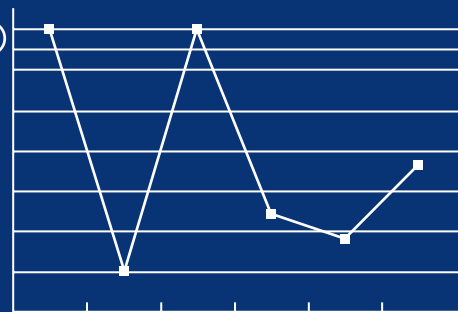


# economía<sup>®</sup> y empresa



EJEMPLAR Nº 13 • JULIO 2007 • 1,50 euros



REVISTA DEL ILUSTRE COLEGIO  
DE ECONOMISTAS DE LEÓN

**Nº13**



**Ángel Penas**  
Rector Magnífico de la ULE

“El proyecto de competencia de Hewlett-Packard que ha impulsado la ULE necesitará más de 250 ingenieros”



# LA ESTRELLA



HORMIGÓN CANTERAS GRAVERA ENSACADO DE ARENA FILLER CALIZO

CARBONATO CÁLCICO MORTEROS PREFABRICADOS CONTENEDORES



Oficinas

Avenida del Bierzo, num 73 - Bajo  
24390 DEHESAS (LEÓN)  
Teléf. 987 41 30 74 - Fax 987 41 12 60

Quiero uno

Nuevo Ford Mondeo. Ven a probarlo.

**Auto Palacios, S.A.** Feel the difference  
Av. Antibióticos, 45  
24009 León

**Edita**

Ilustre Colegio de Economistas de  
León  
Av. Padre Isla Nº 28, 1ª  
24002 León  
Tlfnos. 987 24 24 62  
987 22 49 55  
colegioleon@economistas.org  
www.colegioeconomistasleon.org

**Consejo Editorial**

Presidente:  
Dña. María A. Cantalapiedra Ibáñez

Secretario:  
D. José Antonio Álvarez-Canal  
Martínez

Vocales:  
D. Javier A. Álvarez Oblanca  
D. Roberto Escudero Barbero  
D. Óscar García Lastra  
D. Manuel Gamelo Rodríguez  
Dña. Gregoria Margarita González  
Cuervo  
Dña. Nuria González Rabanal  
D. José Antonio Jambrina Valdeón  
Dña. Nieves Remo Díez  
Dña. Laura Valdunciel Bustos



Editorial MIC

**Producción editorial**

Editorial MIC  
Tel. 902 271 902 · Fax 902 371 902  
mic@editorialmic.com  
www.editorialmic.com



AEEPP

International Federation of the  
Periodical Press

Editorial MIC es miembro de  
la Asociación Española de Editoriales  
de Publicaciones Periódicas, a su vez  
miembro de la FIPP

DL: LE-751-2003  
1696-6848

Nº Registro de Marca: M-2645610-9

La revista Economía y Empresa no se  
identifica necesariamente con  
las opiniones vertidas por  
sus colaboradores.

# Sumario

Apuntes sectoriales .....	4
El Encuentro .....	7
El Pulso .....	8
Adaptación de Estudios al EEES (I).....	9
Perspectivas académicas .....	11
La Banca privada en España.....	16
Nueva Ley de Sociedades Profesionales.....	21
Entrevista a Ángel Penas.....	25
Situación económica y de mercados.....	29
Los autonomos por fin tenemos Estatuto .....	32
Salud: Enfermedades profesionales .....	33
La Cámara de Comercio de León en China.....	36
Actualidad Legislativa .....	38
Tiempo de ocio .....	40
Colegiados protagonistas.....	42
Carta Colegial .....	44
Colegiados ejercientes .....	44

**PATROCINADORES:****Caja España****Cámara  
León****ENTIDADES COOPERADORAS:**

AUTO PALACIOS, S.A.

CAIXA GERAL

CÁRNICAS JAMBRINA, S.L.

CONSTRUCCIONES FURADIÑA, S.L.

COMERCIAL CARNERO ROBLES, S.L.

COMERCIAL OBLANCA, S.A.

GRUPO EL ÁRBOL

GRUPO HEDISA COR.

HORMIGONES LA ESTRELLA, S.A.

INMOBILIARIA ANA DIAZ

LIBRERÍA PASTOR, S.A.

MARMOLERÍA LEONESA, S.L.

PREVENLEÓN, S.L.

VISUAL NUEVAS TECNOLOGÍAS, S.L.L.

# Las entidades deportivas en el Siglo XXI

Oscar García Lastra. Economista  
(osclas@hotmail.com)

*El deporte como tal, nace con la cultura griega; pero sería a finales del siglo XIX, con el nacimiento de las Olimpiadas Modernas cuando comienza a tener una repercusión global en todos los ámbitos. Actualmente el deporte, ha adquirido una enorme relevancia económica, educativa y social, claramente identificada con el nivel de desarrollo de un país. A su alrededor se ha conformado un mercado global, con un carácter transversal, vinculación al tiempo libre y al ocio.*

## El concepto

Ya en su concepción más clásica, los antiguos Juegos Olímpicos, aquellos que se celebraban en Olimpia, en la Grecia clásica, eran algo más que simple deporte, eran auténticas fiestas religiosas y culturales en honor de los dioses.

Si tratamos de acotar el concepto de deporte, son múltiples las acepciones. La definición de deporte debe ser amplia, flexible e inclusiva, basada en tres pilares básicos: es una actividad física e intelectual humana, tiene una naturaleza competitiva y está regida por reglas institucionales (García Ferrando, 1990).

El desarrollo del deporte, tal cual lo conocemos hoy, se ha debido al propio desarrollo del hombre, de la sociedad, y al crecimiento económico. Sus actuales rasgos diferenciadores son:

- Impacto mediático: el deporte también es un espectáculo.
- Impacto económico: macroeconómico (en torno al 3% PIB europeo) y microeconómico.
- Competición: marcas, retos, ranking, títulos, etc.
- Profesionalización y regulación.
- Carácter social, pedagógico e integrador.
- Atributos tangibles e intangibles.

## El deporte profesional

Cagigal (1975) diferencia dos tipos de líneas en el deporte, el deporte en su sentido profesional, como espectáculo, con una vertiente claramente mercantilista y que formaría parte del consumo y ocio "pasivo"; y otro que sería el deporte practicado, aquel que forma parte de nuestro ocio "activo", y cuya práctica diaria conlleva efectos beneficiosos en diferentes ámbitos, salud, bienestar, educación, integración o solidaridad.

Gráfico 1

El flujo amateur - profesional



Fuente Elaboración propia

Nadie es ajeno al impacto que se genera alrededor de un evento deportivo: Juegos Olímpicos, Mundiales, Ligas de fútbol, o la Copa América, de plena actualidad.

Esta transformación del deporte, su mayor peso en la vida económica y social, exige un mayor grado de profesionalización y rigor en la gestión de sus recursos. Se ha constituido como un bien, cuya producción, consumo, financiación y gestión responde a criterios de racionalidad económica (Castellanos García, 2001).

*Un ejemplo es la Fórmula 1 en España, con el fenómeno Alonso. Ha habido otros debutantes españoles en la categoría reina del motor, pero sus expectati-*

vas de resultados fueron en todo momento pequeñas, motivadas en parte, por estar en equipos con escasas aspiraciones y presupuestos. En 2001, Fernando Alonso, después de una intensa y fulgurante carrera, debuta con Minardi, equipo menor pero donde Alonso ya estaba cedido por Renault. En 2003, como piloto oficial de Renault F1, empieza a cosechar buenos resultados. Se generan expectativas, hay una mayor demanda, aumenta la difusión y el grado de penetración de este deporte, se incrementan los ingresos por publicidad y merchandising (ropa, complementos, etc.). En 2005 se convierte en Campeón del Mundo F1. Para el año 2008 España contará con dos carreras, Barcelona y Valencia. Sólo los derechos de emisión de TV e Internet, adquiridos por Mediapro (La Sexta TV), para el periodo 2009-2013 podrían rondar la cantidad de 200 millones de euros. Pero si nos trasladamos al terreno del fútbol, esta misma productora, compró los derechos de TV de Real Madrid y Barcelona, hasta el 2013 (8 temporadas), por 1.000 millones de euros cada uno.

La profesionalización en las entidades deportivas exige:

- Analizar el mercado: conocer el entorno, y las fuerzas que operan en ese mercado.
- Definir una estrategia: establecer un marco estratégico que responda a una misión, a un proyecto, acorde con nuestra posición en el mercado.
- Establecer una organización: tener una estructura organizativa adecuada, tanto en el ámbito deportivo como económico, que permita desarrollar la estrategia previamente definida, y poder alcanzar los objetivos.

### Las cifras "locales"

La Constitución Española en su artículo 43.3 señala: "Los poderes públicos fomentarán la educación sanitaria, la educación física y el deporte. Asimismo facilitarán la adecuada utilización del ocio". El desarrollo del mismo, en el caso de Castilla y León, le compete exclusivamente a la Comunidad autónoma, según la Ley Orgánica 4/1983, de 25 de febrero, del Estatuto de Autonomía de Castilla y León.

Esto no quita, para que prácticamente todas las administraciones: nacional (Consejo Superior de Deporte), regional y local, contemplen en sus

presupuestos, partidas importantes cuyo objeto es promocionar el deporte, fomentar su práctica y facilitar la competición profesional, aliviando también las tensas cuentas de resultados en la categoría profesional.

La Junta de Castilla y León contempla fundamentalmente tres líneas de actuación:

a) Deporte de alta competición:

- Centros de tecnificación deportiva: preparación y perfeccionamiento de deportistas
- Programa "Castilla y León Olímpica" (deportistas senior, junior y deportistas, para facilitar su acceso al deporte de alta competición):
- Becas Relevo: deportistas y técnicos deportivos
- Clubes Deportivos de categoría superior
- Formación Deportiva: regulación de centros deportivos y diseño de currículos de técnicos deportivos

b) Infraestructuras deportivas: Centros especializados, normativas, residencias, etc.

c) Promoción deportiva: Registro de entidades, órganos colegiados, deporte escolar, deporte universitario, eventos deportivos, federaciones deportivas, etc.

Un ejemplo de estas ayudas son las cantidades destinadas a entidades deportivas en el ámbito del deporte de competición por parte de la Junta de Castilla y León, con un incremento para la temporada 2006/2007 del 22,73%, y que se han multiplicado por más de 3 en los dos últimos años, alcanzando los 2.700.000 euros.

Cuadro 1

#### Ayudas en concepto de promoción del deporte en Castilla y León. Temporada 2006/2007

DEPORTE	IMPORTE	%
Fútbol	880.688 €	32,62
Baloncesto	668.022 €	24,74
Balonmano	366.611 €	13,58
Rugby	149.768 €	5,55
Voleibol	141.210 €	5,23
Fútbol Sala	121.717 €	4,51
Ciclismo	88.385 €	3,27
Atletismo	51.524 €	1,91
Otros: pelota, tenis de mesa, patinaje, esgrima y billar	232.075 €	8,60
Total	2.700.000 €	

Fuente: Diputación Provincial de León (2007)

También los Ayuntamientos canalizan ayudas a clubes profesionales, y en otras parcelas deportivas, por ejemplo, el Ayuntamiento de León, a través de la Concejalía de Deportes:

- Escuelas deportivas: ajedrez, atletismo, baloncesto, balonmano, ciclismo, fútbol sala, gimnasia rítmica, hockey, orientación, predeporte, tenis de mesa, voleibol.
- Instalaciones deportivas, entre las que se encuentran el Estadio de Fútbol "Antonio Amilivia" y el Palacio Municipal de Deportes.
- Coto escolar.
- Clínica municipal de medicina deportiva.
- Publicaciones.

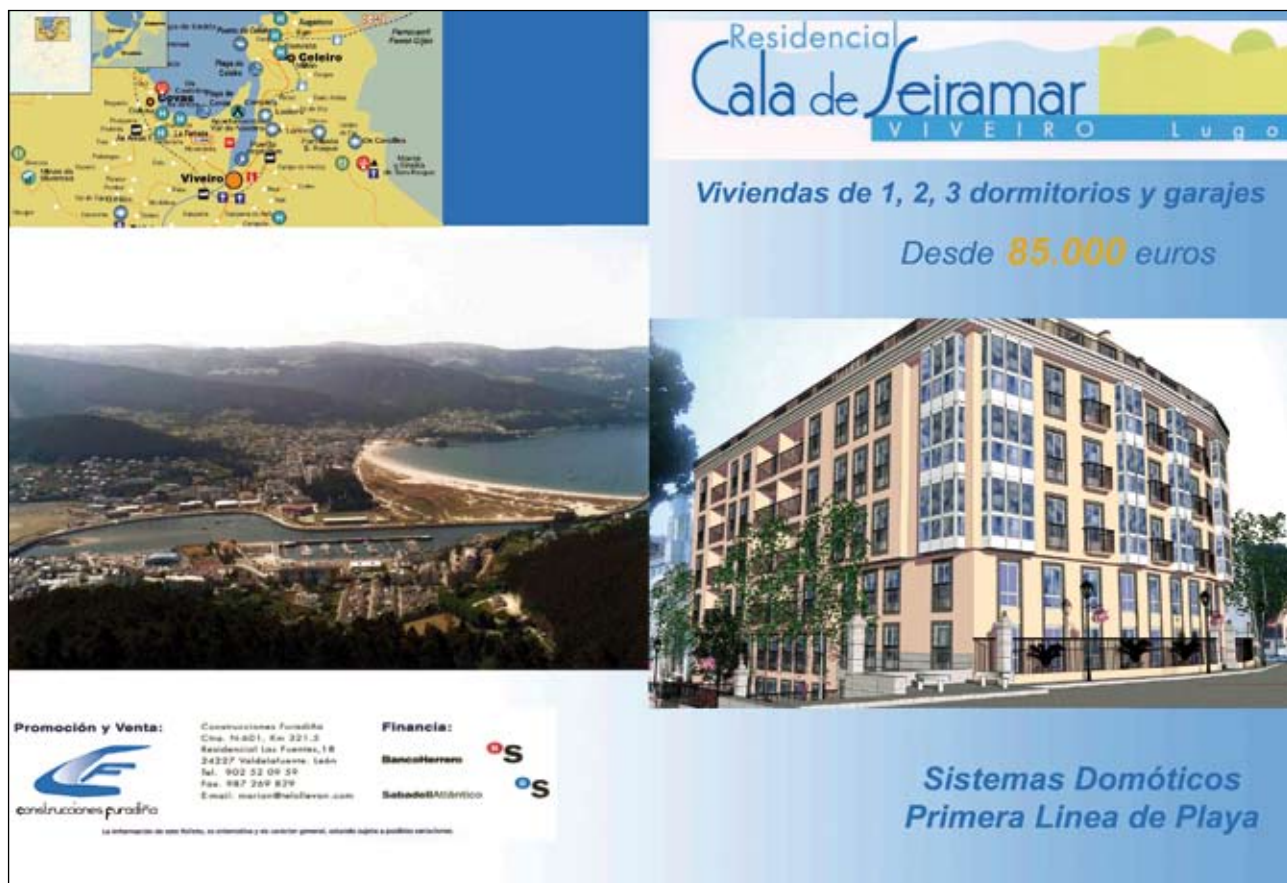
### Conclusiones

Este pequeño trabajo ha querido poner de relieve dos cosas, por un lado, que los números que actualmente se mueven alrededor del deporte - más en unos que en otros -, exigen una estructura profesional y especializada. Y por otro lado, la participación de la Administración, bien mediante ayudas directas (subvenciones), bien indirectas (construcción de instalaciones, mantenimiento,

etc.), necesitan de una mayor coordinación, de tal manera que ningún deporte se vea perjudicado en la tarea de la Administración de promover el deporte y los valores en que se sustenta.

### Las fuentes bibliográficas


- Cagigal, José María (1975): "El deporte en la sociedad actual". Madrid. Prensa española Magisterio español.
- Castellanos García, P. (2001): "Análisis de demanda y economía del deporte", en Otero Moreno, J.M. (Coord.), "Incidencia económica del deporte", Instituto Andaluz del Deporte, Málaga, pp 181 - 189
- Constitución Española (1978) <http://www.congreso.es/>
- Diputación Provincial de León (2007). B.O.P. número 73 del viernes 13 de abril de 2007 <http://www.dipuleon.com/>
- García Ferrando, Manuel (1990): "Aspectos sociales del deporte. Una reflexión sociológica". Madrid. Ed. Alianza.
- Junta de Castilla y León, Consejería de Cultura y Turismo (2007) <http://www.jcyl.es/>




**Residencial Cala de Seiramar**  
VIVEIRO LUGO

Viviendas de 1, 2, 3 dormitorios y garajes  
Desde **85.000 euros**

**Sistemas Domóticos  
Primera Línea de Playa**

**Promoción y Venta:**  
  
 Construcciones Puradía  
 C/da. N.º 801, Km. 221,3  
 Barandallarín Las Fuentes, 18  
 24327 Valdelafoente, León  
 Tel. 902 52 09 29  
 Fax. 987 269 829  
 Email: [marketing@puraadia.com](mailto:marketing@puraadia.com)  
La información de este folleto, es orientativa y de carácter general, estando sujeta a posibles variaciones.

**Financia:**  
  
 Banco Terras  
 SabadeoBanco

# Participación en el III Foro Anual de Dirección de Entidades Deportivas, CSBM, Center for Sport Business Management. IESE Business School

*En este número aprovechamos nuestra participación en el Foro de Dirección de Entidades Deportivas que organiza la prestigiosa Escuela de Negocios del IESE, Universidad de Navarra, para apuntar, al hilo del trabajo anterior y con una aplicación en el entorno deportivo de León, alguna de las cosas dichas por los participantes.*

## **“La estrategia como instrumento de gestión”**

El Profesor D. Alberto Fernández señala la importancia de contar con una estrategia como instrumento de gestión. “La estrategia debe contar con una misión clara, adaptada a las características del equipo, por ejemplo ser el mejor equipo de Europa, tener al equipo en la máxima categoría, o simplemente dar a conocer la imagen de una ciudad o provincia”.

Al igual que ocurre en el mundo de la empresa, y de cualquier organización, la misión nos debe llevar a unos objetivos, para el Profesor Fernández “el siguiente paso es planificar, qué hacer y cómo hacerlo, fijando unos objetivos lo más realistas posibles, por ejemplo mantenerte en la élite”.

## **“El fichaje de un jugador es el recurso que más impacto tiene en la cuenta de resultados de una entidad deportiva”**

D. Ignacio Urrutia, también profesor del IESE y Director Académico del CSBM, presentó la ponencia “Los 5 errores más comunes en la valoración económica del precio de traspaso de jugadores”. A través de un modelo, con un elevado grado de confianza, se analizaron los 216 fichajes más caros de la historia del fútbol, los resultados, deberían ser una llamada de atención para todos los clubes y



entidades deportivas, grandes y pequeñas. Esos cinco errores son “comprar caro cuando el jugador es joven, vender barato cuando el jugador tiene fama, tener prisa en vender, demostrar que la entidad tiene dinero y no tener una estructura adecuada de fichajes”.

## **“Falta una estructura profesional”**

El Presidente del CSBM, Profesor D. Sandalio Gómez, fue el encargado de presentar la ponencia “Modelos de organización de entidades deportivas” que giraba en torno a la necesidad de tener una estructura profesional en el plano deportivo y económico. Si bien es cierto que las entidades empiezan a contar con más profesionales en sus organigramas, “el siguiente paso es dotar a las entidades de una estructura organizativa profesional”. En torno al deporte son más numerosos los grupos de interés o stakeholders, propietarios, deportistas, aficionados, ciudad, medios de comunicación, federaciones y otros. “La estructura profesional permite una relación más eficaz con el entorno”. En este punto y como apunta el Profesor Gómez “hay que mantener un equilibrio entre el ámbito deportivo y el ámbito gerencial”.

