria Natural trabajamos continuamente para presentar en el mercado productos que respondan a la demanda de nuestros clientes. La mejora de las fórmulas de nuestras referencias actuales es permanente.

**¿En qué medida afecta la crisis por la que atraviesa la economía al sector y más concretamente a Soria Natural?**

Obviamente, no estamos creciendo al mismo ritmo que años anteriores en el mercado nacional, pero en cambio nuestras ventas están aumentando notablemente en los

mercados internacionales. Desde luego, la facturación no estará por debajo de la del año pasado.


**¿Cuál es el mensaje que Soria Natural traslada a su cliente?**

Podríamos decir que doble. Por un lado, dar a conocer al gran público la Medicina Natural, que es una especialidad médica más y no una creencia. Una especialidad rigurosa y eficaz como cualquier otra que sólo recomienda productos elaborados a base de plantas medicinales, cuyos efectos secundarios son inocuos. Y, por otro, difundir los beneficios para la salud de los alimentos cien por cien ecológicos. La alimentación ecológica es el regreso a lo auténtico, a la verdura, la hortaliza, la legumbre y la fruta en su esencia pura y limpia



# ENTREVISTA A D. CARLOS CARNICER

PRESIDENTE DEL CONSEJO GENERAL DE LA ABOGACÍA.

A portrait of D. Carlos Carnicer, an older man with glasses, wearing a dark suit, a light blue shirt, and a striped tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. His right hand is resting on a desk in the foreground. The background is a blurred office setting with a window showing a view of buildings.

“TRADICIONALMENTE  
LA SITUACIÓN DE LA  
JUSTICIA EN ESPAÑA  
HA DEJADO MUCHO  
QUE DESEAR Y HOY  
POR DESGRACIA, NO ES  
DIFERENTE, SINO PEOR”



**LOS COLEGIOS DE ABOGADOS TIENEN QUE EVOLUCIONAR HACIA UNA CLARA OFERTA DE SERVICIOS A LOS COLEGIADOS Y UN PAPEL MÁS ACTIVO EN LA INFLUENCIA ANTE LOS ÓRGANOS POLÍTICOS EN TODO LO AFECTA AL MILLÓN Y MEDIO DE PROFESIONALES COLEGIADOS. LA SOCIEDAD HA CAMBIADO MUCHO Y LOS COLEGIOS PROFESIONALES TAMBIÉN LO HAN HECHO, AUNQUE, POSIBLEMENTE, SEAN UNOS GRANDES DESCONOCIDOS PARA LA SOCIEDAD.**

**¿Cuáles son los principales objetivos del CGAE?**

Los que marca el Estatuto General de la Abogacía. El Consejo General de la Abogacía Española es el órgano representativo, coordinador y ejecutivo superior de los 83 Colegios de Abogados de España (que agrupan a cerca de 160.000 abogados entre ejercientes y no ejercientes). Entre sus funciones destaca la responsabilidad de ordenar el ejercicio profesional de los abogados y velar por el prestigio de la profesión, garantizando un correcto ejercicio de la Abogacía por parte de todos sus miembros. Además, el CGAE defiende el papel activo y los derechos de los Colegios y de los abogados y los derechos fundamentales de los ciudadanos. Es cierto que cada año nos marcamos una serie de objetivos que están siempre encaminados a mejorar el conocimiento y el prestigio de la profesión, facilitar el ejercicio a todos los abogados, con especial hincapié en el desarrollo de las nuevas tecnologías aplicadas a la profesión y defender los derechos de todos los ciudadanos, a través de los Servicios de Asistencia Jurídica Gratuita y del Turno de Oficio.

**¿Tiene el CGAE controlado el intrusismo y la competencia ilegal o desleal dentro de la abogacía?**

Estamos en permanente vigilancia y en contacto con la administración para garantizar que son exclusivamente los abogados quienes ejercen esta profesión y que nadie que no esté colegiado pueda hacerlo o intente desarrollar funciones que sólo competen a los abogados. Tal vez sea necesario llegar a establecer qué funciones esenciales son las que definen a una profesión para que el ciudadano no tenga que

discernir sobre qué profesional tiene la función social de atenderle en una determinada necesidad. En todo caso, los ciudadanos deben saber que sólo el abogado colegiado está facultado para ejercer su defensa y que los Colegios, además, ejercen una función deontológica. Si alguien conoce alguna disfunción en este sentido, debe ponerla en conocimiento del Colegio de Abogados de su ciudad que la tramitará y sancionará adecuadamente o denunciará ante los organismos competentes.

**En 2004 se crea la Fundación del CGAE cuyo fin entre otros es la defensa de los derechos humanos. ¿Que metas se han marcado con la Caravana de los Derechos Humanos en su ruta por España?**

La Caravana de los Derechos Humanos, que en septiembre ha iniciado su segunda y última fase, nació con la intención de acercar, difundir, informar y concienciar sobre los derechos humanos, que es otra de las preocupaciones de todos los abogados. Yo digo siempre que cada despacho de abogados es una oficina de derechos humanos. Con esta iniciativa, la Abogacía sale a la calle, se acerca más a los ciudadanos y explica cómo funcionan los Servicios de Asistencia Jurídica Gratuita y el Turno de Oficio. El principal objetivo es que los ciudadanos vean a los abogados como profesionales cercanos y de confianza y este objetivo se está logrando poco a poco. En 2007 visitaron la Caravana 30.000 personas y en el recorrido de 2008 llevamos una media de 3.000 visitas por ciudad. Hay Colegios que están realizando una "Semana de los Derechos Humanos" en torno a la Caravana y otros que están

extendiendo las actividades durante todo el año, para culminarlas el 10 de diciembre, día en que se cumple el 60 aniversario de la Declaración Universal. Estamos contribuyendo a crear un clima social en el que los derechos humanos no sean una asignatura pendiente sino un compromiso activo de cada ciudadano.

**¿Cree que el arbitraje es una buena herramienta para la resolución extrajudicial de disputas entre empresas o particulares? ¿Se debería optar más por este método antes de ir a los tribunales?**

Aproximadamente un cincuenta por ciento de los asuntos que llegan a un despacho no acaban en los tribunales, porque el abogado facilita el acuerdo o el pacto. Soy partidario de las soluciones extrajudiciales siempre que puedan ser utilizadas. Apoyo el arbitraje y la mediación y creo que debemos comenzar a usar más estas técnicas, formando adecuadamente a los abogados para su adecuado ejercicio. La situación de los juzgados es desastrosa, los retrasos judiciales no tienen solución a la vista en el corto plazo y muchas veces se llega a juicio con asuntos que podrían y deberían resolverse por la vía extrajudicial.

**El CGAE está trabajando en un nuevo Estatuto profesional. ¿En qué situación se encuentra? ¿Cuales son sus principales novedades?**

La elaboración del nuevo Estatuto General de la Abogacía Española es uno de nuestros grandes retos en la actualidad. Desde finales de 2007, se está trabajando en su redacción, que depende de los desarrollos reglamentarios, especialmente de la Ley de Sociedades Profesionales,

***“La Caravana de los Derechos Humanos nació con la intención de acercar, difundir, informar y concienciar sobre los derechos humanos. Estamos contribuyendo a crear un clima social en el que los derechos humanos no sean una asignatura pendiente sino un compromiso activo de cada ciudadano”.***



pero también de la Ley de Acceso. El Comité de Expertos que lo está elaborando tiene como objetivo conseguir dotar a la Abogacía del siglo XXI de un nuevo y actual Estatuto General que recoja todas las legislaciones nuevas que han afectado a nuestro colectivo pero es pronto para adelantar más detalles. Nuestra intención es tener listo un documento antes de que finalice este año.

**Uno de los temas que trata este nuevo Estatuto esta dirigido a la regulación de la incompatibilidad entre auditores y abogados. ¿Se ha tenido en cuenta la repercusión de esta medida entre las empresas especializadas?**

El artículo sexto del actual Estatuto de la Abogacía señala que “corresponde en exclusiva la denominación y función de abogado al licenciado en Derecho que ejerza profesionalmente la dirección y defensa de las partes en toda clase de procesos, o el asesoramiento y consejo jurídico”. En su día me alegré públicamente de que la justicia europea diera la razón a la Abogacía sobre el hecho de que la conjunción de intereses de abogados y auditores es contraria a intereses generales. Creía entonces, y nadie me ha convencido de lo contrario hasta ahora, de que son dedicaciones incompatibles.

**¿Como ve la situación de la Justicia en España después de los últimos y graves tropiezos judiciales y de la acumulación de ejecuciones de sentencias?**

Tradicionalmente la situación de la Administración de Justicia en España ha dejado mucho que desear y hoy la situación, por desgracia, no es diferente, sino peor. En mi opinión, sólo es positivo el hecho de que la crisis en la Administración de Justicia ha logrado sensibilizar a los medios de comunicación y por ende a la opinión pública. Todos coinciden en que hay que invertir más y solucionar un problema endémico que afecta a la vida diaria y a los derechos fundamentales de los ciudadanos. Ahora falta que los responsables políticos sitúen a la justicia en el lugar que se merece.

Es impresentable que un país que está entre los más desarrollados del mundo tenga una Administración de justicia tercermundista. Hemos sido capaces de modernizar tecnológicamente la Agencia Tributaria o la Seguridad Social, pero la Justicia sigue sobreviviendo entre legajos amontonados, como en el siglo XIX. No es sólo un problema de inversión, pero hay que invertir muchísimo más en justicia. Una simple mejora informática puede evitar que se produzcan muchos y muy graves errores judiciales. Pero, además, la Administración de Justicia tiene que cambiar

radicalmente, hay que poner al día el servicio público de la Justicia. Se deben utilizar las más avanzadas tecnologías de la información y de la comunicación; la formación eficaz y continuada de todos cuantos hacemos posible el servicio; la reforma en profundidad del Consejo General del Poder Judicial para que su única manifestación política sea la judicial; el fomento de la formación de los abogados en avanzadas técnicas de asesoramiento, mediación, transacción, arbitraje y conciliación para que sólo lleguen a los Tribunales las patologías jurídicas que no tengan otra solución; etc. Basta ya de hablar de los males que adolecen a nuestra justicia; busquemos de una vez por todas las terapias imprescindibles.

**Se acaba de renovar el Consejo del Poder Judicial. ¿Cuál es su opinión al respecto?**

Me parece una auténtica vergüenza que se haya demorado dos años la renovación del CGPJ y, después de la renovación, me parece profundamente negativo que sigan primando los intereses de los partidos sobre los de la Justicia y los de los ciudadanos y que se haya vuelto a postergar a una profesión como la Abogacía, que hubiera dotado de valores, como la independencia, que no están adecuadamente representados.

En todo caso, como ya he tenido ocasión de afirmar, lo primero que los nuevos consejeros



deberían acometer, con el máximo tesón, es la tarea de regenerar el propio órgano actuando en todo momento con sentido institucional, desterrando para siempre la servidumbre partidista, guiándose exclusivamente por la legalidad y el interés general y generando además una opinión pública informada y a la vez exigente. Eso es lo que reclama todo el sector jurídico y lo que exige una sociedad moderna.

Soy partidario de dejar trabajar a los nuevos consejeros y a su presidente que es un profesional rigurosos y de valía contrastada. Muchos y acertados diagnósticos se han hecho sobre los males que aquejan a nuestro Consejo General del Poder Judicial. Los nuevos consejeros tienen la responsabilidad, la obligación de aplicar las terapias para regenerar este órgano. Solo ellos lo pueden conseguir desde dentro. Porque si no lo hacen, el daño y la pérdida de confianza de los ciudadanos en la Justicia puede ser irreparable.

