

balance

revista de economía

revista semestral · nº 1 · año 05

Estrenamos nuestra
revista colegial

E

Tarjeta Bancaja e-BUSINESS



Empléela en su empresa

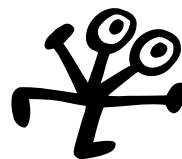
Bancaja pone a su servicio la nueva tarjeta e-Business, pensada para mejorar y agilizar el control de los gastos de su empresa.

En todo momento usted puede solicitar tarjetas adicionales y disponer de información detallada sobre los cargos efectuados por cada una de ellas: Gastos por empleado, pagos efectuados en cada comercio, gastos en función del país en el que se han producido, etc.

Además le permite aplazar o financiar los pagos e incorpora un seguro de accidentes¹ con una cobertura de 300.000€ un seguro de asistencia² en viajes y un seguro de infidelidad³ de empleados de hasta 25.000€.

Solicite sus tarjetas en Bancaja Próxima [Empresas].

Las empresas más inteligentes ya lo han hecho.



Bancaja

La tarjeta de las Empresas

www.bancajaproximaempresas.com



Sumario

4 EDITORIAL

5 INFORME

¿Cómo son las 100 empresas más grandes de Elche?

8 A FONDO

La nueva regulación de las notificaciones en la LGT
Entrada en mercados exteriores a través de la inversión directa

16 ACTUALIDAD

El economista ante los órganos judiciales

19 MERCADO DE VALORES

No deje su futuro financiero en manos del azar

21 COLEGIO DE ECONOMISTAS

Claves futuras para una nueva fiscalidad
El periodista Jorge Fauró, ganador del Premio al mejor artículo económico
En nuestro 25º aniversario
Ventajas de ser economista
La bolsa de trabajo, en buena línea

31 BIBLIO-ECONOMÍA

Qué hacen los líderes

EDITA:
Ilustre Colegio de Economistas de Alicante
C/ San Isidro, 5 – 03002 ALICANTE

DIRECCIÓN:
José Antón Pérez y Mar Ramos Pastor

COORDINACIÓN:
Nieves Galvañ Alberola

CONSEJO EDITORIAL:
D. Francisco Menargües García, Decano del Ilustre Colegio de Economistas de Alicante, D. Joaquín Marhuenda Fructuoso, Decano de la Facultad de CC. EE. y E.E. de la Universidad de Alicante y D. Javier Reig Mullor, Decano de la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de la Universidad Miguel Hernández en Orihuela.

DISEÑO Y MAQUETACIÓN:
Compobell S.L.

FOTO PORTADA:
Belén Rincón

IMPRIME:
Compobell, S.L. - Murcia

DEPÓSITO LEGAL: MU-2397-2004

ISSN: 1698-8892

BALANCE -REVISTA DE ECONOMÍA-, no se identifica necesariamente con las opiniones expuestas por los autores de artículos o trabajos firmados.

La presentación de la Revista BALANCE supone una gran satisfacción para todo el colectivo que, de una u otra manera, formamos parte del Colegio de Economistas de Alicante. Éste es un proyecto que se consolida tras meses de reflexión y trabajo, que ha culminado con el primer número de esta publicación. Así comienza una andadura que nace con la voluntad de convertirse en punto de referencia de la economía alicantina.

Desde estas páginas queremos hacerles partícipes de los meses tan especiales que hemos vivido los economistas alicantinos en un periodo que ha venido marcado por los cincuenta años de la profesión y el veinticinco aniversario de nuestro Colegio. Por eso, queremos que todos los esfuerzos que hemos realizado durante el calendario del 2004 continúen patentes en esta nueva etapa para que, desde la unión, cada reto realce nuestra profesión. Fruto de las ilusiones depositadas del colectivo nace esta revista, que se convierte en plataforma de expresión de los economistas alicantinos.

De esta forma, el Colegio de Economistas de Alicante pone a disposición de todos este vehículo de comunicación que abre un nuevo espacio donde el intercambio de opiniones y la información de las novedades del sector son los protagonistas. Una revista de todos y para todos para dar voz a la sociedad. Un lugar de encuentro donde conviven las más diversas generaciones de profesionales, tanto del ámbito público como privado.



Francisco Menargues.

De la misma forma que el balance de cualquier ejercicio económico pretende reflejar el estado de un negocio, en nuestra Revista Balance conviven todo tipo de investigaciones y reflexiones que pretenden desvelar en cada periodo el espíritu de la economía. Además, esta nueva herramienta se convierte en fiel reflejo del Colegio, donde aparecen las diversas actividades realizadas, la situación momentánea y los planes de futuro de nuestra Institución.

Esperamos que esta iniciativa contribuya de forma significativa a la formación y al diálogo de los profesionales para que todos juntos realicemos nuestra aportación al progreso de la sociedad alicantina.

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURÍDICAS DE LA UMH:
JOSÉ ANTONIO TRIGUEROS • CARLOS J. NAVAS • LÁZARO MARÍN • JUAN JOSÉ BOLUFER

Análisis actual y evolutivo sectorial, económico, del empleo y la productividad de las 100 mayores empresas de Elche

¿CÓMO SON LAS 100 EMPRESAS MÁS GRANDES DE ELCHE?

ENFOQUE SECTORIAL:

De esta información se constata la preponderancia del calzado y auxiliares respecto al resto de sectores, en número de empresas. Esta evidencia, no obstante, aporta en su horizonte cuestiones significativas como:

1. Desplazamiento sectorial importante desde el calzado, hacia la construcción y promoción de obras.
2. Fortalecimiento de un importante sector del automóvil y transporte, que en 2002, abarcan 17 de las 100 principales empresas, cuando 4 años antes únicamente contaba con 8 empresas. Un sector que presta servicios a empresas, y simultáneamente oferta productos a consumidores y sociedades mercantiles.
3. Reducida presencia entre las 100, de sectores tecnológicos o con una componente de investigación (Químicos, eléc-

tricos). Entre este período se ha producido una reducción del nº de empresas del sector químico que pasan de 6 a 1, y no se ha incorporado ninguna empresa de las nuevas tecnologías. Ambos factores plantean dos importantes interrogantes de futuro:

- a) Dependencia tecnológica externa.
- b) Reducción del tamaño de las empresas de componente investigador.

ENFOQUE ECONÓMICO:

Para el análisis de este apartado se toma como referencia la facturación máxima y mínima por cada sector y su evolución en estos últimos cuatro años

1. Las primeras empresas por facturación son, por este orden, de calzado, alimentación, y transporte con grandes diferencias entre estas tres (del orden de 30 millones de euros).



2. En el sector calzado y auxiliares, que representa el mayor nº de empresas en el 2002 (47), la diferencia entre la mayor y la menor entre las 100 primeras es de más de 86 millones de euros. La facturación de sus 47 empresas se concentra entre los 6 y los 12 millones de € (tamaño medio) en 42 de ellas, por lo que en términos de análisis, produce una estructura empresarial del calzado en Elche, muy dispersa en volumen de facturación, con muy pocas grandes empresas, y muchas pequeñas y medianas, que en ambos casos, presenta una rentabilidad sobre recursos más que aceptables.
3. En la construcción, la facturación por ventas de las 14 empresas existentes en el 2002 (entre las 100 mayores), es mucho más equilibrada, no existe un liderazgo claro empresarial, por tratarse de un sector menos consolidado en el tiempo.
Las diferencia de facturación entre la mayor y la menor es de unos 12,5 millones de €.
4. Destacar la importancia del volumen facturado por la primera empresa del sector de alimentación en Elche, que alcanza los 82 millones de euros, aunque por contra han desaparecido 4 empresas del ranking de las 100 mayores. La importancia de las grandes superficies han concentrado la actividad, y han apartado a otras empresas locales que tenían volumen suficiente para figurar en el ranking.

ENFOQUE SOBRE EL EMPLEO:

Los aspectos más significativos son:

1. Entre 1998 y 2002, se han producido cambios importantes en materia de empleo por sectores, quizás el más importante es que se ha reducido en 110 el nº de empleados de la empresa que más empleados tiene de entre las 100 mayores de Elche, que es del Sector de alimentación.
2. Se ha producido por el contrario un incremento en el empleo de las mayores empresas de cada sector (excepto en la alimentación), que en algunos casos ha multiplicado por dos sus empleados, como es el caso de la empresa de transportes.
3. No existe una correlación directa entre la facturación de los diez mayores de cada sector, con el empleo generado, a título de ejemplo, la de mayor nº es la de alimentación con 395 empleados, y la de menor la empresa química con 12 empleados.
4. La facturación por empleado (indicador parcial de productividad), ha tenido un comportamiento diferente según el sector afectado, en concreto los sectores de construcción, químico, de metales y servicios presentan variaciones muy positivas en el comportamiento de este factor en estos 4 años. En sentido contrario, calzado y auxiliares, automoción y transporte, y textil presentan variaciones negativas aunque de menor importancia en el último caso.
5. La comparación sectorial del valor de la facturación por empleado entre las mayores empresas de cada sector, nos aporta el dato de una media de 383.600 euros, y un valor mínimo de 207.387 € en la empresa líder del sector de alimentación que es intensivo en mano de obra, y en el lado opuesto la del sector químico que alcanza los 709.194 €, empresas de bajo componente laboral.
6. En conjunto, el número de empleados de la mayor empresa de Elche de cada sector, ha crecido un 13% en el período estudiado, coincidiendo con el período de reducción del desempleo.



SECTOR	Nº EMPRESAS 2002	Nº EMPRESAS 1998	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN
Calzado y Auxiliares	47	56	-9	-16%
Construcción y promoción de obras	14	4	12	250%
Alimentación	4	8	-4	-50%
Automoción y transporte	17	8	1	112%
Químico	1	6	-5	-83%
Eléctrico	1	0	1	N.A.
Tejidos	3	4	-1	-25%
Metales	3	3	0	0%
Muebles	3	0	3	N.A.
Servicios	7	11	-4	-36%

SECTOR en €	FACTURACIÓN MÁXIMA 2002	FACTURACIÓN MÁXIMA 1998	VARIACIÓN %	FACTURACIÓN MÍNIMA 2002	FACTURACIÓN MÍNIMA 1998	VARIACIÓN %
Calzado y Auxiliares	94.076.425	85.406.759	10%	5.745.676	4.449.142	29%
Construcción y promoción de obras	20.855.120	8.647.098	141%	8.263.916	4.565.108	81%
Alimentación	81.917.950	116.113.663	-29%	10.018.872	5.652.044	77%
Automoción y transporte	61.273.184	120.594.780	-49%	5.986.081	4.786.743	25%
Químico	8.510.331	13.032.136	-35%	8.510.331	4.669.648	82%
Eléctrico	8.432.200	0	N.A.	8.432.200	0	N.A.
Tejidos	17.489.452	25.006.395	-30%	8.167.755	5.054.933	62%
Metales	15.770.558	7.599.287	108%	7.344.368	5.168.007	42%
Muebles	8.236.916	0	N.A.	6.490.931	0	N.A.
Servicios	23.559.675	20.702.006	14%	6.557.042	6.134.873	7%

SECTOR	EMPLEADOS MÁXIMOS 2002	EMPLEADOS MÁXIMOS 1998	VARIACIÓN %	EMPLEADOS MÍNIMOS 2002	EMPLEADOS MÍNIMOS 1998	VARIACIÓN %
Calzado y Auxiliares	293	132	161	8	2	4
Construcción y promoción de obras	93	63	29	6	24	-18
Alimentación	395	505	-110	23	15	8
Automoción y transporte	258	118	210	18	7	11
Químico	12	75	-63	12	11	1
Eléctrico	16	0	16	16	0	16
Tejidos	28	20	6	11	15	-4
Metales	55	83	-28	8	22	-14
Muebles	31	0	31	31	0	31
Servicios	61	92	-31	18	26	-8

SECTOR en €	FACTURACIÓN POR EMPLEADO 2002	FACTURACIÓN POR EMPLEADO 1998	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN %
Calzado y Auxiliares	321.080	676.021	-325.941	-50%
Construcción y promoción de obras	226.686	137.256	89.431	65%
Alimentación	207.387	229.928	-22.541	-10%
Automoción y transporte	237.493	1.021.990	-784.497	-77%
Químico	709.194	173.762	535.432	308%
Eléctrico	524.012	N.A.	N.A.	N.A.
Tejidos	672.671	1.250.320	-577.648	-46%
Metales	286.737	91.558	195.180	213%
Muebles	265.707	N.A.	N.A.	N.A.
Servicios	386.224	225.022	161.202	72%

Fuente: ARDAN. GENERALITAT VALENCIANA. (1998-2002) Y elaboración propia.

