SUPLEMENTO
CincoDías

GESTIÓN
¿Fideliza la firma o lo hace el profesional?
PÁGINA 3

PEQUEÑAS DESPACHOS
La crisis devuelve la cercanía al cliente en las notarías
PÁGINA 4

Vida JURÍDICA

Con la colaboración de Tirant lo Blanch
Jueves 29 de julio de 2010

Abogadas al frente del tercer sector

Como responsables de asesoría jurídica, desarrollan su carrera en entidades donde es necesario unir profesionalidad y vocación

Maialen Echevarría (Asociación Española Contra el Cáncer) y María Segurado (Cáritas). PABLO MONGE

CARLOS CAPA / N. SANMARTIN *Madrid*

Marta Casals trabajó en varios despachos de abogados antes de aterrizar en la Fundación La Caixa. Su llegada a la entidad, en 2002, coincidió con los primeros movimientos para poner en marcha la asesoría jurídica, que echó a andar bajo la dirección de la que entonces era su jefa.

Desde entonces las cosas han ido rápidamente. Hoy Casals dirige un pequeño equipo, integrado por dos abogadas más, que no duda en definir con una palabra: multidisciplinar. Mientras habla es imposible no darse cuenta de que le gusta lo que hace. "Trabajar en la asesoría jurídica de la fundación tiene mucho de empresa, naturalmente, pero también hay un componente muy social, muy ético, que hace nuestra labor muy diferente a la que se ejerce en otros sectores".

Marta Casals dirige un equipo integrado por otras dos letradas en Fundación La Caixa

Ese balance de la responsable jurídica de Fundación La Caixa es común a muchos de los profesionales que trabajan en el denominado tercer sector: organizaciones sociales, culturales y filantrópicas, entidades no gubernamentales, fundaciones y asociaciones sin ánimo de lucro. "Una de las diferencias de ejercer la abogacía en una entidad como ésta es que trabajamos para beneficiarios, no para clientes. También se trata de evitar en lo posible la litigiosidad, aquí intentamos negociar los temas hasta las últimas consecuencias", apunta Casals.

En el día a día, la asesoría de la fundación cuenta con el apoyo de los servicios jurídicos centrales de La Caixa, "especialmente en temas de protección de datos", y con el apoyo de abogados externos cuando surgen temas muy especializados. "Hemos trabajado con muchas de las principales firmas, pero también recurrimos a pequeños despachos con mucha especialización". Entre los bufetes con los que ha trabajado el departamento figuran nombres como Roca Junyent, Garrigues y Landwell.

¿Qué perfil de abogado necesita una asesoría como la de la fundación? Su responsable no lo duda. "Si tuviera que contratar a alguien, buscaría a una persona con una buena base jurídica, especializada en áreas que necesitásemos cubrir en ese momento concreto, pero que hubiese tenido contacto con organizaciones del tercer sector y en temas culturales".

CONTINÚA EN LA PÁGINA 2

Marta Casals (Fundación La Caixa), en su despacho. JORDI PARRA

© 2010 KPMG, S.A., sociedad anónima española, es una filial de KPMG Europe LLP y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Los fraudes y delitos económicos, y la evidencia digital son las áreas de mayor desarrollo de la prueba pericial según jueces y asesores legales.

("La prueba pericial económica en el ámbito procesal español", estudio elaborado por la Cátedra de Investigación Financiera y Forense KPMG - URJC)

AUDIT ▪ TAX ▪ ADVISORY

KPMG

VIDA JURÍDICA
En portada

VIENE DE LA PÁGINA 1

María Segurado trabaja con dedicación plena para Cáritas Española desde el año 2005, aunque su trabajo voluntario para la organización encargada de la "acción social de la Iglesia católica", como la define con sus propias palabras, se remonta mucho más atrás en el tiempo. La abogada ejerce la profesión desde 2003 y se ha especializado en Derecho de Extranjería y Derecho Social.

La red legal de Cáritas, de cuya coordinación se ocupa, se encarga de prestar asistencia legal a quien recurre a la institución católica en demanda de ayuda, aunque –matiza Segurado– su labor no es únicamente asistencial.

"Entendemos todo nuestro trabajo como una actividad estructurada según un proceso", explica. Cáritas, una de las mayores entidades en el ámbito de la intervención social de España, tiene como lema *Trabajamos por la justicia*, y ése, explica María Segurado, "es el referente de la actuación en nuestros servicios legales".

