

Angel Ortí: "Le recordaremos como ciudadano, compañero y maestro"

## Juan José Renau recibe la medalla de la Universitat de València a título póstumo

El pasado 27 de enero, el que fuera catedrático de Organización de Empresas y decano de la Facultad de Económicas antes de su fallecimiento el pasado 12 de abril, Juan José Renau Piqueras, recibió un sentido homenaje de la Universitat de València que le hizo entrega, a título póstumo, de su medalla en un acto al que asistió

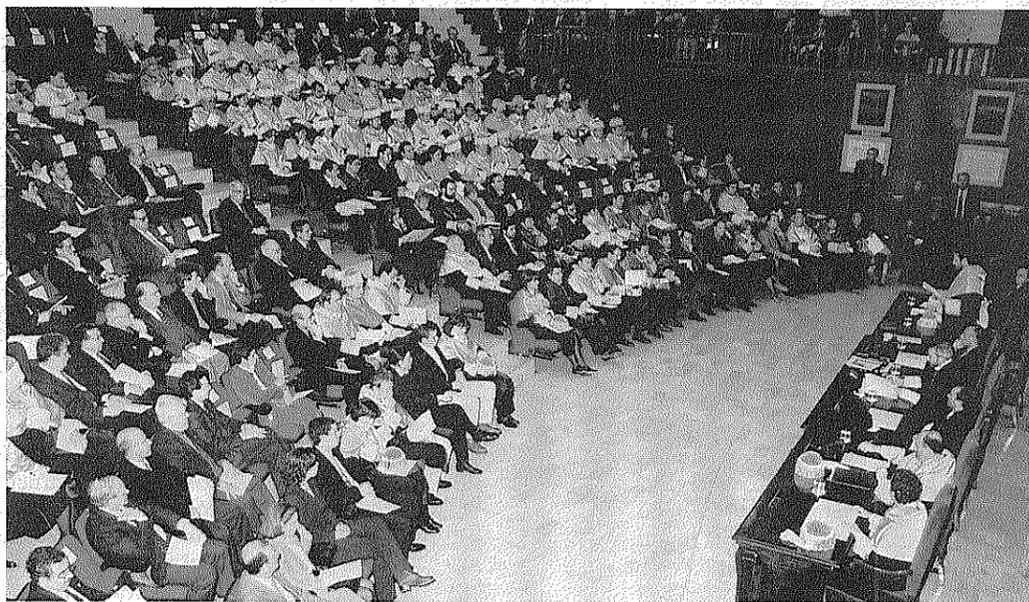
una nutrida representación del Colegio de Economistas de Valencia, institución de la que Renau fue vicedecano entre 1981 y 1982. Numerosas personalidades del mundo académico, político y económico, familiares y amigos, contribuyeron a que el acto tuviera un marcado carácter emotivo.

■ Todos los discursos que se pronunciaron en la tarde del pasado 27 de enero en honor de Juan José Renau, destacaron en primer lugar, su calidad humana y su interés por las personas. Asimismo, se destacó la gran pérdida que desde el pasado mes de abril de 1998, fecha del fallecimiento del catedrático tras una larga enfermedad, ha sufrido el mundo académico en su conjunto.

El solemne acto académico de concesión, a título póstumo de la medalla de la Universitat de València al profesor Renau, dio comienzo con la intervención de Máximo Ferrando, decano de la Facultad de Económicas y Empresariales, quien destacó el gran honor de conceder esta medalla a "un catedrático nuestro". Manifestó también su calidad excepcional como docente e investigador y su espíritu de servicio hasta el último momento.

Alvaro Cuervo, catedrático de Economía de la Empresa de la Universidad Complutense de Madrid y amigo personal de Renau destacó que "era un profesor, un maestro que siempre pensaba en los demás. Se dedicó por ello a formar profesores". "Su corpulencia física encerraba un alma demasiado sensible. Nos faltará su sonrisa. Siempre preocupado por el hombre más que por el profesor".