J. ANDRÉS SÁNCHEZ PEDROCHE

Prof. Titular de Derecho Financiero y Tributario

LA NUEVA REGULACIÓN DE LAS NOTIFICACIONES EN LA LGT

La nueva Ley General Tributaria (Ley 58/2003) contiene una regulación novedosa en materia de notificación de los actos dictados por la Administración

LA CAPITAL IMPORTANCIA DE LA NOTIFICACIÓN

La nueva Ley General Tributaria (Ley 58/2003) contiene una regulación novedosa en materia de notificación de los actos dictados por la Administración. Esta nueva regulación, en mi modesta opinión, resulta muy beneficiosa para las distintas entidades administrativas —(estatal, autonómica y local) pues adopta un sesgo particular asumiendo el contenido de la Ley 30/1992 (LRJPAC) en aquello que ha considerado oportuno, renegando del mismo en aquellos otros supuestos donde ha intuido que un excesivo rigor en la práctica de la notificación podía resultar una carga onerosa para la Administración.

De la relevancia jurídica de esta materia da cuenta un dato evidente: una notificación incorrectamente practicada no tiene virtualidad interruptiva de la prescripción, aunque curiosamente si la tenga un acto que adolezca de un defecto sustancialmente mayor como sería, por ejemplo, cualquier supuesto determinante de un vicio de anulabilidad. Perca-tados convenientemente de este relevante efecto, los redactores del Proyecto de Ley General Tributaria (que no fueron otros que los funcionarios de la Dirección General de Tributos) han sido muy meticulosos redactando unos preceptos que tienen alcance general (para todo tipo de procedimientos) pero que, además se aplican en bloque a una materia tan sensible —desde el punto de vista de las garantías para los contribuyentes— como la sancionadora (art. 207 LGT).

LUGAR DE SU PRÁCTICA Y PERSONAS LEGITIMADAS PARA SU RECEPCIÓN

Así, por ejemplo, y respecto al lugar de la práctica de la notificación (art. 110. 2) se amplían notablemente las posibilidades de la Administración, pues la misma podrá practicarse en el domicilio del obligado tributario o su representante, en el centro de trabajo, en el lugar donde se desarrolle la actividad económica o en cualquier otro adecuado a tal fin. Algo parecido ocurre con las personas legitimadas para su recepción que, además del propio interesado o su representante, podrá ser cualquier persona que se encuentre en el domicilio del contribuyente, así como el empleado de la comunidad de vecinos o de propietarios donde radique el lugar señalado a efectos de notificaciones o el domicilio fiscal del obligado o represen-



LGT



tante. En este punto, lo que establece la nueva LGT es bastante más de lo que se decía hasta ahora. Así, y en primer lugar, se señala que de no hallarse el interesado podrá hacerse cargo de la misma cualquier persona que se encontrara en dicho lugar e hiciese constar su identidad, así como los empleados de la comunidad de vecinos o de propietarios donde radicase el lugar señalado a efectos de notificaciones o el domicilio fiscal del obligado o su representante.

Observen no obstante, el tiempo verbal empleado («podrán») y dice bien la LGT, porque obligación legal no existe ninguna. Efectivamente, no se puede obligar a que un familiar de destinatario se haga cargo de la notificación y si rehusara recibirla no podría hablarse en ningún caso de rechazo de la misma, puesto que los únicos que pueden rechazar la notificación (con los efectos de que se considere notificado el acto a todos los efectos legales) son el propio destinatario o su representante. Por si alguna duda cupiese, no es otra la solución que brinda el art. 41 de Reglamento 1829/1999, de 3 de diciembre, por el que se regula la prestación de los Servicios Postales, en desarrollo de lo establecido en la Ley 24/1998,

de 13 de julio, del Servicio Postal Universal (normativa que sustituye al antiguo Reglamento de los Servicios de Correos contenido en el R D 1653/1964, de 14 de mayo). y el propio art. 59. 2 Ley 30/92. En tal sentido, la STSJ Murcia de 10 de noviembre de 1999, enfatiza el carácter voluntario de la recepción por parte de los familiares (otra cosa es que una vez aceptada la notificación por alguno de éstos y con independencia de si se la hizo llegar a su legítimo destinatario, la práctica notificadora se entienda realizada sin tacha jurídica alguna como bien señala la Resolución del TEAC de 11 de mayo de 2000). En definitiva, que la práctica de la notificación queda en estos supuestos sujeta a la voluntad o deseo de la persona que pueda hacerse cargo de ella sin que en caso contrario pueda tildarse a la notificación de rechazada o rehusada.

Ahora bien, ¿qué ha de entenderse por cualquier persona que se encuentre en el domicilio a que aluden los artículos

111 LGT, 59. 2 de la Ley 30/92 y 41. 2 del Reglamento 1829/1999, de 3 de diciembre, por el que se regula la prestación de los Servicios Postales? ¿No es necesario ningún requisito de capacidad?. El art. 59. 2 de la Ley 30/92 nada señala y tres cuartos de lo mismo hace la LGT; sin embargo, el art. 32. 1 del Reglamento 1829/1999, al dictar las normas generales para la entrega de los envíos postales, no tiene ningún reparo en exigir la mayoría de edad como requisito indispensable para poder hacerse cargo de un envío dirigido a otra persona. Lo curioso, además, es que el todavía vigente art. 103 RGR se remite en este punto a la LRJPAC eliminando con ello la antigua exigencia de entregar la notificación, en caso de no hallarse el interesado en el domicilio, a la persona que con él conviviese, siempre que fuese mayor de edad e hiciera constar su identidad. Y, asimismo, el antiguo art. 271. 2 del derogado Reglamento de los Servicios de Correos, establecía que la entrega podía hacerse al propio destinatario o, sin necesidad de especial autorización de éste, a un familiar, dependiente criado o vecino suyo

mayor de catorce años, debiendo hacer constar, en estos casos, la condición del firmante en la libreta de entrega y, en su caso, en el aviso de recibo. Tal requisito de edad mínima fue enfatizada por la STS de 27 de abril de 1994 pues de otra forma podría dudarse que la notificación recogida llegase a manos del destinatario en quien podría no tener la madurez volitiva suficiente para calibrar la trascendencia de la comunicación realizada.

Esa edad de los 14 años es la que fija el artículo 1246 del Código Civil para ser testigo o para testar (art. 663 CC) e incluso para contraer matrimonio con la preceptiva dispensa judicial (art. 48 CC) o para obtener la emancipación (art. 314 CC). De la misma manera, la nueva LEC (Ley 1/2000 de 7 de enero), al igual que su predecesora, permite la notificación de resoluciones judiciales o cédulas a cualquier empleado o familiar siempre que fuese mayor de catorce años, que se encontrase en el domicilio del destinatario, y se identifica-

Se amplían notablemente las posibilidades en cuanto a personas y lugares para la administración

se correctamente (art. 161 LEC). También los Tribunales de Justicia parecen seguir exigiendo el requisito de capacidad del receptor para asumir la obligación jurídica derivada de la recepción (STS de 25 de febrero de 1998). Ahora bien, la cuestión a despejar es la edad requerida, porque el Reglamento 1829/1999, de 3 de diciembre, por el que se regula la prestación de los Servicios Postales apuesta por los 18 años pero no parece que a esta edad se refiere taxativamente la Ley. La LRJPAC en su artículo 30 al hablar de los interesados contempla la capacidad de obrar señalando que la tendrán los que la ostenten con arreglo a las normas civiles y los menores de edad para el ejercicio y defensa de sus derechos e intereses cuya actuación esté permitida por el ordenamiento jurídico-administrativo. Así pues, tanto la LRJPAC como la jurisprudencia fijan las condiciones de capacidad de acuerdo con las normas del Derecho privado, devolviéndonos así a la edad de catorce años. Por otra parte, la STS de 21 de octubre de 1999 señala la incorrección de una notificación recogida por una persona de edad avanzada y con sus facultades personales seriamente afectadas. Sentencia que demuestra la necesidad de estar al caso concreto.

CONSTANCIA DE LA IDENTIDAD DEL RECEPTOR

Respecto de la constancia de la identidad del receptor, el artículo 32.1.3 del Reglamento 1829/1999 señala que «el destinatario o la persona autorizada que se haga cargo del envío postal tendrá que identificar su personalidad, ante el empleado del operador postal que efectúe la entrega, mediante la exhibición de su documento nacional de identidad, pasaporte, permiso de conducción o tarjeta de residencia, salvo notorio conocimiento del mismo». El incumplimiento del requisito esencial de dejar constancia de la identidad de la persona que recibió la notificación determina la invalidez de la notificación. Tal es el caso de la STS de 2 de julio de 1997 que al respecto señala: «La notificación del requerimiento (...) no fue válida porque (...) fue firmada por una persona desconocida con la expresión «sobrino». Desde luego, el primer requisito para que una persona se haga cargo de una notificación dirigida a otra es que aquélla sea identificada, sin lo cual no hay notificación válida. En el presente caso, no se identificó a la persona que se hacía cargo de la comunicación, sino que sólo se hizo constar el parentesco: «sobrino», lo que no nos permite en absoluto saber con quien se estaba entendiendo la notificación». Tal doctrina del TS debe prevalecer sobre otra del TSJ de Cataluña, en la que se presume la validez de la notificación entregada en el lugar de destino, aun cuando se hubiese hecho a persona no completamente identificada, atendido el hecho de que «el cartero urbano o rural es un funcionario público que, cuando entrega determinado documento bajo acuse de recibo indicando que lo ha hecho en un sitio concreto goza, como mínimo, de la presunción profesional de que así lo ha hecho

efectivamente; quizá el volumen de trabajo le determine en ocasiones a no identificar al receptor de la notificación, pero resulta evidente que, constando la notificación en el procedimiento como entregada y firmada en un lugar y fecha determinados, parece razonable considerar invertida la carga de la prueba, debiéndose exigir al destinatario que niega la recepción el acreditar que ello no fue así» (STSJ Cataluña de 9 de octubre de 1997). Esto demuestra bien a las claras que los Tribunales, como regla general vierten sobre la Administración la prueba de que la notificación se practicó correctamente y no sobre el particular, al que se le impondría la prueba imposible de un hecho negativo (STS de 28 de septiembre de 1999). Por otra parte, los que pueden hacer constar su identidad son únicamente los mayores de 14 años



que están obligados a partir de esa edad a obtener el DNI (art. 12. 1 del RD 2002/1979, de 20 de julio, por el que se modifica el Decreto de 6 de febrero de 1976 y art. 9 de la LO 1/1992, de 21 de febrero de Seguridad Ciudadana). Lo que si desaparece como obligación en la nueva LGT es la de hacer constancia de las razones o los motivos de la permanencia en el domicilio. Para la Ley 30/92, por lo tanto, y lo mismo cabe decir por lo que se refiere a la LGT, la entrega a un receptor voluntario nos coloca ante la presunción de su

leal comportamiento con el verdadero destinatario, pues el cómputo de los plazos para recurrir y la interrupción de la prescripción va a

comenzar a partir de la fecha en que se le hizo entrega de

la notificación, con independencia de si ésta llegó o no a su poder. Dicho de otra

manera, cumplidos los requisitos

notificatorios, la notificación

se presume válida, presunción que

no obstante, podrá destruirse

mediante prueba en contrario

(STS de 17 de noviembre de 1995)

NOTIFICACIÓN PRACTICADA AL PORTERO O CONSERJE

Por lo que respecta a la notificación practicada al conserje o portero, la pregunta que cabe hacerse, de conformidad con la normativa vigente, es si

resulta válida o no. La pregunta no es precisamente ociosa y tiene incluso una explicación histórica, pues el Decreto de 2 de abril de 1954 del Ministerio de Hacienda y otros Reglamentos de Procedimiento Administrativo de los Ministerios de Trabajo e Industria, preveían que, en defecto de interesado, el acuse de recibo pudiera ser firmado por un «familiar, dependiente, criado o vecino del destinatario». Del mismo modo, el anterior Reglamento de los Servicios de Correos permitía la entrega de la notificación al vecino siempre que fuese mayor de catorce años y que hiciese constar su condición de tal. Sin embargo, el actual artículo 38 del Reglamento 1829/1999, señala que «los envíos postales ordinarios podrán entregarse a los porteros, encargados o gerentes de los respectivos complejos o de los edificios, siempre que no medie oposición expresa de los destinatarios de los mismos. En el caso de que se trate de envíos postales certificados, deberá mediar autorización expresa de los destinatarios para que puedan ser entregados por el empleado del operador postal a las personas anteriormente mencionadas». Pero además, la antigua LPA (art. 80) no permitía la notificación al portero, al señalar que las notificaciones se dirigieran, en todo caso, al domicilio del interesado o al lugar señalado por éste para las notificaciones. Y nada dice al respecto la LRJPAC. Por lo tanto, la cuestión es si por domicilio hay que entender el propio piso, vivienda o apartamento o el entero edificio. En el ámbito administrativo y tributario la cuestión debe resolverse en el primer sentido, otra cosa es que el art. 57 de la Ley de Procedimiento Laboral permita tal notificación o el propio artículo 161.3 LEC.