# El Barómetro Industrial León

Oscar García Lastra (osclas@hotmail.com) Economista

El Barómetro Industrial León, es un diagnóstico continuo y dinámico de la realidad empresarial de León, realizado por un equipo de profesionales, encabezados por algunos profesores de la Universidad de León. Valiéndose de la información contable identifican las principales características económicas, financieras y patrimoniales de una muestra representativa empresarial de León.

El informe anual, presentado recientemente, vuelve a incidir en los endeble pilares que sostiene la economía leonesa, la dependencia de las pensiones, y el cada vez menor peso del sector de la construcción y la industria, que continua con su fase descendente, con menor protagonismo en la creación de riqueza y pérdida de empleo - hasta 8.100 empleos menos en los últimos seis años -. Una de las conclusiones es que las principales industrias de León, tienen que comprar las materias primas, o productos que incorporan a sus procesos de fabricación en otras provincias, y que estas industrias estarían dispuestas a comprar en puntos más próximos a sus lugares de producción, configurando potenciales nichos de desarrollo económico.

Otra de las conclusiones, destacada por "El Pulso" en números anteriores, es que en León hay actualmente tres

polos de actividad económica y empresarial, León, Ponferrada y la recién incorporada Valencia de Don Juan.

Entre las recomendaciones "potenciar los polígonos industriales de la provincia", que en algunos casos están dando sus primeros pasos. "Se debe favorecer el acceso a los mismos mediante una potente red de transporte por carretera y ferrocarril". Concluyen los autores que "a la economía leonesa le sobran promesas y le faltan realidades".

Es evidente que León, al igual que otras provincias en España u otros territorios más allá de nuestras fronteras, se encuentra en una "encrucijada de caminos", en una encrucijada de futuro, pero entendemos, quizás imbuidos por el halo positivo que no misterioso de esta sección, que las mimbres del cesto que se está confeccionando son las adecuadas, conocimiento, tecnología, recursos humanos y Universidad.

Quisiéramos finalizar con una reflexión muy acertada de D. Roberto Escudero, nuestro Decano, en el epílogo Cien años de Economía Leonesa, "El despertar de León al siglo XX", coordinado y publicado por El Mundo - La Crónica de León, "León ha aprovechado estos últimos años para corregir muchas de sus carencias, pasando de una economía de recursos a una economía del conocimiento".



**COMERCIAL  
CARNERO**  
FERRETERIA · INDUSTRIA · CONSTRUCCION

AVDA. FERNÁNDEZ LADREDA, 5 - 24005 LEÓN  
POLÍGONO INDUSTRIAL DE LEÓN - 24231 ONZONILLA | LEÓN  
TEL. 987 344 444 - 987 202 497 | FAX 987 213 060 | [www.comercialcarnero.com](http://www.comercialcarnero.com)





# La Adaptación de los Estudios de Economía y Empresa al EEES (I)

Ana Pardo Fanjul

Cristina Álvarez Folgueras

◆◆◆◆◆ Dpto. Economía y Estadística de la Empresa. Universidad de León ◆◆◆◆◆

Como todos sabemos, un hecho que definirá el camino futuro de la Universidad española es el megaproyecto europeo conocido como Proceso de Bolonia, que pretende la construcción de un espacio Europeo de Educación Superior organizado conforme a los principios de calidad, movilidad, diversidad y competitividad y orientado hacia la consecución de dos objetivos estratégicos asociados a la Europa del Conocimiento: el incremento del empleo en la Unión Europea y la conversión del sistema Europeo de Formación Superior en un polo de atracción para estudiantes y profesores de otras partes del mundo.

El nuevo sistema de titulaciones y créditos europeo no sólo implica un cambio conceptual que afecta al estudiante sino que va a afectar también al profesor, debiendo considerarse la aplicación de nuevos métodos docentes y una nueva fórmula para cuantificar la dedicación del profesorado a la docencia.

Según la Declaración de Bolonia el diseño de los nuevos planes de estudio debe ofrecer una formación adecuada para el desarrollo de los perfiles profesionales de cada titulación, recogidos en los Libros Blancos correspondientes. El Libro Blanco del Título de Grado en Economía y en Empresa identifica como relevantes para el diseño de estos Grados los perfiles profesionales recogidos en el cuadro.

En el lenguaje propuesto en la Declaración de Bolonia, los resultados u objetivos en cada titulación han de identificarse en términos de competencias (conocimientos y habilidades), que se deben fijar tras conocer cuáles son los perfiles profesionales. Según el Libro Blanco de Economía y Empresa, estas competencias pueden clasificarse en tres tipos: genéricas, específicas y transferibles. Las competencias genéricas o transversales hacen referencia a los atributos que debería tener un grupo social particular, y están básicamente referidas a la capacidad organizativa y de relación del individuo con su entorno. En el ámbito de la administración y dirección de empresas y de la economía se recogen, entre otras, son la capacidad de análisis y de síntesis, la comunicación oral y escrita de una lengua extranjera, la habilidad en las relaciones personales, la creatividad, el liderazgo, etc.

Las competencias específicas están relacionadas con el área o áreas de conocimiento y práctica profesional de la titulación, dando identidad y consistencia al programa de aprendizaje. Todas las competencias específicas requieren la inclusión en el plan de estudios de una materia o asignatura. Las competencias transferibles son necesarias para estrechar la brecha que existe entre la teoría y la realidad, es decir, entre la teoría y el mercado laboral (habilidad para la búsqueda de información e investigación, diseño y gestión de

## PERFILES PROFESIONALES DE ECONOMÍA Y EMPRESA

Titulaciones de Empresa	Titulaciones de Economía
Organización de empresas Contabilidad y auditoría Finanzas Dirección e investigación comercial	Servicios de estudios y planificación. Fiscalidad Administración pública Organismos internacionales Comercio exterior Dirección y gerencia de empresas Consultoría económica Docencia e investigación

Fuente: ANECA (2005)

proyectos, etc.). Entre las formas que hay de adquirir estas competencias están las prácticas en empresas y las metodologías de aprendizaje que simulen entornos reales.

Si ponemos nuestra atención en las competencias específicas, es decir, en las materias que habrán de componer los nuevos planes de estudio, el objetivo de poner en práctica nuevas titulaciones en el curso 2008/09, como proponen los documentos del Ministerio de Educación, podría ser difícilmente alcanzable, pero es posible, porque realmente no hay diferencias nominales notables con los planes de estudio actualmente vigentes.

Pero si centramos nuestra atención en las competencias genéricas que habremos de generar en los alumnos, este horizonte es muy difícil de cumplir por varias razones:

- 1.- Algunas de estas competencias no son únicamente responsabilidad de la educación universitaria. Que los alumnos sepan expresarse adecuadamente, que sean creativos e innovadores o que tengan valores éticos no sólo depende de lo que aprendan en la Universidad, sino de su educación desde que son niños.
- 2.- La transmisión de competencias relacionadas con los idiomas exige profesorado especializado no sólo en el idioma extranjero, sino también en economía y en empresa. Es decir, existe un objetivo previo (la formación de este profesorado) que dificulta la puesta en práctica de los nuevos títulos y la consecución de sus objetivos a partir de 2008.
- 3.- No se ha procedido a una adaptación del profesorado actual a sus nuevas responsabilidades. Los actuales docentes están acostumbrados a transmitir conocimientos, no competencias y, de forma generalizada, no se han arbitrado las medidas necesarias para formarlos en esta materia. Sí se han formado, como objetivo indirecto, los docentes e investigadores contratados o los becarios. Dadas las exigencias de la nueva ley sobre evaluaciones positivas de las agencias nacionales o regionales para acceder a determinados puestos de trabajo, estos se han visto inmersos en una carrera en pos de los puntos necesarios para conseguir esas eva-

luaciones positivas. Uno de los apartados a tener en cuenta son los cursos de mejora docente recibidos y por eso, las aulas donde éstos se imparten están llenas de jóvenes con poca experiencia en el mundo universitario, mientras escasean los docentes con mucha experiencia que compartir y, que ocupan plazas fijas de funcionario.

Sea como fuere, la mayoría de los actuales docentes no están preparados para enseñar a aprender, no están familiarizados con la tutorización del trabajo autónomo y, por tanto, la adaptación inmediata de lo establecido en el Espacio Europeo de Educación Superior será simplemente nominal, no real. Será la misma Universidad con diferentes nombres.

Para que esto no ocurra, es necesario que se pongan en práctica programas generalizados que adecúen las capacidades de los docentes actuales a las exigencias que sobre ellos recaerán en ese futuro que se quiere cercano. Es necesario que se les transmita la idea de que tutorizar y guiar el proceso de aprendizaje de los alumnos puede ser tan importante y tan estimulante o más que transmitir conocimientos. Y hay que enseñarles a hacerlo.

- 4.- Finalmente, no se han presupuestado ni liberado los fondos necesarios para financiar el incremento de personal que la puesta en práctica del EEES requeriría. Tutorizar el aprendizaje y aumentar la relación con los alumnos requiere más tiempo que las clases magistrales impartidas a más de cien alumnos al unísono. Y el personal docente ha de ser también investigador, por lo que no podemos aumentar la porción de tiempo de trabajo que dedica a la docencia.

### Las fuentes bibliográficas

- ANECA (Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación) (2005): Libro Blanco Título de Grado en Economía y en Empresa. [www.aneca.es](http://www.aneca.es)
- DECLARACIÓN DE BOLONIA (1999): Espacio Europeo de Enseñanza Superior. Bolonia, 19 de junio.
- DECLARACIÓN DE LA SORBONA (1998): Joint Declaration on Harmonisation of the Architecture of the European Higher Education System. Paris, La Sorbona, 25 de mayo.
- LOMLOU (2007): Ley Orgánica 4/2007, de 12 de abril, por la que se modifica la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades. BOE nº 89 de 13 de abril de 2007.
- LOU (2001): Ley Orgánica 6/2001 de Universidades. BOE nº 307 de 24 de diciembre de 2001.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y CULTURA (2006): La organización de las enseñanzas universitarias, documento de trabajo.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y CULTURA (2007): Borrador del Real Decreto por el que se establece la ordenación de las Enseñanzas Universitarias Oficiales. 26 de junio de 2007.

# Los Estudios en Ciencias Económicas y Empresariales Universidad de León:



(V) El Posgrado: Master en Dirección de Empresas (MBA)

*Dra. Gregoria Margarita González Cuervo*  
*Dpto. Dirección y Economía de la Empresa. Universidad de León*

Siguiendo con el análisis de la estructura de los Estudios de Posgrado de la Universidad de León, introducida en la sección de perspectivas académicas del número 12 de Economía y Empresa, presentamos a continuación las características más relevantes del Master en Dirección de Empresas (MBA) que se imparte en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

## MBA DE LA UNIVERSIDAD DE LEÓN: UN MASTER CONSOLIDADO DE AMPLIO RECONOCIMIENTO

El Master en Dirección de Empresas (MBA) de la Universidad de León está organizado por el Departamento de Dirección y Economía de la Empresa y es el único MBA ofertado por una Universidad Pública en Castilla y León.

El MBA está **dirigido a recién titulados** universitarios que deseen adquirir una sólida formación en las técnicas de gestión empresarial y a **directivos** con estudios universitarios que busquen ampliar y actualizar sus conocimientos. Nuestro objetivo principal es proporcionar una enseñanza práctica y de calidad en el campo de la dirección de empresas.

El Programa Master ofrece a sus alumnos una **formación integral** que desarrolla los conocimientos de gestión fundamentales para la toma de decisiones en las distintas áreas de la empresa (marketing, finanzas, producción, recursos humanos, etc.) y fomenta el desarrollo de habilidades de comunicación, liderazgo y trabajo en equipo

mediante el análisis y discusión de casos durante las sesiones.

Por último, se incentiva el **espíritu emprendedor** de los alumnos mediante la elaboración de un Plan de Negocio en el que se ponen en práctica todos los conocimientos adquiridos durante el curso.

Son ya seis las ediciones del MBA que se han celebrado y buena prueba de los progresos realizados durante este tiempo es la **posición número 16** alcanzada en la categoría "part time" del **ranking de los 100 mejores MBA** elaborado por El Mundo para el curso 2006-2007. El éxito alcanzado hasta la fecha ha permitido su consolidación dentro del panorama de la formación de postgrado especializada y nos anima a continuar con entusiasmo y confianza en este proyecto.

### Estructura del Curso

El MBA es un Curso de postgrado presencial de 600 horas que proporciona una formación integral, práctica y de calidad en Dirección de Empresas.

La estructura del MBA se articula en torno a los siguientes componentes:

- *Sesiones regulares*

Las sesiones regulares tienen lugar desde comienzos de octubre hasta finales de junio los viernes por la tarde y sábados por la mañana, lo que da muestra del perfil profesional o ejecutivo del MBA al permitir compaginar la asistencia al curso con las posibles responsabilidades laborales de los alumnos.

Los módulos impartidos en estas sesiones abordan el Análisis del Entorno, la Dirección Financiera, la Dirección de Operaciones, la Gestión RRHH, el Marketing y la Dirección Estratégica. La orientación de las clases es fundamentalmente práctica, basada en la discusión de casos y en la participación activa de los alumnos para el desarrollo de habilidades directivas.

• *Seminarios, jornadas y conferencias*

A lo largo del curso se imparten diversos seminarios y conferencias sobre temáticas diversas dentro del ámbito empresarial. El MBA ha contado con la participación de numerosos conferenciantes de gran prestigio tanto en el ámbito académico como empresarial. Entre ellos figuran D. Rafael Calvo Ortega (Ex Ministro de Trabajo y Parlamentario Europeo), D. Mauro F. Guillén (Profesor en The Wharton School, Univ. Pennsylvania, USA), D. Antonio Català (Presidente de AC Hoteles), D. David Álvarez Díez (Presidente del Grupo EULEN), D. Santos Llamas Llamas (Presidente de Caja España), D. Santiago Sarmiento Alonso (Gerente del

Diario de León), D<sup>a</sup> Carmen Alcaide Guindo (Presidenta del INE), etc.

• *Visitas a empresas*

El MBA organiza visitas a empresas de distintos sectores de actividad, que ayudan a tener una mejor visión sobre el terreno de la aplicación de los conceptos vistos en el aula.



A.P.I. Nº 12.234

# INMOBILIARIA ANA DIAZ

Roa de la Vega, 12 Bajo 24002 LEÓN

[inmo@inmobiliariaanadiaz.es](mailto:inmo@inmobiliariaanadiaz.es)

[www.inmobiliariaanadiaz.es](http://www.inmobiliariaanadiaz.es)

Tfno: 987 22 11 55 / Fax: 987 23 47 73

### • Proyecto Fin de Master

Dentro del Programa del MBA juega un papel principal la elaboración de un Proyecto Fin de Master en el que se sintetizan y aplican los conocimientos adquiridos a lo largo del curso. Este proyecto consiste en el desarrollo de un plan de empresa completo, desde la generación de la idea de negocio hasta el análisis de su viabilidad y puesta en marcha.



Los proyectos se realizan en grupos de tres o cuatro personas, lo que fomenta la creatividad y desarrolla las habilidades de trabajo en equipo. Por otra parte, la propia esencia del proyecto incentiva el espíritu emprendedor entre los alumnos y algunas de las ideas de negocio se han llevado a la práctica con éxito.

Para su realización, los alumnos cuentan con el apoyo de un profesor tutor que les atiende y asesora de manera continua e individualizada y con el que mantienen reuniones periódicas en las que se discuten los avances logrados hasta la fecha. Adicionalmente, los alumnos disponen de un programa informático que actúa como guía y herramienta de apoyo en la confección de los proyectos.

Los Proyectos Fin de Master son presentados en el mes de septiembre en un acto público ante un Tribunal formado por catedráticos de Universidad, directivos de empresas y especialistas en análisis de nuevos negocios.

### Claustro de profesores

En concordancia con el contenido y metodología docente correspondientes a un programa de formación de postgrado de gran especiali-

# Preferimos ganar menos para que tú pagues menos

## HIPOTECA CERO33

EURIBOR +  
**0,33%** | TAE  
**4,60%**<sup>(1)</sup>

0% comisiones<sup>(2)</sup> | Hasta 45 años  
opcional con 2 años de carencia<sup>(3)</sup>

Domiciliando tu nómina, al menos 3 recibos, y contratando un Multirisgo Hogar, un Seguro de Vida de al menos 5 años asociado al préstamo, y una tarjeta de Crédito o Débito.

Infórmate en el 902 36 76 21 o en [www.hipotecacero33.com](http://www.hipotecacero33.com)

 Banco **Caixa Geral**

Lo nuestro son las personas

(1) T.A.E. calculada con Euribor a un año publicado en el BOE de 22/02/07 por Banco de España (4,064%) e incluyendo una prima única de 1.175,96€ del seguro de vida asociado al préstamo (calculada para un hombre de 30 años que contrata una hipoteca de 100.000€, a 25 años sin carencia). No obstante, si en las revisiones semestrales del tipo de interés, el Banco detectase que el Cliente no mantiene alguno de los productos antes citados, se reserva el derecho a aplicar un diferencial del 0,75% y en cuyo caso la T.A.E. pasaría a ser del 5,04%.

(2) Sin comisión de apertura, estudio y amortización parcial anticipada.

(3) La carencia es de capital por lo que durante dicho periodo el cliente sólo deberá abonar los intereses correspondientes.

zación y eminentemente práctico, la Universidad de León aporta al Master en Dirección de Empresas un claustro de profesores doctores altamente cualificados.

Gran parte del profesorado de la Universidad de León pertenece al Departamento de Dirección y Economía de la Empresa, organizador del MBA, aunque otros profesores de áreas y departamentos relacionados también participan en el programa.

Aproximadamente la mitad de la docencia es impartida por profesores de la Universidad de León, siendo el resto asumida por profesores invitados. El claustro externo del MBA está compuesto por profesores de reconocido prestigio académico y profesional, todos ellos expertos en el campo de la gestión empresarial: Directivos de Empresas, Consultores, Catedráticos de diversas Universidades (Complutense, Rey Juan Carlos, Carlos III, Salamanca, Valladolid, Burgos, Oviedo, La Coruña, ...) y Escuelas de Negocio (IESE, Instituto de Empresa, Wharton School, ...).

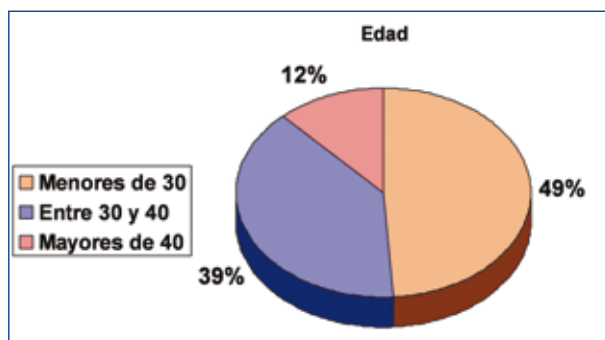
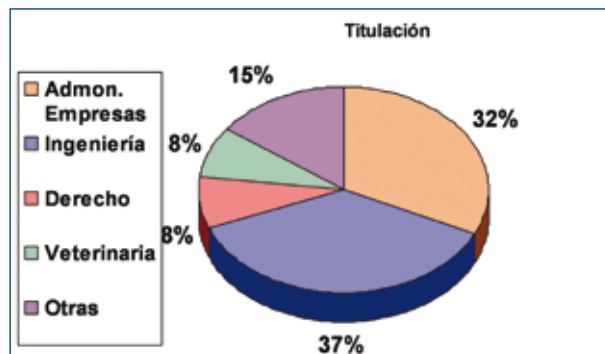
### Alumnado

En todas las ediciones celebradas, el alumnado del MBA de la Universidad de León se ha caracterizado por su heterogeneidad, tanto en su formación académica previa y experiencia profesional como en su edad y procedencia.