#### **¿Están los Colegios profesionales a la altura de las exigencias actuales de la sociedad?**

En buena medida, sí, aunque tienen que evolucionar hacia una clara oferta de servicios a los colegiados y un papel más activo en la influencia ante los órganos políticos en todo lo afecta al millón y medio de profesionales colegiados. La sociedad ha cambiado mucho y los Colegios profesionales también lo han hecho, aunque, posiblemente, sean unos grandes desconocidos para la sociedad. En el caso de la Abogacía, que es el que mejor conozco, los Colegios, los Consejos autonómicos y el propio Consejo General han sido siempre muy activos y han trabajado muy duro para mejorar la Justicia y en especial los servicios jurídicos sociales, es decir, la Justicia Gratuita. Hemos sido pioneros en la lucha contra la violencia de género, en la defensa de los menores, en la potenciación de la igualdad, en la defensa de los discapacitados...

Hemos emprendido, además, un proyecto tecnológico al servicio de todos los abogados, que nos sitúa muy por delante de las Administraciones Públicas... Hoy puedo decir orgulloso que la Abogacía está a punto y estamos a la espera de que los otros operadores de la Justicia lo estén y LexNet se convierta en una realidad.

#### **¿Cual es el nivel de cualificación profesional de los abogados españoles con respecto a otros países?**

Alto y tendente a serlo en breve mucho más. Siempre he dicho que tenemos un 30



por ciento aproximadamente de la Abogacía española a un nivel excepcional, que está compitiendo en igualdad con las mejores Abogacías del mundo. Luego tenemos aproximadamente un 50 por ciento que cumple adecuadamente con su trabajo. Y, por último, tenemos aproximadamente un 20 por ciento de abogados a los que, como no se les ha exigido ningún tipo de formación específica hasta este momento para acceder a la profesión, no están adecuadamente preparados para ejercer la defensa. Cuando, en 2011, entre en vigor la Ley de Acceso, podremos garantizar a los ciudadanos la calidad de todo abogado que se colegie.

Prueba de la calidad de la Abogacía Española es que, en este momento, abogados

españoles han sido elegidos y presiden las organizaciones más importantes de la Abogacía Internacional. Fernando Pombo está al frente de la IBA, Héctor Díaz-Bastián ocupa la presidencia de la UIA, Jaume Alonso-Cuevillas está al mando de FBE y Luis Martí es presidente de la UIBA. Además, José María Davó, consejero del CGAE, ocupa ahora la vicepresidencia de Consejo Europeo de Colegios de Abogados (CCBE) y está llamado a ocupar la presidencia en 2010.

#### **¿Ha cambiado mucho la Abogacía en España en los últimos años?**

Muchísimo y va a hacerlo más en el futuro, con una mayor especialización, trabajo en equipo y con otros especialistas, etc.

La Abogacía está en una encrucijada histórica. A lo largo de 2006 y 2007 se han aprobado leyes y normas –Ley de Acceso, reglamentación de la Relación Laboral Especial y Ley de Sociedades Profesionales– que afectan a la sustancia misma de la profesión, a su impacto social. Las garantías para el ciudadano de una mayor calidad de la defensa van a ser mayores. Y eso repercutirá de una manera indudable en la calidad global de la justicia. Pero también los propios abogados van a estar mejor formados en el inicio y, por obligación, tienen que formarse permanentemente para poder hacer frente al cambio legal y social.

Desde las Escuelas de Práctica Jurídica se está trabajando para poder ofrecer cuanto antes los mejores programas de formación para los estudiantes de Derecho que quieran ser abogados, antes incluso del 2011. La publicación de la Ley de Sociedades Profesionales en 2007, aun con sus sombras, debe ayudar a clarificar y favorecer el desarrollo profesional del trabajo de los abogados. También se ha regulado la relación laboral especial de nuestra

***“Hemos sido pioneros en la lucha contra la violencia de género, en la defensa de los menores, en la potenciación de la igualdad, en la defensa de los discapacitados... Yo digo siempre que cada despacho de abogados es una oficina de derechos humanos”.***

profesión, después de superar problemas que podían haber sido de enorme importancia. Todo esto supone un cambio estructural de gran calado en el ejercicio de la Abogacía. El nuevo Estatuto de la Abogacía recogerá todos estos cambios.

### **¿Cuales son sus metas o retos para el futuro del CGAE?**

Como ya le comentaba antes, nuestro reto más inmediato es la elaboración del nuevo Estatuto General de la Abogacía que recoja todos los cambios legislativos que ha sufrido nuestra profesión en los últimos años. Además no cejamos en nuestro empeño de conseguir una Abogacía cada vez más preparada y formada y por ello seguimos apostando por el papel de las Escuelas de Práctica Jurídica y por otras opciones, que tristemente se están convirtiendo en residuales, como es la figura

de la pasantía para conseguir profesionales de altura. Las nuevas tecnologías es otra gran obsesión y gracias a nuestra sociedad tecnológica RedAbogacía hemos conseguido situarnos a la cabeza de las Abogacías europeas, hasta tal punto que recientemente la Comisión Europea nos ha otorgado el liderazgo del proyecto PenalNet, una red que permitirá interconectar a todos los abogados penalistas europeos. Por último y no por ello menos importante seguiremos denunciando las vulneraciones de los derechos fundamentales e intentaremos seguir acercando estas realidades a los ciudadanos. La Caravana de los Derechos Humanos es una magnífica iniciativa que finalizará en diciembre de 2008 pero que tendrá su continuación en otros muchos proyectos. ■





## Carlos Carnicer Díez

Licenciado en Derecho por la Universidad de Zaragoza en 1971, Carlos Carnicer hizo su pasantía en el despacho del letrado José Luis Espinosa. En 1972 se incorpora como abogado al Colegio de Abogados de Zaragoza, donde fue diputado octavo de la Junta de Gobierno entre 1974 y 1978. Presidente de la Agrupación de Abogados Jóvenes de 1980 a 1982, fue decano del Colegio de Abogados de Zaragoza de 1991 a 2001, siendo desde 1991 consejero del Consejo General de la Abogacía Española (CGAE). En 1997 presidió la Comisión de Ordenación Profesional del CGAE.

Ha sido profesor de la Escuela de Práctica Jurídica de la Facultad de Derecho de la Universidad de Zaragoza, consejero de la Comisión Jurídica del Gobierno de Aragón, miembro del Comité de la Federación de Colegios de Abogados de Europa y secretario de la Federación Internacional de Abogados Pirenaicos.

El 27 de julio de 2001 fue elegido presidente del Consejo General de la Abogacía, cargo que desempeña en la actualidad tras su reelección el 7 de julio de 2006.

Es miembro nato del Consejo de Estado y ha formado parte de la Ponencia que ha estudiado la Reforma Constitucional por encargo del presidente del Gobierno.

Preside, además, la Unión Profesional que agrupa a los 36 Consejos Generales de Colegios Profesionales de toda España y a un millón y medio de profesionales. Recientemente ha recibido el Premio de la AEEPP al mejor editor de revistas profesionales.

Carlos Carnicer ejerce de aragonés y es un apasionado de la caza y de la pesca. Además de otros premios, el 23 de abril, el Gobierno de Aragón le concedió el **“Premio Aragón 2006”** “por su permanente defensa del papel del abogado en la sociedad como garante de los derechos y libertades de los ciudadanos; por su influencia en la apertura de nuevos caminos en el campo de la Abogacía y del derecho, para la interpretación de la realidad internacional desde la óptica de los derechos humanos y por su rigor en la aplicación de los criterios jurídicos sobre el difícil binomio seguridad-libertad que se plantea en los conflictos sociales y políticos”.

Mediante Real Decreto nº 26/2004, de 9 de enero el Consejo de Ministros le concedió la Gran Cruz de San Raimundo de Peñafort.



***“Uno de nuestros grandes retos es la elaboración del nuevo Estatuto General de la Abogacía Española, que recoja todas las legislaciones nuevas que han afectado a nuestro colectivo”.***

***“Es impresentable que un país que está entre los más desarrollados del mundo tenga una Administración de justicia tercermundista. Hemos sido capaces de modernizar tecnológicamente la Agencia Tributaria o la Seguridad Social, pero la Justicia sigue sobreviviendo entre legajos amontonados, como en el siglo XIX”.***

***“Basta ya de hablar de los males que adolecen a nuestra justicia; busquemos de una vez por todas las terapias imprescindibles”.***

Entrevista realizada por Pedro Toledano

Gerente de Adade



# FISCALIDAD DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN

SI A LA VUELTA DEL VERANO NOS PLANTEAMOS COMO PROPÓSITO INVERTIR DE MANERA ADECUADA NUESTRO DINERO, LOS FONDOS DE INVERSIÓN PUEDEN SER UNA ATRACTIVA POSIBILIDAD, YA QUE FRENTE A OTROS PRODUCTOS DE AHORRO, OFRECEN UNA PARTICULAR FISCALIDAD, QUE LE CONFIEREN UNOS BENEFICIOS ECONÓMICOS CONSIDERABLES, DADO QUE LOS FONDOS TRIBUTAN COMO RENDIMIENTOS PATRIMONIALES, Y ESTÁN EXENTOS DE TRIBUTACIÓN EN EL IRPF HASTA EL MOMENTO DE SU REEMBOLSO, ESTANDO INCLUSO EXENTOS LOS TRASPASOS ENTRE FONDOS.

Realizando un análisis más detallado podemos concretar que, los fondos de inversión no están sometidos a tributación en el IRPF, hasta que se produzca la transmisión o reembolso de las participaciones adquiridas, lo cual generará una ganancia o pérdida patrimonial por la diferencia entre el valor de adquisición o suscripción y el valor de transmisión o reembolso. Además, al precio de adquisición hay que sumarle todos los gastos y comisiones de la operación y al precio de transmisión restarle dichos gastos y comisiones, siendo por tanto un mayor valor de adquisición o un menor valor de venta, aunque generalmente no suelen existir comisiones de suscripción o reembolso.

Cuando se realiza el reembolso de las participaciones se considera que las primeras participaciones que se venden son las primeras que se compraron, con independencia de donde estén depositadas, es decir, aplicaremos el criterio FIFO, de primera entrada-primer salida.

Una vez realizada la transmisión de participaciones de fondos de inversión, si obtenemos ganancia patrimonial ésta estará sometida a una retención del 18%. Además, la plusvalía generada, se podrá compensar con pérdidas patrimoniales, (ya sean por venta de otras participaciones, acciones, derivados, inmuebles, etc...) y si el resultado es positivo se integrará en la base imponible del ahorro tributando a un tipo fijo del 18%, con independencia del plazo de generación de la variación patrimonial.

En el caso de que la transmisión genere una pérdida, se podrá

***“Los fondos de inversión no están sometidos a tributación en el IRPF, hasta que se produzca la transmisión o reembolso de las participaciones adquiridas”.***





**“Cuanto más tiempo transcurra desde la compra del fondo de inversión, hasta la venta o transmisión del mismo, mayor será la tributación”.**



compensar con las plusvalías generadas en ese período, y en el caso de no existir, o que sean superiores las minusvalías, podrán ser compensadas durante los 4 ejercicios siguientes. Para que las pérdidas puedan compensarse, no se pueden haber adquirido participaciones homogéneas, dentro de los meses posteriores o anteriores a dichos reembolsos.

Además de no tributar en IRPF, hasta el momento de la transmisión, otra de las ventajas de los fondos de inversión es que pueden traspasarse a otros fondos sin tener tributación alguna, hasta el momento del reembolso. El número de traspasos que se pueden realizar es ilimitado, así como la permanencia de los mismos. Esto genera muchas posibilidades para poder diferir y elegir el momento del pago, ya que mientras lo traspasemos nos seguirá generando rendimientos y además tenemos la posibilidad de realizar la transmisión cuando por ejemplo, nos interese compensar con algún otro tipo de minusvalía que se haya generado en ese ejercicio.

Por ejemplo, si tenemos un FIAMM que nos genera plusvalías, y en el presente ejercicio no nos interesa recuperarlo y declarar esa ganancia patrimonial, podemos realizar un traspaso a otro FIAMM. Posteriormente, en el siguiente ejercicio tenemos otra inversión de adquisición de acciones, en la cual se genera una minusvalía. Podemos entonces aprovechar en este ejercicio y recuperar el fondo, compensando la plusvalía generada

por el fondo, con la minusvalía de las acciones, teniendo la posibilidad de volver a invertir ese dinero, y con ello hemos conseguido declarar la plusvalía sin tener que pagar por ella.