María Iborra, profesora titular de Organización de Empresas de la Universitat de València y discípula de Renau indicó en su emotivo y bien trazado discurso que "Juanjo tenía la capacidad de cautivar intelectualmente a sus



El acto de homenaje póstumo a Juan José Renau contó con la asistencia de numerosas personalidades del mundo académico, político y económico, familiares y amigos.

alumnos. Su estilo estaba basado en el respeto; recomendaba, no imponía". Señaló también el gran trabajo realizado por Renau en la docencia indicando que "hoy somos muchos los discípulos de Juanjo".

Angel Ortí, catedrático de Fundamentos de Análisis Económico destacó las "enraizadas condiciones democráticas y progresistas del profesor Renau y su espíritu de entrega al mundo académico al rechazar importantes ofertas para trabajar en la empresa privada, con la pérdida económica que esta renuncia suponía". Angel Ortí recordó sus últimos momentos visiblemente emocio-

nado y afirmó que "le recordaremos como ciudadano, compañero y maestro".

Carlos Pascual de Miguel, presidente del Consejo Social de la Universitat de València alabó también su calidad humana y afirmó que "el profesor Renau fue mucho más que la suma de sus propias virtudes".

El acto finalizó con la entrega de la medalla y el título acreditativo a su mujer y también profesora de la Universitat de València Martina Menguzzato y con el discurso del rector de la Universitat de València, Pedro Ruiz. Afirmó que "Renau transformó la Universitat de València en una

de las mejores de España" y señaló asimismo dos de sus grandes virtudes: sensatez y honestidad. "Ha sido -prosiguió el rector- una pérdida irrecuperable, pero no estamos dispuestos a perderlo del todo".

### Sumario

<b>Juan José Renau recibe la medalla de la Universitat de València a título póstumo</b>	<b>1</b>
<b>Bancaja emitirá tarjetas 'Visa Afinidad' a favor de los economistas y sus cónyuges</b>	<b>1</b>
<b>Luis Gámir asegura que la economía valenciana está muy preparada para afrontar el reto de la globalización</b>	<b>3</b>
<b>Congreso Nacional de Economía</b>	<b>3</b>
<b>Informe Empleo</b>	<b>4</b>
<b>Procedimiento de recaudación tributaria Jorge Real</b>	<b>6 y 7</b>
<b>El COEV informa</b>	<b>2</b>
<b>Ofertas de empleo</b>	<b>5</b>
<b>Noticias Internet</b>	<b>8</b>

Estarán exentas de comisiones por alta y renovación

## Bancaja emitirá tarjetas 'Visa Afinidad' a favor de los economistas y sus cónyuges

En el marco del convenio de colaboración firmado por el COEV y Bancaja el pasado mes de noviembre, a finales de este mes de febrero los economistas valencianos podrán solicitar en cualquier oficina de Bancaja la tarjeta *Visa Afinidad*, tanto en la modalidad Visa Classic, de crédito, como en la Visa Electrón, de débito. A las ventajas ya conocidas de estos medios electrónicos, se añaden, en este caso, las de estar exentas de comisiones por alta y por renovación, además de la de

permitirle a sus usuarios distinguirse como economistas del COEV.



Las *Visa Afinidad* estarán a disposición de los colegiados a finales del mes de febrero.

Con la *Visa Afinidad*, nuevo producto financiero absolutamente gratuito para los colegiados, y también para sus cónyuges, el Colegio prosigue en su objetivo de facilitar servicios en condiciones preferentes para los economistas. Para la obtención de la Visa Classic, Bancaja fijará el límite de crédito por cada usuario; en el caso de la Visa Electrón su uso

está condicionado al saldo que se posea en la cuenta corriente de la caja valenciana.