Más de la mitad de los alumnos que han cursado el MBA disponían de titulación universitaria no relacionada con el campo de la Administración de Empresas, destacando la presencia de Ingenieros Técnicos y Superiores (principalmente Ingeniería Industrial e Informática) y de Licenciados en Derecho y Veterinaria.

El rango de edad de los alumnos es muy amplio y esta diferencia también se refleja en su situación laboral y experiencia en el mundo empresarial. El hecho de que la mayor parte de las actividades del MBA tenga lugar los viernes por la tarde y sábados por la mañana ha permitido compaginar la asistencia al curso por parte de alumnos que ocupan puestos de responsabilidad en sus empresas, sin tener que renunciar a sus obligaciones laborales.

Por último, aunque la mayoría de los alumnos residen en León o en provincias limítrofes, un diez por ciento proceden de otros países, principalmente de Latinoamérica, y se trasladan a España con el propósito de cursar el MBA.



La variedad puesta de manifiesto a lo largo de esta sección ha constituido siempre uno de los principales activos del Master, ya que amplía el abanico de perspectivas desde las que afrontar los distintos temas tratados en clase y enriquece el debate con aportaciones originales y creativas.

Precisamente uno de los aspectos más valorados por parte de todos los alumnos que han pasado por nuestras aulas es la posibilidad de compartir y enfrentar sus opiniones en un ambiente tolerante y constructivo. Las relaciones que se establecen entre los compañeros habitualmente trascienden el ámbito universitario propio del MBA y se consolidan en el ejercicio de su actividad profesional y en su vida personal.

### Acceso al MBA

Dado que el MBA proporciona una formación universitaria de postgrado, sus alumnos deberán disponer de Titulación Universitaria en ciclos medios o superiores de cualquier disciplina (Ingenierías, Arquitectura, Derecho, Veterinaria, Medicina, Empresariales, Administración de Empresas, Filosofía y Letras, etc.)

Una vez realizada la solicitud, la Dirección del MBA evaluará la documentación aportada y concertará una entrevista personal. Posteriormente, se enviará al candidato una carta de pre-admisión, posibilitándole la reserva de plaza mediante el ingreso de las tasas correspondientes.

El importe total de la matrícula del MBA asciende a 6.000 euros, ingresados en cuatro cuotas a lo largo del curso. Esta matrícula incluye la asistencia a las sesiones presenciales y actividades complementarias que se realicen (seminarios, visitas a empresas, jornadas, etc.), así como toda la documentación y material entregado (libros, material de trabajo, diplomas, etc).

### Información

Para cualquier tema relacionado con el MBA se puede contactar con:

**Mariano Nieto Antolín**

Director del MBA

Director del Dpto. Dirección y Economía de la Empresa

Tf: +34 987 291876

ddemna@unileon.es

**Noemi Huerga Pérez**  
Secretaria del MBA  
Tf: +34 987 291192  
Fax: +34 987 291750  
mba@unileon.



**Roberto Fernández Gago**

Coordinador Académico del MBA

Tf: +34 987 291716

roberto.fernandez@unileon.es

**MBA Master en Dirección de Empresas de la Universidad de León**

Facultad de CC. EE. y Empresariales (Despacho 87)

Campus de Vegazana, s/n 24071 León (España)

### NUEVAS HIPOTECAS CAIXA GALICIA

UNOS EMPIEZAN LA CASA  
POR EL TEJADO  
NOSOTROS POR LA  
TELEVISIÓN



Llévate una **televisión LCD 20" Philips** de regalo al contratar tu nueva Hipoteca Joven Caixa Galicia. Y págala hasta en 50 años\*.

Además, con el nuevo servicio Hipoteca Tranquila de Caixa Galicia, la subida del euríbor no afectará a tu calidad de vida.

Infórmate en **cualquiera de nuestras oficinas** o a través del **902 12 13 14**.

En Caixa Galicia, tu tranquilidad es nuestro único interés.

(\*) Modelo TV PHILIPS 20p4121. Existencias limitadas: 5.000 u. En caso de agotamiento de stock, se substituirá por otro de igual valor o superior. No acumulable a otras ofertas de promoción. Condiciones: compromiso de permanencia de la cuenta vinculada y no cancelamiento anticipado del préstamo durante el plazo de 10 años. Consulta el resto de condiciones en cualquier oficina de Caixa Galicia (Documento Compromiso Permanencia Cuenta). 50 años limitados en su caso a que la suma de edad y plazo sea inferior a 80 años.

 902 12 13 14

www.caixagalicia.es

 CAIXAGALICIA

# La banca privada en España, un sector en desarrollo y con mucho futuro



Álvaro Martín Caballero  
Director Sucursal Banif

*El sector de la banca privada en España pasa por una fase de inmadurez, dado que todavía está en desarrollo. Si atendemos a las cifras que manejan la mayoría de expertos, las entidades especializadas no gestionan más del 25% del mercado potencial. Esto quiere decir que, de un volumen aproximado de trescientos mil millones de euros, alrededor de 80.000 millones únicamente son los administrados por entidades que quieren obtener de este segmento una parte relevante de sus ingresos. Es comprensible el interés de las entidades financieras por atacar este mercado.*

## Concepto y conocimiento

Desde el punto de vista conceptual, las entidades no coinciden en una definición del servicio, y cada una aplica el suyo. Eso significa que la orientación hacia el cliente es diferente; no se aplica la misma filosofía de servicio, no se utilizan las mismas herramientas, no se tienen los mismos objetivos.

Aquí comienzan las disparidades. Otro problema es que el conocimiento de lo que significa el asesoramiento integral del patrimonio está poco extendido. Hay muchas personas con patrimonios elevados que no son conscientes del servicio de asesoramiento que hay en el mercado y al que podrían (y deberían) acceder.

Así, mucha gente cree todavía que la banca privada se dedica al asesoramiento de las inversiones bursátiles y que, como su capital está bien resguardado en cuentas corrientes, depósitos, fondos monetarios, o activos sin riesgo, a ellos no les hace falta. Que la banca privada es para los arriesgados, y ellos quieren tranquilidad.

O también se da el caso de personas con patrimonios altos que desconocen todavía en qué consiste y para qué sirve el asesoramiento, y que pese a ser tratados de forma “especial” por el director de su sucursal, su patrimonio recibe el mismo trato que el de cualquier cliente de banca comercial: se les coloca, como al resto, los productos que el banco tiene en campaña.

Banca privada consiste en informar al cliente de todas las posibilidades para su patrimonio individual. Banca privada es dar tranquilidad al cliente, a cualquiera, al conservador y al arriesgado, ofreciendo soluciones a medida para cada uno, y trabajando para que, según sea el volumen y el perfil de riesgo, el patrimonio proporcione la mayor rentabilidad posible y se cumplan los objetivos individuales. Banca privada, en fin, consiste en solucionar todos los problemas que un cliente pueda tener (los conozca o no) con su patrimonio; desde los más sencillos como domiciliaciones o hipotecas, hasta los más complejos, como planificar la sucesión de su patrimonio.

## Enfoques de negocio

Podemos distinguir varios enfoques de negocio.

- Banca privada de redes integrada en matriz. Se trata de departamentos especializados, integrados en bancos comerciales o cajas de ahorro. Su principal función es cuidar a los mejores clientes, mantenerlos en la entidad y seguir obteniendo los ingresos que proporcionan. Es por tanto una estrategia en último



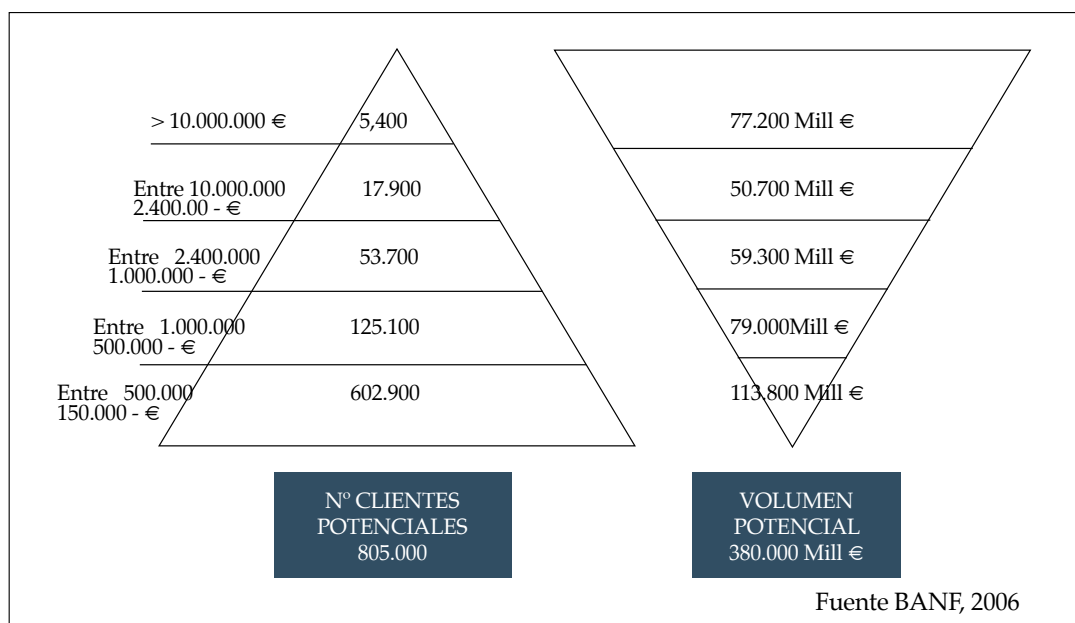
término defensiva, a la que le suele faltar especialización. La gama de productos suele incluir sólo productos producidos o gestionados en la propia entidad, y cuentan con pocas herramientas especializadas. Este modelo suele identificar la banca privada con tratamiento personal especial, pero en política de producto es similar al resto.

- **Agencias y sociedades de valores:** Su negocio principal es asesorar para la intermediación bursátil. Pero aprovechan que su base de clientes conoce los mercados y muchos tienen volumen suficiente para ofrecerles servicios de banca privada. La cultura de servicio es mayor, porque el cliente conoce mejor el funcionamiento de los mercados, pero a la postre el negocio tienen sobre todo un componente de gestión de carteras.
- **Entidades especializadas:** Bancos dedicados en exclusiva al negocio de banca privada. Cuentan con una estructura y una filosofía de servicio enfocadas solo al asesoramiento y gestión de patrimonios: asesores, oficinas propias, gama de productos y servicios, gestores de patrimonio, tecnología, etc. Tienen una visión más especializada hacia la Banca Privada, con un mayor grado de asesoramiento patrimonial global.
- **Bancos extranjeros:** Son entidades cuya matriz está radicada fuera de España que cuentan con una ficha bancaria doméstica que dedicada fundamentalmente al negocio de la gestión de patrimonios, sin entrar en producto bancario tradicional o en temas de financiación. Su principal problema son los elevados costes de mantenimiento de una franquicia en España, y su todavía escaso volumen que no les permite generar ingresos suficientes. Además, este tipo de entidades suele invertir en capital humano, no en capital, lo que dispara los costes y les impide entrar en el negocio de financiación y producto clásico bancario.
- **Otros:** Gestoras de activos, Compañías de Seguros, Corporate.. son aproximaciones al negocio de banca privada desde perspectivas muy enfocadas en la gestión, o el negocio asegurador, u otros.
- **Family Office:** Inciden fundamentalmente en el Asesoramiento Patrimonial. Todavía es un negocio muy poco desarrollado en España, a pesar de que, por definición, es la banca privada en su estado más puro.

### Modelo ganador

El modelo ganador banca privada es el que trata de solucionar cualquier problema derivado del patri-

Grafico I: pirámide de la riqueza en españa



monio del cliente. Es un modelo que ofrece al cliente la resolución de cualquier necesidad que un banco pudiera ofrecerle, desde la operativa bancaria más sencilla hasta las inversiones más complejas.

Para poderlo ofrecer, hace falta que la entidad comparta una serie de criterios:

- Visión estratégica compartida por toda la organización.
- Elevado nivel de formación de los asesores.
- Herramientas específicas de gestión de patrimonios, medición y control de riesgo, información, tecnología y gestión de carteras.
- Arquitectura abierta de productos: Que el banco distribuya productos propios y de otras entidades para encontrar los mejores y más adecuados para la cartera de cada cliente.

- Servicio personalizado: Que el cliente trate siempre con la misma persona, un experto que conozca a fondo al cliente, sus circunstancias personales, su perfil y su patrimonio, que realice un seguimiento del mismo para que se cumplan los objetivos de su inversión, y que facilite el acceso del cliente a los especialistas encargados de todos los temas relativos a su patrimonio.

- Capacidad de suministrar al cliente todos los servicios bancarios que pueda precisar para centralizar toda su relación financiera en una sola entidad.

#### Problemas (Gráfico I)

A pesar de esta diversidad de modelos, la falta de cultura sobre banca privada, y el escaso conocimiento de sus valores diferenciales -Arquitectura Abierta, Asesoramiento, Gestión Activa, seguimiento a medida de los objetivos particulares de cada patrimonio- pervive como el obstáculo que impide un mayor desarrollo del sector.



## librería PASTOR

### Librería General

Plaza de Santo Domingo, 4 • Tel. 987 22 58 56 / 987 22 59 50  
Oficinas Tel. 987 22 39 87 • Fax 987 27 65 84

### Librería Infantil / Juvenil

Gran Vía de San Marcos, 7 • Tel. 987 22 17 12  
24001 LEON (España)  
pastor@libreriapastor.com • www.libreriapastor.com

Por ello, la confluencia de ambos factores sigue generando confusión sobre qué es el servicio de banca privada y qué modelo es el más adecuado. Confusión que se refleja por ejemplo en los medios de comunicación, en los que cada entidad defiende su modelo como el más adecuado. Confusión que, al final, se traslada al cliente.

### Gestión de balances, gestión de clientes

La mayoría de los clientes de cualquier banco o caja de ahorros enfoca la relación con su entidad como si de un mero trámite se tratase. Una formalidad algo incómoda pero necesaria para resolver sus necesidades cotidianas de financiación o liquidez. Y es a este tipo de relación a la que los clientes se acostumbran. A veces el cliente consigue trabar una relación de confianza con su interlocutor, pero la elevada rotación interna de los empleados en la banca tradicional lo suele impedir.

Cuando estas entidades se preocupan por sus clientes de mayor patrimonio, optan por darle un trato más preferencial. En la mayoría de los casos, simplemente con eso basta para retenerles en la oficina. Sin embargo, si analizásemos la distribución de su patrimonio, veríamos que sus carteras suelen soportar el mayor coste fiscal posible, porque los productos de pasivo bancario a corto plazo dominan en las mismas, y los rendimientos tributan en el tipo marginal del 45%, para clientes con elevado nivel de ingresos.

Así sucede cuando el banco lo que hace en realidad es gestionar su propio balance –con el pasivo, se consiguen márgenes financieros recurrentes– en lugar de gestionar al cliente, estudiando sus necesidades y ofreciéndole los productos adecuados.

¿Qué hace falta para gestionar clientes? Recursos, inversiones en capital humano y en herramientas de gestión e información para poder explicar al cliente la información relevante. Tiene que saber cuál es su perfil de riesgo y sus necesidades, y qué estrategia es la que se adapta mejor a los objetivos de su patrimonio. Y gestionar clientes es también seleccionar los vehículos más eficientes para cada uno, en función de una distribución estratégica de activos recomendada para cada patrimonio.

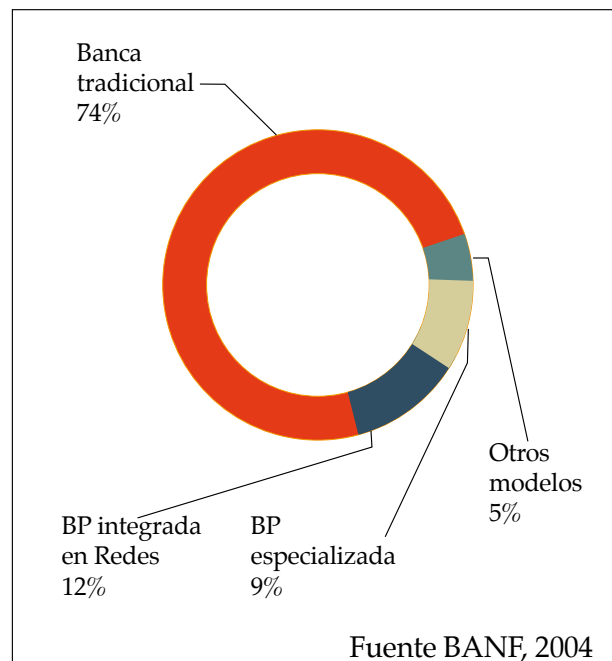
### Tendencias del servicio

En cualquier caso, las tendencias de servicio en el sector han continuado progresando por la implantación de conceptos novedosos pero útiles para el cliente. En primer lugar la Arquitectura Abierta, es decir, la capacidad de distribuir al cliente productos propios y de terceros, una filosofía siempre asociada al servicio de banca privada.

Aquí también hay disparidad de modelos. Por ejemplo la Arquitectura Abierta “guiada”, en la cual la entidad distribuidora llega a acuerdos con un número limitado de proveedores que considera los mejores para sus clientes, con lo cual la gama es escasa. O el caso contrario, los supermercados de fondos, entidades que disponen de amplia gama de productos a disposición de los distribuidores, pero sin ofrecer asesoramiento sobre su calidad, adecuación a sus necesidades, etc, con lo cual el distribuidor no sabe cuál elegir. O los fondos de fondos, que son productos que se construyen con producto de terceros, pero son cerrados para el cliente –o entra o no entra– con lo que no se cumple esta filosofía.

La Arquitectura Abierta sólo será realmente útil si es utilizada junto con el Asesoramiento necesario para que cada cliente tenga los pro-

Grafico II: cuota tipos de entidades en el segmento de banca privada



ductos mejores y los más convenientes para él. O lo que es lo mismo, Arquitectura Abierta para tener la mayor gama posible de productos disponible, y Asesoramiento para encontrar los mejores y los más adecuados al perfil y necesidades del cliente y al entorno de mercados en cada momento.

### Gestión de Carteras

Una de las consecuencias del progreso de la Arquitectura Abierta es que ha facilitado el desarrollo de la Gestión de Carteras a medida. Si la desaparición del peaje fiscal por el traspaso de un fondo a otro favoreció la venta de producto de terceros en 2003, las entidades financieras han ido percibiendo que es mucho mejor para el cliente que sea un gestor experto quien elija los mejores productos a su medida, y además lo haga de forma activa por las ventajas fiscales que antes no existían.

Con todo ello, el cliente tiene la tranquilidad de saber que su cartera –de fondos, planes de pen-

siones, valores, etc- es gestionada por expertos, conocedores de los mercados y de la calidad de los productos, quienes en todo momento se ocuparán de que éstos sean los mejores objetivamente hablando y los más adecuados a su perfil de riesgo. Si el gestor puede acceder a la mayor gama de productos posible mucho mejor, porque más posibilidades habrá de encontrar, para cada cliente, los que realmente se adaptan a sus necesidades.