Inmigrantes y presos son dos de los colectivos sobre los que se centra principalmente la actividad del departamento legal de esta entidad católica, coordinado por Segurado a nivel estatal y que engloba asesorías jurídicas de las 68 Cáritas –tantas como diócesis católicas hay en España–.

Su trabajo no termina en la asistencia directa al necesitado de su intervención legal, en la que no pretenden sustituir a otras instancias, "como el turno de oficio", sino servir de complemento. Por eso, explica, "estamos presentes en los foros, comisiones u organismos en los que se debaten los marcos legales de los ámbitos en los que intervenimos", con la realización de propuestas y aportaciones desde el punto de vista normativo sobre las leyes y otras normas y sobre su aplicación. Los diferentes criterios interpretativos que las Administraciones emplean en supuestos como, "por ejemplo, la aplicación de las legislación de extranjería", requieren de un gran trabajo de vigilancia que se hace posible gracias a la "extensa red de voluntarios" que colaboran con la organización legal de Cáritas.

Su presencia en otros espacios de consulta y propuesta, también en el seno de la Unión Europea, facilita "adelantarse" a cambios legislativos y preparar a sus miembros para una eficaz intervención.

La estructura de los servicios de la principal herramienta de intervención social de la Iglesia católica está formada por colaboradores voluntarios, letrados no permanentes y unos abogados a tiempo completo que coordinan sus actuaciones. En cualquier caso, María Segurado insiste en que su perfil se basa "en el trabajo profesional", huyendo del voluntarismo.

Cuando se le pregunta si le gusta su trabajo, la letrada contesta sin dudarlo que se considera "plenamente satisfecha y recompensada" al realizar un trabajo "peor pagado en términos económicos" que otros, pero que satisface "muchísimo en términos humanos" y que considera plenamente vocacional.

Maialen Echevarría, responsable de los servicios jurídicos de la Asociación Española Contra el Cáncer (AECC), también reconoce que los salarios en entidades del tercer sector como la suya suelen ser menos competitivos que en otros ámbitos, como es el caso de empresas o bufetes. Pese a ello, tiene claro que no se imagina en un futuro sentada en un sillón de socia en un despacho de abogados.

Echevarría, que llego hace dos años a la asesoría jurídica de la entidad, no cree que trabajar en una organización como la suya implique tener un enfoque distinto de la abogacía, aunque sí reconoce que exige un mayor grado de involucración. "Indudablemente, el compromiso es diferente al de la empresa privada, principalmente por el fin social que cumple la organización", explica.

En un momento en que la abogacía *pro bono* está en alza en el mercado legal, la responsable jurídica de la Asociación Española Contra el Cáncer afirma que hay bufetes de abogados que trabajan en estos términos en favor de su organización. "Hay un poco de todo, algunos despachos sí trabajan *pro bono* con nosotros y otros lo hacen en condiciones excepcionales", señala.

En la asesoría jurídica de Cáritas trabajan abogados a tiempo completo, letrados no permanentes y voluntarios

Su departamento, que depende de la dirección general, presta servicio a la sede central de la asociación, así como a las diferentes jefaturas provinciales. Respecto a las áreas del Derecho en que se centra el departamento, explica que se trata de "un poco de todo, especialmente temas mercantiles y civiles". También recurre a bufetes externos, principalmente en materia fiscal y laboral. ¿Qué perfil de abogado necesita la asociación? "Debería tener un mínimo de experiencia en materia civil y mercantil y que esté comprometido con los valores de la organización", concluye.

LA FRASE

MARÍA SEGURADO
Cáritas
"Me considero plenamente satisfecha, pese a poder cobrar menos en términos económicos que en otro sector"

MARTA CASALS
Fundación La Caixa
"Una de las diferencias de nuestra labor es que trabajamos para beneficiarios, no clientes"

MAIALEN ECHEVARRÍA
Asociación Española Contra el Cáncer
"Algunos despachos trabajan 'pro bono' con nosotros"

Marta Casals –izquierda– posa con el equipo que integra la asesoría jurídica de la Fundación La Caixa.

Maialen Echevarría, en su despacho de la AECC.

María Segurado, en la asesoría jurídica de Cáritas.