**CALENDARIO DE FERIAS '99**

**FERIA VALENCIA**

Feria Valencia: Addo. (P.O.Box) 476 E-46080  
Tel. 34 963 861 100 • Fax 34 963 636 111  
E-mail: feriavalencia@feriavalencia.com  
Internet: http://www.feriavalencia.com

**SU PRÓXIMA CITA DE NEGOCIOS**

**FEBRERO**

**EXPOLLIURE 99** 11-14  
Propuestas para el tiempo libre:  
**FIECVL 99**  
Salón del caballo (Asociación Com. Valenciana)  
**TURISMO-DEPORTE-AVENTURISMO 99**  
Turismo-deporte-aventurismo  
**ANIMAL DE COMPAÑÍA 99**  
Animal de compañía  
**AEROBIC 99**  
Aerobic

**DIPA 99** 11-14  
Feria Internacional de la papelería  
**FEJU 99** 11-15  
Feria Internacional del juguete, hobby y carnaval

**MARZO**

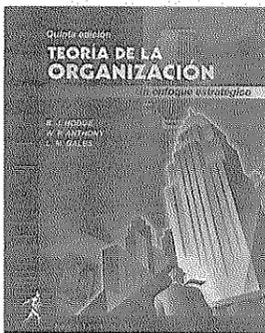
**CEVISAMA 99** 2-6  
Salón Intl. de cerámica, recubrimientos para la construcción, saneamiento, grifería, materias primas, esmaltes, fritas y maquinaria  
**SIP 99** 2-6  
Salón Intl. de la piedra natural, maquinaria y afines  
**TECNOSALONES 99** 24-26  
Salón de la automatización industrial (tecnosalones)  
**MOTOREPOCA 99** 25-28  
Feria de vehículos históricos



## EL COEV INFORMA

### LIBROS

**TEORÍA DE LA ORGANIZACIÓN.**  
5ª EDICIÓN.  
HODGE/ANTHONY/GALES  
Edita: Prentice Hall  
467 páginas



El presente texto proporciona una introducción completa y exhaustiva a la teoría de la organización, con un tratamiento coherente y un enfoque estratégico, tanto en los temas como en los contenidos, respecto a las nuevas orientaciones existentes hoy en día en la teoría de la organización y dirección de empresas.

El libro está estructurado de forma que la orientación y matices se centren en mayor medida en la práctica directiva, es decir, en la manera en que el directivo pueda utilizar la teoría de la organización para ser más productivo. A la vez, presenta un equilibrio adecuado entre teoría, investigación y práctica, y por este motivo se incluyen numerosos ejemplos sobre organizaciones a lo largo del texto que ilustran la teoría, los conceptos y los hallazgos de las investigaciones.

Este manual está escrito de forma amena haciendo énfasis en la aplicación práctica, de forma que cada capítulo co-

mienza con el ejemplo de una empresa real, relacionado con el tema del capítulo, y termina con caso práctico de estudio donde se presentan cuestiones de discusión. También al final de cada capítulo aparece un resumen, unas cuestiones de repaso sobre el mismo y una bibliografía. Se incluyen además cinco casos de estudio integradores: Wal-Mart, Daewoo, General Motors, IBM y Kodak, que demuestran la aplicabilidad de los conceptos y principios de la teoría de la organización a la vida real de las empresas.

**GUÍA PARA CREAR TU EMPRESA**  
Direcció General de Formació i inserció professional.  
Edita: Conselleria d'Ocupació, Indústria i Comerç  
93 páginas

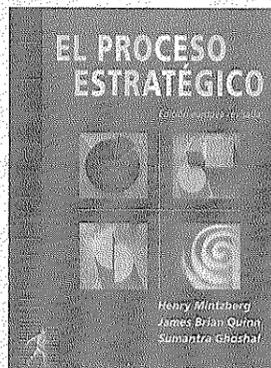


Esta guía ha sido elaborada en la Sección de Información e Inserción Profesional del Servicio de Planificación y Evaluación perteneciente a la Dirección General de Formación e Inserción Profesional.

Esta publicación pretende ser un instrumento de ayuda en la búsqueda activa de empleo para los alum-

nos de Formación Profesional Ocupacional, presentando el autoempleo como una alternativa válida a tener en cuenta.