Además, cuando compensamos plusvalías con minusvalías, evitamos la retención que se genera con la ganancia patrimonial, cuando por ejemplo tengamos un fondo de inversión con plusvalías y otro con minusvalías, por el mismo importe, entonces podemos transmitir ambos fondos a otro fondo de inversión y una vez traspasados realizar el reembolso, por lo que se compensarán y no tendremos retención alguna con la plusvalía original. Es decir, invertimos 10.000 € en dos fondos de inversión (5.000 € en cada uno de ellos), al año siguiente uno de los fondos ve incrementado su valor a 6.500 €, mientras que el otro ha bajado a 3.500 €. Si reembolsamos los dos fondos individualmente, por la plusvalía originada por el primer fondo tendríamos una retención de 270 € (18% de 1.500 €), mientras que con la minusvalía no se origina retención alguna. Si por el contrario, decidimos traspasar ambos fondos conjuntamente a un FIAMM, y posteriormente recuperarlos y realizar el reembolso, la plusvalía generada por el primero se compensará con la minusvalía del segundo, por lo que al recuperarlo no tendremos ninguna retención.

Por último es necesario tener presente que en el Régimen Transitorio de participaciones adquiridas antes del 31.12.1994, para el cual existen

unas reglas que establecen que para los reembolsos realizados a partir del 20 de enero de 2006, desaparecen los coeficientes reductores, para los anteriores se mantienen de la siguiente manera:

- Por cada año de permanencia que pase de dos, desde la fecha de adquisición hasta el 31.12.1996, la ganancia patrimonial se reducirá en un 14,28 %.

- Por transmisiones realizadas a partir del 20.01.2006, el coeficiente reductor se aplicará en el momento del reembolso únicamente por la plusvalía generada hasta el 31.12.2005 y considerando el valor de liquidación de tal fecha, siempre y cuando el valor de venta de las participaciones sea superior a la valoración de éstas a 31.12.2005. En el caso de que el valor de venta sea menor, se aplicarán los coeficientes a toda la plusvalía.

De lo anterior podemos concluir, que cuanto más tiempo transcurra desde la compra del fondo de inversión, hasta la venta o transmisión del mismo, mayor será la tributación ya que disminuirán los coeficientes reductores a aplicar.

En cuanto a la tributación de los fondos de inversión en el Impuesto sobre el Patrimonio, como ya se ha indicado, tributan como rendimientos patrimoniales y se computarán por el valor liquidativo a 31 de diciembre. Este importe se obtiene a través de los certificados que emite el fondo de inversión ■



# LA TRANSFORMACIÓN NECESARIA EN LAS PYMES

CRISIS COMO LA QUE NOS AFECTA HACEN AFLORAR PROBLEMAS INTERNOS QUE HASTA AHORA NO ERAN EVIDENTES EN LA EMPRESA Y NOS FUERZAN A REALIZAR CAMBIOS MUCHAS VECES RADICALES. ES EVIDENTE QUE CUANDO LA CUENTA DE EXPLOTACIÓN NOS DA UN SALDO NEGATIVO, HAY QUE APLICAR LOS REMEDIOS HABITUALES COMO EL RECORTE DE GASTOS, LOS DESPIDOS, LA BÚSQUEDA DE NUEVOS HORIZONTES, ETC.

***“Las ‘recetas mágicas’ no existen cada empresa es un mundo y tiene unas circunstancias particulares que la hacen única. Por ello es importante la realización del análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades) y observarlo con su asesor”.***



Ante ello sólo tenemos dos opciones: o nos movemos hacia campos de actividad diferentes a los que hemos estado trabajando hasta ahora, ya que no es viable seguir operando como hasta el momento, o por el contrario nos debemos plantear seriamente el cierre de la empresa, antes de que la situación nos lleve a responsabilidades no deseadas.

Cuando Pedro Toledano, gerente del grupo ADADE, me encargó un artículo para esta revista, lo primero que me planteé fue qué tema abordar. Evidentemente a cualquier economista que se precie le encanta hacer un análisis de los orígenes de la actual situación económica, intentar prever su alcance e incluso proponer sus propias recetas desde una perspectiva macroeconómica. Lógicamente no iba a renunciar a escribir sobre la crisis actual y así lo hice, hasta que en un momento de lucidez me di cuenta de que esto es lo que se espera de un político, de presidentes de instituciones económicas, de expertos de organismos nacionales e internacionales e, incluso, de expertos y presidentes de instituciones financieras, pero no de un asesor de empresas. El asesor de empresas tiene la obligación, además de hacer su propio análisis e interpretación de la situación macroeconómica y sus perspectivas de evolución futura, de aterrizar en el terreno de lo concreto y asesorar a sus clientes en el aquí y ahora y no a todos por igual, sino a cada uno en función de la realidad de su sector y de su propia realidad concreta.

Así pues, vuelta a empezar, no sin antes dejar claro que desde el punto de vista macroeconómico nos encontramos, y nos vamos a seguir encontrando durante un



cierto tiempo, en una situación de claro descenso de la demanda interna y externa, de grandes dificultades para obtener financiación y, lo que es peor, que esta falta de liquidez traerá consigo un importante incremento de las devoluciones y los impagos.

Es el momento de pensar seriamente en realizar un análisis DAFO (Debilidades-Amenazas-Fortalezas-Oportunidades), no sin antes haber analizado minuciosamente la evolución de nuestra cuenta de explotación de los últimos meses, comparándola con la de los mismos meses del año anterior y seguir haciéndolo puntualmente cada mes respecto del mes anterior, sin excusas ni retrasos. Es también momento para analizar nuestras previsiones de tesorería, como mínimo a seis meses vista y actualizarlas mensualmente y ello para todas las empresas, independientemente de que sean pequeñas, medianas o grandes.

Es lógico que en situaciones como la actual el empresario espere escuchar “recetas mágicas” que le indiquen el camino a seguir. Las “recetas mágicas” no existen. Se pueden dar algunos consejos generales pero cada empresa es un mundo y tiene unas circunstancias particulares que la hacen única. Es por ello que cobra importancia la realización del análisis DAFO antes mencionado. Hágalo y después coméntelo con su asesor, quien con sus conocimientos y experiencia, y también por tener una visión menos condicionada por la realidad del día a día de su empresa, podrá ayudarle en esta materia.

Es una tendencia bastante generalizada el “esperar a ver qué pasa”, retrasando la toma de decisiones que hoy serían posibles y para las que mañana será tarde. Elimine los gastos superfluos y revise sus costes procurando incrementar la productividad de su empresa. En periodos de bonanza se produce un relajamiento en estos temas que ahora le toca revisar. No tarde en adoptar las decisiones adecuadas esperando a ver si mejora la situación. Analice la situación financiera de su empresa por si hace falta convertir pólizas en préstamos y no espere a su vencimiento ya que se puede encontrar con sorpresas desagradables por el endurecimiento del crédito. Haga un análisis de su clientela ya que puede encontrarse con que una serie de clientes no rentables se están llevando el beneficio que consigue con los demás. Y lo mismo respecto de sus proveedores, de su estructura organizativa, productos y servicios, etc. En definitiva, realice un análisis de la cadena de valor de su empresa.

Si después de realizar cuanto hemos comentado, su cuenta de explotación le da unos resultados satisfactorios, no se quede tan tranquilo, piense que en la situación que se nos avecina no solo es importante vender, sino también cobrar. Realice y analice sus previsiones de tesorería para los próximos seis meses y esté vigilante montando los mecanismos adecuados para la recuperación de las devoluciones en el mínimo tiempo posible y estudie el crédito máximo que puede conceder a cada cliente. Estudie la conveniencia o no de contratar un seguro de crédito. Deberá vigilar estos datos, como mínimo, con periodicidad mensual.

Si por el contrario la cuenta de explotación le da resultados negativos, tenemos un problema. Debemos analizar a qué se debe y, si llegamos a la conclusión de que no hay salida a medio plazo, analizaremos la posibilidad de movernos hacia áreas diferentes de la actividad que hemos estado trabajando hasta ahora, ya que, en algunos casos, no será posible seguir operando como hasta este momento. En este supuesto, será importante el análisis de nuestra situación financiera, puesto que no es un salto exento de riesgos y requiere de un nuevo plan de empresa al respecto.

Debemos hacer alusión aquí a la poco conocida normativa del Procedimiento Concursal, que viene a sustituir a los beneficios que otorgaban anteriormente a las empresas en crisis la ley de suspensión de pagos y la ley de quiebras. La ley de Procedimiento Concursal pretende que la empresa en crisis, desde el momento en que los administradores descubren o prevén su insolvencia provisional, lleguen a un acuerdo con sus acreedores mediante la adopción de un convenio que permita la supervivencia de la empresa. Si la insolvencia se convierte en definitiva, se procederá a la liquidación de la empresa. No voy a extenderme aquí

sobre los pormenores de dicha normativa, que pueden consultar con su asesor, pero sí me referiré a la responsabilidad de los administradores, para el caso de empresas en crisis, dado que afecta a las decisiones que el empresario debe tomar y esto sí es materia de este artículo.

Deben saber que se entiende que su empresa está en insolvencia provisional cuando se da la existencia de alguno de los siguientes hechos:

1. El sobreseimiento general en el pago corriente de las obligaciones del deudor.
2. La existencia de embargos por ejecuciones pendientes que afecten de una manera general al patrimonio del deudor.
3. El alzamiento o la liquidación apresurada o ruinosa de sus bienes por el deudor.
4. El incumplimiento generalizado de obligaciones de alguna de las clases siguientes: las de pago de obligaciones tributarias exigibles durante los tres meses anteriores a la solicitud de concurso; las de pago de cuotas de la Seguridad Social, y demás conceptos de recaudación conjunta durante el mismo período; las de pago de salarios e indemnizaciones y demás retribuciones derivadas de las relaciones de trabajo correspondientes a las tres últimas mensualidades.

Pues bien, la normativa establece que existe responsabilidad de los administradores cuando pasados dos meses desde el conocimiento de la insolvencia provisional, no se han tomado las medidas correctoras para eliminarla o no se ha presentado Concurso de Acreedores ante el Juzgado correspondiente.

También en caso de que se haya presentado Concurso de Acreedores ante el Juzgado, en caso de insolvencia definitiva y posterior liquidación de la empresa, se analizará si el Concurso es culpable o no culpable, respondiendo solidariamente los administradores de la sociedad, a título personal, por las deudas que no queden cubiertas con la liquidación, en caso de ser declarado culpable.

Entre las cuestiones que hacen que un Concurso sea declarado culpable están, entre otras, el hecho de no llevar la contabilidad al día y demás formalidades y el hecho de no haber presentado el Procedimiento Concursal ante el Juzgado antes de pasados dos meses desde que se conoce la insolvencia provisional.

Decir también al respecto que el Concurso puede ser voluntario, cuando lo presenta la propia empresa o necesario, cuando lo insta cualquier acreedor que conoce de la insolvencia provisional en que nos encontramos.

El hecho de referirnos a la Ley de Procedimiento Concursal, es sencillamente para resaltar la importancia que tiene el tomar las decisiones a tiempo y evitar que la situación degenera y acaben respondiendo los administradores de las deudas contraídas por la empresa.