La jurisprudencia al respecto se ha mostrado vacilante. El TS ha justificado la práctica notificatoria al conserje, al tratarse de un empleado de los copropietarios (SSTS de 20 febrero de 1988 y 17 de noviembre de 1995). Sin embargo existe abundante jurisprudencia inferior (posterior a las Sentencias citadas del Alto Tribunal) que niega tal posibilidad de notificación al portero o a los vecinos (SSTSJ Castilla y León, de 25 de noviembre de 1997 y de Extremadura de 23 de noviembre de 1999). La conclusión, por lo tanto, es la invalidez de la notificación así practicada hasta tanto el destinatario no acredite haberla recibido, de no mediar la correspondiente autorización. Así lo señala la STSJ Cataluña de 4 de enero de 2000, en el que se juzgaba el caso de la notificación de una sanción tributaria impuesta por la AEAT a un ciudadano que, por hallarse en período de vacaciones, fue entregada al portero del inmueble en el que aquél residía. El Tribunal anuló la multa por notificación improcedente. De la misma opinión es la STSJ Valencia de 21 de noviembre de 1994, que invocando los artículos 79 y 80 de la LPA, en relación con los artículos 124 y 125 LGT, señala que los mismos, al ser corolarios del principio de tutela judicial efectiva de los interesados, no pueden interpretarse de forma restrictiva. También la STC 216/1989, considera incorrecta la notificación entregada a una vecina por análogas razones.

FELIPE RUIZ MORENO

*Departamento de Economía Financiera, Contabilidad y Marketing
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Alicante*

ENTRADA EN MERCADOS EXTERIORES A TRAVÉS DE LA INVERSIÓN DIRECTA

La creciente rivalidad internacional, la aceleración de la innovación tecnológica, el proceso de unión económica europea, el incremento de las importaciones asiáticas, la integración creciente de los distintos mercados financieros internacionales, o una mayor cooperación entre naciones son eventos que, entre otros, han dado lugar a una nueva evolución económica internacional que se manifiesta con mayor intensidad que nunca: se trata del proceso de globalización de los mercados que, simultáneamente es causa y consecuencia de la internacionalización de las empresas

La creciente rivalidad internacional, la aceleración de la innovación tecnológica, el proceso de unión económica europea, el incremento de las importaciones asiáticas, la integración creciente de los distintos mercados financieros internacionales, o una mayor cooperación entre naciones son eventos que, entre otros, han dado lugar a una nueva evolución económica internacional que se manifiesta con mayor intensidad que nunca: se trata del proceso de globalización de los mercados que, simultáneamente es causa y consecuencia de la internacionalización de las empresas.

La internacionalización de la empresa y los factores que afectan a su gestión son cuestiones que merecen la atención de los directivos de empresa, gobierno, académicos y medios de información. La expansión exterior de un negocio es una importante decisión que, habitualmente, viene desencadenada por la saturación de los mercados actuales, las oportunidades existentes en otros mercados explotando los recursos de la empresa, o la reacción competitiva siguiendo movimientos similares a la competencia, entre otros.

Durante los últimos años, la internacionalización de la empresa ha venido caracterizada por el crecimiento continuo del número y de la cuantía del negocio que



manejan las multinacionales (integran a unas 63.000 empresas matrices con alrededor de 690.000 filiales extranjeras y un gran número de empresas vinculadas a ellas por diversos motivos), las cuales abarcan prácticamente todos los países y actividades de la economía mundial. Así, el producto bruto asociado a la producción internacional y las ventas de las filiales extranjeras en todo el mundo han aumentado más rápidamente que el PIB mundial y las exportaciones respectivamente.

Esta expansión de la producción internacional se ha visto facilitada por la introducción de importantes cambios legislativos. Así, durante la década de los noventa, de los 1.035 cambios en las leyes que rigen a nivel mundial las inversiones directas en el exterior¹ (IDE), el 94% crearon un marco más favorable para las mismas.

Por su parte, las empresas españolas no han sido ajenas al proceso de globalización producido en la economía mundial, aunque partían, en las décadas de los sesenta y setenta, de una posición de escasa presencia en los mercados internacionales con respecto a los restantes países europeos. Su verdadera consolidación no llega hasta 1986, año en el que tiene lugar la integración de España en la entonces Comunidad Económica Europea. Con este hecho se acelera la internacionalización de la empresa española y se produce un notable incremento del comercio y de la inversión directa en doble sentido entre España y la Comunidad Económica Europea. No obstante, a partir de 1993 se produce el período de mayor expansión de la IDE y de mayor grado de multinacionalización de las empresas españolas. En este período se observa una diferente configuración geográfica de la IDE, aunque sigue destacando la recepción de IDEs españolas en América Latina como ya venía sucediendo hasta la incorporación de España en la Comunidad Económica Europea. En cualquier caso, la empresa española se ha caracterizado por su reducida presencia internacional debido, entre otros motivos, a la tardía liberalización de la IDE en España, lo que ha contribuido a que España haya sido calificada como un inversor tardío o nación cuyo volumen de IDE no se correspondía con su grado de desarrollo económico.

La entrada de una empresa en un mercado exterior lleva asociadas importantes decisiones, que deben ser afrontadas por la dirección de la organización, sobre el/los país/es de expansión y la secuencia de entrada, así como el modo de entrada en dichos países. En concreto, esta última decisión de modo de entrada constituye un aspecto fundamental en marketing internacional e implica determinar la naturaleza estructural de las operaciones de la empresa en la nación de expansión, en la medida en que los distintos modos de entrada difieren respecto al grado de control de la empresa sobre la operación externa, los recursos a comprometer y los beneficios potenciales a obtener. Modos de entrada como la exportación y la concesión de licencias están asociados

a menores niveles de riesgo y de control sobre las estrategias de marketing y las operaciones a desarrollar en dicha expansión. Por contra, los modos de entrada que requieren una inversión directa en el mercado de destino (es decir, entradas a través de una IDE) facilitan un mayor control pero conllevan un riesgo adicional.

Respecto a la IDE, la empresa debe considerar dos dimensiones: el modo de establecimiento o modo de diversificación y, por otro lado, el porcentaje de propiedad de dicha inversión:

i) El modo de diversificación de la IDE, distingue dos estrategias: la adquisición de una empresa local y la creación de una nueva filial o inversión mediante desarrollo interno. Con otras palabras, se debe optar por adquirir una empresa con unos recursos ya establecidos en el mercado exterior o crear la propiedad del establecimiento partiendo de cero.

ii) Desde la perspectiva de la estructura de propiedad de la IDE, cabe distinguir el control total o parcial de las subsidiarias

según que la empresa se expanda sola o con más compañeros, respectivamente. La justificación de la propiedad compartida proviene de la posesión de unos activos escasos o poco apropiados para entrar en un país exterior por parte de la empresa matriz. Esta carencia suele darse en activos de tipo tácito (conocimiento del mercado de destino, de la estructura de las redes de distribución, o de las necesidades particulares de los clientes locales) y,

por tanto, difíciles de transferir en el mercado o de ser generados dentro de la propia empresa.

El estudio combinado de ambas dimensiones (modo de diversificación y propiedad), proporciona cuatro alternativas o modos de entrada a partir de la IDE: la adquisición total de una empresa ya existente en el mercado exterior, la adquisición parcial de una empresa que resulte suficiente para conferir el control a la adquirente, la creación de una nueva filial a través de una inversión mediante desarrollo interno con propiedad plena y la creación de una nueva filial con inversión mediante desarrollo interno pero de propiedad compartida (joint venture o creación de empresas conjuntas).

Son múltiples las teorías y ensayos que se han escrito sobre los factores y razones que afectan a la decisión empresarial de expandirse en mercados internacionales. Por un lado, la teoría económica de los costes de transacción (denominada en el ámbito internacional como teoría de internalización) analiza las características de la inversión para seleccionar la forma de entrada más eficiente, aprovechando las imperfecciones del mercado² debidas a la existencia de diferencias entre recursos nacionales. Sin embargo, la teoría de los costes de transacción es insuficiente para explicar de forma completa la elección entre los distintos modos de entrada, por lo que resulta adecuada su combinación con las aportaciones realizadas desde el contexto institucional de la empresa³ y desde el enfoque cultural de los países de destino.

**El proceso de globalización
es causa y consecuencia
simultánea de la
internacionalización
de las empresas**

Desde el punto de vista del aprendizaje de las organizaciones⁴ también se explora la elección del modo de entrada de una empresa multinacional apoyándose, básicamente, en el papel de la diversidad de productos y mercados en el desarrollo de los conocimientos y de las capacidades tecnológicas a través del aprendizaje y la experiencia.

Todas estas teorías coinciden en señalar que la decisión que debe tomar una empresa que pretenda salir al exterior mediante una IDE implica el análisis de los determinantes del modo de entrada (adquisición total, adquisición parcial, filial de plena propiedad y filial compartida). Entre otros, una empresa debe considerar determinadas características propias de la organización así como las condiciones de los mercados en los que materializará su internacionalización puesto que ambas conside-



raciones condicionarán el modo de entrada seleccionado por la empresa inversora:

- **Diversificación de Producto** o número de industrias diferentes en las cuales opera la matriz en todo el mundo. Las empresas con un elevado grado de diversificación de producto han desarrollado sofisticados sistemas de control de gestión (ventajas específicas de la empresa inversora que son implícitas a los ejecutivos de alto nivel y, por tanto, compatibles con subsidiarias gestionadas por personal local) que pueden ser explotados a través de las adquisiciones exteriores y, de este modo, proporcionar eficiencia organizativa.

- **Diversificación Relacionada** o el nivel en que la línea de productos de la subsidiaria difiere de las actividades establecidas en la matriz; es decir, si la nueva subsidiaria se dirige hacia negocios similares (diversificación relacionada) o no (diversificación no relacionada), con el fin de reflejar la posibilidad de explotar las sinergias entre los negocios. Las inversiones mediante desarrollo interno resultan superiores para capturar las sinergias de la diversificación relacionada cuando se desea transferir conocimientos o tecnologías específicas de la empresa; y, a la inversa, cuando

En los noventa, de los 1.035 cambios en las leyes que rigen las IDE, el 94% crearon un marco favorable para las mismas

una empresa se diversifica en productos no relacionados necesitará obtener conocimientos específicos del producto (know-how de marketing o de producción), que conseguirá de una manera más eficiente si lo hace mediante adquisiciones.