La Gestión de Carteras es un concepto que, siendo específico de banca privada, tampoco se utiliza generalmente con el concepto Arquitectura Abierta, dado que las entidades están primando la distribución de producto propio en lugar del producto de terceros. Todo apunta sin embargo a que el mercado irá madurando progresivamente, y se irán reduciendo los modelos existentes, se generalizarán tendencias específicas de servicio de banca privada, y los clientes irán asumiendo un mayor grado de necesidad de Asesoramiento para su patrimonio.



*Programas  
Informáticos  
Profesionales*

**Visual-NT**  
PROGRAMAS

Contabilidad  
Impuesto de Sociedades  
Cuentas Anuales  
Libros Formato Digital para el Registro  
Gestión de Inmovilizado  
Gestión de Servicios  
Renta y Patrimonio  
Estimación Objetiva

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

**VISUAL NUEVAS TECNOLOGIAS S.L.L.**  
Antonio Gamoneda, 2  
24007 - León  
Telf : 987 876 439 - Fax : 987 240 907  
info@visualnt.com

# La Nueva Ley de Sociedades Profesionales



*Pablo de Juan Fidalgo*

*Asociado de Garrigues, Abogados y Asesores Tributarios*

## I. INTRODUCCIÓN.

Recientemente se ha publicado la Ley de Sociedades Profesionales, Ley 2/2007, de 15 de marzo, que ha entrado en vigor el 16 de junio, a los tres meses desde su publicación en el BOE.

Como dice la Exposición de Motivos, la Ley de Sociedades Profesionales tiene por objeto posibilitar la aparición de una nueva clase de profesional colegiado, que sería la propia Sociedad Profesional, mediante su constitución con arreglo a esta Ley e inscripción en el Registro de Sociedades Profesionales del Colegio Profesional correspondiente.

## II. CONCEPTO.

Se podría definir a las Sociedades Profesionales como aquellas sociedades que tengan por objeto social el ejercicio en común de una actividad profesional.

“Ejercicio en común” implica la existencia de una pluralidad de profesionales que actúan bajo una determinada denominación social,

atribuyendo los derechos y obligaciones inherentes al ejercicio de la actividad profesional a la propia sociedad, que ostenta la titularidad de la relación jurídica establecida con los clientes, de manera que los actos propios de la actividad profesional son ejecutados directamente bajo dicha razón o denominación social.

Por su parte, “actividad profesional” es aquella para cuyo desempeño se requiere titulación universitaria oficial o titulación profesional para cuyo ejercicio sea necesario acreditar una titulación universitaria oficial, e inscripción en el correspondiente Colegio Profesional.

De acuerdo con lo anterior, quedarían fuera del ámbito de esta Ley, las sociedades de medios, que tienen por objeto compartir infraestructura y distribuir costes, las sociedades de comunicación de ganancias y las sociedades de intermediación, que sirven de canalización o comunicación entre el cliente, con quien mantienen la titularidad de la relación jurídica, y el profesional persona física que, vinculado a la sociedad por cualquier título (socio, asalariado, etc.) desarrolla efectivamente la actividad profesional, es decir, entidades cuya finalidad es proveer y



gestionar en común los medios necesarios para el ejercicio individual de la profesión.

Hecha esta salvedad, la norma es imperativa, toda Sociedad Profesional, tal y como se ha definido en los párrafos anteriores, deberá formalizarse como Sociedad Profesional.

### III. RÉGIMEN JURÍDICO.

#### *Adaptación a la Ley.*

Por un lado hay que distinguir las Sociedades Profesionales constituidas antes de la entrada en vigor de la Ley de las que se constituyan después.

Las constituidas antes deberán adaptarse e inscribir dicha adaptación en el Registro Mercantil en el plazo de un año desde la entrada en vigor de la Ley, es decir, antes del 16 de junio de 2008. Transcurrido dicho plazo sin realizar dicha adaptación, no se inscribirá en el Registro documento alguno salvo adaptación, cese de administradores o disolución de la sociedad. La sociedad quedará disuelta de pleno derecho si transcurren 18 meses desde la entrada en vigor sin que haya tenido lugar la adaptación.

Las que se pretendan constituir tras la entrada en vigor de la Ley que no cumplan los requisitos previstos en la misma, no serán autorizadas por el Notario. Si, por cualquier causa se otorgase por el Notario la escritura de constitución, el Registrador Mercantil señalará el defecto para que se subsane. Si la sociedad llegase a inscribirse, el incumplimiento de los requisitos es causa de disolución salvo que se regularizase la situación antes de tres meses desde que se produjo el incumplimiento.

Adicionalmente, mientras no se disuelvan se les aplicará el régimen de responsabilidad previsto para las Sociedades Profesionales.

#### *Formalización.*

La inscripción de las Sociedades Patrimoniales en el Registro Mercantil es obligatoria, incluso cuando se trata de una sociedad ci-

vil, por lo que su constitución exige la existencia de una escritura pública. Las menciones necesarias en dicha escritura pública son las exigidas con carácter general por la normativa que regula cada una de las formas societarias. No obstante, existen una serie de menciones obligatorias específicas de las Sociedades Profesionales, como son la identificación de los socios profesionales y no profesionales con indicación del Colegio Profesional al que pertenecen y su número de colegiado y la constancia de la condición de socio profesional o no de cada uno de los miembros del Órgano de Administración.

El cambio de socio, por cualquier causa, deberá hacerse constar en escritura pública e inscribirse en el Registro Mercantil.

Las Sociedades Profesionales, además de inscribirse en el Registro Mercantil, deberán registrarse en el Registro de Sociedades Profesionales del Colegio Profesional correspondiente a su domicilio, siendo obligatoria la inscripción de cualquier cambio en los socios o administradores. Será el propio Registro Mercantil el que comunique de oficio al Registro de Sociedades Profesionales la práctica de las inscripciones. El Colegio Profesional, por su parte, remitirá periódicamente al Ministerio de Justicia y a la Comunidad Autónoma que corresponda las inscripciones practicadas, que serán publicadas a través de un portal de internet bajo la responsabilidad del Ministerio de Justicia.

#### *Forma societaria.*

Las Sociedades Profesionales podrán constituirse con cualquiera de las formas societarias previstas en las leyes, pero cumpliendo los requisitos de esta Ley, es decir, las normas correspondientes a la forma social adoptada regirán supletoriamente.

De esta manera, las Sociedades Profesionales podrán constituirse como Sociedades Civiles (que deberán inscribirse en el Registro Mercantil), Sociedades Colectivas, Sociedades Comanditarias, Sociedades Comanditarias por acciones, Sociedades de Responsabilidad Limitada o Sociedades Anónimas.

### *Socios.*

Una de las especialidades de las Sociedades Profesionales viene determinada por su estructura societaria. Al menos las tres cuartas partes del capital y de los derechos de voto o, en caso de tratarse de sociedades no capitalistas, las tres cuartas partes del patrimonio social y del número de socios así como del Órgano de Administración habrán de pertenecer a socios profesionales, que son aquellas personas físicas que reúnan los requisitos para el ejercicio de la actividad profesional que constituye el objeto social de la Sociedad Profesional o aquellas Sociedades Profesionales debidamente inscritas en el respectivo Colegio Profesional.

La condición de socio profesional es intransmisible a terceros, salvo consentimiento de todos los socios profesionales. Ahora bien, los socios profesionales podrán separarse de la Sociedad Profesional en cualquier momento, siempre que la sociedad se haya constituido por tiempo indefinido. Por otra parte, los socios profesionales podrán ser excluidos, por las causas que se establezcan en el contrato social o cuando infrinjan gravemente su deberes. Deberán ser obligatoriamente excluidos en caso de inhabilitación para el ejercicio de la actividad profesional.

En relación con las transmisiones forzosas y “mortis causa”, el contrato social puede establecer la posibilidad de acordar que las participaciones de un socio profesional no se transmitan a sus sucesores o a un tercero. Cuando ocurra esto, la Sociedad Profesional deberá abonar la cuota de liquidación que corresponda, existiendo libertad a la hora de valorar o determinar las reglas de cálculo de dicha cuota de liquidación, no rigiendo, por tanto, la norma de sociedades limitadas que, a falta de acuerdo sobre el valor razonable de la participación, establece un procedimiento a seguir a través de la intervención de un auditor de cuentas.

### *Participación en beneficios y pérdidas.*

El contrato social de la Sociedad Patrimonial podrá regular un sistema de participación en

beneficios basado en la contribución efectuada por cada socio a la buena marcha de la Sociedad, estableciendo los correspondientes criterios cualitativos o cuantitativos. A falta de regulación, los beneficios y pérdidas se imputarán en proporción a la participación de cada socio en el capital social.

### *Régimen de responsabilidad.*

Uno de los aspectos más importantes del régimen jurídico de las Sociedades Profesionales es su régimen de responsabilidad. Los tres aspectos más destacados de este régimen de responsabilidad son los siguientes:

- a) De las deudas sociales, en general, responderá la sociedad con todo su patrimonio. El régimen de responsabilidad de los socios, a este respecto vendrá determinado por la forma societaria adoptada.
- b) De las deudas sociales que se deriven de los actos profesionales, propiamente dichos, responderán solidariamente la sociedad y los profesionales, socios o no, que hayan actuado, siéndoles de aplicación las reglas generales sobre responsabilidad contractual o extracontractual que correspondan.
- c) Las Sociedades Profesionales deberán estipular un seguro que cubra la responsabilidad en la que éstas puedan incurrir en el ejercicio de las actividades profesionales que constituyen su objeto social.

El régimen de responsabilidad propio de las Sociedades Profesionales será aplicable a todos los supuestos en que varios profesionales desarrollen colectivamente una actividad profesional, aunque no se hayan constituido en una Sociedad Profesional de acuerdo con esta Ley, lo que ocurre por definición en la mayoría de las Sociedades Profesionales existentes a la entrada en vigor de esta Ley.

Adicionalmente, en los supuestos de ejercicio de actividad profesional colectivo sin adoptarse forma societaria, todos los profesionales responderán solidariamente de las deudas y responsa-

bilidades que encuentren su origen en el ejercicio de una actividad profesional. La peculiaridad de este régimen es que modifica el régimen normal de responsabilidad para este tipo de colectivos, que pasa de ser personal, ilimitada y mancomunada a personal, ilimitada y solidaria.

#### *Denominación.*

Las Sociedades Profesionales podrán tener una denominación objetiva o subjetiva. En caso de denominación subjetiva, la misma estará formada por el nombre de uno o varios de los socios profesionales. Adicionalmente, en la denominación social deberá figurar la expresión “profesional” o su forma abreviada, “p”.

#### *Objeto social.*

Las Sociedades Profesionales únicamente podrán tener como objeto social, el ejercicio en común de actividades profesionales.

Estas actividades podrán desarrollarlas directamente o a través de la participación en otras Sociedades Profesionales, si bien, en este último supuesto, las Sociedades Profesionales no pueden participar en ninguna sociedad si ésta no es, a su vez, Sociedad Profesional, en cuyo objeto esté comprendido alguna o algunas de las actividades profesionales de aquélla.

Esta exclusividad del objeto no se incumple porque la Sociedad Profesional desarrolle actividades complementarias o auxiliares a su objeto.

El incumplimiento de estos requisitos es causa de disolución, con aplicación del régimen de responsabilidad comentado anteriormente, pero los actos realizados por la Sociedad son válidos, puesto que el objeto de la Sociedad no limita su capacidad de obrar.

#### **IV. ESPECIALIDADES DE ALGUNAS SOCIEDADES PROFESIONALES.**

Lo previsto en la Ley de Sociedades Profesionales resultará de aplicación a quienes realicen la actividad de auditoría de cuentas de forma

societaria, considerándose como Registro Profesional de las sociedades de auditoría y de colegiación de sus socios el Registro Oficial de Auditores de Cuentas.

En el caso de las oficinas de farmacia, sin perjuicio de lo establecido en la Ley de Sociedades Profesionales, su titularidad se regulará por la normativa sanitaria propia que les sea de aplicación. Esta regulación resulta muy controvertida, por lo que existen interpretaciones y posiciones claramente diferenciadas y enfrentadas por parte de la doctrina, en relación con la posibilidad de que las oficinas de farmacia puedan adoptar forma societaria.

#### **V. REGISTRO DE SOCIEDADES PROFESIONALES.**

En el plazo de nueve meses desde la entrada en vigor de esta Ley, los Colegios Profesionales y demás organizaciones corporativas deberán tener constituidos sus respectivos Registros Profesionales. Las sociedades constituidas con anterioridad a la entrada en vigor de esta Ley y a las que le fuera aplicable, deberán solicitar su inscripción en el correspondiente Registro de Sociedades Profesionales en el plazo máximo de un año desde su constitución.

#### **VI. EXENCIONES FISCALES Y REDUCCIONES ARANCELARIAS.**

Durante el plazo de un año contado desde la entrada en vigor de la Ley, los actos y documentos precisos para que las Sociedades Profesionales constituidas con anterioridad se adapten a sus disposiciones estarán exentos del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, en sus modalidades de Operaciones Societarias y Actos Jurídicos Documentados, y disfrutará de la reducción que determine el Consejo de Ministros a propuesta del de Justicia en los derechos que los Notarios y los Registradores Mercantiles hayan de percibir como consecuencia de la aplicación de los respectivos aranceles.



# Entrevista a Ángel Penas

Ángel Penas Merino nació en Valencia de Don Juan en el año 48. Estudió Biología en la sección de ciencias biológicas de la Universidad de Oviedo sita por aquellos años en nuestra ciudad, por vocación, y ya entonces mostraba inquietudes por representar a sus

compañeros. Desde su época de profesor Ayudante, ha impartido docencia en las Facultades de Veterinaria, Educación y Ciencias Biológicas y Ambientales. Actualmente es Doctor en Biología y Rector de la Universidad de León.



Son las 17.00 de la tarde. El rectorado está cerrado por vacaciones pero el Rector tiene su propia llave. Nos espera en la calle. Viste atuendo informal, dice que en verano se permite no llevar corbata. Atravesamos los pasillos del Pabellón de Gobierno hasta llegar a su despacho. Nos invita a conocer lo que él llama su leonera, es una habitación contigua a su despacho donde realmente trabaja. Hace bastante calor. Nos acomodamos en dos sofás contiguos para iniciar nuestra entrevista.

**Buenas tardes, en primer lugar debo agradecerle su deferencia por atendernos esta tarde de verano.**

*(El rector me pide que pare la grabadora, no le gusta que le trate de usted. No me queda más remedio que tutearle, y tal como me pide comienza de nuevo la entrevista)*

Buenas tardes.

**Además de Rector de la Universidad de León, es Catedrático del Área de Botánica, Secretario de la Asociación Española de Fitosociología y miembro del Comité ejecutivo de la Federa-**

**tion Internationale de Phytosociologie. Doctor Honoris Causa de 2 Universidades, y además, está dirigiendo varias Tesis en este momento. ¿Cuántas horas tiene el día para Usted?**

Lo mismo que para todo el mundo, veinticuatro horas.

**Dicen las malas lenguas que tanta dedicación le ha llevado a no pisar una playa en años...**

No, las piso, pero no desde la perspectiva de disfrutarlas tomando el sol, porque para mí, eso no es disfrute, sino para gozar de ellas y todos los elementos vegetales que están configurando la playa.

**Siete años al frente de la Universidad de León, cual es el balance que hace de su paso por el Rectorado?**

Siete años y doce días.

**¿Los cuenta como una condena o un matrimonio feliz?**

Yo creo que más bien han sido un matrimonio feliz, en el sentido de que cuando uno está donde quiere estar y tiene el respaldo de quienes

tienen que dárselo. Indudablemente a lo largo de estos años se han producido luces y sombras, pero en general, el saldo, a mi modo de ver es positivo.

### **Después de este tiempo, ¿qué le pesa más, su faceta de gestor o de docente?**

La lástima es que muchas veces no puedes compartir las dos, y hoy pesa más en mí la faceta de gestor, aunque no he abandonado la de docente ni la de investigador, si bien debo decir que la de docente es la que más se ha reducido. Afortunadamente mis investigaciones y publicaciones han seguido adelante gracias a mi equipo.

### **Apenas le queda un año como Rector. Básicamente por decisión propia, puesto que es Usted quien impone un plazo limitado a su puesto. ¿Por qué?**

No lo impuse, lo he creído siempre, incluso me atrevería a decir que hubiera sido mejor un solo mandato consecutivo de 6 ó 7 años, en el que dos años te sirven para aprender el oficio y los 4 o 5 restantes para formar el proyecto que tenías diseñado al llegar al Rectorado. Fue una propuesta que hice al claustro universitario, puesto que formaba parte de mi programa electoral y salió adelante. No es porque piense que se acaben las ideas en ese tiempo, simplemente creo que se van creando vicios, que al que llega detrás le cuesta mucho más trabajo corregir.

### **¿Su cargo exige alguna virtud especial?**

Yo creo que no, basta, sobre todo, sentir la Universidad como algo muy propio y quizá también, hace falta tener un cierto don de gentes, saber escuchar las ideas de los demás y trasladarlas

### **La ULE ha iniciado numerosos proyectos a su amparo y es notable el crecimiento experimentado en cuanto a Instalaciones se refiere, tanto el campus de León como el de Ponferrada. ¿Qué retos están ahora mismo ejecutándose y cuántos en vías de ejecución?**

Muchos; ahora mismo estamos culminando algunos como el Hospital Clínico Veterinario, que si es posible estará en funcionamiento en el mes de octubre, al servicio no sólo de los veterinarios sino también de todos los leoneses. También comienza a levantarse el aulario de Cien-

cias biológicas y ambientales, que deberá estar entregado en marzo de 2008. Otros proyectos en ciernes son la creación de la Biblioteca de Letras y Humanidades, la reforma del edificio de la Facultad de Veterinaria que quedará muy desahogado con el hospital o la el Edificio Politécnico donde estará las Escuelas de Ingeniería Agraria, Minera y Aeronáutica.

### **Por el contrario, parece que el número de alumnos de nuestras facultades ha decrecido notablemente. ¿Cree que esto es solo debido al factor demográfico o sencillamente es que muchos jóvenes deciden optar por otras Universidades?**

Indudablemente el efecto demográfico está ahí, hasta que quieran incorporarse, por ejemplo, los hijos de los inmigrantes pasarán dos generaciones. También el hecho de apertura de universidades privadas nos ha influido

### **¿Tener menos alumnos favorece la calidad de enseñanza?**

Uno de los principales medidores de la calidad de la enseñanza es la ratio de profesores por alumno, pero luego también dependerá de cómo se gestionen los recursos.

### **Si hay menos alumnos ¿los departamentos tienen menos profesores?**

Afortunadamente no en general, ya que la mayoría de los profesores de nuestras facultades son funcionarios

### **La universidad, ha sufrido enormes cambios en muchos sentidos, especialmente en los últimos diez años. Uno de los más importantes se debe a la integración definitiva de España en Europa. ¿Podemos decir que la ULE está preparada para afrontar el reto que supone el Espacio Europeo de Educación Superior?**

*(Por primera vez en la entrevista asoma, aun tímidamente, un sentido del humor desconocido para mucha gente)*

Sin duda alguna, (siempre que sepamos lo que es). Es más, yo diría que estamos ansiosos de ponernos en marcha. Parece que por fin, su entrada es inminente, y es inminente desde hace tantos años, que estamos todos preparados. Esperemos que esta vez sea verdad, porque tanto tiempo de espera, la gente se cansa.

### **Puedo hacerle una pregunta muy personal?**

Todas las que quiera.