**EL PROCESO ESTRATÉGICO**  
Mintzberg / Quinn / Ghostal  
Edita: Prentice Hall  
839 páginas



Esta obra es un texto completo sobre dirección estratégica donde se presenta un modelo integral del proceso estratégico en el que se estudia de forma simultánea la estructura, los sistemas, la cultura y el poder, junto a los aspectos de la formulación estratégica y la descripción de cómo se forman las estrategias en la práctica.

El libro distingue entre el proceso de formación -real- de la estrategia y la formulación -prescriptiva- de la misma, lo que proporciona una visión integral de estas dos aproximaciones.

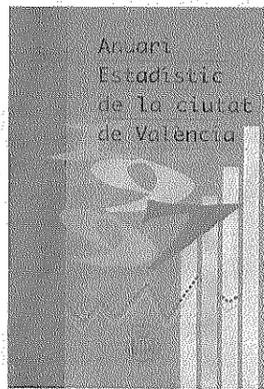
Uno de los principales objetivos del texto es exponer las limitaciones de las teorías convencionales, ofreciendo explicaciones alternativas más útiles a la hora de comprender y tomar decisiones en determinados contextos. Este eclecticismo y una afortunada

combinación entre los temas relacionados con la estrategia y la organización como elementos constituyentes del proceso estratégico son dos de los principales aspectos distintivos de este libro.

El libro combina la teoría con la práctica de forma adecuada, de manera que los casos que se incluyen en él, preferentemente europeos y americanos, constituyen el complemento imprescindible del material teórico y conceptual presentado; de forma que, tanto el texto como los casos proporcionan una base sólida para resolver la gran complejidad de la dirección estratégica.

El objetivo, de este anuario es proporcionar un punto de partida para todos aquellos estudiosos de la realidad socio-económica de la ciudad.

**ANUARI ESTADÍSTICA DE LA CIUTAT DE VALÈNCIA**  
Oficina d'Estadística: Francisco Fabuel, Carmina Moya.  
Edita: Ajuntament de València.  
377 páginas



El anuario se estructura en catorce capítulos y cada capítulo se divide, a su vez, en apartados temáticos, donde están las tablas que contienen la información.

La fecha de referencia más generalizada es el año 1996, sin embargo en todos los casos se proporciona la información del último año del que se disponen los datos.

Reseña extraída de la introducción realizada por el Teniente de Alcalde del Ayuntamiento de Valencia, Vicente Igual Alandete.

Reseña extraída de la introducción realizada por el Teniente de Alcalde del Ayuntamiento de Valencia, Vicente Igual Alandete.

### COMISIONES

#### COMISION DE FISCAL

9 de febrero, martes, a las 19 horas.

*Implicaciones fiscales del RD 2814/1998 sobre la norma contable de la introducción del euro. (BOE 24-12-98)*

#### COMISION DE MARKETING

23 de febrero, martes, a las 19 horas.

*La nueva publicidad, que desarrollará Antonio León.*

*Las comisiones de trabajo del COEV sólo se convocan mediante su publicación en este periódico.*

### ECONOMISTES

Publicación quincenal del Colegio de Economistas de Valencia

Director: Víctor Gómez-Senent  
Maquetación / Producción: PUBLITRADE  
Edita: COEV

Colegio de Economistas de Valencia.  
Colón, 48 - Tel. 96 352 98 69 - Fax 96 352 86 40  
46004 VALENCIA

E-MAIL: COEV@xpress.es

http://www.coev.com

Publicidad: Carmen Meseguer (COEV)

Dep. Legal: V-3373 - 1991

### Entidades Colaboradoras

- ARTHUR ANDERSEN
- BANCAJA
- GRUPO AUDIT
- PRICEWATERHOUSE COOPERS

El ex ministro de Comercio alaba los efectos beneficiosos que se derivan de la globalización

## Luis Gámir asegura que la economía valenciana está muy preparada para afrontar el reto de la globalización

El presidente del Comité Científico del VI Congreso de Economía y ex ministro de Comercio, Luis Gámir, estuvo el pasado mes de diciembre en el Colegio de Economistas de Valencia con el objeto de presentar el VI Congreso Nacional de Economía, que se celebrará del 18 al 20 de fe-

brero en Alicante. El Congreso girará en torno a la globalización de la economía, y en él intervendrán, entre otras múltiples destacadas personalidades, el propio Gámir, el ministro de Industria, Josep Piqué y el premio Nobel de Economía, James Mirrlees.