En la confianza de que éste artículo sirva para aclarar ideas, respecto de la conveniencia de tomar decisiones, en caso necesario, más pronto que tarde, y dejando claro que no se puede generalizar ni dar “recetas mágicas”, ya que incluso nos podemos encontrar con empresas que para las que la crisis juegue a favor, mi recomendación es la de que hagan su propio análisis y lo comenten con sus asesores ■

***“El asesor de empresas tiene la obligación de aterrizar en el terreno de lo concreto y asesorar a sus clientes en el aquí y ahora y no a todos por igual, sino a cada uno en función de la realidad de su sector y de su propia realidad concreta”.***

**Dr. Ramón M<sup>a</sup> Calduch.**

Economista, Abogado y Auditor Oficial de Cuentas  
ADADE TARRAGONA



# LEGISLACIÓN EUROPEA SOBRE SUSTANCIAS Y PREPARADOS QUÍMICOS (REGLAMENTO REACH)



EL MARCO LEGISLATIVO SOBRE SUSTANCIAS Y PREPARADOS QUÍMICOS EN LA UNIÓN EUROPEA HA SUFRIDO UNA REFORMA MUY IMPORTANTE CON LA PROMULGACIÓN DEL REGLAMENTO Nº 1907/2006 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO, CONOCIDO COMO REGLAMENTO REACH (REGISTRATION, EVALUATION, AUTHORISATION AND RESTRICTION OF CHEMICALS). FUE APROBADO EL 18 DE DICIEMBRE DE 2006 Y ENTRÓ EN VIGOR EL 1 DE JUNIO DE 2007.

Su principal objetivo es garantizar un alto nivel de protección de la salud humana y el medio ambiente. Para ello, introduce la obligación de efectuar un *registro* de todas las sustancias y preparados químicos que se comercializan dentro del territorio de la Unión Europea.

Esta obligación de registro afecta a todos aquellos fabricantes o importadores que, dentro del territorio de la Unión Europea, fabrican o comercializan *sustancias o preparados químicos en cantidad igual o superior a 1 tonelada anual*.

A partir de su entrada en vigor y en función de los plazos previstos en el mismo, *no se podrá comercializar ninguna sustancia ni preparado químico que no se encuentre registrado*.

Las disposiciones del REACH se aplicarán a la fabricación, comercialización o uso de sustancias, como tales, en forma de preparados o contenidas en artículos, y a la comercialización de los preparados.

El REACH se centra en las sustancias: las obligaciones no se aplican directamente a los preparados o artículos sino a las sustancias que están contenidas en ellos (con la excepción de los requisitos para las fichas de datos de seguridad y los escenarios de exposición, que también se exige para los preparados).

Se exceptúan las sustancias radiactivas, sustancias bajo supervisión aduanera, el transporte de sustancias peligrosas, las sustancias intermedias no aisladas y los residuos. Un gran número de sustancias están exentas de ciertos procesos del REACH debido a que se rigen por otras normativas específicas vigentes, como los medicamentos, o los polímeros, que están exentos del registro. Además, existen unas normas especiales para las sustancias que se utilicen para fines de investigación y desarrollo y también para el registro de sustancias intermedias aisladas.

REACH atribuye a la industria la responsabilidad de gestionar los riesgos asociados a las sustancias químicas. Se basa en el principio de que corresponde a los fabricantes, importadores y usuarios

intermedios garantizar que sólo fabrican, comercializan o usan sustancias o preparados químicos que no afectan negativamente a la salud humana o el medio ambiente. Por ello, una importante consecuencia de este Reglamento es que se incrementará la información existente sobre las sustancias y preparados químicos y sus riesgos asociados y la transmitirá a usuarios y consumidores.

Los objetivos más relevantes de esta normativa son:

- Garantizar el uso seguro de las sustancias y preparados químicos, favoreciendo una comunicación eficaz a través de la cadena de suministro industrial que genere una gran cantidad de información que permita modificaciones sustanciales en la evaluación y gestión de sus riesgos, tanto para los trabajadores como para los consumidores y el medio ambiente

- Desarrollar mecanismos y procedimientos más eficaces, que hagan recaer sobre la industria una mayor responsabilidad en materia de suministro de información sobre los peligros y las medidas de reducción del riesgo de las sustancias y preparados químicos utilizados.

- Mantener y reforzar la competitividad e innovación de la industria química en la Unión Europea, favoreciendo la libre circulación de sustancias en el mercado interior.

- Desarrollar nuevas metodologías de evaluación, fomentando el uso de métodos alternativos, y la transparencia en la difusión de los resultados.

Para conseguir todos estos objetivos se establecen una serie de obligaciones a fabricantes e importadores, así como a los usuarios industriales y profesionales de las sustancias y preparados químicos.

## PROCESOS ESTABLECIDOS EN EL REGLAMENTO REACH

### PRERREGISTRO

Para las sustancias o preparados que ya están en el mercado comunitario

(denominadas "sustancias en fase transitoria"), REACH permite beneficiarse de unos plazos más amplios para el registro. Para poder beneficiarse de ese régimen transitorio, los fabricantes e importadores deben efectuar un *prerregistro* de las mismas.

*El prerregistro sólo puede realizarse desde el 1 de junio de 2008 hasta el 1 de diciembre de 2008 y se efectuará a través de la Agencia Europea de Sustancias y Preparados Químicos. Es muy importante que los agentes que tengan obligaciones de registro prerregistren sus sustancias o preparados en fase transitoria, ya que es la única forma de poder beneficiarse de los plazos ampliados para su registro.*

*Las sustancias y preparados no prerregistrados no podrán fabricarse, importarse o comercializarse a partir del 1 de Diciembre de 2008, por lo que los fabricantes o importadores de estas sustancias deberán suspender sus actividades a partir de esa fecha, hasta que no estén debidamente registradas.*

### REGISTRO

*El Registro es el elemento fundamental del Reglamento Reach.*

Los fabricantes e importadores de todas las sustancias o preparados químicos fabricados y/o importados en cantidad anual igual o superior a 1 tonelada, deberán presentar un *expediente de registro* a la Agencia Europea de Sustancias y Preparados Químicos. El expediente debe incluir toda la información relativa a las propiedades fisicoquímicas de la sustancia y a sus posibles riesgos para la salud humana y el medio ambiente.

Las sustancias o preparados no registrados no se podrán fabricar ni importar.

En el cuadro que se incluye a continuación se determinan los plazos para el prerregistro y registro.

Además del Prerregistro y el Registro, que son los dos procesos más acuciantes para fabricantes e importadores de sustancias y preparados químicos, especialmente el primero, el Reglamento Reach también contempla los siguientes:

### PUESTA EN COMÚN DE DATOS:

El REACH recoge numerosas disposiciones con el fin de facilitar la puesta en común de datos entre los solicitantes del registro, lo que permite reducir los ensayos realizados con animales vertebrados y los costes para la industria. Se establecen los mecanismos de comunicación a través de los cuales los fabricantes e importadores pueden llegar a



## CALENDARIO DE IMPLEMENTACIÓN DEL REACH

PERIODO DE PRERREGISTRO	PERIODO	DE	REGISTRO
PRERREGISTRO DE TODAS LAS SUSTANCIAS ≥ 1 tonelada / año	1 – 100 toneladas / año		
	100 – 1.000 toneladas / año		
	≥ 1.000 toneladas/año • CMRs ≥ 1 tonelada • PBT/mPmB (R50-53) ≥ 100 toneladas		
Sustancias en fase transitoria	Sustancias fuera de la fase transitoria		
01/06/08 01/12/08	01/12/08 30/11/10	01/06/13	01/06/18

## SUSTANCIAS EN FASE TRANSITORIA:

- Las incluidas en el catálogo europeo EINECS.
- Las fabricadas en la UE o en países adheridos a la UE el 1/1/1995, 1/5/2004 o 1/5/2007, pero no comercializadas por fabricantes o importadores al menos una vez en los 15 años anteriores a la entrada en vigor del Reglamento Reach.
- Las que hayan sido comercializadas en la CE o en los países que se adhirió posteriormente a la UE el 1/1/1995, 1/5/2004 o 1/5/2007, antes

de la entrada en vigor del presente Reglamento, por el fabricante o el importador y se consideran notificadas conforme a la Directiva 67/548/CEE, sin que corresponda a la definición de polímero establecida en el presente Reglamento.

## SUSTANCIA FUERA DE LA FASE TRANSITORIA:

- Las que no han sido fabricadas o comercializadas antes de la entrada en vigor del reglamento Reach.

acuerdos y compartir estos datos.

Para las sustancias en fase transitoria, se establece un sistema con el fin de ayudar a los solicitantes de registro a ponerse en contacto y compartir la información así, como conocer los estudios que se encuentran disponibles.

## EVALUACIÓN

La Agencia Europea de Sustancias y Preparados Químicos evaluará el cumplimiento de los requisitos de los expedientes de registro presentados, y valorará las propuestas de ensayos. La Agencia también coordinará la evaluación de las sustancias, que llevarán a cabo los Estados miembros.

Los Estados miembros, coordinados por la Agencia, evaluarán determinadas sustancias consideradas de especial preocupación, de acuerdo con unos criterios basados en el riesgo y el tonelaje.

## AUTORIZACIÓN

Se requerirá autorización para el uso de aquellas sustancias altamente preocupantes. Los solicitantes de autorización deberán demostrar que los riesgos asociados a los usos de esas sustancias están adecuadamente controlados, o que los beneficios socioeconómicos de su uso son superiores a sus riesgos. En la autorización se especificarán los usos para los que se concede

## RESTRICCIÓN

La Unión Europea puede imponer restricciones, prohibir o establecer condiciones para la producción, puesta en el mercado o uso de determinadas sustancias peligrosas o grupos de sustancias cuando se identifiquen riesgos inaceptables para la salud humana o el medio ambiente.

## CATÁLOGO DE CLASIFICACIÓN Y ETIQUETADO

La Agencia creará y mantendrá en

forma de base de datos un catálogo de clasificación y etiquetado a partir de las notificaciones remitidas por la industria de todas las sustancias clasificadas como peligrosas (incluidas aquellas fabricadas o importadas por debajo de una tonelada al año), y a partir de la información relativa a clasificación y etiquetado incluida en los expedientes de registro

## COMUNICACIÓN A LO LARGO DE LA CADENA DE SUMINISTRO

Los proveedores de sustancias deben suministrar información relativa a la salud humana, características medioambientales, seguridad y manejo seguro de las sustancias químicas a sus usuarios intermedios. Los usuarios intermedios sólo pueden emplear sustancias clasificadas como peligrosas, o consideradas persistentes, bioacumulativas y tóxicas (PBT) o muy persistentes y muy bioacumulativas (MPMB), si aplican medidas de gestión del riesgo en base a los escenarios de exposición para su uso



Como resumen-conclusión, es necesario insistir en los afectados por el Registro Reach:

- Fabricantes** dentro de la unión europea, de alguna sustancia o preparado químico en cantidad superior a 1 Tm anual y *desea continuar fabricándola a partir del 1/12/2008*  
(*fabricante*: persona física o jurídica establecida en la UE que fabrica una sustancia en dicho espacio)  
(*sustancia*: elemento químico y sus compuestos naturales o los obtenidos por algún proceso industrial)  
(*preparado*: una mezcla o solución compuesta por dos o más sustancias)
- Importadores** de alguna sustancia química procedente de países no pertenecientes a la unión europea en cantidad superior a 1 Tm anual y *desea seguir importándola a partir del 1/12/2008*  
(*importador*: persona física o jurídica establecida en la UE responsable de la importación de sustancias en la UE)
- Productores**, dentro de la unión europea, de algún artículo que contenga sustancias químicas que se liberen en condiciones normales de uso, que utilice una cantidad superior a 1 Tm anual y *desea continuar produciéndolo a partir del 1/12/2008*  
(*artículo*: un objeto que, durante su fabricación, recibe una forma, superficie o diseño especiales que determinan su función)  
(*productor de un artículo*: toda persona física o jurídica que fabrica o ensambla un artículo)
- Importadores** de algún artículo que contenga sustancias químicas que se liberen en condiciones normales de uso, procedente de países no pertenecientes a la unión europea, en cantidad superior a 1 Tm anual y *desea seguir importándolo a partir del 1/12/2008?*
- Usuarios intermedios** de alguna sustancia química en cantidad superior a 1 tm anual y *desea continuar siéndolo a partir del 1/12/2008*  
(*usuario intermedio*: persona física o jurídica establecida en la UE, distinta del fabricante o importador, que usa una sustancia como tal o en forma de preparado en el decurso de sus actividades) (se diferencia del distribuidor en que éste es la persona física o jurídica establecida en la UE que únicamente almacena y comercializa una sustancia como tal o en forma de preparado, destinada a los consumidores)