- **Intensidad Tecnológica** o capacidad de innovar con respecto a las inversiones realizadas en I+D. La intensidad tecnológica representa una ventaja específica de la empresa inversora que, llegado el momento de realizar una IDE, debería preservarse a través de una inversión mediante desarrollo interno, debido a las escasas oportunidades de diseminar las

ventajas específicas de la empresa y a la facilidad para implantar las tecnologías organizativas con las inversiones mediante desarrollo interno en relación a su imposición al personal existente.

- **Intensidad Publicitaria** o cantidad de activos comerciales que potencialmente posee la empresa inversora y de conocimientos de marketing del mercado en el que actúa. En esta línea, los conocimientos de marketing constituyen una ventaja específica de la empresa inversora que puede ser separada de la organización y combinada con éxito con otra empresa. Así, la adquisición permite al entrante exterior adquirir marcas locales y combinarlas con sus capacidades de marketing específicas.

- **Experiencia Internacional** o número de años que la matriz lleva invirtiendo en el exterior. Las empresas con mayor experiencia multinacional acumulan gran cantidad de conocimientos sobre las condiciones de los mercados exteriores y, probablemente, son más reacias a pagar la prima de la adquisición como forma de reducir la incertidumbre y el riesgo asociados con el entorno exterior. Por tanto, una menor experiencia internacional de la empresa incentiva una reducción del riesgo a través de la adquisición de empresas existentes pero penaliza la creación de filiales mediante desarrollo interno.

- **Experiencia Local** o número de años que la empresa lleva invirtiendo en el país destino de la inversión. Una empresa con escasa experiencia local puede incurrir en unos costes demasiado elevados derivados del desconocimiento del mercado receptor donde se propone operar. Esta carencia de conocimientos puede solventarse a través de la adquisición, ya que la empresa inversora compra un cuadro de dirigentes locales que conocen cómo operar en la economía local y poseen información valiosa.

- **Tamaño de la empresa.** Este factor permite controlar la disponibilidad de recursos y las economías de escala a las que tiene acceso una empresa matriz. El tamaño de una empresa es una característica relevante de las empresas que invierten en el exterior, ya que ello les hace ser más capaces de asumir los riesgos que supone dicha decisión.

- **Distancia Cultural** entre el país origen (España) y los diferentes países destino de la inversión directa. La cultura nacional es un indicador del nivel de riesgo del país, de forma que las diferencias culturales actúan aumentando/disminuyendo la efectividad a la hora de utilizar las ventajas específicas de la empresa

en una localización determinada. En este sentido, una pequeña distancia cultural entre los países de origen y destino provoca que las empresas perciban bajos niveles de riesgo y opten por entrar mediante desarrollo interno para maximizar las ventajas específicas de la empresa.

- **Nivel de Desarrollo del país de destino** o PNB per cápita del país destinatario en el año de la inversión puede ser indicativo del nivel del entorno económico y técnico en el que operan las empresas locales. Cuánto más desarrollado sea el país receptor, más fácil será encontrar empresas que reúnan los requerimientos necesarios para la adquisición; es decir, en un país desarrollado habrá mayor número de empresas con un funcionamiento correcto y cuya adquisición supondría menores costes de incorporación al sistema de la matriz y que, por lo tanto, puedan ser candidatas a una adquisición total o parcial.

- **Crecimiento del país de destino** o incremento del PNB del país destinatario en el año de la inversión. Desde el punto de vista del crecimiento de la capacidad de la producción en la industria local destino de la inversión, en los mercados con rápido crecimiento existe espacio para incrementar la capacidad de producción mediante la creación de una nueva subsidiaria en dicho mercado. En mercados de crecimiento lento (propio de economías avanzadas) no hay suficiente espacio para expandir la capacidad pero podrían surgir oportunidades para adquirir competidores más débiles que están luchando para abrirse camino con las condiciones del mercado; en virtud de ello, una empresa se puede decantar por la entrada mediante adquisición de una empresa local porque ello no incrementaría la capacidad de la industria y reduciría la probabilidad de represalias por parte de los competidores del país destino de la inversión.

- **Nivel de riesgo del país de destino.** El modo de entrada en un mercado internacional estará muy condicionado por el nivel de riesgo del mismo. El nivel de riesgo de los mercados exteriores depende de factores tan variados como su situación política, su situación social, o simplemente del nivel de rivalidad observado entre las empresas que operan en dicho país. Parece evidente que cuando el riesgo de un país se percibe como elevado, la incertidumbre que ello provoca incrementará la probabilidad de realizar una entrada más lenta en el tiempo mediante el desarrollo interno y de esta forma ir midiendo los riesgos a los que se enfrenta el inversor paulatinamente, obteniendo así una opción de desinversión si las condiciones del mercado se hacen insoportables.

Para prosperar en un mundo de cambios bruscos y discontinuidad, de fuerzas y peligros de reciente aparición, de influencias imprevistas del exterior, las empresas tienen que prepararse, estudiar el modo de entrada más adecuado y desarrollar respuestas activas. Para que una empresa pueda aprovecharse de las oportunidades internacionales, es necesario realizar una cuidadosa exploración del entorno, y tomar conciencia de los acontecimientos internacionales, de las propias capacidades que posee la empresa inversora, así como de las condiciones del mercado de destino para comprender su significado y ajustarse de la forma más adecuada posible.

1 Una IDE permite a una empresa la obtención de una participación y una influencia efectiva y estable en su gestión, debido a que dicho proceso lleva implícito la gestión de plantas de producción o de distribución localizadas en, al menos, dos países, lo que otorga a dicha empresa el carácter de multinacional.

2 La compañía multinacional posee diversas ventajas específicas que proceden de mercados intermedios (recursos humanos, materias primas, información, etc.) y, especialmente, de activos intangibles como el conocimiento, el know how y la experiencia. La motivación para entrar en mercados exteriores surge de la posibilidad de explotar dichas ventajas de forma eficiente obteniendo provecho de las diferencias existentes entre distintos mercados nacionales.

3 El contexto institucional de la empresa trata de explicar el modo de entrada en países exteriores, no sólo por la explotación de las capacidades existentes en cada empresa aprovechando las imperfecciones del mercado, defendida por los costes de transacción, sino también por el incremento o desarrollo de capacidades; incluyendo tanto los activos intangibles (capacidades) como los tangibles (recursos) de la empresa que llegan a ser la fuente de ventajas o desventajas competitivas.

4 La teoría del aprendizaje organizativo considera, en esencia, que una empresa que opera en diversos mercados geográficos y/o de productos aumenta sus capacidades tecnológicas, dado que estos nuevos mercados permiten enfrentar a la empresa con nuevas necesidades del consumidor y nuevas posibilidades para testar su tecnología.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDERSSON, T. Y R. SVENSSON (1994), «Entry Modes for Direct Investment Determined by the Composition of Firm-Specific Skills», *Scandinavian Journal of Economics*, 96 (4), 551-60.
- BARKEMA, H.G. Y F. VERMEULEN (1998), «International Expansion Through Start-Up or Acquisition: A Learning Perspective», *Academy of Management Journal*, 41 (1), 7-26.
- BRADLEY, F. Y M. GANNON (2000), «Does the Firm's Technology and Marketing Profile Affect Foreign Market Entry?», *Journal of International Marketing*, Chicago, 8 (4), 12-27.
- BROUHERS, K.D. Y L.E. BROUHERS (2000), «Acquisition or Greenfield Start-Up? Institutional, Cultural and Transaction Cost Influences», *Strategic Management Journal*, 21, 89-97.
- CAMPA J.M. Y M.F. GUILLÉN (1999), «The Internationalization of Exports: Firm- and Location-Specific Factors in a Middle-Income Country», *Management Science*, 45 (11), 1463-78.
- CAMPA, M. Y M. GUILLÉN (1996), «Evolución y Determinantes de la Inversión Directa en el Extranjero por Empresas Españolas», *Papeles de Economía Española*, 66, 235-47.
- CANALS, J. (1996), *La Internacionalización de la Empresa. Cómo Evaluar la Penetración en Mercados Exteriores*. Eds. McGraw-Hill – Instituto de Estudios Superiores de la Empresa. Madrid.
- CHO, K.R. Y P. PADMANABHAN (1995), «Acquisition versus New Venture: The Choice of Foreign Establishment Mode by Japanese Firms», *Journal of International Management*, 1 (3), 255-85.
- CZINKOTA, M.R. Y I.A. RONKANEN (2002), *Marketing Internacional*. Eds. Prentice Hall. México.
- DURÁN, J.J. (1999), *Multinacionales Españolas en Iberoamérica. Valor Estratégico*. Eds. Pirámide. Madrid.
- GUISADO, M. (2002), *Internacionalización de la Empresa. Estrategias de Entrada en los Mercados Extranjeros*. Eds. Pirámide. Madrid.
- KOGUT, B. Y H. SINGH (1988), «The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode», *Journal of International Business Studies*, 19, 411-32.
- LÓPEZ, C. Y E. GARCÍA (1998), «La Estructura de Propiedad de la Inversión Directa en el Exterior», *Investigaciones Económicas*, 22 (1), 19-42.
- OSLAND, G.E., C.R. TAYLOR Y Z. SHAOMING (2001), «Selecting International Modes of Entry and Expansion», *Marketing Intelligence & Planning*, 19 (3), 153-61.
- RIALP, A. Y J. RIALP (1996), «El Papel de los Acuerdos de Cooperación en los Procesos de Internacionalización de la Empresa Española: Un Análisis Empírico». *Papeles de Economía Española*, 66, 248-258.
- TAYLOR, C.R., Z. SHAOMING Y G.E. OSLAND (2000), «Foreign Market Entry Strategies of Japanese MNCs», *International Marketing Review*, 17 (2), 146-163.
- UNCTAD (2000), *Informe sobre las Inversiones en el Mundo. Las Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas y el Desarrollo. Panorama General*. Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.

VICENTE MAGRO SERVET

Presidente de la Audiencia Provincial de Alicante

EL ECONOMISTA ANTE LOS ÓRGANOS JUDICIALES

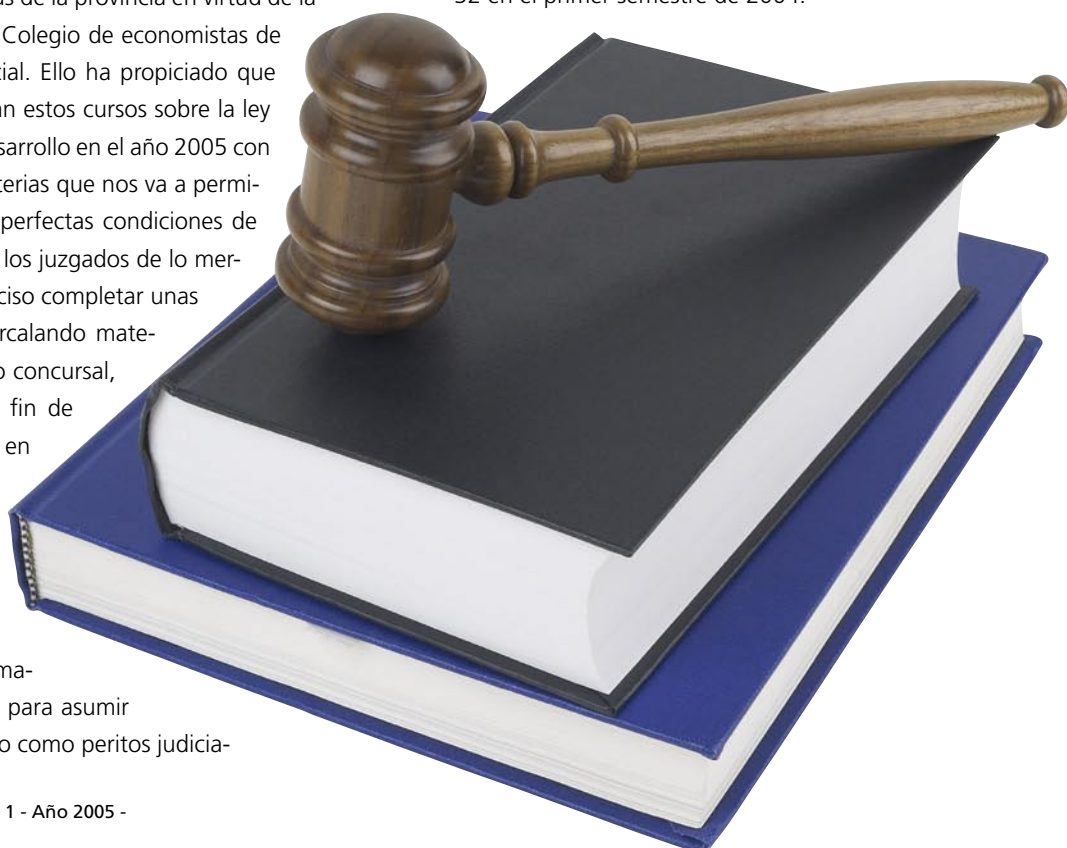
Las últimas reformas que se están produciendo en los ámbitos del Poder Judicial no han olvidado la importancia que desempeñan aquellos profesionales, como los economistas colegiados, en su labor de asesoramiento a los órganos judiciales

Las últimas reformas que se están produciendo en los ámbitos del Poder Judicial no han olvidado la importancia que desempeñan aquellos profesionales, como los economistas colegiados, en su labor de asesoramiento a los órganos judiciales. En efecto, bien en su actuación de peritos, bien como administradores concursales los economistas tienen ahora un campo de actuación de desarrollo profesional que tiene su ámbito de ejecución bajo prismas distintos.