ACTUALIDAD LEGAL

Jurisprudencia

REVELAR LA CONDICIÓN HOMOSEXUAL DE OTRO ATENTA AL HONOR, AUNQUE SEA CIERTA

● **El derecho a** la intimidad personal conforma el patrimonio personal, lo que constituye el espacio vital de cada uno, sometido a su exclusivo poder de lo que integra su círculo reservado e íntimo, compuesto por datos y actividades que conforman la particular vida existencial de cada persona y autoriza a preservarla de las injerencias extrañas. Existe una intromisión en el derecho a la intimidad, aunque la afirmación sea cierta, cuando se usa con intención de menosprecio. Sentencia de la Sala Primera del Tribunal Supremo de 22 de junio de 2010; ponente Xabier O'Callaghan (el texto puede consultarse en http://www.tirantonline.com, referencia TOL1.886.116).

DECLARADA LA INCONSTITUCIONALIDAD PARCIAL DEL ESTATUTO DE AUTONOMÍA DE CATALUÑA

● **Se anulan total** o parcialmente 14 artículos de la Ley Orgánica 6/2006, de 19 de julio, de Reforma del Estatuto de Autonomía de Cataluña, entre los que se incluyen los relativos a la lengua, al Poder Judicial y a las competencias fiscales. El fallo interpreta constitucionalmente otros 27 artículos, entre los que figuran los relativos al himno, a la bandera y a la organización territorial, entre otros. Sentencia 31/2010 del Tribunal Constitucional, de 28 de junio de 2010, resolviendo recurso de inconstitucionalidad (referencia TOL1.880.189).

RESPONSABILIDAD DE CONSTRUCTORA POR DESAJUSTES ENTRE LO OFERTADO Y REALIZADO

● **La empresa constructora** debe responder de las diferencias entre lo proyectado y lo realmente construido. Un tercero no tiene la obligación de soportar las consecuencias derivadas del cambio de un proyecto de ejecución, por lo que sólo cabría condenarla si hubiera intervenido en la decisión de los cambios efectuados. Sentencia de la Sala Primera del Tribunal Supremo de 15 de junio de 2010 (TOL1.884.079).

Legislación

REFORMA DE LAS SOCIEDADES DE CAPITAL

● **Real Decreto-Legislativo** 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refun-

VIDA JURÍDICA
Gestión

EL PROBLEMA

¿Fideliza la firma o el profesional?

Confiar únicamente en los profesionales como fórmula para retener clientes es una estrategia de alto riesgo para las firmas

"Somos un despacho pequeño que últimamente ha conseguido captar a un grupo de empresas bastante importante y estamos seguros de que nos aportará un volumen de facturación muy beneficioso. El tema que nos preocupa es que esa captación se ha conseguido gracias a las acciones comerciales de uno de nuestros mejores profesionales, una persona muy brillante y muy preparada.

El consejero delegado del nuevo cliente ya ha exigido que sólo quiere tratar con ese profesional como interlocutor. Mi duda es la siguiente: ¿qué podemos hacer para que los clientes confíen en el despacho y no tanto en el profesional de turno? ¿Qué ocurrirá si mañana este profesional u otro se van del despacho? ¿Los clientes continuarán en el despacho o se irán con el profesional?

Se trata de un tema recurrente que cada vez nos preocupa más. Antes, como nuestro despacho era casi unipersonal, era una cuestión que teníamos muy controlada. Actualmente, como hemos crecido y cada vez estamos incorporando a más profesionales, nos da miedo que la marcha de alguno de estos empleados nos genere una fuga de clientes. Y creemos que no basta con pactar cláusulas de no competencia. ¿Qué podríamos hacer para resolver esta situación?".

Arriba, Jaime Mingot (Consulting Empresa Familiar) y Juan Carlos López-Hermoso (Krinos Consultores). A la izquierda de estas líneas, Enric Rius Macías (Rius Consultores).

LA RESPUESTA

● **Hoy en día,** inmersos en una época de crisis y de feroz competencia, con un continuo *baile* de fichajes y fusiones, basar todas las acciones de retención y fidelización de clientes únicamente en los profesionales es una estrategia de alto riesgo. Nosotros consideramos que debe ser el despacho, como organización, quien lidere y capitalice la fidelización de los clientes. El despacho debe ser capaz de *descentralizar* la fidelización y no depender exclusivamente de sus profesionales, aunque sean muy brillantes. Las grandes firmas disponen de departamentos de marketing para conseguir este objetivo, los pequeños y medianos lo tienen más difícil, esa labor deben liderarla los socios o fundadores del despacho, concienciando a todos los integrantes de la firma –desde recepción y atención telefónica al departamento de administración– de que la fidelización del cliente es una tarea de todos, no sólo de los profesionales que asesoran al cliente.