#### **¿Sabe que tiene fama de aburrido?**

*(El rector parece sorprenderse por la pregunta en un primer momento, incluso me da la sensación de que no le ha gustado, pero este atrevimiento hace que el curso de la entrevista derive hacia algo mucho más personal, de hecho, el encuentro previsto para cuarenta minutos se alarga hasta la hora y media )*

No lo sabía, pero es posible que sí, y eso que yo, penas, sólo las llevo en mi apellido. La verdad es que yo no me siento una persona aburrida, quizá cuando hablo en serio.

**A pesar de esta fama, me consta que ha utilizado su profesión para afrontar con cierta sorna problemas como la famosa “guerra de las banderas”. Se le atribuye una frase que dice algo así como que hasta ese momento había estudiado mucho sobre flores y que con la guerra de las banderas había aprendido mucho sobre capullos...**

Esta frase es cierta. Reconozco que nada más pronunciarla me di cuenta que no debí hacerlo, pedí disculpas de inmediato, pero ningún periodista las recogió. Así que aprovecho este momento para hacerlo de nuevo. A parte de esta anécdota, puedo asegurarte que sé muchos chistes y que me río mucho.

#### **¿Por qué se define como un rector atípico?**

Porque nunca veo problemas a nada. Y además porque creo poder presumir de haber recibido a todo el mundo que ha solicitado hablar conmigo.

#### **¿En serio cree que todo tiene solución?**

Bueno, confieso que hay algo con lo que me siento impotente muchas veces, que es el individualismo que reina en la Universidad. Cada profesor es el ombligo del mundo, empezando por mí.

**Uno de los puntos flacos que siempre se apunta de la Universidad en general, es su falta de coordinación con el mundo empresarial.**

Claro, en buena medida es debido a este individualismo, uno puede hacer propuestas de proyectos pero no es fácil que salgan adelante cuando deben entrar en juego distintos departamentos.



**Hace poco leí, que D. Sabino Fernández Campos afirmó que en política, los amigos si no eran buenos, era mejor no tenerlos, y que los enemigos cuando más malos fueran, mejor para poder distinguirlos. ¿Ocurre lo mismo en la Universidad?**

Mucho más que en la política. *(Risas)*

**Me gustaría que me rebatiese algunas “leyendas urbanas” propias de los estudios universitarios: La universidad es una fábrica de parados.**

Depende de quien quiera estar parado. Si alguien quiere estar parado lo estará. Quien no haya perdido el tiempo en la universidad tiene muchas oportunidades.

**Los universitarios desconocen las salidas profesionales que tiene la carrera que estudian. Muy pocos deciden su carrera por vocación.**

Es verdad que al principio de los estudios esto es así, pero cuando el alumno ha pasado al menos un año en la facultad, eso empieza a cambiar. En gran medida el fracaso escolar universitario, se debe a que en muchas ocasiones el alumno no se atreve a cambiar de titulación.

**Los alumnos adquieren exclusivamente conocimientos teóricos, la praxis solo llega en el momento de su incorporación al mercado laboral.**

Depende de la titulación; de hecho hay algunas, en las que la práctica es tan importante como la teoría, como por ejemplo la de la facultad de la que soy profesor.

**¿Sería interesante, salvando las distancias tomar ejemplo del sistema de enseñanza de la Formación Profesional?**

Vamos camino de ello, hoy en la universidad la praxis es un elemento esencial, pero tenemos que entender que formamos profesionales que tienen que tener un basamento teórico muy importante.



**No hay coordinación entre la oferta de estudios y la demanda real de profesionales. (Por ejemplo, se dice que la demanda del Inteco de profesionales de alta cualificación en Ingeniería industrial e informática, no puede ser abastecida solo con las promociones actuales).**

En cuanto a lo primero, es cierto, hay una distancia importante entre la formación universitaria y lo que será mañana el mercado laboral en algunas carreras, es difícil generalizar. Mejor que el caso del Inteco, te puedo hablar de un proyecto que yo conozco mucho mejor, porque se ha gestado al amparo de la colaboración entre empresa y universidad: el Proyecto de Competencia de Hewlett Packard que se va a ubicar en el parque tecnológico de León, con una previsión de 250 ingenieros. La Universidad de León puede formar unos 60 ó 70 al año, ¿no estamos diciendo permanentemente que nuestros cerebros se van fuera? ¿Por qué no traer nosotros también gente de fuera? Al final, la Universidad de León lo que tiene que buscar es que la salida del alumno al mercado laboral sea la mejor, y además bien cualificada, y sobre todo, que se les demande, como ocurre con nuestros ingenieros aeronáuticos en estos

momento, los cuales, nada más salir, tienen trabajo, e incluso algunos antes de terminar, por haber adquirido un gran prestigio a nivel nacional.

**Se declara botánico apasionado, hasta el punto, que sus vacaciones consisten en buena medida en salir al campo con sus alumnos.**

Más que con mis alumnos, con mi equipo de investigación.

**Es esa afición la que hace que le cueste reconocer los tonos grises. Dicen sus colaboradores más cercanos que la mayoría de las fricciones que tiene es porque no le valen las medias tintas...**

No me valen las medias tintas en lo que no pueden valer.

**Eso es muy político.**

No; eso es muy de blanco y negro. Con las cosas serias, las medias tintas lo único que pueden hacer es ensombrecer las cosas. Para el resto, creo que soy lo suficientemente humano como para entender cualquier tono de gris.

**Todavía le falta un año para terminar su mandato y además el curso está como quien dice a punto de empezar. ¿Le queda algún as en la manga para cerrar esta etapa profesional con la máxima brillantez?**

Nunca he pretendido la brillantez, solo lo que fuera positivo para la Universidad de León.

**¿Qué consejo le daría a quien ocupe su puesto en el futuro?**

El mismo que le di a mi equipo, tened en cuenta que cuando nos aplauda más del 25% malo...

**¿Y que le pediría?**

Que quiera a su universidad por encima de cualquier cosa.

**Muchas gracias Rector**

A ti. Por cierto ¿quién te dijo eso de que era aburrido?...

*(El resto de lo que hablamos, con su permiso, me lo guardo para mí. Ah, confieso que al final, Ángel Penas, no el Rector, consiguió convencerme que podía ser verdaderamente entretenido, lástima que a veces, uno se deba a la institución que representa).*



# Situación económica y de mercados en los últimos días de junio

**Kristian Santos Cousido**

**Gestor de Finanzas Personales. Inversis Banco**

*Antes de la llegada del verano y con la actual situación de los mercados, conviene hacer una reflexión de que hacer con las carteras de inversión y para ello es necesario repasar la situación económica de las diferentes zonas geográficas:*

## ESTRATEGIA Y VISION MACRO: EE. UU.

- Escasas referencias macroeconómicas durante la última semana del trimestre, centrando la atención básicamente el mercado inmobiliario.

Conocimos:

- El índice de constructores de viviendas del mes mayo que sorprendió a la baja con un descenso hasta niveles de 28, nivel más bajo desde 1991. Los motivos los tenemos que buscar en los altos tipos de interés y al incremento en la tasa de impago. Los constructores americanos se muestran pesimistas sobre la evolución de las ventas, ya que a fin de eliminar sus existencias se está produciendo rebaja en precios, al tiempo que se ha frenado la construcción de vivienda nueva.
- En este sentido, conocimos el dato de viviendas iniciadas del mes de mayo donde se produjo un descenso y se revisaba a la baja el dato del mes anterior. Esta reducción representa una caída del 2,1% mensual, un crecimiento del 24,2% interanual.
- Los permisos de construcción, por el contrario, han registrado un incremento en el mes de mayo con una revisión al alza del dato del mes anterior. Representa este movimiento, por tanto, un crecimiento del 3%, que pone esperanzas en la recuperación del sector inmobiliario americano.
- El sector inmobiliario mantiene su debilidad alargándose ésta por más tiempo del estimado inicialmente. Los últimos datos indican que a pesar de esta debilidad parece haber tocado suelo, datos de permisos de construcción, ventas de viviendas, así lo muestran. Así de optimista se ha mostrado el Secretario del Tesoro Americano, **Paulson**, quien afirma que la eco-

**nomía continúa fuerte a pesar de la erosión del mercado inmobiliario**, donde, sin duda, esta partida sumará en negativo en el PIB.

- Otro dato de interés ha sido:
  - **Leading Indicator** de mayo que reflejó un incremento del 0,3% revisándose al alza el registro anterior en dos décimas. Las partidas que han aportado en positivo han sido las demandas de desempleo, reflejo de la buena evolución del mercado laboral, y el precio de las acciones.
- **Por tanto, mejora cíclica de la economía americana acompañada de unos precios moderados.**

## ESTRATEGIA Y VISION MACRO: EUROPA

- Escasas referencias en Europa centrando la atención la publicación de indicadores de confianza.
  - Conocimos el índice **Zew** de Alemania del mes de junio que se situó en 20,3 desde 24 anterior. Indicador de confianza empresarial que nos vino a mostrar una ligera mejoría de las condiciones actuales de los empresarios, con un empeoramiento de las expectativas futuras. Tenemos que tener en cuenta el último dato de producción industrial que nos reflejó fuerte debilidad, al tiempo que el BCE lanzaba un mensaje al mercado de continuidad en su política de subida de tipos.
  - Continuando con la publicación de datos en **Alemania**, conocimos además, los datos de **precios de producción** del mes de mayo situándose por encima de los estimado 1,9%. Claramente los elevados precios del petróleo han tenido mucho que ver.
  - En **Francia** conocimos los datos de **gasto del consumidor** del mes de mayo que sorprendió con un fuerte descenso hasta niveles de 1,7% desde 2,9% anterior. La caída se produjo fundamentalmente por un descenso en la partida destinada a ropa. **Sarkozy** se pronunció a este respecto afirmando *que el poder adquisitivo es un*

*problema* en Francia afectado por los elevados precios y bajos salarios. En sus declaraciones puso sobre la mesa la posibilidad de instaurar reformas, como una reducción en los impuestos, que en definitiva generen capacidad de crecimiento.

- Por último a nivel agregado conocimos los datos de **PMI's de la zona Euro**. Datos de confianza empresarial muy positivos tanto en manufacturas, como en servicios quedando todos ellos por encima de las estimaciones y por encima del dato correspondiente al mes anterior. En cualquier caso, se trata de una primera estimación, por lo que debemos esperar a su publicación definitiva para poder tener una visión más fidedigna.
- En cuanto a **declaraciones** destacamos las del **Quaden** (Banco Central de Bélgica) al mostrar su preocupación sobre *los altos precios del petróleo y el incremento de la capacidad de utilización como principal fuente de riesgo sobre los precios*.

- **A pesar de unos datos débiles en las principales economías europeas, esta sigue a nivel agregado mostrando gran fortaleza.**

#### **ESTRATEGIA Y VISION MACRO: JAPÓN**

- Escasas referencias en la economía nipona. La atención quedó centrada en la publicación de datos de ventas. Así conocimos:
  - **Tokio Dept. Store Sales** del mes de mayo que en su tasa interanual creció un 0,7% desde el -1,5% del mes anterior.
  - **Nationwide Dept. Sales** de mayo que reflejó un menor descenso -0,4% frente a un 1,3% de abril.
  - **Convenience Store Sales** de mayo que vino a reflejar un mantenimiento de la tasa en -0,7%.
- Datos que reflejan una modesta mejora en el consumo aunque se mantiene en tasas muy bajas. Exigimos algo más de continuidad y sostenibilidad a estos datos para su valoración positiva.
- Otros datos de interés fueron:
  - La **balanza comercial** que se saldó con un dato por debajo de lo estimado y por debajo de lo anterior. El motivo fue el fuerte incremento en las importaciones de gas. Aunque no debemos olvidar que

las exportaciones continúan muy fuertes, a niveles del 15%.

- **Mantenemos lo hasta ahora dicho de Japón. Están sentadas las bases pero debemos ver continuidad en los datos de consumo.**

#### **ESTRATEGIA Y VISION MACRO: RENTA FIJA**

- **Continúa la volatilidad en mercados de renta fija.**
- La **deuda americana** ha registrado los movimientos más violentos, pasando de cotizar niveles de 5,05% a 5,15% en una sola sesión. Rumores sobre dos hedge funds vinculados al mercado hipotecario americano que podrían tener problemas, junto con la afirmación de mayor crecimiento para este 2t07 motivaron este movimiento de la deuda.
- En cualquier caso, los bonos parecen anclados a niveles elevados. El 2 años americano ha conseguido recuperar reduciendo su rentabilidad hasta niveles por debajo del 5.00%, ante unas expectativas de mantenimiento de tipos, tras la publicación de los datos de precios.
- El **mercado europeo** registró un comportamiento algo más estable aunque no fue ajeno a la volatilidad. El Bund cayó 80pb en una sesión siguiendo al bono americano lo que sitúa las rentabilidades de la deuda de nuevo en niveles de 4,65%. La pendiente continúa en niveles de 16 pb. Las expectativas de subidas de tipos se mantienen, alimentadas por las palabras de BCE la pasada semana. Así se mantiene el descuento de subidas de tipos para final de año situando los tipos en el 4,50%.
- **Nos mantenemos a la espera de ver corrección en las rentabilidades de la deuda. Vemos escaso margen de caída en los bonos aunque no descartamos nuevos episodios de volatilidad.**

#### **COMENTARIO DIVISAS**

- El **dólar** ha retrocedido durante la semana hasta niveles por encima de 1,3400. Diferentes motivos han motivado este movimiento:
  - Expectativas de subidas de tipos en Europa manifestadas abiertamente por BCE.
  - Menor inflación en EE UU tras la publicación del dato de IPC durante la semana pasada.

Estos factores han motivado un mayor flujo hacia la divisa europea frente a la americana lo que lleva claramente a la depreciación del dólar.

- En cuanto al resto, se mantiene la falta de aversión al riesgo puesta de manifiesto por la cotización del Yen. La subida de tipos por parte del Banco Central de Suecia hasta el 3,50% y las expectativas de subidas de tipos en UK han seguido animando las posiciones de *carry trade*. El Yen cotiza niveles mínimos frente al dólar desde el año 2002, 123,60.

### MERCADOS DE RENTA VARIABLE

- Después de la destacada subida del viernes pasado 22 al hilo del dato de IPC americano, esta semana, del 18 al 22, **la mayor parte de los mercados desarrollados cierra en negativo**, destacando **entre los farolillos rojos el IBEX**. Los índices americanos se comportaron mejor que los europeos, especialmente por el lado tecnológico, mientras que **el Nikkei sobresalía** acabando en terreno positivo tras unos datos de consumo mejores de lo esperado.
- Con escasas referencias desde el lado micro, esta **semana ha vuelto a estar marcada por los vaivenes de la renta fija**.
- En cuanto al resto de mercados, **ligeros retrocesos de los latinoamericanos que ceden protagonismo a los asiáticos**, con el Hang Seng a la cabeza.
- Por lo que se refiere a mercados de la Zona Euro, pero de segunda fila, fijamos la atención en **Portugal**, en positivo y que en el año bate a buena parte de los índices europeos, con el despertar de una economía aletargada y los rumores corporativos sobre el sector bancario.
- **Pocas novedades por el lado técnico**, manteniéndose como referencia los soportes de semanas anteriores (1.490 de SP).

### CONCLUSIÓN

Semanas de recomendaciones de cautela y de no dejarse llevar ni por la euforia, en unos momentos, ni por el pesimismo en otros, porque estamos atravesando quizá la peor parte del año en los mercados históricamente que es la etapa estival.



MEDICINA DEL TRABAJO  
EN NUESTRAS INSTALACIONES



FORMACIÓN GRATUITA  
ASESORAMIENTO



SEGURIDAD EN EL TRABAJO  
CONSTRUCCIÓN



HIGIENE INDUSTRIAL



ERGONOMÍA Y Ps. APLICADA



MANIPULADOR DE ALIMENTOS

# PREVENLEÓN

Prevención de Riesgos Laborales

C/ Santa Clara, 6 - 24002 León  
Telf: 987 876 180 - Fax: 987 876 337  
[www.prevenleon.com](http://www.prevenleon.com)

# ¡Los autónomos por fin tenemos Estatuto!

Armando López Anadón

Secretario General UPTA Castilla y León

En esta ocasión la promesa se ha cumplido. Al comienzo de la legislatura, el Gobierno de la Nación se comprometió a publicar el Estatuto del Trabajo Autónomo y hasta el momento el Pleno del Congreso de los Diputados ha aprobado por unanimidad el Proyecto de Ley. Si se cumplen las previsiones de UPTA Castilla y León y de su Organización Madre, UPTA España, el 20 de junio el Senado dará su visto bueno y en el mes de septiembre comenzará el desarrollo de los compromisos incluidos en el nuevo texto legal.

No podemos obviar que se trata de una norma que llega con 30 años de retraso. Sin ningún género de dudas, es la novedad legislativa más importante del mundo del trabajo en estos últimos años, tanto por su originalidad –es la primera regulación integral que se produce en Europa– como por su amplio espectro, pues abarca desde el clásico profesional liberal, al pequeño empresario, pasando por el administrador de una sociedad hasta llegar al denominado autónomo dependiente económicamente, que realiza su trabajo profesional casi en exclusiva para un solo empresario.

De los 3,3 millones de trabajadores autónomos que figuran en España, más de 1,75 millones no tienen empleados y 330.000 tienen sólo uno o dos empleados a su cargo, lo que demuestra la amplia banda social que abarca la figura del autónomo ahora regulado y protegido.

Los trabajadores por cuenta propia recuperan con su Estatuto la sustantividad y un marco conceptual y jurídico adecuado, dejando de ser una definición sociológica o económica, para tener un rango normativo y recuperar la dignidad.

Del amplio texto del Estatuto destacamos los siguientes aspectos:

- La claridad en cuanto a la naturaleza civil o mercantil de la relación del autónomo con sus clientes, evitando una laboralización contrapuesta, por otra parte, a la figura del autónomo.
- La especial regulación y protección que se hace

de los trabajadores autónomos dependientes económicamente. En estos casos se regula con más detalle sus derechos básicos: vacaciones, jornada, cese o extinción, interrupción, forma del contrato, aparte de definir escrupulosamente sus límites para evitar estas “zonas grises” tan peligrosas en derecho que después sólo la jurisprudencia puede delimitar con el transcurso del tiempo.

- El Estatuto es la primera piedra, angular ciertamente, sobre la que se ha de desarrollar el fomento y promoción del autoempleo como una de las formas para mejorar nuestra economía y creación de empleo estable.

Otros aspectos destacables son la protección en caso de cese de la actividad, la especial atención a la Prevención de Riesgos Laborales y la creación de un Consejo Estatal del Trabajo Autónomo. Asimismo se recogen medidas para adelantar la edad de jubilación en determinados casos, se avanza en materias como la contratación de familiares, la limitación de responsabilidad patrimonial ante las deudas y el reconocimiento del accidente “in itinere”.

Quedan sin embargo otros puntos por mejorar o conseguir como es el caso de la entrada como miembros de pleno derecho en el Consejo Económico y Social, el reconocimiento del trabajo autónomo a tiempo parcial y el hecho de que las Comunidades Autónomas asuman su papel en el apoyo al autoempleo y a sus organizaciones para que puedan desarrollar el papel que el Estatuto les concede por Ley.

En este momento, desde la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos esperamos que la fase final del proceso parlamentario continúe la misma tendencia, que el proceso de desarrollo reglamentario comience con la máxima celeridad y que el símbolo que representa la Ley aprobada en materia de reconocimiento de nuestra dignidad pública se traslade hacia una mejora real de nuestras condiciones de vida y trabajo, que finalmente beneficiarán la competitividad y eficacia económica de nuestro país.