En efecto, sabido es que la Ley concursal ha determinado que el sistema de designación de los administradores concursales se discipline en virtud de una formación específica que se ha impartido a muchos economistas de la provincia en virtud de la colaboración existente entre el Colegio de economistas de Alicante y la Audiencia Provincial. Ello ha propiciado que más de 100 colegiados siguieran estos cursos sobre la ley concursal que van a tener su desarrollo en el año 2005 con un complemento con otras materias que nos va a permitir contar con economistas en perfectas condiciones de asumir su papel de asesores de los juzgados de lo mercantil. En este sentido, será preciso completar unas jornadas multidisciplinarias intercalando materias relacionadas con el derecho concursal, mercantil y penal societario, a fin de incidir, en este último aspecto, en materia relacionadas con los delitos socioeconómicos para que los profesionales que deseen acudir como peritos a los juzgados de nuestra provincia cuenten con una adecuada formación y una disposición perfecta para asumir el papel que se les ha encargado como peritos judicia-

les o como peritos de parte cuando alguna de las que intervienen en el litigio desean aportar un dictamen pericial.

A la fecha de redactar estas líneas, el régimen de funcionamiento de los procedimientos concursales está siendo mucho más elevado en el año 2004 que lo que ha ocurrido en los últimos cinco años. Así, si desde 1999 a 2003 se han presentado en nuestra provincia 210 procesos concursales, calculamos que en el año 2004 vamos a concluir con cerca de 100 procesos concursales. De estos procesos concursales se han presentado 4 en el juzgado de lo mercantil de Alicante a los dos meses de abrir el juzgado, mientras que solo en la ciudad de Elche se presentaron 32 en el primer semestre de 2004.



La cifra reducida que se ha presentado en el juzgado de lo mercantil de Alicante es solo provisional de lo que va a ocurrir en los próximos meses, ya que cuando entra en vigor una ley nueva es conocido que existe una cierta reticencia a recabar sus servicios por los particulares ante las dificultades que siempre nos presenta un texto nuevo que es preciso conocer y saber aplicar. Por ello, ante las previsiones de que las cifras lleguen, a final de año, hacia los 100 procesos concursales (contando los presentados antes del día 1 de Septiembre que se han seguido rigiendo por la legislación anterior) se va a poner en funcionamiento en el año 2005 el segundo juzgado de lo mercantil para que puedan asumir ambos el fuerte número de procedimientos que se prevé para el año 2005.

¿CÓMO SE VA A DESARROLLAR LA INTERVENCIÓN DE LOS ECONOMISTAS?

Resulta importante destacar que la posibilidad de que intervengan ante los juzgados de lo mercantil los economistas en su doble función de administradores concursales en los casos de procesos concursales, pero también como peritos judiciales en los supuestos de materias atribuidas a los juzgados de lo mercantil fuera del proceso concursal, es decir, en los casos del art. 86 ter.2 LOPJ, lo que obliga a este colectivo a remitir a los decanatos dos tipos distintos de listados profesionales, pero, además, en distintas fechas, aunque entendemos que esto último puede interpretarse de forma flexible.

En efecto, mientras que para intervenir como administradores concursales los colegios profesionales enviarán las listas en el mes de Diciembre a los decanatos de las localidades en donde se instalen los juzgados de lo mercantil, (art. 27.3 de la Ley concursal) en las materias fuera del concurso los colegios profesionales enviarán en el mes de Enero, —en base a la regulación de la prueba pericial en la LEC—, una lista de colegiados dispuestos a actuar como peritos. Como sabemos, la primera designación de cada lista se hace por sorteo realizado a presencia del secretario judicial y a partir de ella se hacen las designaciones por orden correlativo.

De todas maneras, la experiencia aconseja que se envíen los listados de forma conjunta en el mes de Diciembre a los decanatos, aunque con la particularidad de que mientras que en el primer caso es preciso que los profesionales citados en el art. 27 de la Ley concursal sigan un curso de formación, que servirá de habilitación, en el caso de los peritos judiciales que intervienen en razón a su previa petición de inserción en una lista no se exige la habilitación previa, sino su inclusión en los listados de cada colegio profesional por la voluntaria petición, siendo la formación potestativa de cada colegio profesional y de sus colegiados en base a su propio interés de mejora profesional.



Clausura curso "El papel del economista ante la nueva Ley concursal"

Por ello, aconsejamos el envío de los dos listados en el mes de Diciembre, —no lo prohíbe la LEC—, ya que es el momento razonable de cara a que ante las demandas presentadas a partir del mes de Enero los juzgados dispongan de los listados actualizados.

De todas maneras, hay que insistir en que el envío de listados es muy variado, ya que en el caso de los profesionales que intervienen como administradores concursales hemos dicho que los colegios profesionales deben enviarlos a los decanatos en los que existan juzgados de lo mercantil, y, por ejemplo, en el caso de que existan provincias en las que se instalen juzgados de lo mercantil en la capital de provincia, como es regla general, pero también en otra localidad por sus especiales características, deberán enviarse listados, además, a este decanato del partido judicial en donde se ubique también un juzgado de lo mercantil.

Sin embargo, en estos casos hay que tener en cuenta la circunstancia de que el art. 31 de la ley concursal señala que *«al aceptar el cargo de administrador concursal el abogado, auditor, el economista o el titulado mercantil designados deberá designar un despacho u oficina para el ejercicio del cargo en alguna localidad del ámbito de competencia territorial del juzgado»*, por lo que los colegios profesionales de los colectivos citados en el art. 27 de la ley concursal deberán enviar tantos listados como partidos judiciales existan con juzga-

dos de lo mercantil en su provincia.

Además, deberá enviar listados a todos los decanatos de la provincia para su intervención como peritos en los procedimientos civiles distintos a los citados en el presente trabajo que son competencia de los juzgados de lo mercantil por la vía del art. 86 ter.2 LOPJ antes citados y, también, listados a los decanatos en los que existan juzgados de lo mercantil, pero para la designación como peritos judiciales en aquellos procedimientos previstos en el art. 86 ter.2 LOPJ, como hemos desarrollado en la presente exposición.

La Ley concursal designa administradores concursales mediante la colaboración del colegio de economistas y la audiencia provincial

Nos encontramos, pues, con dos tipos de listados que van a remitirse desde el colegio de economistas de Alicante y que nos va a permitir tener economistas colegiados en muy distintos órganos judiciales de la provincia de Alicante. Intervendrán en los juzgados de primera instancia como peritos judiciales designados por los jueces civiles si las partes interesan que se extraiga un nombre por sorteo de la lista del colegio de economistas por entenderse que sea un profesional de este colectivo quien realice la pericia, aunque también pueden ser designados por las partes cuando demandante o demandado recaben los servicios de un profesional concreto para aportar el dictamen pericial ante el juzgado de primera instancia, bien con la demanda o con la contestación a la demanda, con la circunstancia de que más tarde tendrían que acudir al juicio civil que se celebre para ser interrogado con respecto al contenido de su informe y compararlo con el aportado por la otra parte, ya que será previsible que, también, la otra parte acuda al juzgado de primera con los servicios de otro economista colegiado.

También podrán intervenir los economistas ante el juzgado de lo mercantil para afrontar una pericia sobre cualquiera de los temas que son competencia del juzgado de lo mercantil, a saber:

- a) Las demandas en las que se ejerciten acciones relativas a competencia desleal, propiedad industrial, propiedad intelectual y publicidad, así como todas aquellas cuestiones que dentro de este orden jurisdiccional se promuevan al amparo de la normativa reguladora de las sociedades mercantiles y cooperativas.
- b) Las pretensiones que se promuevan al amparo de la normativa en materia de transportes, nacional o internacional.
- c) Aquellas pretensiones relativas a la aplicación del Derecho Marítimo.
- d) Las acciones relativas a condiciones generales de la contratación en los casos previstos en la legislación sobre esta materia.

Con ello, vemos que el listado se remitirá a cada decanato de los 13 partidos judiciales más al juzgado de lo mercantil, con lo que el Decanato de Alicante recibirá la lista por dos veces, ya que podrán utilizarla tanto los juzgados de primera instancia en materias en las que se reclame la intervención de un economista que pueda efectuar una pericia basada en sus conocimientos, pero también el juzgado de lo mercantil en cualquiera de las materias antes referidas.

También sabemos que el juzgado de lo mercantil de Alicante podrá reclamar la designación de un economista para que

intervenga como administrador concursal, circunstancia que determina que el ámbito de actuación de los economistas sea muy diversa, como vemos.

Sin embargo, entendemos que también puede ser interesante la presencia de un economista en el ámbito penal al objeto de efectuar pericias judiciales en temas penales, por lo que entendemos que es preciso que la formación que se desarrolla en el ámbito mercantil y concursal se complementa con parámetros penales relacionados con las materias en las que suelen intervenir los economistas. Así, será preciso, como antes hemos puntualizado, que dentro de la formación específica concursal se integren módulos del área penal relacionado con los delitos socioeconómicos.

Así, por ejemplo, es preciso analizar los elementos subjetivos y objetivos que concurren en las diversas modalidades de alzamiento de bienes, también las falsedades en la contabilidad para la declaración del concurso (art. 261 del

Código Penal), ya que se castiga al que en procedimiento concursal presentare, a sabiendas, datos falsos relativos al estado contable, con el fin de lograr indebidamente la declaración de aquél, disposiciones legales que, directa o tangencialmente, se encuentran en íntima relación con las consecuencias que produce en la esfera personal y patrimonial del concursado, su constitución en tal estado. También (art. 259 Código Penal) nos encontramos con las materias que resultan afectadas por la nueva normativa, ya que podemos hablar de las conductas desplegadas por el concursado o por las personas relacionadas con el concurso, que derivan de esa nueva situación, que el código penal considera delictivas, como los actos de disposición patrimonial del concursado tras la admisión del concurso, ya que el bien jurídico protegido por este tipo de delitos viene definido por el interés de los acreedores en que se respete el orden de prelación en la satisfacción de los créditos que les reconocen las leyes, e indirectamente, la conservación del conjunto de bienes que integran la masa patrimonial del concurso, como garantía de los acreedores de que obtendrán el pago de sus respectivos créditos, por el orden que corresponda, según la naturaleza de cada uno de ellos, y hasta donde alcance el patrimonio del deudor, dado el carácter de ejecución universal del concurso. La conducta regulada en el art. 259 del Código Penal tiene la finalidad de castigar la elusión las reglas y preferencias establecidas en los procedimientos de quiebra, concursos o suspensiones de pago —hoy procedimientos concursales—. Tenemos que analizar, también, los efectos del concurso sobre los derechos fundamentales del concursado bajo el estudio del artículo primero de la ley orgánica 8/2003, de 9 de julio.