Si usted o su empresa se encuentra en alguna de las anteriores circunstancias, está afectado por el Reglamento (CE) 1907/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18/12/2006, conocido como:

## SISTEMA REACH PARA EL CONTROL DEL RIESGO QUÍMICO EN LA UNIÓN EUROPEA

cuyo objetivo es,

## NO HAY COMERCIALIZACIÓN SIN REGISTRO

*"no se fabricarán en la Comunidad ni se comercializarán sustancias, como tales o en forma de preparados o contenidas en artículos, a menos que se hayan REGISTRADO"*

El Reglamento establece unos periodos transitorios para efectuar el registro de las sustancias, pero en su artículo 28 dice que, para acogerse a estos periodos transitorios es necesario

## OBLIGACIÓN DE PRERREGISTRO DE LAS SUSTANCIAS EN FASE TRANSITORIA

*"para acogerse al régimen transitorio contemplado en este reglamento, todo posible solicitante de registro de una sustancia en cantidades anuales iguales o superiores a 1 tonelada, incluidas las sustancias intermedias sin limitación, deberá efectuar un PRERREGISTRO ante la Agencia Europea de sustancias y preparados químicos"*

## ESTE PRERREGISTRO DEBERÁ PRESENTARSE EN EL PLAZO COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE JUNIO DE 2008 Y EL 1 DE DICIEMBRE DE 2008

Cualquier sustancia que el 1 de Diciembre de 2008 no haya sido prerregistrada y que esté incluida entre las que tienen la obligación de registrarse de acuerdo con el Reach, **NO PODRÁ FABRICARSE, NI IMPORTARSE NI UTILIZARSE HASTA QUE NO ESTÉ REGISTRADA**, y el periodo necesario para obtener el registro se estima que, como mínimo, será de año y medio.

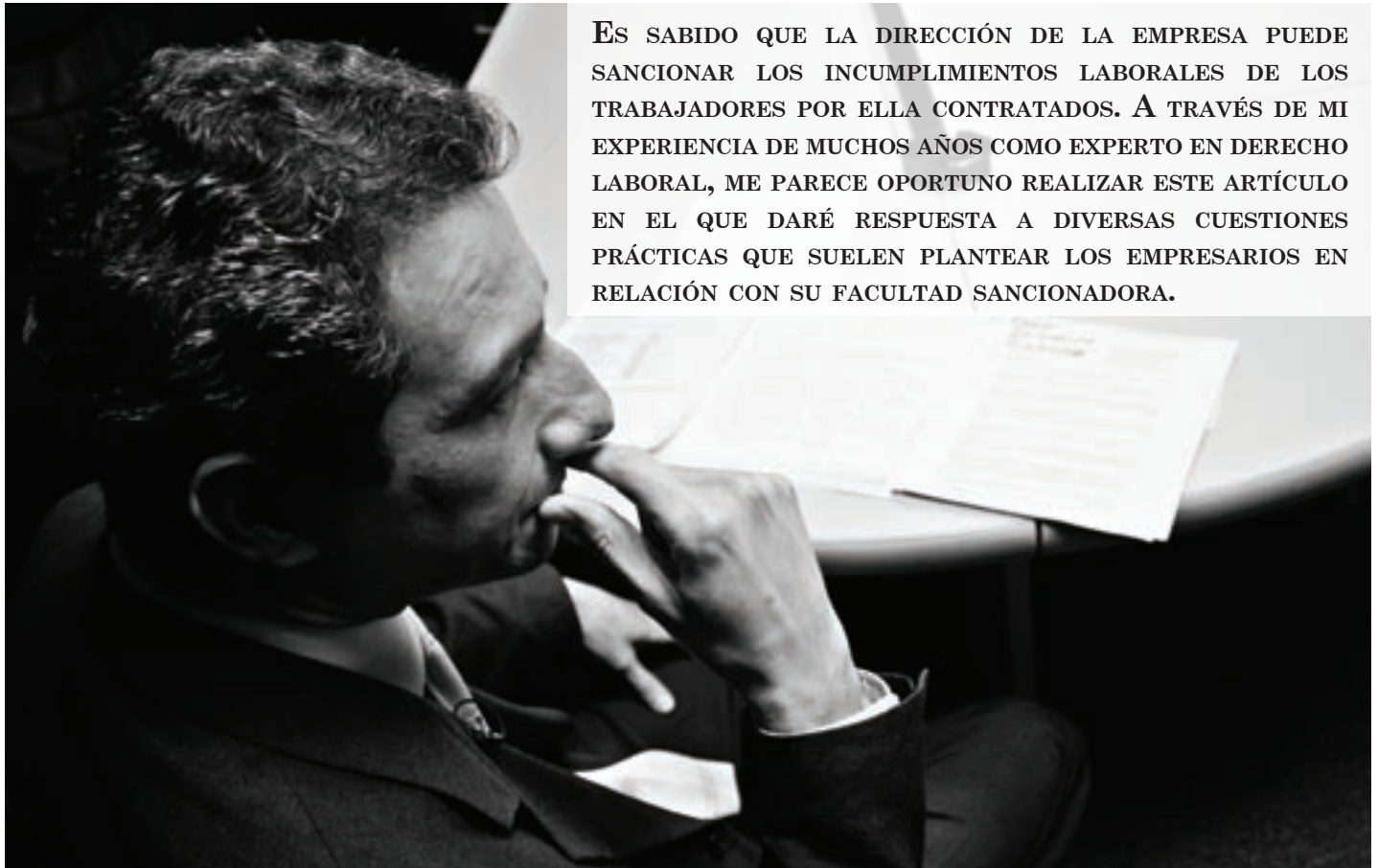
Si se encuentra en alguna de las circunstancias anteriores o tiene dudas sobre si pudiera afectarles cualquiera de los supuestos expuestos, puede acceder a la página oficial del Sistema Reach en España

<http://www.reachinfo.es> o contactando con nosotros en la página <http://valencia.adade.es/reach>

**Alejandro Blesa Martín.**

Ingeniero Superior Industrial  
ADADE Valencia

# CUESTIONES PRÁCTICAS SOBRE EL DERECHO SANCIONADOR DEL EMPRESARIO



ES SABIDO QUE LA DIRECCIÓN DE LA EMPRESA PUEDE SANCIONAR LOS INCUMPLIMIENTOS LABORALES DE LOS TRABAJADORES POR ELLA CONTRATADOS. A TRAVÉS DE MI EXPERIENCIA DE MUCHOS AÑOS COMO EXPERTO EN DERECHO LABORAL, ME PARECE OPORTUNO REALIZAR ESTE ARTÍCULO EN EL QUE DARÉ RESPUESTA A DIVERSAS CUESTIONES PRÁCTICAS QUE SUELEN PLANTEAR LOS EMPRESARIOS EN RELACIÓN CON SU FACULTAD SANCIONADORA.

► **¿Debo sancionar tres veces a un trabajador para poder proceder a su despido?**

No. Es este un error muy común y extendido. Lo importante no es el número de sanciones impuestas a un trabajador, sino que el incumplimiento laboral del trabajador, sea el primero, el segundo o el tercero, revista la condición de falta muy grave, por aplicación del Convenio del Sector, o del Estatuto de los Trabajadores.

Imaginemos el caso de un trabajador que es sorprendido apropiándose de dinero de la empresa. Es evidente que tal actuación, por aplicación de la legalidad vigente, ha de catalogarse como falta muy grave, sancionable con el despido. Carecería de sentido, y desde luego no sería obligatorio, sancionar al trabajador con otra medida distinta al despido,

en espera de acumular tres sanciones, pues la gravedad del hecho, y la posible reincidencia del trabajador en la comisión del acto de apropiación, obligarían a tal despido.

A la inversa, puede ocurrir que un trabajador sea sancionado tres veces a lo largo de su relación laboral, como autor de falta o incumplimiento laboral leve, en cada uno de esos casos, lo que normalmente, por la levedad de las sanciones, no va a poder desembocar en la adopción de su despido disciplinario.

Hay que analizar, pues, caso a caso la actuación del trabajador para proceder en consecuencia.

► **De todas las sanciones posibles, ¿cuál debo imponer?**

Cualquiera de las previstas en el Convenio del Sector, o Estatuto de los Trabajadores, para el tipo de infracción cometida.

Es decir, por ejemplo, si un Convenio X señala que las faltas muy graves pueden ser sancionadas con traslado de puesto de trabajo, suspensión de empleo y sueldo o despido disciplinario, corresponde al empresario elegir cual de estas sanciones se ha de aplicar al trabajador, atendiendo a todos los antecedentes del caso.

***“La facultad que el empresario tiene de imponer sanciones se ve limitada por la posibilidad que el trabajador tiene de impugnar la misma, por lo que es importante, que esté seguro de contar con los medios de prueba suficientes”.***



Pues la facultad de elección entre las sanciones previstas para cada grado es exclusiva del empresario (entre otras, Sentencias del Tribunal Supremo de 7-3-1988, y de 13-11-2000).

► **¿En qué posición quedo si el trabajador impugna la sanción impuesta?**

La facultad que el empresario tiene de imponer sanciones, se ve limitada por la posibilidad que el trabajador tiene de impugnar la misma, sometiendo la cuestión al Juez de lo Social. El trabajador dispone de un plazo de 20 días hábiles para impugnar.

Si ello sucede, es fundamental que el empresario conozca que la carga de la prueba le corresponde a él. Es decir, que el empresario debe probar la imputación que realiza en la carta sancionadora.

Por ello es fundamental, antes de dar el paso de sancionar al trabajador (sobre todo en las sanciones por faltas graves y muy graves, que son las normalmente impugnadas por los trabajadores), estar seguro de contar con los medios de prueba suficientes para acreditar el incumplimiento, caso de pleito (testigos, documentos, etc.).

► **¿Existe algún tiempo máximo para imponer sanciones a un trabajador?**

Si. Dependiendo de su catalogación, las faltas prescriben:

- Las leves, a los 10 días.
- Las graves, a los 20 días.
- Las muy graves, a los 60 días.

Plazos que se computan desde que la empresa tiene conocimiento de la comisión del hecho. Transcurridos esos plazos, no se podría imponer sanción alguna.

La catalogación de que es una falta leve, que una grave, y que una muy grave, corresponde, como ya se ha señalado con anterioridad, al Convenio del Sector o al Estatuto de los Trabajadores.

► **¿Qué requisitos formales debo cumplir para sancionar a un trabajador?**

Los fijados en el Convenio del Sector, o en el Estatuto de los Trabajadores.

El trámite fundamental, es comunicar por escrito al trabajador la sanción que se impone, escrito que ha de contener, al menos:

- La fecha del escrito.
- La decisión de sancionar al trabajador por incumplimiento laboral.
- Los hechos que motivan tal decisión, suficientemente explicados.
- La sanción que se impone.
- La cobertura legal de la sanción impuesta (cita expresa de la normativa legal que ampara la sanción).
- Si la sanción consistiera en suspensión de empleo y sueldo, el día de comienzo y de final de dicha suspensión.
- Si la sanción consistiera en despido, la fecha de efectos del mismo.

Algunos Convenios Colectivos establecen requisitos reforzados, como la existencia de previo trámite de alegaciones al trabajador.

Es importante conocer, también, que si al empresario le consta que el trabajador a sancionar por falta grave o muy grave es afiliado a un sindicato, es preceptiva la audiencia de los delegados sindicales, de existir éstos.

En el caso de Representantes Legales de los Trabajadores, previa la imposición de sanciones por faltas graves o muy graves, es necesario tramitar expediente contradictorio.

La falta de cumplimiento de tales requisitos determinará la nulidad o improcedencia de la sanción impuesta, la cual dejará de tener efectos.