● **Llevar a cabo** acciones como charlas informativas, circulares informativas, *extranets* o áreas privadas, sesiones de formación, eventos, lanzamiento de nuevos servicios, cuestionarios de satisfacción, metodologías acreditadas en la prestación de servicios (ISO, EFQM...), premios y logros, publicaciones y estudios realizados por el despacho... sin duda son activos que ayudarán a que el cliente se vincule y confíe en *su despacho*. Hoy en día, ningún despacho debería ignorar este tipo de acciones y/o inversiones de fidelización. Como dijo Albert Einstein, "la locura es seguir haciendo lo mismo y esperar resultados diferentes".

Jordi Amado
& Consultores Asociados

LAS EXPERIENCIAS

● **"Ésa es la** eterna búsqueda del equilibrio imposible que no debe resolverse necesariamente concentrando la función de fidelización en uno solo de los actores. Se trata de enfocar la fidelización desde un punto de vista multidimensional, de manera que tanto la firma como el profesional tengan una determinada misión. La firma, descentralizando la fidelización, sin confiarla exclusivamente en el profesional, y estableciendo las acciones pertinentes para que toda la organización esté concienciada, a la vez que adopta la estrategia necesaria que coadyuve a retener y fidelizar a los mejores profesionales, éstos, a su vez, retienen y fidelizan a los clientes"

Juan Carlos López-Hermoso
Socio fundador de Krinos Consultores

● **"Que a los** clientes los fidelice el profesional o el despacho depende en gran parte de las acciones que el despacho realice. Si pone especial atención en ofrecer al cliente una imagen de trabajo en equipo y realiza políticas que destaquen la capacidad y fuerza del grupo, será él el que fidelice al despacho. Si, por el contrario, se olvida de la relación con el cliente y la deja en manos del profesional, evidentemente tendrá problemas. ¿Cómo realizar estas acciones? Desde ofrecer al cliente más de un interlocutor en su relación con el despacho hasta realizar sesiones informativas con invitaciones personales y fomentar el conocimiento mutuo del despacho y el cliente.

Enric Rius Macías
Socio fundador de Rius Consultores

● **"Esta cuestión es** una problemática recurrente en el sector. Quien más quien menos, a lo largo de la historia de su despacho, ha sufrido en algún momento alguna fuga de clientes, debido a la marcha de un profesional. Nadie está a salvo, grandes o pequeños. Sin embargo, sí puedo afirmar, y lo avalo con mis más de 25 años de experiencia, que el despacho que ha conseguido generar clientes fieles a su organización es aquel que ha alcanzado la madurez en su modelo de gestión. Los clientes deben confiar en el despacho, en su marca, trayectoria, métodos, valores y, lógicamente, en sus profesionales, pero por encima de todo, en el despacho".

Jaime Mingot
Director de Consulting Empresa Familiar

dido de la Ley de Sociedades de Capital. Esta ley refunde disposiciones normativas hasta el momento situadas en diferentes normas legales como el Código de Comercio de 1885, la Ley de Sociedades Anónimas, la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada y la del Mercado de Valores. La intención del legislador es de manifiesta voluntad de provisionalidad por el anunciado proyecto de reforma profunda de la legislación mercantil y por el proyecto de futuro Código Mercantil (TOL1.880.028).

ADAPTACIÓN COMUNITARIA DE LA AUDITORÍA DE CUENTAS

● **Ley 12/2010, de** 30 de junio, por la que se modifica la Ley 19/1988, de 12 de julio, de Auditoría de Cuentas; la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, y el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas aprobado por el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, para su adaptación a la normativa comunitaria. Se adapta al Derecho comunitario la normativa estatal relacionada con la autorización y registro de los auditores y sociedades de auditoría; la formación continua; las normas de ética profesional, la confidencialidad y el secreto profesional; la responsabilidad plena del auditor; los sistemas efectivos de investigación y sanciones; la designación y cese de auditores y sociedades de auditoría; la obligatoria inscripción en un registro público de los auditores y la cooperación con las autoridades competentes de Estados miembros de la UE, entre otras ((TOL1.869.030).