A lo largo de la entrevista que le hizo **ECONOMISTES**, Gámir quiso destacar la buena salud de la economía valenciana y por tanto, su excelente posición para afrontar todos los retos que se avecinan. "La Comunidad Valenciana es más competitiva, señaló el ex ministro, que el resto de España gracias, entre otras cosas, a su carácter exportador. También son elementos positivos la reducción de la tasa de desempleo que ha pasado del 24% en 1994 al 16,8%, siendo la media nacional el 18,6". Con respecto al sector servicios, subrayó Gámir su potencial y argumentó que todos estos buenos indicadores le otorgan a la Comunidad Valenciana una gran competitividad para asumir el proceso de globalización.

Los ciclos económicos que sobre la Comunidad Valenciana de forma más acentuada, también fueron objeto de comentario por el presidente del Consejo Consultivo de Privatizaciones: "La Comunidad

Valenciana es más cíclica en el factor empleo y no tanto en el factor producción. Efectivamente, cuando hay crisis la Comunidad Valenciana lo nota más. Hay dos tipos de ciclos, los internos y los externos.

Los primeros se ven disminuidos en mercados más amplios, porque si el mercado es pequeño no puedes colocar tus excedentes, en cambio, en mercados más amplios, siempre puede haber otros mercados que reabsorban mejor tus productos. Los ciclos internos de producción son amortiguados por grandes mercados. En cuanto a los ciclos externos, si se está inmerso en una economía globalizada afectan más".

Gámir indicó también que "el euro ha demostrado ser una buena barrera para el ciclo exógeno. España, viviendo por su cuenta a principios de los noventa fue uno de los países cuya moneda se puso en duda y sufrió un ciclo acentuado

ción, Gámir quiso dejar claro que no se trata de una fecha como el euro, sino de un período que "en principio sí parece positivo, porque este momento de *globalización más euro* hace que tengas mayores posibilidades de colocar tus productos. Existe una mayor información de todos los mercados y, por tanto, se sabe dónde colocar mejor los productos. En estos mercados los costes de transportes disminuyen de forma importante, al aplicarse nuevas tecnologías. Además, la comunicación es inmediata al igual que las transferencias financieras".

"La misma preparación para el euro es una preparación para la globalización. Uno se prepara para competir en la zona del euro, por lo tanto también para competir en una economía globalizada. De vez en cuando vienen avisos, este último de la crisis

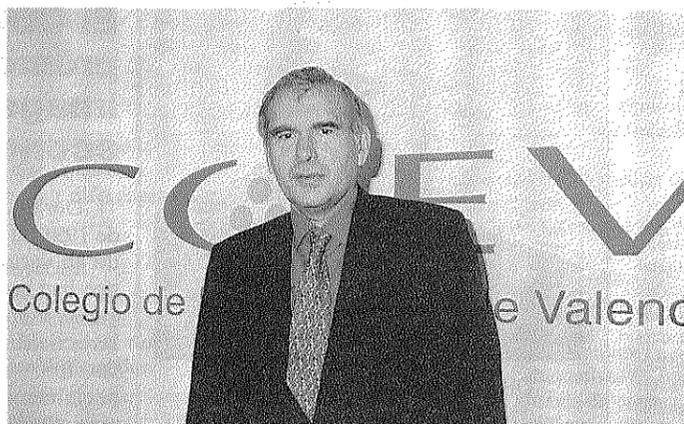
por las devaluaciones que tuvo que hacer. En cambio, en este último período la zona del euro en general ha quedado fuerte. La zona del euro en este caso ha servido de barrera".