► **¿Qué debo hacer si el trabajador se niega a firmar la carta sancionadora?**

Recomiendo una doble vía, de forma conjunta:

a) Hacer entrega de la carta sancionadora acompañado de dos testigos, que habrán de firmar la misma, con su nombre, apellidos y DNI, y haciendo constar en ella que el trabajador sancionado se niega a firmar la comunicación.

b) Además, remitir la carta sancionadora al domicilio del trabajador, mediante burofax con copia certificada y acuse de recibo.

No aconsejo remitir la carta sancionadora por correo certificado y acuse de recibo, pues tal medio de envío no será válido y fehaciente, a no ser que en Correos se nos selle la copia de la carta que nos debemos quedar, lo que, en ciertas oficinas de Correos no es posible, al tratarse de correspondencia entre particulares.

Al respecto, es interesante saber que la empresa quedará liberada su obligación de comunicación aunque el trabajador rechace, no se haga cargo, o imposibilite de cualquier manera, la recepción de la carta. Lo que ocurre también cuando la empresa notifica la sanción al domicilio del trabajador que le consta, habiendo éste cambiado sin ponerlo en conocimiento de la empresa, lo que será de exclusiva responsabilidad del trabajador (Sentencia del Tribunal Supremo de 23-5-1990)



***“Se debe analizar caso a caso la actuación del trabajador para proceder en consecuencia, ya que lo importante no es el número de sanciones impuestas, sino la gravedad que revista el incumplimiento laboral”.***

**Salvador García Núñez.**

Abogado  
ADADE TOLEDO



# ¿QUÉ HACER CON LAS PERSONAS EN TIEMPOS DE CRISIS?

“SI LAS BARBAS DE TU VECINO VES CORTAR...”

COMENZAR ESTE ARTÍCULO AFIRMANDO QUE ESTAMOS EN “CRISIS” NO ES REALMENTE MUY ORIGINAL...RECORDAR LAS PALABRAS DEL PRESIDENTE DE LOS ESTADOS UNIDOS, GEORGE W. BUSH ANTE LA ASAMBLEA DE NACIONES UNIDAS HACE UNOS DÍAS AFIRMANDO QUE LA CRISIS FINANCIERA DE SU PAÍS ES LA MAYOR CONOCIDA DESDE EL “CRACK DEL 29” Y SOLICITANDO A LA COMUNIDAD INTERNACIONAL SU ABSOLUTA COLABORACIÓN PARA EVITAR DIMENSIONES MAYORES DE LA SITUACIÓN, SÍ PUEDE QUE LO SEA, NO POR MÉRITOS DEL QUE SUSCRIBE, SINO POR LA NOVEDAD DE UN RECONOCIMIENTO ASÍ DE LA TODAPODEROSA USA, QUE BIEN HACE QUE PENSAR.

Con manifestaciones de este tipo, o símbolos raramente vistos como el acuerdo entre candidatos de diferentes partidos a la Casa Blanca para unificar las políticas económicas para afrontar la crisis, o las caídas de las principales empresas y entidades financieras internacionales, aparentemente intocables, el “empresario de a pie”, ese que cada día se levanta temprano y trata directamente con la estructura productiva, saluda a su personal, gestiona de manera directa problemas cotidianos y busca el dinero cuando alguna entidad financiera se niega a descontar algún pagaré, ese siente cuando menos intranquilidad e incertidumbre, por no decir “congoja”.

Y es que es normal. Si han caído entidades cuyas cuentas de resultados tienen más cifras que el producto interior bruto de muchos países del mundo, o grandes gurús de la economía al servicio de las mismas no han sido capaces de “superar” los avatares de una economía de libre mercado, cómo no van a verse afectados ellos, cuyos recursos son ciertamente más limitados.

Quizás, en toda esta situación

global, lo que más temor genere sea el concepto “tiempo”. La pregunta más repetida en el orbe empresarial español, especialmente de pequeña y mediana empresa, es ¿cuánto tiempo va a durar esta crisis? Esa es la gran incógnita, la variable de la ecuación más compleja de despejar y por tanto de controlar, el “quinto elemento” del infortunio de esta crisis.

La falta de respuesta a esta pregunta invita a extremar el grado de prudencia en la gestión de la empresa. Este posicionamiento en sí mismo no es malo, más todo lo contrario, pero el ser humano habitualmente se posiciona siempre en el “peor de los casos”, por lo que lo normal será esperar una crisis especialmente difícil y duradera, y ante esto lo que toca es “racionar” los recursos de la Entidad. Y aunque no necesariamente deba ser así, la tan ansiada y necesitada “tranquilidad” exige hacer algo para “estar preparados para cuando nos afecte directamente”.

Todas – o mejor dicho casi todas – las empresas comparten como gasto más importante el coste social o mano de obra. La partida destinada a Personal y todo lo que conlleva

representa una parte poderosa de la estructura de costes, fijos habitualmente, que pesan como una losa cuando de hablar de crisis se trata.

Ante esta situación se pueden dar, esencialmente, dos tipos de posicionamientos, contrapuestos en sí mismos. El primero de ellos es la reducción de plantilla por principio y como método higiénico, preventivo. Reducir un 30% el coste salarial afecta directamente a la necesidad de recursos mensuales de la empresa, en la cuenta de resultados de la misma. Y aún

siendo duro a nivel humano una decisión de este tipo, es la fórmula más directa, más fácil,... la pregunta es si también es la más efectiva.

La segunda de las opciones, ante este marco que venimos señalando, es la de extraer lo mejor de cada profesional que se encuentra en la empresa, potenciar al máximo sus capacidades y direccionarlas hacia el fin último, que no es otro que el del éxito. No se trata de reducir, sino de sumar, no debe ser cuestión de permitir la fuga de talento, sino la retención y



generación de dosis mayores de estos ingredientes.

Bien es cierto que para poder afrontar este segundo modelo de gestión, uno debe estar convencido de que todo el personal que se encuentra en la empresa es adecuado para ella, es útil y aporta en positivo a los fines generales de la Organización. De no ser así, esta solución podría ser algo arriesgada sin dar pasos previos.

Pero es que de ser así, el problema no lo genera la crisis; puede que lo destape, pero su existencia es previa, previa y nociva en la misma proporción que en cualquier otro escenario. De ahí que si la crisis lo destapa e invita a resolverlo, el resultado de ésta no ha sido negativo por generar puestos improductivos; ha sido positivo porque ha permitido detectarlos y facilitar su subsanación.

Pero cuando el equipo de personas que forma una empresa está bien dimensionado y se integra con armonía en la Organización, la solución no puede pasar por reducir los puestos y repartir entre los que se quedan las funciones y tareas de los

salientes...esa solución es reduccionista y no favorece en nada la salida de la crisis. Todo lo contrario, la agrava.

Se trata de iniciar un ejercicio de reinención, de reflexión sobre lo que la empresa es y lo que realmente puede llegar a ser, su papel en la sociedad y las opciones de diversificación, mejora, complementariedad y sinergia con otros ámbitos de la vida, probablemente no explorados hasta ese momento o circunstancia.

Y al igual que cambian las prioridades de la empresa, la política financiera, el control de costes o las estrategias de compras, entre otros, la gestión de las personas ha de variar indefectiblemente, amoldándose a la nueva realidad que se requiere.

Incluso nos atrevemos a decir que más importante incluso que la misma gestión financiera. Tan sólo el equipo humano de la entidad va a ser capaz de evitar un impacto mayor de la crisis en la Organización, o la reducción del tiempo de exposición a la misma. Para ello, se debe diseñar una política donde se potencie la comunicación fluida y transparente con las personas de la empresa

(exista o no representación de los trabajadores), donde se favorezca la generación de valor a través de la creatividad y el aporte personal, en el que la proactividad y la iniciativa se conviertan en motores del cambio...de un cambio principalmente de actitud y posicionamiento ante la vida, ante la nueva realidad.

En definitiva, un cambio cultural que acompañe el resto de esfuerzos que la empresa tendrá que acometer en otras dimensiones de la Organización. Y para eso el departamento de Recursos Humanos y toda la estructura de mando de la empresa deben estar alineados y centrados en este cometido, que no es otro que la reducción de los temores al cambio de las personas que sienten en "riesgo" sus puestos, así como la potenciación de cada individuo como valor único portador de soluciones individuales a la par que globales a esta situación.

Cuando el temor a la crisis y la duda sobre su finalización generan desequilibrio de fuerzas internas y reducción de recursos, el miedo está tomando la empresa y la está

avocando a situaciones de "pánico sobrevenido" que permiten poco recorrido.

Si la duda y la incertidumbre respecto a la situación económica global extrae lo mejor de la Organización, la "estimula" para reinventarse y refuerza el sentimiento de aporte de todos sus miembros, la crisis está generando efectos positivos inesperados...y para la consecución de esta situación, todos los esfuerzos son pocos, cualquier recurso que se destine, interno o externo, si se tiene el firme convencimiento de este planteamiento, se dará por bien invertido.

Huyamos por tanto del refrán con el que iniciábamos esta reflexión porque evocan planteamientos del pasado. Entendamos que este tipo de realidades son el mejor momento para creer en la capacidad de las personas y de la Entidad, para diseñar acciones de cohesión y aunamiento de esfuerzos, para que cada persona, más que nunca, se convierta en ese ser valioso y único que trabaja en pro del bien común ■

## Análisis Práctico del Nuevo PGC 2008

Pocos inventos son tan **prácticos**

Una obra única por su enfoque eminentemente práctico, para comprender todas las claves del Nuevo Plan General Contable de 2008.



evolUCIÓN

902 44 11 88  
www.quantor.net

Solicite ya su ejemplar

NOVEDAD



P.V.P: 39,95€  
Gastos de envío incluidos.

# EL PATROCINIO DEPORTIVO

EL PATROCINIO, ESA VERTIENTE PUBLICITARIA QUE CADA DÍA GANA MÁS ADEPTOS EN LAS EMPRESAS, ESTÁ DE MODA Y EL DEPORTE ESPAÑOL SE HA CONVERTIDO EN LA APUESTA MÁS SEGURA



Foto: Carlos Ocaña



Foto: Morgue File

**2008** ha sido el año del deporte español y las empresas que hayan puesto sus miras en los eventos, figuras y acciones publicitarias que acompañan a dicho sector seguramente alcancen una rentabilidad y una imagen de marca más elevada de lo que hubiesen imaginado en un principio. Y es que con el tiempo las empresas han descubierto en la labor de patrocinio una poderosa herramienta para dar a conocer su empresa entre el público, los medios de comunicación y mejorar la relación con sus clientes, a través de una inversión que bien aprovechada le permitirá obtener una rentabilidad en la mayoría de los casos tres veces mayor que lo invertido.

Según la definición de Pierre Sahnoun en su obra *Le sponsoring, mode d'emploi*, el patrocinio "es una forma de comunicación que permite ligar directamente una marca o una sociedad con un acontecimiento atractivo para un público determinado". Saber sacar provecho de una acción publicitaria de esta medida conduce necesariamente a la empresa, en una fase previa de decisión, a una asociación de valores corporativos con los valores sociales y sentimentales que transmite el deporte o evento que se va a patrocinar. En este caso el deporte constituye el mejor de los escenarios para la imagen de marca de una empresa gracias a su importancia social, su elevado contenido emocional, los valores de ocio, diversión, unión y vida sana que transmite, además de los valores emocionales de esfuerzo, superación, liderazgo, trabajo en equipo, etc., que tan fácilmente pueden asociarse a la marca en cuestión. Es un sector que cuenta además con la profesionalización en este ámbito de los organizadores de los eventos, que más allá de ofrecer la mera presencia de la

marca, invita a desarrollar la acción comercial, uno de los objetivos primordiales del patrocinio. De esta manera la organización facilita el acceso a entradas VIP o servicios exclusivos para miembros de la empresa o clientes, como el Vip Village de Moto GP en el que además de disfrutar de las mejores vistas de la carrera y de un exquisito catering, se ofrece la oportunidad única de vivir la adrenalina de la carrera a través de una máquina que sigue las cilindradas de los corredores. Pero más allá del desarrollo de las relaciones públicas, se propone otra serie de acciones como la publicidad en medios no convencionales que fomentan el espectáculo del evento y llega principalmente al público asistente. El ejemplo más destacado es la caravana del Tour de Francia, antesala de la serpiente multicolor en carrera, formada por más de 200 vehículos decorados, de 20 kilómetros de longitud con la imagen de cerca de 45 empresas que reparten más de 15 millones de merchandising y luchan con la imaginación para lograr la máxima originalidad y atención por parte del público repartido por las carreteras francesas.