NUEVO REGLAMENTO PARA LAS OPERACIONES VINCULADAS

● **Real Decreto 897/2010,** de 9 de julio, por el que se modifica el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto 1.777/2004, de 30 de julio, en materia de las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas. La modificación pretende simplificar las obligaciones de documentación y reduce la carga formal que suponen las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas, estableciendo un umbral mínimo de carácter cuantitativo, por debajo del cual no sea necesario elaborar, salvo en determinadas operaciones, las obligaciones de documentación exigidas por el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades. Quedan excluidas de las obligaciones de documentación el conjunto de las operaciones que no excedan de un total de 250.000 euros (TOL1.885.418).

NUEVO MARCO LEGAL PARA CAJAS DE AHORRO

● **Real Decreto-Ley** 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las cajas de ahorros. Se modifica la normativa básica relativa a órganos de gobierno y régimen jurídico de cuotas participativas. Se adaptan aspectos de los sistemas institucionales de protección integrados por cajas, se diseña un nuevo régimen de ejercicio indirecto de actividad financiera y se incluyen normas para reforzar la solvencia (TOL1.885.434).

VIDA JURÍDICA

Pequeños despachos

"La crisis nos ha devuelto la cercanía con el cliente"

El notario Simeón Ribelles confiesa que la caída de la actividad ha permitido mejorar el trato con los usuarios

CARLOS CAPA *Madrid*

La notaría de Simeón Ribelles en Valencia, amplia, luminosa y decorada con gran gusto, quiere transmitir la filosofía de su titular de que "la seriedad y el rigor no están reñidos con la cercanía al usuario y la comprensión que debe tener con sus asuntos". Sus clientes habituales son particulares, bastantes extranjeros y pequeñas empresas. Notario desde 1990, tiene ya una larga vida profesional a sus 47 años. Una vocación nacida del respeto que siempre sintió por "ejercer el derecho en ámbitos de mayor exposición pública" y que no procede de ninguna tradición familiar.

Ribelles defiende que su profesión no es rutinaria, gracias a la multiplicidad de asuntos o actos en los que interviene, "tanto en lo referente a la forma como a la materia". La crisis económica tiene un reflejo evidente en la administración cotidiana de la notaría. Un descenso notable de la cantidad de trámites relacionados con la actividad inmobiliaria, por un lado; por otro, el incremento de actos en los que el notario debe intervenir para la ejecución de pólizas, avales, etc. Y como efecto de la coyuntura, "algunas dificultades ocasionales" en el cobro de honorarios, antes inexistentes.

Simeón Ribelles, en su notaría de Valencia.

La calma tras años de estrés

"Hemos vuelto a ver a los clientes de antes, a los que adquieren una vivienda con una entrada ahorrada y quieren conocer los detalles de la operación", explica. Una circunstancia que llega tras años de "estrés" en los que el volumen de los actos notariales impedía dedicar todo el tiempo deseado a esa "cercanía" de la que Ribelles quiere hacer gala en su despacho y que aplica en la misma medida tanto al vendedor como al comprador, o lo que es lo mismo, "a cualquiera de las partes que estén sentadas en la mesa". Como fedatario, quiere potenciar una faceta más desconocida de su profesión, como es la del asesoramiento. "Cuántos problemas que surgen después de años podrían haberse evitado con un asesoramiento notarial suficiente previo a la realización del negocio jurídico", reflexiona, y pone como ejemplo los tantas veces polémicos testamentos, legados, etc.

Las nuevas tecnologías son para Simeón Ribelles "una herramienta de enorme valor que han hecho dar un salto gigante a la fe pública en muy poco tiempo", por lo que apuesta claramente por su generalización. Es esto, más aún que las reformas legislativas –"algunas necesarias"–, lo que promovería el mejor servicio al ciudadano del notario.

En esto el fedatario valenciano tiene claro que "el notario es un funcionario público, presta un servicio público y su actividad debe mantener ese horizonte" tanto en lo referido a los negocios privados como en el servicio al Estado, "a través del control del blanqueo de capitales, por ejemplo".

RADIOGRAFÍA

- **Fundador de la notaría:** Simeón Ribelles.
- **Nacimiento de la firma:** 2006.
- **Número de empleados:** 7.
- **Dirección:** plaza de Alfonso el Magnánimo, 3, 2º (Valencia).