En cuanto a la globaliza-

ración para la globalización. Uno se prepara para competir en la zona del euro, por lo tanto también para competir en una economía globalizada. De vez en cuando vienen avisos, este último de la crisis



El que fue ministro de comercio con UCD, Luis Gámir, es el responsable del Comité Científico del VI Congreso de Economía que se celebrará en Alicante a partir del próximo 18 de febrero.



Luis Gámir asistió en persona al Colegio de Economistas de Valencia, donde presentó el VI Congreso Nacional de Economía.

oportunidades están ahí, como también los peligros: como todo el mundo tiene que ser más competitivo, qué pasará con las reglas, con el estado del bienestar, los diferentes sistemas fiscales, la mano de obra..."

En cuanto a las diferencias entre las economías ricas y las menos favorecidas, manifestó Gámir que "algunas se acabarán enganchando, como el Sudeste asiático y EE.UU. tirará de Latinoamérica. Estos son los países emergentes. El problema viene cuando se trata de los que no llegan ni siquiera a esa categoría, como es buena parte de África. Aunque pueda sonar un poco egoísta, por el miedo a la inmigración en masa con todos los problemas que ello conlleva, la alternativa es invertir en esos países para que puedan integrarse, para que se desarrollen. Parece que Europa estará más por hacer estos esfuerzos que aceptar una libertad de movimientos".

"El proceso de globalización está en marcha y uno no se puede quedar fuera", prosiguió Gámir. En una economía que irremediamente va a globalizarse, que un país diga que no quiere entrar en ese juego es absurdo, sería menos competitivo. Lo que hay que aceptar es el reto de la globalización. España tiene buenas vibraciones con las estructuras económicas. A España le sentó bien la liberalización exterior que se produjo en el año 60, que fue el primer año que se abrió al exterior. Esperemos que con el euro le vaya bien, las

## Se asegura que Aznar clausurará el Congreso

A la presencia ya confirmada del ministro de Industria y Energía, Josep Piqué, quien intervendrá en la primera de las dos sesiones plenarias del VI Congreso Nacional de Economía, desde la organización se ultiman los detalles para que el presidente del Gobierno, José María Aznar, intervenga en la ceremonia de clausura así como que el presidente de la Generalitat Valenciana,

Eduardo Zaplana, lo haga en la de apertura.

El Colegio de Economistas de Alicante, organizador de este Congreso, ha previsto, en paralelo al desarrollo del mismo, diversos foros de debate de gran interés sobre los economistas asesores fiscales y auditores, la globalización de los servicios profesionales, o la enseñanza de la economía.

LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA



CONGRESO NACIONAL DE ECONOMÍA

Alicante,  
18-20 febrero 1999

# Crece el número de ofertas y el de economistas contratados

A finales de año el número de colocaciones rondaba las 150 y el de ofertas llegó a más de 300

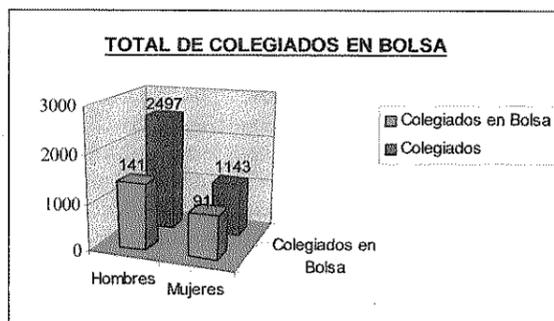
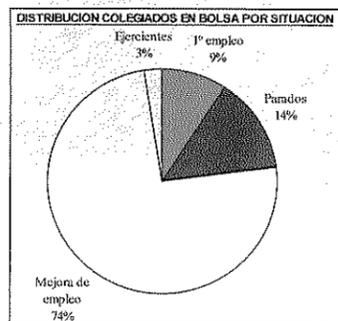
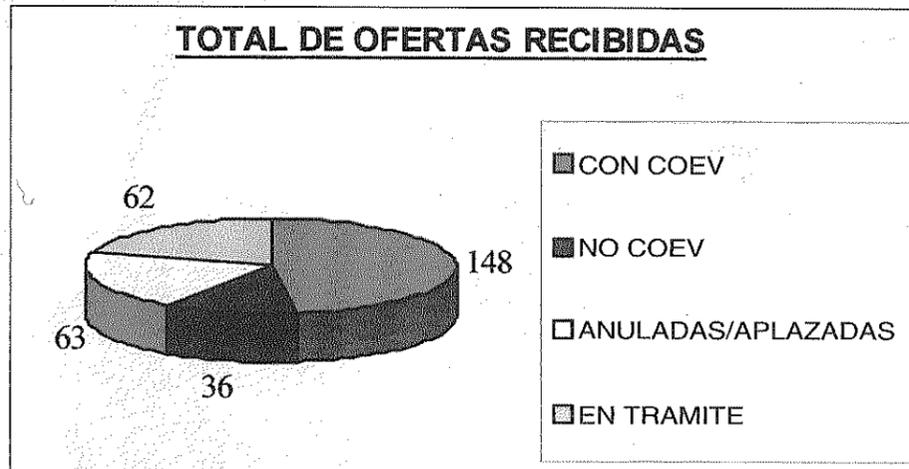
El número de ofertas gestionadas por el Area de Empleo el pasado año ha sido de 309 en las que se ha colocado a 148 colegiados, lo que representa un considerable aumento con respecto al pasado año en el que el total de