En definitiva, una combinación penal y mercantil para tener unos economistas bien formados y bien preparados.

**Jornadas
multidisciplinares
sobre derecho
concursal, mercantil
y penal societario
para incidir
en los delitos
socioeconómicos**

MORGAN STANLEY

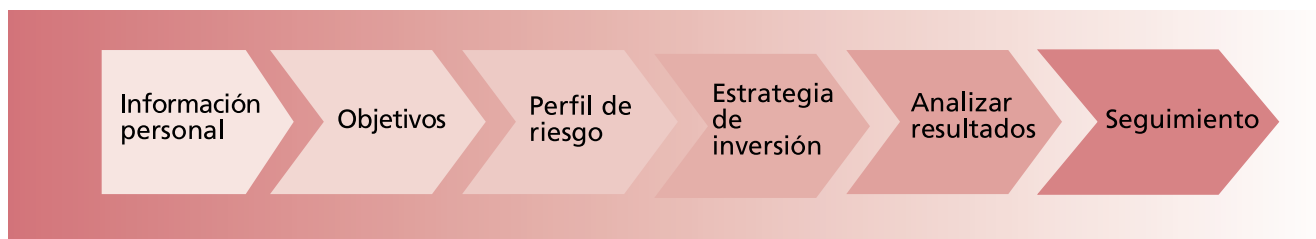
NO DEJE SU FUTURO FINANCIERO EN MANOS DEL AZAR

El ritmo de vida al que nos enfrentamos, cada vez más acelerado, nos obliga a vivir el presente sin permitirnos parar a pensar en lo que nos deparará el futuro y como lo afrontaremos. Con nuestras finanzas ocurre lo mismo y, a pesar de estar en contacto diario con el sector, no es fácil encontrar un momento de reflexión para analizar y planificar con tiempo nuestra situación financiera, lo cual puede evitarnos muchos contratiempos en el futuro. En Morgan Stanley, esa es precisamente nuestra filosofía de servicio para nuestros clientes, ofrecerles una planificación que se ajuste a su situación real y a cada una de sus aspiraciones personales. El artículo que aquí presentamos es un ejemplo de esta tan necesaria y poco practicada Planificación Financiera.

Lo primero que necesitamos conocer son los ingresos y los gastos Juan, ya que de esta forma podremos saber cuál va a ser la capacidad de ahorro para cada uno de los años: recibe unos ingresos anuales del trabajo de unos 80.000 € y tiene unos gastos totales de 60.000 €.

Igualmente hay que conocer la situación patrimonial; es decir, los activos, tanto financieros como inmobiliarios, y los pasivos: las deudas acumuladas hasta el momento y las fechas previstas de amortización. En este sentido, Juan nos adelanta que tiene ahorrados 60.000 euros en una cuenta corriente y, en cuanto a sus pasivos, nos dice que todavía le quedan 100.000 euros de hipoteca por pagar, que espera liquidar dentro de 6 años.

El proceso de Planificación Financiera en Morgan Stanley:



Entre los propósitos del año, Juan se ha propuesto ser más organizado con sus finanzas para lo cual acude a nosotros con el fin de que le guiemos en este proceso.

Con apenas esfuerzo, Juan comprobará que dedicar una pequeña parte de su le ahorrará muchos contratiempos en el futuro:

RECOPILAR TODA LA INFORMACIÓN PERSONAL

Recopilar toda la información personal, financiera y patrimonial no es tarea fácil ni especialmente grata pero merece la pena el esfuerzo. La planificación financiera es un estudio en el que se analiza la situación patrimonial de una familia a largo plazo y, por tanto, cuanto más precisa sea la información de partida, más rigurosas serán todas las recomendaciones y más acertados los resultados.

DEFINIR SUS OBJETIVOS

Detrás de cada decisión financiera siempre hay una decisión personal, por eso la clave del asesoramiento reside en conocer *para qué* invertimos en lugar de *en qué* invertimos.

Este ejercicio, aunque en ocasiones puede plantearnos dilemas vitales ciertamente incómodos (esperanza de vida, planificación de la herencia...), tiene innumerables ventajas.

Es importante recordar que estos objetivos han de ser acordes a nuestros recursos, de ahí la necesidad de compararlos con nuestra situación patrimonial y nuestra capacidad de ahorro futura.

Juan nos dice que ahora mismo sus principales objetivos son: cambiar de coche este año, por el que tendrá que pagar unos 30.000 euros, y liquidar la hipoteca lo antes posible.

MERCADO DE VALORES

DETERMINAR SU PERFIL DE RIESGO

Porque no todos somos iguales ni nos gusta asumir el mismo riesgo cuando se habla de nuestros ahorros en Morgan Stanley realizamos un ejercicio de reflexión con Juan para poder ajustar nuestra recomendación no sólo a sus objetivos concretos, sino también a las fluctuaciones del mercado que esté dispuesto a asumir.

ESTABLECER UNA ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

Como hemos señalado, la recomendación debe ir siempre acorde a la situación personal; a los objetivos, al horizonte temporal de los mismos y a las características de cada inversor. Juan puede que sea muy conservador en sus inversiones, pero si todavía le quedan muchos años antes de jubilarse y de disfrutar de su plan de pensiones, quizás sea una buena oportunidad para invertir en productos con algo más de riesgo y mayor potencial de rentabilidad.

Por esta razón, nosotros le vamos a proponer tres carteras diferentes basadas en las recomendaciones de nuestro Comité de Distribución de Activos, en función del destino de la inversión:

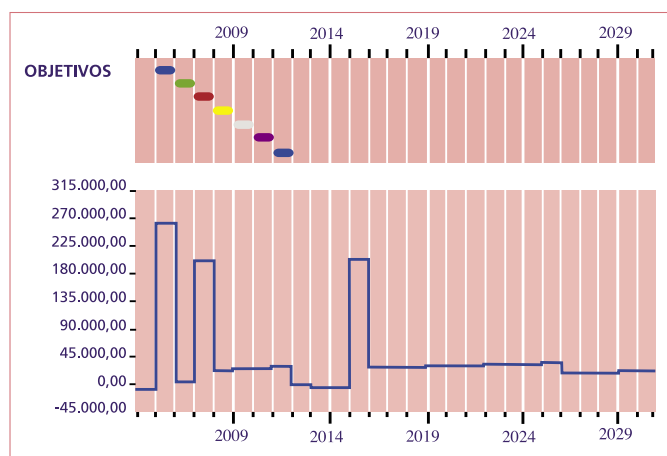
- Activos no destinados a la jubilación
- Planes de pensiones
- Activos durante el periodo de jubilación

ANÁLISIS DE RESULTADOS (SU SITUACIÓN ACTUAL Y DE LA RECOMENDACIÓN PROPUESTA):

Puede ocurrir que Juan defina unos objetivos que no se ajusten a su situación patrimonial y, por tanto, tengamos que realizar algún pequeño ajuste. Para ello, analizaremos los siguientes aspectos:

Capacidad de ahorro

El estudio de su capacidad de ahorro, o flujo de caja, consiste en el análisis, para cada uno de los años, de la relación de sus ingresos y gastos, con el fin de determinar en que años es Juan generador o consumidor de ahorro:



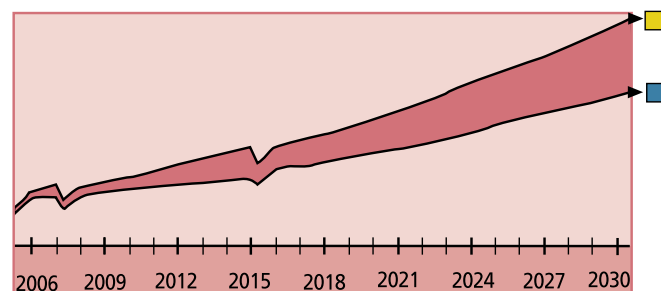
Optimización de la situación fiscal

Debemos prestar especial atención no sólo al coste derivado de los ingresos, sino también a la posibilidad de obtener beneficios fiscales por aportar a determinados productos de inversión. Por ejemplo, si a Juan le interesa realizar aportaciones a planes de pensiones, si efectivamente debería cancelar la hipoteca o seguir deduciéndonos por la inversión en vivienda habitual o si es conveniente aflorar unas pérdidas patrimoniales antes de que finalice el año.

Análisis de la evolución de todo su patrimonio en conjunto

Desgraciadamente, no disponemos de información fiable de lo que nos depara el futuro. Sin embargo, la bondad de los métodos estadísticos nos permite, basándonos en series históricas, realizar proyecciones para tratar de mostrar los resultados más probables para cada recomendación.

A partir del método estadístico de la Simulación de Montecarlo, podemos analizar cuál será la posible evolución futura del patrimonio financiero de Juan. Gracias a él podremos determinar, no sólo si Juan podrá alcanzar sus objetivos financieros, sino también, cuáles serán los valores más probables de riqueza que debería alcanzar.



- Valor que como mínimo alcanzaría la cartera con un 50% de probabilidad.
- Valor que como mínimo alcanzaría la cartera con un 95% de probabilidad.

SEGUIMIENTO

Una correcta estrategia de Planificación Financiera no puede considerarse como un hecho puntual. Para garantizar su éxito es necesario un asesoramiento continuo en el que se vayan realizando los ajustes pertinentes cada vez que se produzca un cambio en la situación patrimonial o personal de la familia de Juan.

Dedicar una pequeña parte de nuestro tiempo a analizar nuestras circunstancias personales y planificar nuestra situación financiera puede ahorrarnos muchos contratiempos en el futuro. En próximos artículos seguiremos desarrollando de forma práctica cada uno de los pasos del proceso de planificación financiera de Juan, así como las cuestiones que de ellos se derivan.

CLAVES FUTURAS PARA UNA NUEVA FISCALIDAD

Más de un centenar de expertos participan en las Jornadas Profesionales organizadas por el Colegio de Economistas de Alicante

El Colegio de Economistas de Alicante, con motivo de la celebración de su 25º Aniversario, organizó las Jornadas Profesionales «Claves Futuras para una nueva Fiscalidad». Durante los días 18 y 19 de noviembre, más de un centenar de especialistas se dieron cita para abordar, entre otros temas, la reciente modificación de la Ley General Tributaria, las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y la línea de actuación en materia fiscal de la Comunidad Valenciana para el próximo ejercicio económico.

Estos dos días dedicados al área fiscal contaron con un genuino despliegue de ponencias, clases magistrales y mesas redondas. Y todo ello en un escenario único, los «Salones Dársena» de Alicante. La inauguración contó con la presencia destacada del Conseller de Economía de la Comunidad Valenciana, Gerardo Camps quien realizó la apertura de honor de las jornadas.

Tras la inauguración de «Claves Futuras para una Nueva Fiscalidad», un destacado número de profesionales ofreció su mirada crítica sobre los temas más candentes. Los protagonistas de más de diez horas dedicadas al futuro de la fiscalidad fueron Andrés Sánchez Pedroche (Profesor titular de Derecho Tributario), Antonio Morillo Méndez (Inspector de la Oficina Nacional de Inspección), Antonio Montero Domínguez (Subdirector General de Tributos), Eduardo Sanz Gadea (Inspector de Hacienda del Estado), José Ignacio Ruiz Toledano (Vocal coordinador de los Tribunales Regionales del TEAC). La clausura fue presidida por Jesús Ruiz-Huerta Carbonell, Director General del Instituto de Estudios Fiscales.