# Las enfermedades profesionales y su actualización normativa

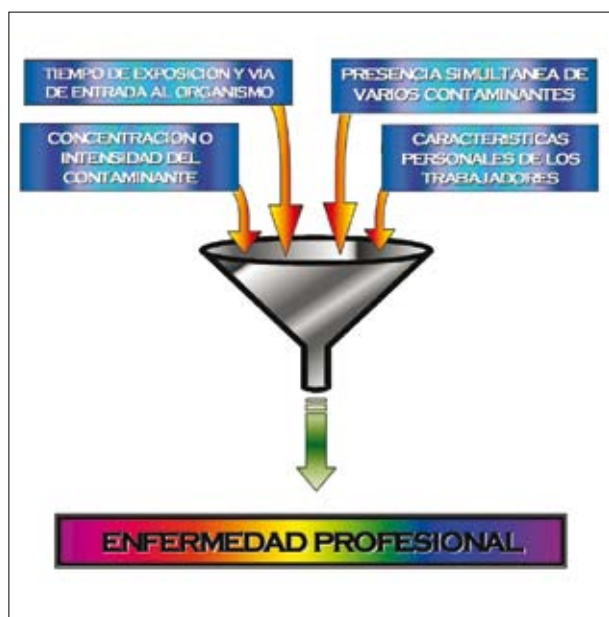
Nieves Remo Diez  
 Director de Prevenirleón  
 Dpto. Dirección y Economía de la Empresa  
 Universidad de León

## DEFINICIÓN DE ENFERMEDAD PROFESIONAL

### • Definición Legal

Art. 116 del Texto Refundido de la Ley General de la Seguridad Social (TRLGSS), la define como toda aquella contraída a consecuencia del trabajo ejecutado por cuenta ajena, en las actividades que se especifiquen en el cuadro que se apruebe por las disposiciones de aplicación y desarrollo de esta ley, y que esté provocada por la acción de los elementos o sustancias que en dicho cuadro se indiquen para cada enfermedad profesional.

Como excepción a la característica de prestación de servicio por cuenta ajena, también es posible la enfermedad profesional en los trabajadores por cuenta propia del Régimen Especial Agrario, del Régimen Especial de los Trabajadores del Mar y del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.



### • Definición desde el punto de vista técnico-preventivo

Deterioro lento y paulatino de la salud del trabajador, producido por una exposición continuada al agente/s contaminante/s, y cuyos efectos pueden aparecer, incluso, después de varios años de haber cesado la exposición a la condición peligrosa.

Los factores que influyen en la generación de una enfermedad profesional son:

- La concentración, intensidad o nivel de presencia del contaminante físico, químico o biológico.
- El tiempo de exposición y vía de entrada al organismo.
- Las características personales de los trabajadores.
- La presencia simultánea de varios contaminantes.

### ¿POR QUÉ UN NUEVO CUADRO DE ENFERMEDADES PROFESIONALES?

Los cambios producidos en las tres últimas décadas en los procesos industriales, la aparición de nuevos elementos y sustancias que puedan incidir en la salud laboral de los trabajadores y el considerable progreso experimentado en el ámbito de la medicina, requerían tanto la actualización del listado de enfermedades profesionales que databa del año 1978, como la adaptación de la normativa española a la Recomendación 2003/670/CE de la Comisión Europea, de 19 de septiembre de 2003, en la que se recoge la lista europea de enfermedades profesionales.

El nuevo cuadro de enfermedades profesionales viene a satisfacer una **doble necesidad**:

actualizar la lista de enfermedades profesionales que había quedado desfasada (contenida en el Real Decreto 1995/1978, de 12 de mayo), adaptándola a la realidad productiva actual, y, *modificar el sistema de notificación y registro*, con la finalidad de hacer aflorar enfermedades profesionales ocultas y evitar su infradeclaración, estableciendo una vinculación suficiente con el personal médico que tiene la competencia para calificar la contingencia o con aquel otro que pueda emitir un diagnóstico de sospecha.

### LEGISLACIÓN ACTUAL

- Real Decreto 1299/2006, de 10 de noviembre, por el que se aprueba el cuadro de enfermedades profesionales en el sistema de la Seguridad Social y se establecen criterios para su notificación y registro.
- Orden TAS/1/2007, de 2 de enero, por la que se establece el modelo de parte de enfermedad profesional, se dictan normas para su elaboración y transmisión y se crea el correspondiente fichero de datos personales.

### PRINCIPALES CAMBIOS NORMATIVOS

#### *Aprobación de una nueva lista de enfermedades profesionales*

Tiene estructura de doble listado: por una parte, el Anexo 1 que contiene **la lista** en la que se incluyen todas las enfermedades del cuadro del RD 1995/1978 y todas las patologías que la Recomendación Europea 2003/670/CE considera como tales y por otra, el Anexo 2, la lista complementaria de enfermedades cuyo origen profesional **se sospecha** y cuya inclusión en el Anexo 1 podría contemplarse en el futuro.

Este nuevo listado tiene 96 epígrafes distribuidos en seis grupos:

- Grupo 1: enfermedades profesionales causadas por agentes químicos.
- Grupo 2: enfermedades profesionales causadas por agentes físicos.
- Grupo 3: enfermedades profesionales causadas por agentes biológicos.
- Grupo 4: enfermedades profesionales causadas por inhalación de sustancias y agentes no comprendidos en otros apartados.
- Grupo 5: enfermedades profesionales de la piel causadas por sustancias y agentes no comprendidos en alguno de los otros apartados.

- Grupo 6: enfermedades profesionales causadas por agentes carcinogénicos.

Esta actualización considera nuevas sustancias que pueden generar enfermedades profesionales y amplía nuevas profesiones o tareas susceptibles de producirlas.

#### *Actualización del cuadro de enfermedades profesionales*

El Real Decreto recoge dos vías de actualización: una automática previo informe del Ministerio de Sanidad y Consumo, a partir de la inclusión como enfermedad profesional en el Anexo 1 de la Recomendación Europea, y una actualización específica en función de la realidad socio-laboral de nuestro país a propuesta del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, tras informe previo del Ministerio de Sanidad y Consumo y de la Comisión Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo.

#### *La declaración de las enfermedades profesionales sale del ámbito del empresario*

Ya no es el empresario el que inicia la tramitación del parte de enfermedades profesionales, será la entidad gestora (Instituto Nacional de la Seguridad Social, INSS) o la entidad colaboradora (Mutua de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales de la Seguridad Social, MATEPSS) que asuma la protección de las contingencias profesionales, la encargada de la notificación. El papel de la empresa se limitará a facilitar a la entidad correspondiente la información que obre en su poder para la elaboración del parte.

#### *Puesta en marcha de un nuevo parte de enfermedad profesional y plazos*

La notificación se comunica mediante el llamado "parte electrónico", a través de Internet en el ámbito del Sistema de la Seguridad Social, por medio de la aplicación informática CEPROSS (comunicación de enfermedades profesionales, Seguridad Social), a la que se accede a través de la oficina virtual de la Seguridad Social ([www.seg-social](http://www.seg-social)). Esto representa, junto a una mayor agilidad y eficacia en la gestión y un apreciable incremento del nivel de fiabilidad de la información, una considerable mejora para la función de análisis.

La comunicación inicial del parte ha de llevarse a cabo dentro de los diez días hábiles siguientes a la fecha en que se haya producido el diagnóstico de la enfermedad profesional. En cualquier caso, la totalidad de los datos se debe transmitir en el plazo máximo de los cinco días hábiles siguientes a la comunicación inicial.

#### *Los Sistemas Públicos de Salud y las enfermedades profesionales*

Los facultativos del Sistema Público de Salud que, con ocasión de sus actuaciones profesionales, tengan conocimiento de la existencia de una enfermedad profesional que pudiera ser calificada como tal, lo comunicarán a la Mutua y/o al INSS, a través del organismo competente de la correspondiente Consejería de Salud de la Comunidad Autónoma o de la Inspección Médica.

#### *Implicaciones preventivas en la detección de la enfermedad profesional y en el reconocimiento de la misma*

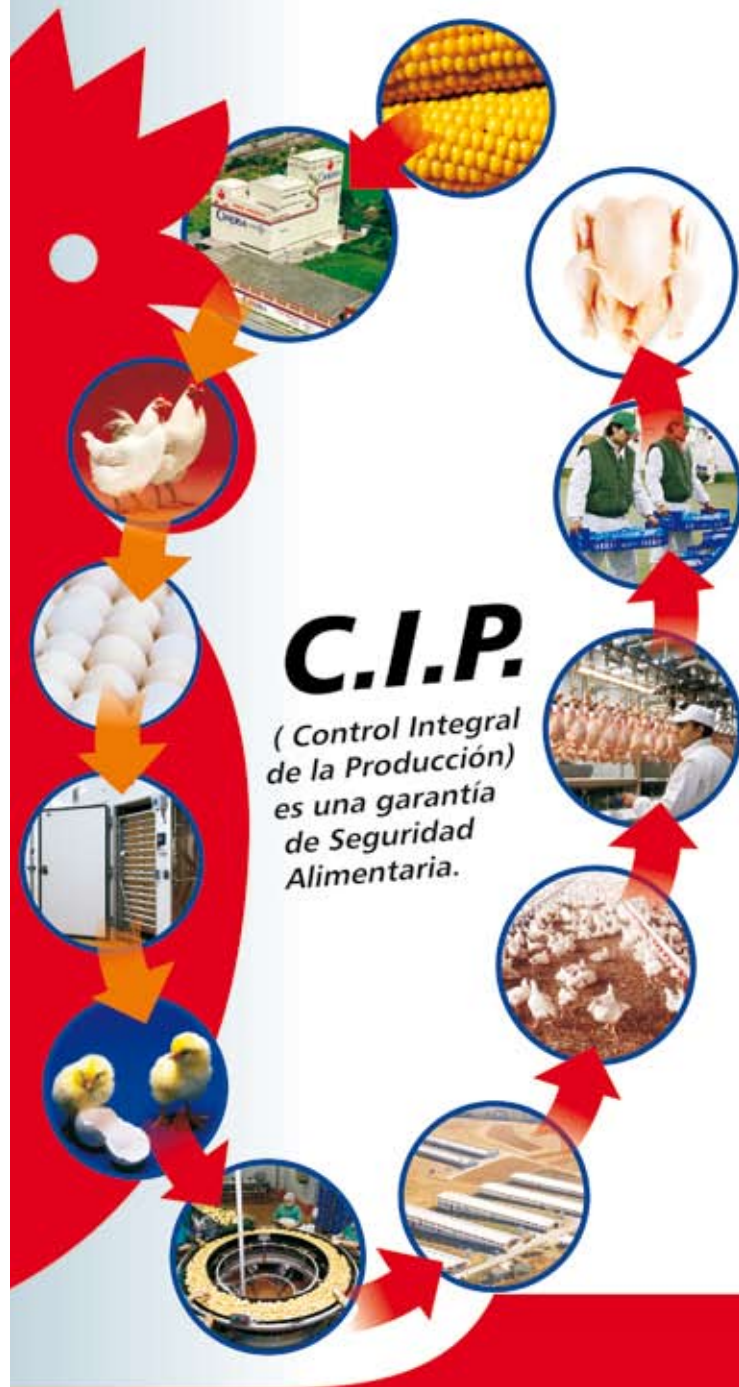
Los facultativos de los Servicios de Prevención comunicarán también a la Mutua y/o al INSS la existencia de una posible enfermedad profesional.

#### *Creación de una Unidad Administrativa en la Dirección General de Ordenación de la Seguridad Social en materia de control y seguimiento de enfermedades profesionales*

En la Dirección General de Ordenación de la Seguridad Social existirá una unidad administrativa encargada de recoger y de analizar la documentación relativa a las enfermedades profesionales. Dichas funciones se harán en colaboración con los órganos técnicos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, del Ministerio de Sanidad y Consumo, y Organismos Competentes de las Comunidades Autónomas.

#### *Elaboración de criterios técnicos*

Los órganos técnicos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y del Ministerio de Sanidad y Consumo elaborarán una guía de los síntomas y patologías relacionados con el agente causante de la enfermedad profesional, que sirva como fuente de información y ayuda para el diagnóstico.



En *Oblanca* hemos invertido en controlar toda la cadena de producción del pollo, para poder asegurar la calidad del producto final que ponemos en el punto de venta.

# La Cámara de Comercio de León en China

Jesús Suárez González

Gerente de la Cámara de Comercio e Industria de León

España debe regresar a China. Ese era el consejo del hasta hace poco director del Instituto Cervantes y reciente Ministro de Cultura, César Antonio Molina (CAM, para los iniciados). Hablaba de regreso porque, aunque las relaciones entre España y China no son, hoy por hoy, intensas, los vínculos comerciales entre ambos países fueron sólidos y fructíferos entre los siglos XVI y XIX a través de las Islas Filipinas.

Y en ese regreso a China, en la conquista de ese tremendo (en el sentido más literal del término) mercado de 1.300 millones de habitantes la Cámara de Comercio e Industria de León quiere estar presente. Una presencia condicionada y limitada por nuestras posibilidades y las de nuestras empresas, porque los datos del gigante asiático son contundentes. Solamente dos referencias: su Producto Interior Bruto crece a tasas superiores al 10% anual y China acapara el 13,9 % del consumo energético mundial. Y algunos titulares de Prensa son igualmente rotundos. Por ejemplo: "China invertirá 14.540 millones de euros en 5 años para construir 44 aeropuertos".

Desde el pasado mes de mayo la Cámara Oficial de Comercio e Industria de León cuenta con una oficina en Pekín. Se trata de una Antena que se ubica en el seno de la Cámara Oficial de Comercio de España en China, con quien se ha suscrito un Convenio de Colaboración, en principio por un año de vigencia. Finalizado este primer año (año de aterrizaje, de sondeos y de detenido análisis del país) se estudiará la posibilidad de su renovación. Como responsable de esta oficina cameral se encuentra Yi Tian, licenciada en Filología Hispánica y que utiliza el nombre español de Carolina. Domina perfectamente nuestro idioma y ha

permanecido unas semanas en la provincia de León para entrar en contacto con empresarios potencialmente interesados en abrirse un hueco en un mercado tan difícil pero tan prometedor como es el mercado chino.



No podemos quedarnos atrás. En China operan actualmente unas 450 empresas españolas, casi todas de tamaño medio, aunque los grandes grupos comienzan asomarse (Telefónica, Inditex, Acciona y BBVA). Una presencia discreta, si la comparamos con las 1.500 empresas italianas y las 2.000 francesas, pero que se va consolidando. Debe recordarse que el año 2007 es el año de España en China, acontecimiento que ha tenido el espaldarazo que ha supuesto la reciente visita de los Reyes de España a la República Popular de China.

Hasta el momento veíamos a China como una amenaza para nuestra economía, como el gran exportador que invadía nuestros mercados con miles de productos a precios

muy bajos. Pero también debemos mirar a China como un inmenso mercado de 1.300 millones de habitantes, de ellos 30 millones -“los nuevos chinos”- con un alto poder adquisitivo y muy influenciados por los gustos occidentales. Se trata de equilibrar, aprovechando la calidad de nuestros productos, una balanza comercial que hoy por hoy nos es muy desfavorable: el pasado año 2.006 España importó de China por valor de 14.300 millones de euros, mientras que nuestras exportaciones sólo alcanzaron un valor de 1.670 millones de euros, es decir, casi 9 veces menos.

Desde su oficina en Pekín la Cámara prestará distintos servicios de asesoramiento e información a las empresas de la provincia que lo precisen: estudios de mercado, informes sobre ferias, noticias económicas del país, listados de distribuidores e importadores, servicios de certificación y registro, etc. En resumen, una valiosa herramienta para que nuestras empresas penetren, sin complejos

pero con conocimiento, en el mercado del coloso asiático.

Esta iniciativa supone el primer paso de nuestra Cámara fuera de nuestras fronteras y ha sido liderada por el Presidente de la Comisión de Comercio Exterior de la Cámara, Pablo San José Recio, iniciativa que cuenta con la inestimable colaboración de Caja España, que demuestra así su apoyo y su compromiso con las PYMES en una de nuestras grandes “asignaturas pendientes”: la internacionalización de nuestras empresas.

El próximo mes de septiembre la Cámara organizará una Misión Comercial a Pekín y Shanghai con objeto de que las empresas leonesas entren en contacto con importadores y distribuidores chinos interesados en nuestros productos. Y en la agenda de esta Misión Comercial se incluye la inauguración oficial de la Antena en Pekín de la Cámara de Comercio e Industria de León. Una oficina al servicio permanente de los empresarios y, en definitiva, una puerta abierta a nuestro futuro.

**Grupo Hedisa Cor.**

Hedisa  
GRANI ROC  
SUMI-FOC

**SEDE CENTRAL / HEAD OFFICE**  
 CTRA. LEÓN-VILLARRORDE, Km 6,5  
 Tfno: 00 34 987 849 600  
 Fax: 00 34 987 281 070  
 24199 MARIALBA DE LA RIBERA  
 LEÓN - ESPAÑA

**DELEGACIONES:**  
 Puerto PONTEVEDRA  
 Puente Domingo Flores (LEÓN)  
 Quintana de la Sierra (BADAJOZ)

**FILIAL:**  
 HEDISA INDIA DIAMOND TOOLS PVT LTD  
 FACTORY S.NO. 517/3 & 521/2A1,  
 TVS MAIN ROAD, BOMANDAPALLI CIRCLE,  
 KOTHAKONDAPALLI POST,  
 HOSUR - 635 109  
 INDIA  
 TEL +91 4344 224860/224870  
 FAX +91 4344 224811

[www.grupohedisa.es](http://www.grupohedisa.es)  
[info@grupohedisa.es](mailto:info@grupohedisa.es)

# Actualidad Legislativa

José Ignacio Álvarez-Canal Rebaque

Economista

## AUDITORIA

### **Subvenciones. Justificación**

Orden EHA/1434/2007, de 17 de mayo, por la que se aprueba la norma de actuación de los auditores de cuentas en la realización de los trabajos de revisión de cuentas justificativas de subvenciones, en el ámbito del sector Público estatal, previstos en el art. 74 del Reglamento de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones, aprobado mediante Real Decreto 887/2006, de 21 de julio.

BOE nº 125, de 25/5/07.

### **Subvenciones. Justificación**

Corrección de errores de la Orden EHA/1434/2007, de 17 de mayo.

BOE nº 143, de 15/6/07.

## CONTABILIDAD

### **Reforma y adaptación de la legislación mercantil en material contable para su armonización internacional**

Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en material contable para su armonización internacional con base a la normativa de la Unión Europea.

BOE nº 160, de 5/7/07.

## ESTADÍSTICA

### **Clasificación Nacional de Actividades Económicas**

Real Decreto 475/2007, de 13 de abril, por el que se aprueba La Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009

BOE nº 102, de 28/4/07.

## FISCALIDAD

### **Actividades empresariales y profesionales. Declaración Censal**

Orden EHA/1274, de 26 de abril, por la que se aprueban los modelos 036 de declaración censal de alta, modificación y baja en el censo de empresarios, profesionales y retenedores y 037 declaración censal simplificada de alta, modificación y baja en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores.

BOE nº 112, de 10/5/07.

### **Impuesto sobre sociedades. Deducciones**

Orden ITC/1469/2007, de 18 de mayo, por la que se modifican los anexos del Real Decreto 1432/2003, de 21 de noviembre, por el que se regula la emisión de informes motivados relativos al cumplimiento de requisitos científicos y tecnológicos, a efectos de la aplicación e interpretación de deducciones fiscales por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica.