ofertas fueron 218 y el de colocados 107. El número de colegiados que utiliza los servicios de Area de Empleo es de 2.333, de los cuáles 1.415 son hombres y 918 es el número de mujeres.

La buena marcha del mercado laboral ha posibilitado que una gran mayoría del colectivo tenga trabajo, ya que las licenciaturas de económicas y empresariales son de las más solicitadas por las empresas. El mundo comercial sigue siendo el que más empleo oferta, habiéndose incrementado en 1998 de manera considerable las solicitudes de economistas para ser consultores de SAP, en áreas de finanzas, logística, o en contabilidad.

De los colegiados que utilizan los servicios del Area de Empleo, unos 1800 (empleados por cuenta ajena y ejercientes libres) se encuentran en situación de mejora profesional, bien por querer acceder a más salario, a un trabajo más interesante o con más perspectivas a largo plazo, porque no les gusta el que tienen, etcétera. Uno de los principios de actuación del Area de Empleo es tratar de satisfacer la demanda del colegiado en función de sus intereses o circunstancias particulares.

La participación de los colegiados proporcionando ofertas de empleo es cada vez más halagüeña. Es importante que se haya llegado a este punto en que los colegiados sepan que no sólo pueden demandar empleo sino también ofertarlo a sus propios compañeros.



## La carta de solicitud de empleo

Para la selección de personal, una carta de solicitud de empleo resulta tan importante como el currículum vitae.

Cuando en respuesta a un anuncio de empleo, o por propia iniciativa, se envía una carta de solicitud de trabajo, lo primero que hay que tener en cuenta es la primera impresión que dicha carta suscita a quien la recibe, bien en su conjunto, bien en cuanto a las características que se exponen al demandar el puesto.

Si la carta no cumple con la función de dar soporte a lo expuesto en el currículum se tienen pocas posibilidades de ser llamado a una entrevista.

Por tanto hay que realizarla con una presentación esmerada, con encabezamiento personalizado hacia la empresa a la que dirigimos la carta, el motivo que nos impulsa a escribir y dejar bien claro el tipo de trabajo que deseamos desempeñar, en caso de candidatura espontánea, o los méritos que se tienen para optar al que se oferta, cuando se trata de un anuncio.

La redacción debe ser clara y sin rodeos y hay que mostrarse serio y cortés, pero nunca impersonales. Hay que escribir como si se tuviera a la persona enfrente. Y, por último, demostrar en la despedida nuestro gran interés, sobre todo, en mantener un contacto personal.