Este seminario, que fue organizado por el Colegio de Economistas de Alicante, contó con la colaboración de la Generalitat Valenciana, el REAF, Bancaja, la CAM, el Patronato Municipal de Turismo y Playas de Alicante y la Universidad Miguel Hernández de Elche.



Acto de clausura de las Jornadas, de izquierda a derecha: Francisco Roperó Parra, Presidente de la Comisión del REAF-Alicante, Valentín Pich, Presidente del Registro de Economistas Asesores Fiscales (REAF), Jesús Ruiz-Huerta, Director General del Instituto de Estudios Fiscales, Francisco Menargues, Decano del Colegio de Economistas de Alicante y José Francisco González Carbonell, Vicerrector de personal de la Universidad Miguel Hernández.

TRABAJO CON OCIO

Tras las jornadas, las comidas se celebraron en los «Salones Postiguet» en el puerto de Alicante. Los asistentes pudieron degustar la más selecta gastronomía alicantina mientras comentaban los aspectos más destacados de las exposiciones. De esta forma, los participantes pudieron conversar con los ponentes y continuar el aprendizaje fuera de las aulas.

Un tiempo de ocio que aprovecharon especialmente los asistentes que venían desde fuera de la provincia. Entre las actividades realizadas, destacó el cóctel que acogió el Castillo de Santa Bárbara el jueves por la noche. Además, tras la clausura de las jornadas, los alumnos que no conocían la provincia disfrutaron de una visita a Elche, ciudad destacada por sus dos patrimonios de la UNESCO.

PREMIOS PARA TODOS

El pasado 21 de diciembre, el Colegio de Economistas de Alicante realizó el último acto del año con la asistencia de más de un centenar de personas. Una noche donde los protagonistas fueron tanto los nuevos economistas de 2004 como los galardonados con el "Premio de Periodismo Económico". La gala contó con un escenario único, el Salón Imperio del Casino de Alicante.



El pasado 21 de diciembre, el Colegio de Economistas de Alicante realizó el último acto del año con la asistencia de más de un centenar de personas. Una noche donde los protagonistas fueron tanto los nuevos economistas de 2004 como los galardonados con el "Premio de Periodismo Económico". La gala contó con un escenario único, el Salón Imperio del Casino de Alicante.

El Orden del Día se inició con la celebración de la Junta de Gobierno donde se aprobaron los presupuestos para 2005. A continuación, el vicedecano del Colegio, Vicente Llopis, pronunció un aclamado discurso en el que dio la bienvenida a los nuevos colegiados y felicitó a los dos ganadores del "Premio de Periodismo Económico: Colegio de Economistas de Alicante XXV Aniversario". El vicedecano se refirió al periodismo como "uno de los trabajos más hermanados con la labor del economista por la mutua influencia de ambas profesiones". De este modo, según Vicente Llopis, "muchas de las vocaciones de los que hoy están aquí han emanado de los periódicos, de esas páginas color salmón", por eso, "los grandes economistas, elefantes blancos, son personas que han escrito artículos en diarios históricos españoles como Arriba o ABC".

El premio, que se convocó con motivo del aniversario del Colegio, ha otorgado el galardón al reportaje económico "Ali-

cante se enchufa a los 25", cuyo autor es el periodista del "Diario Información" Jorge Fauró. El artículo, que fue publicado en el periódico alicantino el 2 de mayo de 2004, ha sido dotado con 1800 euros. Además, el jurado ha otorgado un Accésit de 900 euros al economista eldense Vicente Vera, colaborador habitual del "Diario Información". Este premio recayó en el artículo "¿El retorno al tallerico?", publicado el 4 de mayo de 2004 en una tribuna de opinión.

Después de la entrega de premios, la celebración continuó con el homenaje a los nuevos 95 colegiados en 2004. En este acto de bienvenida, se les hizo entrega de la insignia de la institución y del certificado de colegiación. El decano del Colegio de Economistas, Francisco Menargues, se dirigió a los nuevos economistas apuntando (las declaraciones las voy a cambiar) que "ya forman parte de esta profesión que, aunque tiene su origen en el trabajo que realizaron los primeros hombres para satisfacer sus necesidades, tuvo en España un reconocimiento tardío". El decano afirmó que "es una profesión joven por la reciente implantación de los estudios de economía en la universidad, prueba de ello, es que la media de edad no supera los 38 años".

El acto se cerró con un cóctel en las instalaciones del Casino, donde los asistentes pudieron conversar con sus nuevos compañeros y disfrutar de una de las últimas celebraciones que conmemoran el XXV Aniversario del Colegio de Economistas de Alicante.

El Colegio galardona al reportaje «Alicante se enchufa a los 25» con 1.800 euros

EL PERIODISTA JORGE FAURÓ, GANADOR DEL PREMIO AL MEJOR ARTÍCULO ECONÓMICO

Con tan solo 38 años, Jorge Fauró se ha convertido en uno de los periodistas económicos de mayor prestigio de la provincia de Alicante. Una trayectoria profesional marcada por veinte años de trabajo en las páginas del «Diario Información» le avalan.

Con tan solo 38 años, Jorge Fauró se ha convertido en uno de los periodistas económicos de mayor prestigio de la provincia de Alicante. Una trayectoria profesional marcada por veinte años de trabajo en las páginas del «Diario Información» le avalan. Durante las pasadas navidades, el Colegio de Economistas de Alicante le otorgó el premio al mejor artículo económico del año por el reportaje «Alicante se enchufa a los 25».

— ¿Desde cuándo escribe artículos económicos?

— Prácticamente desde mis inicios en esta profesión he estado vinculado al periodismo económico. Antes de trasladarme a Alicante, trabajé durante once años en Benidorm escribiendo sobre turismo y temas financieros. Aunque, en un primer momento, más que una vocación fuera una obligación, con el tiempo cada vez me ha ido gustando más, y en estos momentos es lo que mejor sé hacer.

— ¿Le parece más complicado especializarse en periodismo económico que en cualquier otra área?

— Podemos decir que es más complicado porque las fuentes son más difíciles, sobre todo, porque hay que tener mucho rigor con los datos que nos aportan. A este inconveniente, hay que sumarle la complejidad de los términos. Por eso, hay que especializarse un poco más que en otros ámbitos.

— Por regla general, ¿los periodistas de cualquier redacción son reacios a escribir sobre temas económicos?

— Suele ser habitual que, en una redacción, muy pocos quieran dedicarse a la sección de Economía, no sólo porque es muy especializada, sino también, porque tiene menos lectores que otras áreas. Pero yo siempre suelo decirles a mis compañeros que no hay temas aburridos sino periodistas que no lo cuentan de forma divertida. Por eso, hay que luchar por describirlo de un modo llano y que, de esta manera, cada vez lo lea más gente. En nuestras conversaciones diarias, a todos nos preocupa cuánto vale un piso o cómo llegar a fin de mes, en definitiva, hablamos de economía.

— ¿Cómo se enteró del concurso?

— Yo soy miembro de la Asociación de la Prensa de Alicante y cada vez que hay un certamen periodístico nos suelen avisar.



De izquierda a derecha: los premiados Jorge Fauró y Vicente Vera.

Como era un premio nuevo me animé y he tenido suerte porque es el primer galardón que he conseguido durante mi trayectoria profesional. El Colegio de Economistas de Alicante ha hecho una buena labor por incentivar a los periodistas a escribir sobre este tipo de información, que todavía, a día de hoy, es minoritaria.

— ¿Cómo surgió el tema de «Alicante se enchufa a los 25»?

— El reportaje salió publicado en el periódico en el mes de mayo, coincidiendo con la ampliación de la Unión Europea de 15 a 25 miembros. Entonces era un tema que estaba de moda, pero yo intenté darle otro enfoque analizando cómo podía influir la entrada de los diez nuevos socios en la economía local.



El Colegio de Economistas de Alicante
celebra sus «Bodas de Plata»
en los cincuenta años de la profesión

**En nuestro
25° aniversario**

Con motivo del 25º aniversario, el Colegio de Economistas de Alicante ha destacado durante todo el 2004 por las actividades y eventos que homenajearon a la profesión.

Con motivo del 25º aniversario, el Colegio de Economistas de Alicante ha destacado durante todo el 2004 por las actividades y eventos que homenajearon a la profesión. Desde su fundación en 1979, año en el que la profesión cumplió veinticinco años de regulación, esta institución ha luchado porque la labor de los economistas fuera reconocida por su prestigio y calidad. Una tarea que este colegio de economistas desempeña junto con las 33 instituciones del resto de España, que ya agrupan a más de 50.000 colegiados en todo el país.

El 2004 ha sido un año excepcional para los economistas de Alicante. Durante estos doce meses, el calendario ha estado marcado por todo tipo de actividades, entre las que destacan las relacionadas con el ámbito docente. De esta forma, desde el colegio, se han desarrollado una treintena de cursos y seminarios que albergaron 250 horas lectivas y que han permitido dar formación a un total de 1.500 alumnos. Aunque todos los años se cumplen las necesidades docentes de los colegiados, principalmente las centradas en las áreas de reciclaje y de nueva formación, el calendario académico ha destacado por la calidad de los cursos donde han estado presentes ilustres personalidades de todos los ámbitos de la economía. Los colegiados han podido recibir innumerables clases magistrales de la mano de profesionales de la talla del conseller de Economía de la Generalitat Valenciana, el director general del Instituto de Estudios Fiscales, el subdirector de Tributos, el presidente de la Audiencia Provincial de Alicante y el director de Justicia de la Comunidad Valenciana, entre otros.

La apertura del año, como viene siendo habitual, estuvo marcada por el Área Fiscal donde los interesados pudieron conocer todas las modificaciones de la materia para el ejercicio económico mediante la «Jornada de Actualización Tributaria». Además, también fueron protagonistas otros temas fiscales como las novedades en la Declaración Censal, el Impuesto de Sociedades, y sobre todo, la nueva Ley General Tributaria. Otro de los temas destacados en el calendario de formación ha sido la nueva Ley Concursal, ya que, tras su entrada en vigor en septiembre de 2004, el colegio está instruyendo a todos aquellos que aspiran a ser administradores concursales. Como colofón, en el mes de noviembre, se celebraron las Jornadas Profesionales «Claves Futuras para una Nueva Fiscalidad», que contó con la participación de profesionales de toda España.

Una treintena de cursos y seminarios han formado a 1.500 alumnos



Cena colegial de verano en el Castillo de Santa Bárbara.

FIESTA EN EL CASTILLO

Entre los actos realizados por el Colegio de Economistas de Alicante destacó la cena colegial que tuvo lugar el pasado 2 de julio en el Castillo de Santa Bárbara. La ceremonia, que estuvo marcada por la festividad del Patrón de los Economistas, San Pablo, reunió a unos 400 profesionales de la economía. Entre los asistentes se encontraban representantes de instituciones alicantinas y del mundo empresarial como la Diputación, la Uni-

versidad de Alicante, la Universidad Miguel Hernández, la Cámara de Comercio o Fundesem entre otros, así como los decanos de los Colegios de Economistas de Valencia y Castellón.

Durante el evento se nombraron Colegiados de Honor al presidente de la Audiencia Provincial de Alicante, Vicente Magro Servet y a los empresarios alicantinos Salvador Miró Sanjuán (presidente de la Asociación Española Fabricantes de Juguetes), Manuel Peláez Castillo (presidente de ECISA) y Juan Perán Ramos (presidente de Pikolinos). Tras este nombramiento, se procedió a rendir homenaje a todos aquellos economistas que pertenecen al Colegio de Economistas desde su fundación. A los ochenta y ocho miembros que cumplían 25 años de colegiación se les entregó la insignia de plata del XXV Aniversario. En definitiva, una cena colegial que reunió a varias generaciones del mundo económico y empresarial para hacer gala de la profesión.

VENTAJAS DE SER ECONOMISTA

El Colegio de Economistas de Alicante nació en 1979 y, desde entonces, desempeña una tarea importante por elevar la calidad técnica de los trabajos y servicios profesionales que prestan los economistas. El objetivo es conseguir un mayor reconocimiento de la profesión. Por eso, el Colegio lleva más de 25 años aportando todos los estudios o conocimientos profesionales demandados por la Administración y otras personas jurídicas o de interés público. La colegiación supone un sinfín de ventajas, pero sobre todo, es el único e imprescindible requisito para ser economista.