Gracias a la posibilidad que ofrece el patrocinio de desarrollar acciones a medida, la tendencia monopolizadora de esta herramienta por parte de las grandes empresas durante los años 90 ha dado paso a la apertura hacia las pequeñas y medianas empresas. Precisamente, las empresas más desconocidas para el gran público son las que más provecho suelen sacar de esta acción a través de las acciones paralelas y de saber escoger la dimensión del evento a patrocinar y de la presencia y conocimiento que quieren alcanzar. Las posibilidades son inagotables y los beneficios múltiples.

Como señala el Dr. Paul Capriotti en uno de sus estudios sobre comunicación "el Patrocinio es una herramienta que tiene una utilidad publicitaria directa e indirecta, pero no debe ser la principal ni única finalidad. Debe tener, por encima de todo, una intencionalidad y una vocación social, de integración y participación cívica de la organización en la sociedad en la que vive y de la que vive. El Patrocinio es, en última instancia, una manifestación de la Responsabilidad Social Corporativa de la organización" ■





Copyright: Chade, Babe, Hauffman

Distintos momentos de la Caravana del Tour de Francia 2008.



Foto: Carlos Ocaña.



### Javier Moracho Torrente.

Director de Relaciones Públicas de la Vuelta Ciclista a España Olímpico en Atletismo en Moscú, Los Ángeles y Seúl

## VUELTA CICLISTA A ESPAÑA

La Vuelta Ciclista a España es una de los acontecimientos deportivos más importantes del mundo. Forma parte de las llamadas 3 grandes vueltas junto con el Giro de Italia y el Tour de Francia. LA VUELTA se retransmite por diferentes canales de televisión en 150 países de los cinco continentes. En la edición 2008 ha tenido una audiencia media de 1.060.000 espectadores, la etapa más vista fue la del Angliru con una audiencia de 2.566.000 de media y unos picos de 3.300.000 espectadores. Somos muchos los que pensamos que el ciclismo es el deporte más duro entre los deportes populares. Sus atributos de esfuerzo, lucha, superación, trabajo en equipo, compañerismo, ecología, naturaleza... convierten al ciclismo en un buen compañero de viaje a la hora de buscar un patrocinio rentable que transmita las virtudes que debe tener cualquier empresa moderna. En LA VUELTA los patrocinadores pueden cubrir las 3 patas de la publicidad:

- **Imagen de marca** mediante aparición en la pantalla de TV.
- **Relaciones públicas** con coches y helicóptero de seguimiento de las etapas y pasas a las zonas VIPs de las salidas y llegadas.
- **Promoción de producto** aprovechando las grandes cantidades de público que se concentra en las salidas, recorrido y llegadas de cada etapa.

España es la primera potencia mundial en cuanto a resultados de sus ciclistas. En los últimos años, somos los brasileños del fútbol, es raro el equipo ciclista que no tiene españoles en sus filas. Los españoles son en estos momentos los últimos ganadores del Tour, Giro y Vuelta, Juegos Olímpicos de Pekín y además contamos con el ganador de tres mundiales de fondo en carretera. Alberto Contador, Carlos Sastre, Oscar Pereiro, Samuel Sánchez, Alejandro Valverde y Oscar Freire son los nombres más reconocidos como jefes de filas, pero cualquier ciclista que participe en LA VUELTA para mí es un héroe.

## Caso Soria Natural

Soria Natural ha estado, siempre, desde su nacimiento, al lado del deporte. A lo largo de sus 26 años de vida, ha patrocinado equipos y competiciones de fútbol, baloncesto, gimnasia, balonmano y ciclismo. Precisamente, durante 10 años, ha sido uno de los sponsors principales de la VUELTA CICLISTA A ESPAÑA, patrocinio que supuso un apoyo impresionante para la imagen de Soria Natural y un gran impulso para la proyección pública de nuestra empresa.

Dentro de la línea de patrocinios, las carreras populares, regatas de vela y torneos de golf han contado también con el apoyo de la marca Soria Natural. Uno de los últimos proyectos en los que ha participado la empresa es el acuerdo con los atletas olímpicos españoles Chema Martínez, Juan Carlos de la Ossa



Foto: Soria Natural

y Juan Carlos Higuero, imagen de Soria Natural bajo el eslogan "Soria Natural te lleva a los Juegos Olímpicos" y en cuya campaña se sorteaba un viaje para disfrutar de cerca los Juegos Olímpicos de Pekín 2008.

El patrocinio deportivo de esta compañía tiene una doble finalidad. Por un lado la meramente publicitaria, y por otro la de promover entre los deportistas los productos elaborados a base de plantas medicinales como suplementos alimenticios y energéticos frente a otras alternativas dañinas para la salud humana, y transmitir las cualidades de la alternativa natural como herramienta clave para el deportista, con las ventajas de ser mucho más inocua, menos agresiva, no dopante y, sobre todo, respetuosa con la salud.

# FORMACIÓN EN LAS EMPRESAS



**EN PORTUGAL SE HA OBSERVADO ESTE AÑO UNA GRAN INVERSIÓN POR PARTE DEL GOBIERNO EN LA EDUCACIÓN, CREÁNDOSE PLANES DE AYUDA A ESCUELAS, PROYECTOS DE INCLUSIÓN TECNOLÓGICA COMO EL “E-ESCOLA” Y OTRA SERIE DE MEDIDAS QUE FAVORECEN LAS CONDICIONES DE INVERSIÓN PARA PEQUEÑAS EMPRESAS. PERO...¿CUÁL ES LA SITUACIÓN REAL DE LA FORMACIÓN DENTRO DE LAS EMPRESAS?.**

La formación es por definición la habilidad de hacer algo con eficacia. Llegados a este punto, cabe preguntarse por la apuesta que hacen las empresas en la formación de sus trabajadores, ¿son los inversores, directores y dueños de empresas conscientes del potencial de los trabajadores con más formación y su capacidad de aumentar la productividad de las empresas?

La cuestión es sencilla. El coste de contratar a una empresa para formar a sus trabajadores y los beneficios de productividad que obtendrá son esenciales para la vida de las empresas. El tipo de formación que se ofrezca es una decisión a la que se debe dar su tiempo. Es obvio que los trabajadores con mejor puesto, los que tienen una formación específica,

son más productivos y sus ganancias más visibles, un factor diferencial que aumenta si son trabajadores con una motivación cierta. La formación y la atención de los recursos humanos no debe estar sólo en los puestos de dirección, aunque su posición ofrezca más seguridad para el éxito. Una empresa necesita toda una plantilla bien preparada, la formación debe ser transversal a toda la empresa, la buena formación debe estar en toda la empresa.

Podemos identificar dos tipos de formación, una con enfoque en el trabajo específico que el trabajador hace y otra sobre su motivación para trabajar para aquella empresa en particular. Un trabajador deberá tener la motivación cierta y la formación adecuada para la ejecución

de sus funciones, sean esas funciones de gestión, o no. Con la formación adecuada y un buen asesoramiento de formación, la ventaja de una empresa también está en sus recursos humanos. Hoy, la empresa deber dar la atención necesaria a sus trabajadores, ya que son ellos quienes todos los días dan a las empresas y a la economía en general la salud que todos necesitamos.

En Portugal, hay un mínimo obligatorio de formación en las empresas, en general, hay un mínimo de 35 horas por año para por lo menos el 10% de los trabajadores de la empresa. Es ya un principio para que a cada momento, las empresas puedan tener sus trabajadores bien preparados para el trabajo, el cambio y el futuro.

Buenos recursos humanos son una ventaja y su formación en la empresa no puede ser entendida como un coste, sino como una inversión en la propia empresa. El beneficio de tener buenos recursos humanos será siempre muy superior a los costes, ya que en un determinado momento la diferencia está siempre en las personas ■

***“La formación y la atención de los recursos humanos no debe estar sólo en los puestos de dirección, aunque su posición ofrezca más seguridad para el éxito. Una empresa necesita toda una plantilla bien preparada, la formación debe ser transversal a toda la empresa, la buena formación debe estar en toda la empresa”.***







# TIEMPOS DE CAMBIO

## CONCILIACION VS RETRIBUCIÓN

EN MOMENTOS DE ENFRIAMIENTO ECONÓMICO ES AUN MÁS NECESARIO APORTAR VALOR AÑADIDO A LAS EMPRESAS A TRAVÉS DE ELEMENTOS DIFERENCIADORES QUE LAS HAGAN DESTACARSE EN MERCADOS COMPETITIVOS. LAS NUEVAS DEMANDAS SOCIALES APUNTAN A LA CONCILIACIÓN VIDA FAMILIAR-LABORAL COMO LO MÁS VALORADO POR LA FUERZA LABORAL.

Son ya muchos los estudios que afirman que en los últimos cinco años, las preferencias de la fuerza laboral cualificada a la hora de escoger un trabajo han cambiado radicalmente.

El dinero ya no es la primera prioridad. Actualmente las más valoradas son las empresas que ofrecen oportunidades de formación y desarrollo profesional y permiten conciliar vida laboral y familiar. Es el llamado **salario emocional**. El aspecto económico ha pasado a un segundo lugar porque en los tiempos que corren, la oportunidad de equilibrar trabajo y familia ha dejado de ser un lujo para convertirse en una necesidad.

Los cambios sociodemográficos de las últimas décadas como la incorporación de la mujer al trabajo, el crecimiento de la población de la tercera edad, las distancias crecientes hogar-trabajo, los problemas con la educación de los hijos, y la escasez de determinados perfiles profesionales por el bajón demográfico, han convertido a este salario emocional en un elemento diferenciador clave.

Muchas son las empresas que ya han tomado conciencia de ello y han incorporado en su estrategia empresarial políticas ó medidas puntuales para conciliar el trabajo con una vida personal satisfactoria. Su proactividad al respecto es muy valorada por el mercado laboral, que convierte y reconoce públicamente a estas compañías como las mejores para trabajar.

En el actual entorno global, de mercados cambiantes e inestabilidad laboral en el que las empresas han abandonado la guerra de precios de los últimos años, las políticas de conciliación empiezan a constituir una ventaja competitiva fundamental para atraer a buenos profesionales.

En este sentido, la imagen corporativa que proyectan las empresas conciliadoras resulta muy atractiva y no suelen tener problemas para conseguir talento. Y el talento no son solo capacidades, sino también motivación y compromiso.

Todavía es muy habitual escuchar por parte de los empresarios la pregunta de cuál es el coste de aplicar soluciones que hagan más cómodo para los trabajadores el desempeño

de sus responsabilidades laborales. El no permitir que los trabajadores equilibren el trabajo con sus responsabilidades familiares se vuelve contra la empresa en forma de costes laborales: absentismo, rotación, falta de compromiso y desmotivación. Esto se traduce en menor productividad a nivel individual y en la cuenta de resultados.

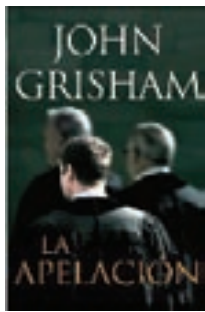
En contra de esto, una implantación racional de medidas acordes con las particularidades de la actividad, supone sobretodo un esfuerzo cultural para la empresa que se llevará a cabo de forma gradual, pero que tendrá una contraprestación tangible a corto plazo.