MINUTO A MINUTO

RANKINGS

GARRIGUES, ÚNICO DESPACHO IBÉRICO EN EL 'GLOBAL 100' DE 'LEGAL BUSINESS'

Garrigues vuelve a figurar como el único despacho ibérico en el ranking *The Global 100*, que publica todos los años la prestigiosa publicación británica *Legal Business*, y que incluye a los 100 despachos de mayor facturación del mundo. En esta edición del ranking, el despacho sube siete puestos y se sitúa en el número 69, muy por delante de los dos únicos despachos europeos incluidos en el mismo, el francés Fidal, que se sitúa este año en el puesto 81, y el holandés Loyens, en el puesto 85.

OPERACIONES

ASHURST ASESORA A TA ASSOCIATES EN LA SALIDA DEL CAPITAL DE EDREAMS

Ashurst ha asesorado a TA Associates, firma internacional de capital riesgo, y al resto de accionistas en la salida del capital del grupo eDreams. El

acuerdo supone que TA Associates y los demás accionistas de la compañía de viajes salen del capital y dan entrada a la firma de capital riesgo Permira, que se convierte así en el nuevo accionista de referencia. El equipo de Ashurst ha sido dirigido por Jesús Almoguera, socio director de Derecho Mercantil de la oficina de Madrid, que ha liderado un grupo multijurisdiccional de abogados.

CONFERENCIAS

MANUEL PIZARRO, CON LOS ABOGADOS CORPORATIVOS

El Club Internacional de Abogados Corporativos ha celebrado su cuarto evento, en el que el invitado fue Manuel Pizarro. Pizarro pronunció una conferencia titulada *España y la crisis*.

EL ANÁLISIS DEL EXPERTO

JOSÉ MARÍA VALLEJO
JULIO CESAR GARCÍA MUÑOZ
Socios de KPMG Abogados

El Derecho Tributario europeo, en la práctica

En los últimos años venimos comprobando cómo, pese a la unanimidad requerida para la adopción de acuerdos europeos en materia tributaria, el Derecho de la Unión Europea (UE) viene actuando como una fuerza expansiva cuyas consecuencias inmediatas en la aplicación de los tributos nacionales (y no sólo en los tributos indirectos competencia de la UE, como el IVA y los tributos especiales) son cada día más relevantes.

Este proceso se explica en parte gracias al principio consagrado por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), que obliga a los Estados miembros a respetar el Derecho de la Unión incluso en áreas reservadas a la competencia estatal (como la fiscalidad directa), lo que, por ejemplo, ha motivado el rechazo de normas como las que regulan la tributación en España de los dividendos y cánones pagados a sociedades residentes en la UE.

LA FRASES

> Estamos asistiendo a un crecimiento exponencial de los casos en que nuestros tribunales plantean cuestiones prejudiciales ante el Tribunal de Justicia de la UE".

Esta exigencia podría no agotarse en la redacción de la norma, afectando incluso a su interpretación. Baste recordar la incipiente doctrina del TJUE (ya recogida por otras instituciones, como la Comisión y el Ecofin) en materia de aplicación de normas antiabuso y su eventual impacto en la resolución de expedientes como los asociados a la deducción de gastos financieros por las entidades holding o los referidos al análisis de los motivos económicos necesarios para justificar la neutralidad fiscal en una fusión.

La fiscalidad sectorial es otro buen ejemplo de esta fuerza expansiva. El sector de las telecomunicaciones ha asistido en un año al sucesivo escrutinio de figuras impositivas tradicionales (tasas por la utilización del espectro o tasa general de operadores) o de nuevo cuño (aportaciones para la financiación de RTVE). Otros sectores, como el energético o el farmacéutico, podrían seguir esta misma senda en el futuro.

En paralelo estamos asistiendo a un incremento exponencial de los casos en los que nuestros tribunales deciden plantear cuestiones prejudiciales al TJUE, existiendo un buen número de cuestiones pendientes de resolución (en algunos casos tan relevantes como la que afecta al artículo 108 de la Ley del Mercado de Valores).

No siempre el Derecho europeo constituye un aliado de las empresas. La aplicación de las reglas de competencia puede afectar a reglas nacionales favorables, como ha ocurrido recientemente con la decisión de la Comisión sobre la deducibilidad del fondo de comercio financiero registrado en adquisiciones de empresas de la UE. En conclusión, lo cierto es que pese a los estrechos límites competenciales previstos en los tratados, el Derecho de la UE se ha convertido en un elemento modelador de nuestro paisaje tributario hasta extremos insospechados 10 años atrás, y sólo cabe esperar que su influencia sea todavía mayor en el futuro.