BOE nº 128, de 29/5/07.

### **Procedimientos tributarios. Gestión informatizada**

Resolución de 20 de junio de 2007, de la Dirección General de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, por la que se modifica la de 18 de enero de 2005, que regula el registro y gestión de las sucesiones y de las representaciones legales de incapacitados, para la realización de trámites y actuaciones en materia tributaria por Internet.

BOE nº 152, de 26/6/07.

## MERCANTIL

### **Registro Mercantil. Reglamento**

Real Decreto 659/2007, de 25 de mayo, por el que se modifica el Reglamento del Registro Mercantil aprobado por el Real Decreto

1784/1996, de 19 de julio, para su adaptación a las disposiciones de la Ley 19/2005, de 14 de noviembre, sobre la sociedad anónima europea domiciliada en España.  
BOE nº 137, de 8/6/07.

## TRABAJO

### *Prevención de riesgos laborales*

Real Decreto 597/2007, de 4 de mayo, sobre publicación de las sanciones por infracciones muy graves en materia de prevención de riesgos laborales.  
BOE nº 108, de 5/5/07.

## SEGURIDAD SOCIAL

### *Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores por cuenta propia o Autónomos.*

Ley 18/2007, de 4 de julio, por la que se procede a la integración de los trabajadores por cuenta propia del Régimen Especial Agrario de la Seguridad Social en el Régimen Especial

de la Seguridad Social de los Trabajadores por cuenta propia o Autónomos.

## JEFATURA DE ESTADO

### *Servicios Públicos. Acceso Electrónico*

Ley 11/2007, de 22 de junio, de acceso electrónico de los ciudadanos a los Servicios Públicos.  
BOE nº 150, de 23/6/07.

### *Servicios Públicos. Acceso Electrónico*

Corrección de errata de la Ley 11/2007, de 22 de junio, de acceso electrónico de los ciudadanos a los Servicios Públicos.  
BOE nº 158, de 3/7/07.

## ICAC

### *Nuevo borrador del Plan General de Contabilidad*

Borrador del Real Decreto con texto de normas transitorias. Consultar en: [www.icac.meh.es/](http://www.icac.meh.es/)



**Lo único que puede fallar**

Teléfono: 987-231-060  
[jambrina@carnicasjambrina.com](mailto:jambrina@carnicasjambrina.com)

 **JAMBRINA**  
largas noches juntos

# La ruta Lago Truchillas

**Inicio:** Salimos del pueblo de Truchillas siguiendo la carretera que comunica con Sanabria. Tras un corto recorrido, antes de llegar al puente que hay en la carretera, tomaremos la pista que remonta el curso del río Lago, que nace de las aguas del Lago Truchillas, hasta llegar a un puente de madera por el que cruzaremos al margen opuesto. Continuaremos por la senda que discurre paralela al río, entre abundante vegetación; a la izquierda dejamos la Llama de los Cochinos en la que veremos brezo, retama, carqueixa y rebollo; seguiremos hasta el barranco de Penillo, que dejaremos a la izquierda para cruzar el río por unas peñas. A partir de este punto el recorrido se hace un poco más duro.

Caminamos ahora por una senda pedregosa; avanzamos hasta alcanzar la cuesta de Millín en cuyo final encontraremos un carril romano que cruzaremos. Llegamos a una zona de pastizales en la que, según la época del año en la que estemos, aparecerá un cuadro natural de flores: margaritas, campanillas, dedaleras, quitameriendas, orquídeas, ....

El camino nos ha llevado, de nuevo, a la orilla del río; a nuestra vista, se le ofrecerá un mar de copas ... de arboles: abedules y alisos; sauces y chopos; unos pocos de rebollos. La senda nos conducirá directamente al Lago Truchillas. Es el momento de reponer fuerzas para iniciar el camino de vuelta.

## Alternativas

Una vez en el Lago Truchillas, se puede ascender a la fuente La Ferosina, seguir dirección Oeste para llegar a la línea de cumbres, dejando a la izquierda una explanada y el alto de Peña Negra (2.016 m), seguir hasta alcanzar el Pico Vizcodillo (2.122 m)

## Lugares de Interés

- 1.- La Sierra de Cabrera. Muchos son los puntos de interés que se encuentran en el entorno; los fenómenos glaciares han dejado parajes de interés paisajístico y ecológico. Es Monumento Natural. (decreto 192/1990 de 11 de octubre, de la Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio de la Junta de Castilla y León).

## Truchillas - Lago Truchillas (ida y vuelta)

Distancia a recorrer: 12 Km.  
Duración aproximada: 4 horas.  
Dificultad: baja

**Como llegar:**  
Desde La Bañeza, por la C-622, hasta Castrocontrigo para, desde allí, tomar la carretera de la red provincial que atraviesa la Comarca de La Cabrera y que nos lleva a Truchas y Truchillas.





- 2.- Lago La Baña.
- 3.- Corporales. Yacimiento prerromano de la Corona, (es Bien de Interés Cultural) Canal romano en Peña Aguda que trasvasa aguas de la cuenca del Duero a la del Sil.
- 4.- Castrillo de Cabrera. Castro romano de la Cárcava.
- 5.- Llamas de Cabrera. Canal romano
- 6.- Truchas. Puente romano y castro minero. Castillo de Peña Ramiro.
- 4.- Palomares circulares en Corporales, Robledo de Losada, Quintanilla
- 5.- Museo del chocolate. Castrocontrigo.

**Donde Comer:**

Hostal Restaurante Eria – Truchas – 987 641 316  
 Mesón el Abuelo – Encinedo – 987 692 211  
 Restaurante Santocildes – Castrocontrigo – Teléfono 987 660 005

**Donde Dormir**

Centro de turismo rural Forna – Forna – Teléfono 987 673 113  
 Casa de turismo rural La Ksita – Pozos – Teléfono 987 670 686  
 Casa de turismo rural Cadevilla - Baillo – Teléfono 987 664 722  
 Casa de turismo rural Juan Antonio- Iruela – Teléfono 987 670 302  
 Casa de turismo rural El Rincón - Iruela – Teléfono 987 673 516

**Compras**

Chocolate: Chocolates Santocildes en Castrocontrigo  
 Licores: Licores y Productos Las Medulas en Puente de Domingo Flórez

Gráfico de Asociación Montañas del Teleno.

# El plato

## Ingredientes:

carne de ternera del Bierzo  
 cebollitas  
 alcaparras  
 anchoas  
 kephut  
 mostaza  
 huevo  
 nueces de macadamia  
 pasta de hojaldre  
 queso parmesano  
 aceite y vinagre  
 tabasco y pimienta de Souchan

## Preparación:

Picamos la carne al momento con. cebollita picada, alcaparra, anchoa, kephut, mostaza, yema de huevo; aceite y vinagre, con un punto de tabasco y pimienta de Souchan. Hacer una vinagreta con las nueces de macadamia picadas.

## Tartar de ternera del Bierzo con vinagreta de macadamias y pan de parmesano



Para el pan: extender el hojaldre en lámina fina, espolvorear en el centro queso y envolver dos capas; cortar tiras y hacer pequeños lazos, espolvorear por encima otra vez con queso y secar al horno a 180° como para hojaldre. Presentar el tartar, encima del pan crujiente, un punto de vinagreta y rallar queso.

*Lo Bueno, de León. Editado por  
 Diputación Provincial de León.*

# Javier García-Prieto

## Nueva etapa



*Tras cuatro intensos años al frente de la Diputación Provincial, representará a León en las Cortes Regionales.*

Javier García-Prieto, casado y con un hijo. Licenciado en Económicas por la Universidad Complutense de Madrid. En la actualidad es procurador autonómico en las Cortes de Castilla y León y profesor asociado de la Facultad de Económicas de la Universidad de León. Ha sido hasta hace breves fechas presidente de la Diputación Provincial de León. Desde 1983 es miembro del Colegio de Economistas de León y es economista de la Cámara de Comercio e Industria de León. Desde 1990, vicesecretario de la misma. Desde 1995 hasta 1999 ocupó el puesto de secretario general de la Consejería de Educación y Cultura de la Junta de Castilla y León. Tras su paso por Valladolid, recaló en el ayuntamiento de León donde fue concejal de Cultura desde 1999 hasta 2003.

Durante su etapa como concejal de Cultura puso en marcha el Auditorio de León, uno de los mejores de España, que era una de las mayores aspiraciones de la ciudad leonesa y que venía a cubrir la ausencia de un recinto donde

albergar las distintas actividades artísticas y culturales programadas en la capital de la provincia. Además, se dieron los primeros pasos para la creación de lo que hoy es ya una realidad, el Museo de Arte Contemporáneo (MUSAC), un espacio cultural único en la comunidad.

Hasta el pasado día 18 de julio ha ocupado la presidencia de la Diputación de León, etapa que se ha caracterizado por las importantes inversiones en los distintos planes provinciales, la reducción de la deuda de la institución, la mejora histórica de los recursos humanos, el impulso del aeropuerto de León, el significativo incremento económico en materia de servicios sociales, la instalación del programa Internet rural, el esfuerzo inversor en las estaciones de esquí con San Isidro como referente del norte de España, la rehabilitación del Palacete de Independencia para albergar la colección de Díaz Caneja o la puesta en marcha del Museo Etnográfico en la localidad leonesa de Mansilla de las Mulas.

# Jaime Rabanal

*Consejero de Economía y Asuntos Europeos del Principado de Asturias*



*Fecha de nacimiento:*  
25 de mayo de 1952.

*Estado civil:*  
Casado.

*Formación:*  
Licenciado en Económicas por la Universidad de Santiago y especialista en dirección estratégica por la Universidad Politécnica de Valencia, y pertenece al Colegio de Economistas de León.

*Experiencia profesional:*  
Funcionario de la Administración Local y Personal Estatutario de la administración sanitaria.

*Trayectoria personal:*  
En 1984 fue nombrado gerente del Hospital General Princesa Sofía de León, cargo que desempeñó hasta finales de 1993. Desde enero de 1994

hasta marzo de 2000 ejerció diferentes responsabilidades en el Hospital de León, del que fue director económico-financiero, jefe de servicio de control de gestión y responsable de la unidad de contabilidad analítica. En marzo de 2000 fue nombrado Director General de Presupuestos y Patrimonio de la Consejería de Hacienda del Principado de Asturias y en setiembre de 2000 fue nombrado consejero de Hacienda. En julio de 2003, en la siguiente legislatura, fue nombrado Consejero de Economía y Administración Pública del Principado de Asturias.

*Vida académica:*  
Jaime Rabanal ha estado ligado a la universidad desde su época de estudiante en Santiago, ha sido hasta el año 2000 profesor asociado de la Universidad de León, dentro del área de organización de empresas, y ha impartido además varios cursos especializados en diversas universidades de la geografía española.

# CARTA COLEGIAL

## Inauguración de la Sede Colegial

El pasado 8 de junio tuvo lugar la inauguración de la nueva sede del Colegio. La ceremonia religiosa fue oficiada por D. Francisco Rodríguez Llamazares, Abad de la vecina Real Colegiata de San Isidoro. A continuación se guardó un minuto de silencio en memoria del profesor Fuentes Quintana fallecido el día anterior y cuyo cuerpo viajaba en esos momentos a su ciudad natal de Carrión de los Condes para recibir sepultura. Luego tomó la palabra el profesor Fabián Estapé que ensalzó la figura del gran economista.



*El Abad de la Real Colegiata de San Isidoro bendiciendo las instalaciones*

Fuentes Quintana y Fabián Estapé representan una de las cimas del pensamiento económico español de la segunda mitad del siglo XX. Sus vidas se han entrecruzado continuamente. Su primera coincidencia se produce cuando, a mediados de los cincuenta, ambos opositan juntos a cátedra. Fuentes ganó la de Valladolid y Estapé la de Zaragoza. Poco después el primero pasaría a la Universidad de Madrid y el segundo a la de Barcelona. La labor investigadora y docente que desarrollan en ellas impulsa la Economía a sus más altas cuotas de prestigio. Fabián Estapé está considerado el introductor en España del pensamiento de Galbraith y Schumpeter y Fuentes

uno de los especialistas más relevantes en el campo de la Hacienda Pública.

La segunda afinidad que les une es su compromiso con la modernización de la economía española. Desde las importantes responsabilidades públicas que desempeñan impulsan el desarrollo económico del país. Ambos inspiraron el Plan de Estabilización de 1959 que arrinconó definitivamente la experiencia autárquica de posguerra para dar paso a la larga etapa de crecimiento de los años sesenta y sesenta. En ese proceso Fabián Estapé asumió un destacado papel como Comisario Adjunto del Tercer Plan de Desarrollo y en 1977 Fuentes Quintana logra articular desde el Ministerio de Economía y Hacienda los pactos de la Moncloa.

Ambos han dejado una profunda huella en las elites intelectuales que han liderado la vida pública de España. Sus numerosos discípulos siguen ejerciendo una influencia determinante en la vida académica, política, económica y social de nuestro tiempo.

Estuvieron presentes en el acto el Director General de Estadística, Fernando Mallo; la Concejala de Comercio, Turismo y Transportes, María Teresa González Rodríguez; el Presidente de la



*El profesor Fabián Estapé descubriendo la placa conmemorativa*



*Público asistente.*

Cámara Oficial de Comercio, Manuel Lamelas Vilorio; la Decana de la Facultad de Económicas, María Jesús Mures; José Elías Fernández Lobato, presidente de la FELE y otros representantes de las instituciones académicas y financieras de León.

Tras su intervención, el profesor Estapé descubrió una placa de bronce que recuerda su presencia en el acto y firmó en el libro de oro del Colegio.

### Junta General

Con fecha 14 de Junio el Colegio celebró la segunda junta general del ejercicio. Por ausencia justificada del Decano, José Antonio Jambrina Valdeón, vicedecano del Colegio, dio cuenta de las actividades desarrolladas a lo largo del primer semestre y de los proyectos previstos para la segunda parte del año. Se aprobaron la memoria y las cuentas definitivas de 2006 que presentan un saldo favorable de 10.238,30 euros.



*El profesor Fabián Estapé con Humildad Rodríguez*

La Junta extraordinaria que se celebró a continuación acordó conceder este año la medalla de oro del Colegio a la Cámara Oficial de Comercio e Industria de León y a Caja España por su destacada contribución al desarrollo económico de la provincia de León.

### Adaptación a la Ley de Protección de Datos

En el mes de Junio se concluyó la auditoria del sistema de seguridad de que dispone el Colegio con objeto de garantizar la confidencialidad de la información de acuerdo con la vigente Ley de Protección de Datos. La misma se ha realizado a través de una empresa externa que ha comprobado todos los ficheros y que emitirá informes periódicos con objeto de garantizar un nivel óptimo de calidad en la tutela de los datos disponibles.



*Santos Llamas y José Elías Fernández Lobato*

### Programa Formativo

Durante el primer semestre el Programa Formativo se ha desarrollado conforme a lo previsto. En su conjunto, se han impartido 6 jornadas con 190 inscritos. Del desarrollo de las tres primeras ya dimos cuenta en el anterior número de "Economía y Empresa" y el interés se ha mantenido en las tres siguientes.

El 7 de Mayo se celebró la Jornada de Renta que impartió D. David Eleno Rodríguez, Jefe de la Dependencia de Gestión Tributaria-Delegación de la Agencia Tributaria de León. El 31 de Mayo se celebró la de empresa familiar, que tuvo como ponente al profesor Salvador Rus, titular de la cátedra de empresa familiar de la Universidad de León.

Finalmente el miércoles 27 de Junio, se celebró la jornada sobre Capital Riesgo y Sistema de Afianzamiento. La misma fue impartida por D. Augusto Fernández, Director de Negocio de ADE Financiación y D. Javier Villadandre, Director de Iberaval en León.



*Participantes jornada sobre IRPF*

### **Escuela Práctica de Economía y Empresa**

Se han mantenido nuevos contactos con la UNED con la finalidad de seguir desarrollando la colaboración entre el Colegio y dicha Universidad en materia de formación. El día 20 de Junio se celebró en Ponferrada una reunión de trabajo a la que asistieron la Vicerrectora del Espacio Europeo de Enseñanzas Superiores, el Decano de la Facultad de Económicas, el Vicerrector de Centros Asociados y el Jefe de Enseñanzas Regladas a efectos de establecer las posibles líneas de cooperación para al desarrollo de la Escuela Práctica de Economía y Empresa.



*El profesor Salvador Rus ponente de la jornada sobre "Claves del Éxito de las Empresas Familiares Centenarias"*

### **Premio al mejor expediente del Master en Finanzas**

Como en años anteriores, el Colegio ha distinguido con una placa de plata al mejor expediente del master de Finanzas de la Universidad de León que dirige el profesor José Luis Fanjul. La entrega se realizó en el curso

del solemne acto de clausura que tuvo lugar el pasado día 19 de Junio bajo la presidencia del Rector de la Universidad Ángel Penas. El premio recayó en D. Raúl Sánchez Díez.

### **Premio Fernando Becker, Convocatoria**

Ya ha sido convocada la edición 2007 del Premio Fernando Becker Gómez al mejor economista de empresa que promueve el Colegio con el patrocinio de la Cámara Oficial de Comercio e Industria y Caja España. Las candidaturas pueden promoverse por, al menos, tres colegiados del Ilustre Colegio de Economistas de León. El plazo de presentación esta abierto hasta el día 17 de Septiembre. La idea es anticipar el acto institucional de entrega al mes de octubre.



*Master en Finanzas*

### **Convenio con la Universidad de Comillas**

El Colegio ha firmado un Convenio de Cooperación Educativa con la Universidad de Comillas que tiene por objeto la formación de estudiantes en prácticas. Los mismos contarán en todo momento con la preceptiva cobertura de seguro de accidentes y la complementaria de responsabilidad civil. La actividad de los alumnos será tutorada por una persona designada por el Colegio y un profesor de Comillas.

### **Curso de Inglés**

El curso de inglés organizado por el Colegio comenzará a impartirse en Septiembre. Por el momento se han creado dos grupos El mismo tendrá un enfoque esencialmente práctico y va dirigido de forma específica a profesionales del ámbito empresarial.