Se trata de las empresas del futuro. Aquellas que lejos de acatar simplemente las exigencias impuestas por una Ley que promueve la Conciliación de la vida Laboral y Familiar de las personas trabajadoras, buscan plantillas de calidad, fidelizadas, productivas y leales que cumplan con sus funciones como profesionales y personas. ■

**Maria de la Peña González**  
Responsable de Recursos Humanos WE ARE Consultores







**>> PARA LEER**  
**LA APELACION ,**  
**DE JOHN GRISHAM**

Corrupción política, desastre ecológico, demandas judiciales millonarias y una poderosa empresa química, condenada por contaminar el agua de la ciudad y provocar un aumento de casos de cáncer, que no está dispuesta a cerrar sus instalaciones bajo ningún concepto. Grisham, el gran mago del suspense, urde una intriga poderosa e hipnótica, en la que se reflejan algunas de las principales lacras que azotan a la sociedad actual: la justicia puede ser más sucia que los crímenes que pretende castigar.



**>> PARA VER**  
**LA LISTA DE CARLA**

“La lista de Carla” es un documental sobre la vida y el trabajo de la fiscal Carla del Ponte. Esta mujer lleva años luchando para juzgar a criminales de guerra de la ex Yugoslavia. Gracias a su duro trabajo, presuntos asesinos en masa que actuaron impunemente como Slobodan Milosevic o Radovan Karadzic fueron a prisión. Carla continúa con sus labores de fiscal en el Tribunal Criminal Internacional para la ex Yugoslavia. Este documental sigue el día a día de una mujer que trabaja en un mundo complicado, no exento de riesgos y obstáculos. “La lista de Carla” no nos muestra sólo a una Carla luchadora, sino el funcionamiento de la justicia internacional. El suizo Marcel Schüpbach viaja desde La Haya a Belgrado pasando por Washington o Luxemburgo acompañado de una protagonista que sólo busca justicia.



**>> PARA ESCUCHAR**  
**ABBA, THE ALBUMS**

La caja ‘ABBA: The Albums’ contiene los 8 álbumes de estudio del grupo sueco más un CD extra con rarezas, caras B y canciones inéditas del grupo. La caja es de cartón rígido y cada uno de los álbumes esta remasterizado y sus fundas son réplicas de la portada original. Incluye además un libreto de 40 páginas.

**>> PARA NAVEGAR**

**EURO INFO CENTRE (EICS)**

Esta página pretende que la Pyme tenga un acceso sencillo y eficaz a la Unión Europea, a su legislación, sus programas y sus oportunidades. La Red EICs (Euro Info Centre) facilita a la Pyme información, asesoramiento y asistencia de forma sencilla y práctica. Otro aspecto importante es hacer llegar a la Comisión Europea el feedback de la Pyme sobre asuntos que afectan a las empresas, es decir, recoge y analiza reacciones en el mercado para su utilización en la elaboración de políticas comunitarias.



**>> DE AVENTURA**

**ADADE BURGOS PARTICIPÓ EN EL TUNISIAN ROSE RAID DEL DESERT MASTER CHALLENGE 08-09**

Exitosa participación de ADADE Burgos, con Elías del Val como piloto, durante los cinco días que dura la Tunisian Rose, primera prueba del calendario del Desert Master Challenge. Etapa tras etapa, coches todoterreno, escoltados por los extensos mares de arena del desierto africano han surcado grandes dunas doradas haciendo frente al primer desafío de la temporada, el tunecino. La victoria fue para los portugueses Jorge Oliveira y Carlos Loureiro, que con ésta ya suman la tercera en éste desértico escenario. La próxima cita para demostrar la calidad en el pilotaje en estos desfavorables pero espectaculares terrenos, será el raid argelino a finales del mes de diciembre.



# LA SOLUCIÓN GLOBAL PARA SU EMPRESA

<b>ALAVA</b> General Álava, 10 5ª planta. Tel. 945 132 887 Fax. 945132 857 01005 Vitoria	<b>BURGOS</b> San Lesmes, 4-6 – Edif. Adade. Tel. 947 257 577 Fax. 947 257 347 09004 Burgos	<b>MADRID</b> Plz. Sta. Catalina de los Donados, 2 – 3º. Tel. 91 559 58 00 Fax. 91 559 05 11 28013 Madrid	<b>VALENCIA (cont.)</b> Dos del Maig, 52 Entlo. 3ª y 4ª. Tel. 96 238 88 33 Fax. 96 238 84 12 Ontinyent
<b>ALBACETE</b> Teodomiro Camino, 28 entr. Tel. 967 232 113 Fax. 967 501 410 02002 Albacete	San Pablo, 9 -1º B. Tel. 947 270 711 Fax. 947 279 936 – 09002 Burgos	Loeches, 42 Local. Tel. 91 656 26 96 Fax. 91 676 24 26 28850 Torrejón de Ardoz	<b>VALLADOLID</b> Acera de Recoletos, 7 – 30. Tel. 983 295 900 Fax. 983 217 624 47004 Valladolid
<b>ALICANTE</b> Avda. Maisonnave, 33-39 Zona Jardín, entreplanta. Tel. 96 598 50 83 Fax. 96 52274 16 - 03003 Alicante	<b>CANARIAS</b> Hotel Vista Amadores, Montaña Clara s/n Urbanización Puerto Rico. Tel. 928 153 113 Fax. 928 153 610 35130 Mogán (Las Palmas)	<b>MURCIA</b> Santa Catalina, 8 Entlo. Tel. 968 242 258 Fax. 968 231 196 30005 Murcia	<b>VIZCAYA</b> Alameda de Mazarredo, 63 Entlo. Tel. 94 423 60 23 Fax. 94 423 53 29 48009 Bilbao
General Cosido, 47, entresuelo. Tel. 966 662 135 Fax. 966 675 317 03201 Elche	<b>CANTABRIA</b> General Mola, 27, 1º C. Tel. 942 313 712 Fax. 942 313 583 39004 Santander	Médico Miguel Rodríguez, 2. Tel. 968 750 523 Fax. 968 750 775 30510 Yecla	<b>ZARAGOZA</b> San Jorge, 7 Entlo. Tel. 976 204 111 Fax. 976 293 430 50001 Zaragoza
<b>ASTURIAS</b> Sanz Crespo, 5 bajo. Tel. 98 517 57 04 Fax. 98 517 21 21 33207 Gijón	<b>CASTELLÓN</b> Navarra, 89 bajo y entlo. Tel. 964 242 122 Fax. 964 200 373 12002 Castellón.	<b>ORENSE</b> Capitán Eloy, 29 – 2º. Tel. 988 237 902 Fax. 988 245 727 32003 Orense	
Río San Pedro, 1, 5º C. Tel. 98 520 92 60 Fax. 98 522 93 92 33001 Oviedo	Plaza Rey Jaime I, 8 Planta Baja. Tel. 964 713 950 Fax. 964 713 974 12400 Segorbe	<b>SEVILLA</b> Avenida Hytasa, 38 Planta 3ª Mod. 8. Edificio Toledo I. Tel. 95 463 84 11 Fax. 466 25 77 41006 Sevilla	
<b>BADAJOS</b> Fernando Garrorena 6 Of. 5. Tel. 924 224 425 Fax. 257 614 06011 Badajoz	Pere Gil, 2 entlo. Tel. 964 506 364 Fax. 964 530 653 12540 Vila Real	<b>SORIA</b> Doctrina, 2. Tel. 975 230 344 Fax. 975 222 107 42002 Soria	<b>INTERNACIONAL</b>
San Francisco, 2-1º. Tel. 924 311 562 Fax. 924 319 711 - 06800 Mérida	<b>CUENCA</b> San Esteban, 2 3º A. Tel. 963 915 519 Fax. 963 911 135 16001 Cuenca	<b>TARRAGONA</b> Pere Martell, 8 – 1º. Tel. 977 241 703 Fax. 977 247 043 43001 Tarragona	<b>MÉXICO</b> Hacienda de Temixco, 32. Interior 102. Tel. 00 52 55 55 60 62 06 53310 Naucalpan de Juárez
<b>BALEARES</b> Edificio Mirall Balear – Cº Son Fangos, 100 – 3º A Local 1. Tel. 971 202 150 Fax. 971 755 663 07007 Palma de Mallorca	<b>GIRONA</b> Avda. Sant Francesc, 1 y 3. Tel. 972 208 900 Fax. 972 208 498 17001 Girona	Larache, 8. Tel. 977 702 967 Fax. 977 702 876 43870 Amposta	<b>PERÚ</b> Jirón Las Paltas, 4472, 3º Urb. Naranjal. Tel. 00 51 198 78 31 79 Distrito San Martín de Porres (Lima)
Arenal esquina C/ Estanyol s/n. Tel. 971 584 900 Fax. 971 585 567 07560 Cala Millor	Bisbe Lorenzana, 18 – 1º. Tel. 972 276 050 Fax. 972 276 051 17800 Olot	<b>TOLEDO</b> Cuesta Carlos V, 5 – 3º. Tel. 925 221 700 Fax. 925 214 619 45001 Toledo	<b>PORTUGAL</b> Avda. Antonio Augusto Aguiar, 148, 4º C. Tel. 00 351 213 894 171 Fax. 00 351 268 881 376 1050 021 Lisboa
<b>BARCELONA</b> Balmes, 102 principal. Tel. 93 488 05 05 Fax. 93 487 57 00 08008 Barcelona	<b>GUADALAJARA</b> Ingeniero Mariño, 7. Tel. 949 219 365 Fax. 949 253 341 19001 Guadalajara	Tamujar, 1. Tel. 925 816 521 Fax. 925 807 084 45600 Talavera de la Reina	<b>VENEZUELA</b> 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)
El Plà, 80. Tel. 93 685 90 77 Fax. 93 685 91 55 08980 Sant Feliu de Llobregat	<b>HUELVA</b> Puerto 53, 1º A. Tel. 959 252 648 Fax. 959 282 962 21001 Huelva	<b>VALENCIA</b> Gran Vía Fernando el Católico, 76 1º izda. Edificio 2000. Tel. 96 391 55 19 Fax. 391 11 35 46008 Valencia.	
Perell 3, 8 bajo. Tel. 93 579 37 25 Fax. 93 579 38 56 08100 Mollet del Valles	<b>LUGO</b> Inés de Castro, 6. Tel. 982 410 877 Fax. 982 404 807 27400 Monforte de Lemos	Curtidors, 1. 2º- 3ª. Tel. 96 241 90 30 Fax. 96 241 98 49 46600 Alzira	
Ramón Llull, 61-65. Tel. 93 733 98 88 Fax. 93 733 98 89 - 08224 Terrasa			

Asesores jurídicos, laborales, fiscales y contables.

Auditorías. Consultoría. Recursos humanos. Patentes y marcas. Correduría de seguros. Franchising.

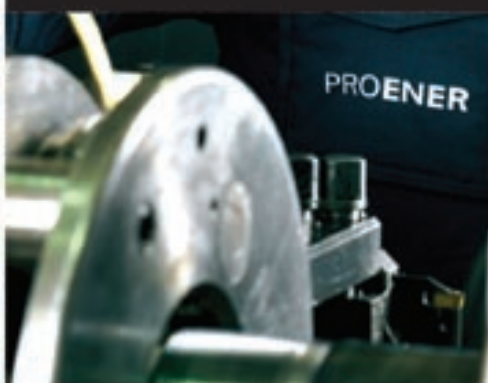
# PROENER

PROENER | RENOVABLES



Construcción, ingeniería y mantenimiento de centrales de generación eléctrica basadas en fuentes de energía renovables.

PROENER | INDUSTRIAL



Ingeniería, construcción y mantenimiento de plantas industriales, refinarias, plantas químicas y centrales de generación eléctrica.

PROENER | ENERGÍA



Promoción de centrales de generación eléctrica mediante fuentes de energía fotovoltaica y termosolar.

[www.proener.com](http://www.proener.com)

MADRID | Tel. +34 902 10 77 15  
C/ Zurbano nº 29  
28010 • Madrid  
España

PUERTOLLANO | Tel. +34 902 10 77 15  
oficinas centrales  
Ctra. N - 420 • Km 162,5  
13440 • Argamasilla de Chva,  
Ciudad Real • España

CARTAGENA | Tel. +34 902 10 77 15  
P. I. Cabezo Beaza  
30395 • Cartagena  
Murcia • España