El Colegio de Economistas pertenece al Consejo General de Economistas de España, cuyos órganos especializados son el Registro de Economistas Auditores (REA), el Registro de Economistas Asesores Fiscales (REAF), el Registro de Economistas Forenses (REFOR), la Organización de Economistas de la Educación (OEE) y el Registro de Auditores de Sistemas de Información (RASIS). Con los años, desde el Colegio se han logrado nuevos retos que han beneficiado al conjunto de la profesión, muestra de ello es que en el año 1995 se constituyó, junto con el Colegio de Valencia y Castellón, el Consejo General de Colegios de Economistas de la Comunidad Valenciana.

El acceso al mercado laboral se convierte muchas veces en un problema, tanto para los que buscan un primer empleo como para todos aquellos que lícitamente se plantean mejorar. Ahora, con el Servicio Dinámico de Empleo, que ofrece el Colegio de Economistas, encontrar trabajo ya no es un problema. A través de esta asistencia, se fomenta el nivel de empleo de los Economistas teniendo a disposición pública información sobre puestos de trabajo. Además, desde este departamento, los colegiados pueden adquirir información sobre cómo elaborar el currículum, cómo enfrentarse a las entrevistas y cómo desempeñar futuros puestos de trabajo.

Otra de las ventajas que puedes encontrar es la Escuela de Economía, un órgano encargado de coordinar y realizar todas las actividades de formación, para que los colegiados puedan desempeñar su labor con una mayor profesionalidad. Según las necesidades del colectivo de los economistas se desarrollan los programas anuales de formación que están centrados principalmente en masters, cursos, seminarios, jornadas técnicas y conferencias.

**Más de 25 años
ofreciendo servicios
a todos aquellos
que disfrutan con
su profesión**



CONDICIONES PARA SER COLEGIADO

Las personas que deseen formar parte del Ilustre Colegio de Economistas de Alicante tienen que poseer la nacionalidad de uno de los estados miembros de la Unión Europea o de un tercer estado al que se le aplique el principio de circulación personal. Además, éstos tienen que estar en posesión de cualquiera de los siguientes títulos: licenciado en «Ciencias Políticas y Económicas», «Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales», «Ciencias Económicas y Comerciales», «Ciencias Económicas y Empresariales», «Economía», «Administración y Dirección de Empresas», «Ciencias Actuariales y Financieras» o «Investigación y Técnicas de Mercado».

Otra de las vías por las que se puede acceder al Colegio es la de posesión de cualquier título superior de los estados miembros de la Unión Europea o Intendentes Mercantiles y los Actuarios de Seguros reconocidos o emitidos por la Administración española.

Mediante el ingreso en el colectivo de economistas ya se puede disfrutar del ejercicio de la profesión dentro de la provincia de Alicante. Mejorar en el puesto de trabajo y luchar por el prestigio de una profesión, en ocasiones infravalorada, es sencillo. Por un módico precio, consigues grandes beneficios.



LOS BENEFICIOS DEL ESTUDIANTE

La precolegiación es un servicio que se ofrece a los estudiantes de «Ciencias Económicas y Empresariales», «Economía», «Dirección y Administración de Empresas» y «Ciencias Actuariales y Financieras». Los alumnos pueden estar en esta categoría durante tres años, en los que gozarán de privilegios similares a los colegiados. De este modo, Los estudiantes pueden asistir a conferencias y actos públicos, realizar cursos, seminarios o masters, obtener becas, pertenecer al Servicio Dinámico de Empleo o utilizar las instalaciones.

El conjunto de personas que **forman** parte del Colegio de Economistas de Alicante, disfruta ya de todas las ventajas de ser un ECONOMISTA. Más de 25 años ofreciendo servicios a todos aquellos que disfrutan con su profesión le avalan. Colegiarse supone formar parte de un colectivo que incrementa el prestigio de la profesión y su presencia en la sociedad.



M^a ANTONIA FERNÁNDEZ TARI

*Vocal VIII de la Junta de Gobierno del Ilustre Colegio de Economistas
y Responsable de la Comisión de Servicio de Empleo*

LA BOLSA DE TRABAJO, EN BUENA LÍNEA

El objetivo de este Servicio de Empleo es facilitar ese difícil primer puesto de trabajo al economista recién licenciado, al pre-colegiado que aún estudia, así como posibilitar ese deseado nuevo puesto de trabajo al que se plantea lícitamente mejorar.

Insistimos, nuestro diferencial es La Cualificación.





GIPE 2004, Maratón de empleo.

El objetivo de este Servicio de Empleo es facilitar ese difícil primer puesto de trabajo al economista recién licenciado, al pre-colegiado que aún estudia, así como posibilitar ese deseado nuevo puesto de trabajo al que se plantea lícitamente mejorar. **Insistimos, nuestro diferencial es La Cualificación.**

La Estrategia de Gestión Selectiva que lleva a cabo esta Comisión mediante la que nos esforzamos por adecuar los perfiles profesionales a las funciones que se requieren, conjuntamente con una defensa a ultranza de la figura de economista, sigue siendo una estrategia de gran utilidad para las dos partes, oferentes y demandantes de empleo. El ratio más significativo, el que nos sirve de referencia para controlar el cumplimiento de los objetivos sigue presentando cifras especialmente positivas: en el ejercicio 2003, sólo el 5% de nuestros colegiados estaban en el paro frente al 5,7% del ejercicio 2002 o del 7% anterior.

Nuestros colegiados proceden de las diversas titulaciones que pueden inscribirse en este Ilustre Colegio, a saber, Licenciados en Administración y Dirección de Empresa (ADE), Licenciados en Ciencias Actuariales y Financieras (CAF), Licenciados en Económicas y Licenciados en Investigación y Técnicas de Mercado (ITM).

En cuanto a las características de las ofertas de trabajo recibidas mantienen cada año una similar estructura sectorial. Entre las áreas encontramos: auditoras, servicios profesionales,

industrias, empresas constructoras, entidades financieras y de seguros, empresas de formación y consultoras.

A continuación realizamos una descripción de **los servicios** que están a vuestra disposición:

ASESORAMIENTO JURÍDICO EN MATERIA LABORAL

Son ya varios años los que están funcionando de manera muy eficiente este servicio que además es totalmente gratuito para el colegiado. Lo lleva a cabo el abogado laboralista, Gabriel Ruiz Server, a quien podemos dirigir, a través del Colegio, cualquier consulta que necesitemos.

CONVENIOS DE COLABORACIÓN

El Ilustre Colegio Oficial de Economistas tiene siempre presente la importante posibilidad de aunar esfuerzos mediante convenios de colaboración con instituciones u organismos con prestigio y capacidad para ofertar puestos de trabajo.

Actualmente contamos con la colaboración de:

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación. En el año 1999 tuvo lugar la firma de un nuevo convenio con esta

importante Institución que mejoraba el anterior en la línea de adaptación a la nueva normativa legal sobre el empleo.

Cada año la Cámara acoge en sus Servicios de Estudios a cuatro colegiados que tienen la oportunidad de ir materializando en la práctica ciertas áreas temáticas que en su día aprendieron en la Universidad. Y ello con el seguimiento de dos tutores nombrados por ambas Instituciones.

Institución Ferial Alicantina. El objeto de este convenio es la realización de prácticas en cuestiones relativas al comercio nacional e internacional.

Gabinete de Iniciativas para el Empleo, GIPE (Universidad de Alicante). Convenio marco centrado en el intercambio de acciones para el fomento de empleo: cursos formativos, charlas y bolsa de trabajo.

Convenio con la Universidad Miguel Hernández. Convenio basado principalmente en la aceptación de becados.

Convenio con la Diputación Provincial de Alicante. Convenio de colaboración que supone la integración en departamentos especializados de dos becados durante seis meses bajo la tutoría de expertos profesionales. Los becados obtienen formación y experiencia.

Convenio con Empresas y Despachos Profesionales de Economistas. En el ejercicio pasado iniciamos los estudios jurídicos pertinentes que nos permitieran ampliar la figura de prácti-

cas y/o becados a este mundo laboral de la empresa privada y el desarrollo propio de nuestra profesión de forma independiente.

INFORMACIÓN Y FORMACIÓN

Disponemos de cursos específicos para orientar a nuestros colegiados a elaborar currículums o a estar preparados para una entrevista de trabajo. Además, facilitamos un servicio continuado de información sobre becas de organismos y entidades de todo el mundo, así como las ofertas de empleo público que se publican tanto en el Boletín Oficial del Estado (BOE) como en el Diario Oficial de la Comunidad Valenciana (DOCV).

Además, desde este Servicio de Empleo, también nos hacemos responsables tanto de la formación como de las últimas novedades relacionadas con el mercado laboral. Por ello, El Colegio firmó un acuerdo con la Escuela Laica Francesa para participar en un programa de educación dirigido a la auto-orientación profesional de los alumnos de 1º de Bachillerato que encaminan su especialidad hacia el mundo económico.

Y para finalizar, agradecer vuestra atención y confiar en que pueda seguir ayudándoos a descubrir el «*gran valor añadido*» que aporta a la profesión, y por tanto también a la persona, la pertenencia a este Ilustre Colegio de Economistas. Vosotros hacéis posible que éste sea un colectivo digno y legitimado.



DON VICENTE LLOPIS PASTOR

*Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales
Vicedecano del Ilustre Colegio Oficial
de Economistas de Alicante*

La cuestión del liderazgo ha sido tratada bajo diversos aspectos dentro de la literatura sobre administración y gestión empresarial. Casi siempre ha sido identificada como una de las capacidades que ha de mantener el moderno directivo. Últimamente hay una mayor abundancia de textos y publicaciones que enfocan el liderazgo como una de las necesarias aptitudes del directivo para llevar adelante el cambio en las organizaciones; sobre todo en las empresas que quieren adaptarse a las novedades del entorno y al cada vez más competitivo mercado.

El autor del libro, John P. Kotter, está reconocido como la primera autoridad mundial en el campo del liderazgo. Titular de la Cátedra de Liderazgo Konosuke Matsushita en la Harvard Business School. Graduado del MIT y de la Universidad de Harvard. Trabaja como consultor y conferenciante para más de cuatrocientas corporaciones y entidades públicas y suele ser ponente habitual en congresos de alta dirección en todo el mundo.

En el libro que comento, el profesor Kotter, en un lenguaje llano y ausente de fórmulas, cálculos numéricos o acrónimos, expone su visión sobre la función del líder y su aplicación a las estrategias del cambio, a la gestión y a la eficacia directiva. Hace uso de múltiples referencias a casos reales y dictamina sobre los puntos más importantes que han servido para que los gerentes hayan tomado decisiones de éxito. Una especial línea discursiva del libro es la de que el liderazgo es necesario en los actuales tiempos de globalización, neoliberalismo y economía de mercado. Las reflexiones del autor casi siempre son presentadas como adecuadas recetas al uso en cada caso o situación.

En general el libro resulta ameno y se lee con interés. Tal vez note en falta una precisión conceptual del liderazgo, de sus características y de su relación con algunas otras capacidades directivas, tales como el análisis de problemas, la toma de decisiones, la delegación, la comunicación, la creatividad, la motivación y otras. De todas formas ello no es de extrañar en un libro que persigue una finalidad informativa y de praxis y rehuye lo académico y teórico.



TÍTULO: QUÉ HACEN LOS LÍDERES

AUTOR: JOHN P. KOTTER

EDITA: **EDICIONES DEUSTO**

**PLANETA DE AGOSTINI PROFESIONAL Y
FORMACIÓN S.L.**

BARCELONA, 2003

COLECCIÓN: **GRANDES GURÚS.- HARVARD BUSINESS
SCHOOL PRESS**

ISBN: **84-234-2185-6**



Con los profesionales



economistas
Colegio de Alicante