# Ilustre Colegio de Economistas de León

## COLEGIADOS EJERCIENTES

Actividades: Consultoría, Asesoría (Fiscal, Mercantil, Laboral y Contable)

ALIJA CARBAJO, MIGUEL J.  
Alija Asesores, S.L.  
C/ Alcázar de Toledo, 4- 1º C  
24001-LEÓN  
Tfno. 987/ 24 14 24 Fax: 987/ 24 37 13  
mjalija@economistas.org

ALONSO ÁLVAREZ, ARTURO  
Pérez Alonso Consulting, S.L.  
C/ Camino de Santiago, 27-1º M  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/ 40 56 64  
asesoria@perezalonsoconsultores.com

ALONSO PELÁEZ, VICENTE  
Asesoría de Empresas Sercoinf, S.L.  
Pl/ Maestro Odón Alonso, 3-entreplanta  
24002-LEÓN  
Tfno. 987/ 87 61 07  
vicentealonso@sercoinf.e.telefonica.net

ÁLVAREZ CARREÑO, ANA Mª  
C/ Independencia, 12-3º B  
24003-León  
Tfno. 987/20 89 23  
analvarez@telepolis.com

ÁLVAREZ DÍEZ, JOSÉ MARÍA  
Acyge Asesoría, S.L.  
Ordoño II 20-1º I  
24001-León  
Tfno. 987/22 65 66  
acyge@acyge.com

ÁLVAREZ GARCÍA, MIGUEL ÁNGEL  
Asesoría Álvarez-Reguera, S.L.  
C/Lucas de Tuy 12-bajo Izqda  
24001-León  
Tfno. 987/23 57 21  
miguel@alvarezreguera.e.telefonica.net

ÁLVAREZ MELÓN, FRANCISCO JAVIER  
Despacho Ábaco  
Av/Pérez Colino 22-1º  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/45 64 00  
asesores@despachoabaco.com

ÁLVAREZ VELASCO, MONSERRAT  
Asesoría A. Velasco Fiscal y Laboral  
C/Estefanía Ramírez 1  
24270-CARRIZO DE LA RIBERA (León)  
Tfno. 987/35 71 27  
asesoralve@terra.es

ÁLVAREZ VIÑUELA, CONCEPCIÓN  
Asesoría Mercantil, S.L.  
Av/Padre Isla 22-1º A  
24002-LEÓN  
Tfno. 987/87 57 98 Fax: 987/23 88 07  
conchitaalvarez@grupoeas.com

ÁLVAREZ-CANAL REBAQUE, JOSE IGNACIO  
Álvarez-Canal y Cía.  
Condesa de Sagasta 46-1º  
24001-LEÓN  
Tfno. 987/22 87 54  
ignacioac@alvarez-canal.com

ARIAS BARREDO, CORO  
Asesoría de Empresas  
Av/de España 12-2º A  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/41 47 47  
coroarias@economistas.org

BARROSO CASTAÑÓN, MARÍA MONSERRAT  
Gran Vía de San Marcos 2º D  
24001 LEÓN  
Tfno. 987/27 29 86  
montse@abarroso.com

BAYÓN ASTORGANO, JOSÉ LUIS  
Asesor de Empresas  
Plaza de Santo Domingo 4-7º  
24001 LEÓN  
Tfno. 987/22 01 12  
jlba@auna.com

BELZUZ GUERRERO, DAVID  
C/ Padre Santalla nº 3 3º I  
24400- PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/40 22 52  
david@crbpbierzo.com

BEZOS MARTÍNEZ, MARIO JAVIER  
B&B Economistas, S.L.  
Cañada de la Vizana 20-bajo  
49600-BENAVENTE (Zamora)  
Tfno. 980/63 74 00  
bbeconon@mugenat.es

BLANCO ÁLVAREZ, ALBERTO  
Av/De América 23-2º B  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/41 23 91  
alberto.blanco@friger.es

BLANCO RUANO, GUSTAVO A.  
Urb. Monteleón 201  
24196-CARBAJAL DE LA LEGUA-(León)  
Tfno. 630 880 020  
monteleon201@hotmail.com

CADIerno ALONSO, JOSÉ SANTOS  
Alonso Garrote 4-2º B  
24700-ASTORGA-(León)  
Tfno. 987/61 81 70  
cadierno@economistas.org

CARNICERO RODRÍGUEZ, Mª BELÉN  
Prado & Carnicero, S.L.  
C/Del Carmen 7, 2º oficina 15  
24001-LEÓN  
Tfno. 987/87 64 62  
belen@pradocarnicero.com

CASTRO GONZÁLEZ, JOSÉ ANTONIO  
Asesor Fiscal, Auditor  
Gran Vía de San Marcos 12-4º I  
24002-LEÓN  
Tfno. 987/24 08 01  
jcastro55@wanadoo.es

CEPEDA MORRAS, RAMÓN  
C/Marqués de Pidal 6-2º C  
33004-OVIEDO (Asturias)  
Tfno. 985/ 27 72 56  
cyc@cansecoycepada.com

CEPEDANO VALDEÓN, LUIS JAVIER  
Cepedano Valdeón Asociados, S.L.  
Cía Valdeón Auditores, S.L.  
C/ Juan de Badajoz 2, 1º C 24002-LEÓN  
Tfno. 987/87 68 76 Fax: 987/87 68 75  
cva@cepedano.com

COSME ALONSO, Mª TERESA  
C/ Luis Carmona 12-1ºA  
24002-LEÓN  
Tfno. 987/87 52 37  
tere@alcos.es

COUREL VALCARCE, ISAAC JOSÉ  
C/ Monasterio de Montes 4-1ªA  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/41 89 04  
ceponfe@teleline.es

CUBELO DE LOS COBOS, EMILIO  
Urb. Patricia s/n  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/40 22 52  
crbp@entorno.es

DE LA RIVA REYERO, MANUEL  
Roa de la Vega 15, 1º  
24002-LEÓN  
Tfno. 987/24 63 60  
mriva@infonegocio.com

DÍEZ RUÍZ, Mª JOSÉ  
C/ Martín Sarmiento, 36-1º  
24004-LEÓN  
Tfno. 987/20 95 96

DIZ VARELA, VICENTE  
C/ Luciana Fernández 12, 1º C  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/42 43 60  
irago@usuarios.retecal.es

DOMÍNGUEZ PAREDES, GERARDO  
Asesoría Técnica Leonesa  
Arquitecto Torbado, 4-2º Dcha  
24003-LEÓN  
Tfno. 987/20 71 43  
gdominguez@argored.com

FERNÁNDEZ ALONSO, BEGOÑA  
Asesoría Merfisa, S.L.  
Av/ De Palencia nº 1, 1º  
24009-LEÓN  
Tfno. 987/21 65 22  
bego@merfisa.com

FERNÁNDEZ CASTAÑÓN, ÁLVARO  
Fuero 15, 7º G  
24001-LEÓN  
Tfno. 987/27 60 45  
afc@alfiscalylegal.infonegocio.com

FERNÁNDEZ GONZÁLEZ, OLIVER  
De la Nora Servicios Empresariales, S.L.  
C/ Isidro Rueda, 3, 1º Izqda.  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/40 09 14  
www.delanora.com

FIDALGO FERNÁNDEZ, JOSÉ RAMÓN  
Valdebria, 10  
24380-PUENTE DOMINGO FLÓREZ (León)  
Tfno. 987/46 01 04

FIGAL MAÑAS, JAVIER  
Asesoría de Empresas  
C/ Burgo Nuevo, 24-3º Izqda.  
24001-LEÓN  
Tfno. 987/27 35 14  
despachofigal@telefonica.net

FRANCO VALLE, SANTIAGO  
C/ Burgo Nuevo 12,1º  
24001-LEÓN  
Tfno. 987/21 03 30  
sfvfp@hotmail.com

FRANCO VALLE, CARLOS JAVIER  
C/ Burgo Nuevo 12, 2º  
24001-LEÓN  
Tfno. 987/21 20 80  
ntfranco@picos.com

GAGO MARAÑA, JUAN JOSÉ  
Av/ General Vives 64, 6º Dcha.  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/40 30 29  
gamases@asesoruniversal.com

GARCÍA ARIAS, BERNARDO PABLO  
Asesoría Garmay, S.L.  
C/ Fueros de León 3-2ºD  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/42 82 13  
bernardogarcia@economistas.org

GARCÍA-LUENGOS, GARCÍA, GABRIEL  
San Juan 10  
24294-GORDONCILLLO (León)  
Tfno. 987/75 80 31  
gabriel@villacezan.com

GARNELO RODRÍGUEZ, MANUEL  
Sie Economistas Auditores, S.L.  
C/ Fueros de León 3-3º  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/40 36 00  
info@sie-economistas.com

GÓMEZ FIDALGO, JAVIER LUIS  
Asesoría Fiscal  
Legión VII 4-2º dcha  
24003 LEÓN  
Tfno. 987/22 75 22  
jgf@grupomultigestion.com

GONZÁLEZ CANSECO, PAULINO FELIPE  
C/ Marqués de Pidal 6-2ºC  
33004 -OVIEDO (León)  
Tfno. 985/27 72 56  
cyc@cansecoycepeda.com

GONZÁLEZ GARCÍA, PABLO  
San Agustín 2, 5ºB  
24001- LEÓN  
Tfno. 985/21 52 08  
p.gonzalez@excopesa.es

GUTIÉRREZ LARRAINZAR, MARÍA DEL  
PUY  
C/ Monasterio 4, 2ºA  
24004 -LEÓN  
Tfno. 985/20 54 54  
puygutierrez@hotmail.com

HERRERO FERNÁNDEZ, ISABEL  
Astúrica de Gestión, S.L.  
C/ Sta. Colomba, 6 Bajo  
24700 -ASTORGA (León)  
Tfno. 985/60 30 76  
isahfer@telefonica.net



HUERGA ARGÜELLO, JESÚS  
ESATESA  
Paseo de Salamanca 25, 1ªPlanta  
24009 -LEÓN  
Tfno. 987/24 74 11  
jesus.huerga@esatesa.es

LLAMAZARES GARCÍA, MARCELINO  
Suero de Quiñones 28, 1º C  
24002 -LEÓN  
Tfno. 987/27 10 20  
medinallamazare@terra.es

LÓPEZ FIERRO, ROSARIO  
Av /De Portugal 18, bajo  
24400 -PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/42 63 40

MARTÍNEZ FERNÁNDEZ, Mª DEL PILAR  
C/ Alcázar de Toledo 7, 4º  
24001- LEÓN  
Tfno. 987/22 19 77  
aster.pilar@terra.es

MARTÍNEZ GALLEGO, LUIS  
Creación de Empresas. Subvenciones  
Av /Reyes Leoneses 14-3ªI  
Edificio Europa-24008-LEÓN  
Tfno. 987/27 90 62  
luismartinez@martinezgalego.com

MARTÍNEZ MARCOS, ALFREDO  
Av /De León 254, bajo  
24196-CARBAJAL DE LA LEGUA (León)  
Tfno. 987/22 32 97

MARTÍNEZ PÉREZ, Mª DEL PILAR  
Asesoría Serpyme  
C/ Luis Carmona, 5- bajo  
24002-LEÓN  
Tfno. 987/23 83 12  
pilar.martinez@serpyme.es

MELÓN GONZÁLEZ, JOSÉ RAMÓN  
Alcázar de Toledo 2-1º Dcha  
24001-LEÓN  
Tfno. 987/24 15 98  
jrmelon@auna.com

MENÉNDEZ DÍAZ, JOSÉ LUIS  
Martín Sarmiento 28-1º A  
24004-LEÓN  
Tfno. 987/25 33 03  
jlmdez@usuarios.retecal.es

MIGUÉLEZ SASTRE, CARMEN  
Integra León, S.L.  
Av/ Gran Vía de San Marcos 30-1º A  
24002-LEÓN  
Tfno. 987/27 08 04  
integrasl@telefonica.net

MODINO MARTÍNEZ, MANUEL ÁNGEL  
Conde Guillén 2, 1º Dcha  
24004-LEÓN  
Tfno. 987/20 31 15  
manuelmodino@economistas.org

MONTEL MATEOS, ÁNGEL  
Miguel de Unamuno 1, bajo  
24193-VILLAQUILAMBRE (León)  
Tfno. 987/28 31 28  
salema@salema-asesores.com

MORAIS VALLEJO, JESÚS F.  
Asesoría Serpyme  
C/ Luis Carmona, 5-bajo  
24002-LEÓN  
Tfno. 987/23 83 12  
jesus.morais@serpyme.es

MURES QUINTANA, JOSÉ LUIS  
Asesoría Fiscal y de Empresas  
Mártires de Somiedo 1, 1º  
24700-ASTORGA (León)  
Tfno. 987/61 76 34  
jlmures@economistas.org

MURIAS MARTÍNEZ, JOSÉ ANTONIO  
Condesa de Sagasta 6, 3º C  
24001-LEÓN  
Tfno. 987/24 88 26

OJEDA GUTIÉRREZ, FERNANDO  
Fueros de León 3, 4º E  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/42 57 62

PÉREZ GONZÁLEZ, MIGUEL ÁNGEL  
Burgo Nuevo 32, 1º  
24001-LEÓN  
Tfno. 987/21 41 10  
perezpelegry@terra.es

PÉREZ SIERRA, JUAN FRANCISCO  
Pérez Sierra Asesores, S.L.  
C/ Julio del Campo, 12-1º D  
24002-LEÓN  
Tfno. 987/27 60 02  
juan@psasesores.es

POLANTINOS MORALA, SONIA  
Fiscal, Laboral y Contable  
Pl/ De la Regla 2, 2º I  
24003-LEÓN  
Tfno. 987/30 76 04  
sonia@polantinos.com

RAJOY FEIJOO, AGUSTÍN  
Pablo Díez 314, 13  
24010-TROBAJO DEL CAMINO (León)

RAMÓN ÁLVAREZ, Mª PILAR  
Asesoría Fiscal y Laboral  
Av / De España 26, 3º B  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/42 30 20  
pramon@economistas.org

RAMOS CARRERA, VICTORINO  
Asesoría Estudio 20  
Vía de la Plata, 47-bajo  
24750-LA BAÑEZA (León)  
Tfno.987/65 65 07

RAMOS GONZÁLEZ, BLAS  
Acta Asesoría de Empresas  
Avda. de España, 26, 4º C  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno.987/425078

RECIO VELÁZQUEZ, MARÍA ISABEL  
Asesoría Fiscal, Contable y Laboral  
C/ Fray Diego Alonso 8, 1º B  
24750-LA BAÑEZA (León)  
Tfno. 987/65 65 81  
ges-recio@terra.es

REGUERA REGUERA, FRANCISCO  
Asesoría Reguera  
Pl/ De las Cortes Leonesas, 7-2º D  
24003-LEÓN  
Tfno.987/20 12 61  
freguereaguera@economistas.org

RIVAS PESTAÑA, JUAN FRANCISCO  
Fiscal, Laboral y Mercantil  
Villafranca 4, 1º Izqda  
24001-LEÓN  
Tfno. 987/26 39 73  
juanforivas@reaf.economistas.org

RODRÍGUEZ CASTRO, ANTONIO  
Consultor Empresarial  
Av/ Castillo 100, 2º  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno.987/42 78 48  
itakaconsultores@arrakis.es

RODRÍGUEZ MAYORAL, JORGE  
Urbanización Patricia, 7-8  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno. 660 446 927  
koque@yahoo.es

RODRÍGUEZ LLANOS, MANUEL  
Despacho Ábaco  
Av/ Pérez Colino, 22-1º  
24400-PONFERRADA (León)

RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, MIGUEL  
ÁNGEL  
C/ Alférez Provisional, 2  
24001-LEÓN  
Tfno. 987/87 60 56  
censa@iservicesmail.com

RODRÍGUEZ SOUTO, JOSÉ LUIS  
Fueros de León 1, 4º C  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno.987/42 42 63

SÁEZ BLANCO, ELISA  
Asesoría Zeas  
C/ Juan Lorenzo Segura, 3-8º A  
24001-LEÓN  
Tfno.987/22 49 89  
zeas@zeas.net

SANTALLA CORRAL, JOSÉ LUIS  
José L. Santalla Corral, S.L.  
Av/ Valdés 17, 4º  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno.987/42 60 80  
santallacorral@economistas.org

SANTOS ÁLVAREZ, CAMINO  
C/ Convento 2, 1º Izqda.  
24003-LEÓN  
Tfno. 606 308 824  
caminosantos@hotmail.com

SARIÑENA RODRÍGUEZ, JOAQUÍN  
Antonio Nebrija 1, 1º A  
24009-LEÓN  
Tfno.987/22 14 96  
consuleon@terra.es

SEVILLA MIGUÉLEZ, SANTIAGO  
Asesoría Fiscal y Contable  
Manuel Diz 22, 1º A  
24750-LA BAÑEZA (León)  
Tfno. 987/65 60 77

SIMÓ FERNÁNDEZ, VICENTE  
Glorieta de Guzmán 4, entresuelo  
24004-LEÓN  
Tfno.987/20 78 82

SUÁÑEZ FIDALGO, MIGUEL ÁNGEL  
Av/ Roma, 7  
24001-LEÓN  
Tfno.987/22 43 24

SUÁREZ PASTOR, JOSÉ LUIS  
Las Lilas, 6  
24100-VILLABLINO (León)  
Tfno.987/47 24 18

TORTUERO MARTÍNEZ, FRANCISCO  
JAVIER  
Padre Isla, 22-1º C  
24002-LEÓN  
Tfno.987/87 57 97  
tortuero@grupoeas.com

UGIDOS VERDEJO, ARGIMIRA  
Audit León, S.L.  
Burgo Nuevo 15, 3º Izqda  
24001-LEÓN  
Tfno.987/26 27 39

VALLADARES FERNÁNDEZ, JAVIER  
ANTONIO  
Valladares Fernández Asesores, S.L.  
C/ Alfonso V 7, 3º C  
24001-LEÓN  
Tfno. 987/27 29 40

VALLADARES RABADÁN, JOSÉ CÉSAR  
Asesoría Fiscal y Laboral  
Av/ Constitución 52, bajo  
24850-BOÑAR (León)  
Tfno. 987/73 51 73

VALLINAS ANTOLÍN, MIGUEL PEDRO  
Julio Lazúrtegui 8, 1ª planta  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/41 05 79  
miguel@etmasesores.com

VÁZQUEZ SÁNCHEZ, JOAQUÍN  
Asesoría Fiscal y Contable  
Pl/ Cortes Leonesas 7, 1º Izqda  
24003-LEÓN  
Tfno. 987/25 34 52  
joaquin@nesconsultores.com

VEGA REBUelta, GUILLERMO  
Asesoría de Empresas  
San Vicente Mártir 7, 6º D  
24004-LEÓN  
Tfno. 987/23 80 09  
efilsa@empresas.retecal.es

VIDAL FERNÁNDEZ, ARTURO  
Asesoría Vidal, S.L.  
C/ Vatemar, 21-1º  
24300-BEMBIBRE (León)  
Tfno.987/51 1200

VIDAL FRANCO, AURELIO  
V.A. Consulting 2002, S.L.  
C/ Julio del Campo 8, 1º B  
24002-LEÓN  
Tfno. 987/24 99 11  
vaconsultoria@987249911.e.telefonica.net

VILLORIA LINACERO, MARÍA  
Av/ Reyes Leoneses, 14 5º K  
24008-LEÓN  
Tfno. 653 464 618  
mariavillorialinacero@hotmail.com

VOCES GARCÍA, MIGUEL  
Sie Economistas Auditores, S.L.  
C/ Fueros de León 3, 3º  
24400-PONFERRADA (León)  
Tfno. 987/40 36 00  
info@sie-economistas.com

**Ilustre Colegio de Economistas de León**  
Avda. Padre Isla Nº 28, 1ªI - 24002 León  
Tel. 987 24 24 62  
colegioleon@economistas.org  
www.colegioeconomistas.org





349 Supermercados El Arbol y 33 Max Descuento Cash & Carry en España



*Escaleras*

*Chimeneas*

*Encimeras*

*Fachadas*

*Suelos*

*Alicatados*



*Nuestra filosofía es trabajar para conseguir la calidad que usted nos exige*

**MARMOLERÍA LEONESA**

Avd. San Froilán, nº 50  
24005 LEÓN  
Tel: 987 201 900 - Fax: 987 203 961  
<http://www.mleonesa.com>

# PLAZO MÁS

## RENTABILIDAD ASEGURADA



Publicidad financiera autorizada por la Consejería de Hacienda de la Junta de Castilla y León con fecha 09/03/07

PLAZO FIJO A DOS AÑOS

T.A.E. **4,22%** Tipo de interés  
anual: 4,15%

**Caja España**



Damos soluciones

Sólo para dinero nuevo mediante ingreso de cheque de otra entidad, abono reintegro otras entidades, orden traspaso efectivo de otra entidad, transferencia de otras entidades, dinero recibido por OMF. Oferta válida de 09/03/07 hasta 13/04/07