## El COEV promueve la imagen de los economistas

Durante el último trimestre de 1998, el Colegio ha participado en varios actos importantes que han contribuido a un mejor y más amplio conocimiento de las actividades de los economistas. Entre ellos, dos han sido especialmente interesantes por la gran afluencia de público que han generado. La Feria de Europarthenariat 98 celebrada el 12 y 13 de noviembre donde se reunieron 4.000 pequeñas y medianas empresas procedentes de 80 países. En el stand del Consejo Valenciano de Economistas, el COEV contribuyó a fomentar entre los empresarios la figura del economista. El segundo evento ha sido el Foro de Empleo 98 que tuvo lugar en Valencia, los días 4 y 5 de diciembre. El stand del Colegio fue visitado por centenares de estudiantes y licenciados en económicas y empresariales que se interesaron por recibir información sobre la colegiación y los servicios que oferta el COEV a sus miembros. El título de economista, los principios deontológicos, la bolsa de trabajo, la formación especializada y puntera a los economistas, el acceso a internet gratuito y los servicios comerciales fueron objeto de interés por parte de los visitantes.



GESTOR DE IMPLANTACIONES  
CENTROS COMERCIALES  
CONTINENTE

**Pablo Alapont:**

“La gestión por categorías es imprescindible en las grandes superficies”

En las grandes superficies donde se vende una gran cantidad de productos, distribuidos por secciones y departamentos es imprescindible utilizar la gestión por categorías. Los cuatro ejes de análisis de la gestión por categorías en el sector de la distribución son: surtido, precio, promoción e implantación.

El conocimiento del árbol de decisión de compra del cliente, el rol que tenga la categoría para el distribuidor y las tácticas a implementar en el punto de venta, son las bases de la implantación de cada una de las distintas categorías en la tienda.

La implantación es más conocida por *merchandising*. Es un término inglés que designa el conjunto de actividades y tareas que pueden realizarse en un establecimiento para favorecer la venta de los productos allí existentes, con el fin de obtener una determinada rentabilidad a la inversión realizada y la satisfacción del consumidor. Con esta técnica, se facilita la exposición de los productos a los clientes en función de su árbol de decisión de compra.

ADJUNTA A GERENCIA  
DE BAUTISTA SOLER

**Angeles González:**

“Lo que cuenta son las cualidades de dirección que posea la persona”

Las mujeres, en la actualidad, están tan capacitadas como los hombres para asumir áreas de responsabilidad dentro de la estructura funcional de la empresa. Lo que cuenta son las cualidades de dirección que posea la persona, independientemente de su sexo. Las mujeres se prestan más a la participación y prefieren no imponer criterios a la fuerza sino a través de una comunicación fluida. Recurren más a conceptos como empatía, entusiasmo, capacidad de organización y sentido de equipo.

En el caso de las empresas constructoras, un campo tradicionalmente vetado para la mujer, ya somos varias las que nos hemos introducido y estamos consiguiendo que nos valoren objetivamente por nuestro trabajo y aportación a la buena marcha de la empresa. A la mujer se le exige una preparación y cualificación mucho mayor que a los hombres, y además tienen que emplear más esfuerzo en mantenerse, demostrando continuamente su valía en el puesto.



DIRECTOR DE MARKETING  
DE GRUPO AUDIT

**Enrique Gisbert:**

“El COEV aplica los principios del marketing en sus actividades”

Como economista que ejerce su actividad en el campo del marketing, me satisface comprobar que el colegio realiza un gran esfuerzo de difusión de este campo profesional. Además aplican los principios de marketing en las actividades que llevan a cabo y en su estilo de comunicación. Las conferencias que se han impartido con invitados relevantes, los cursos que se han realizado o que se están programando acerca de cómo se aplica el marketing en el quehacer diario, que exista una Comisión de Marketing muy dinámica, es buena muestra de ello. O el diseño de su imagen corporativa, de la revista quincenal, su papelería, etcétera.

Colaboro con el Area de Empleo como asesor técnico en la supervisión de las fichas de perfiles profesionales del área comercial y de marketing. Antes de su publicación, cada uno de los perfiles se contrasta con economistas que, como en mi caso, estamos ocupando alguno de esos cargos y que por tanto, podemos opinar con rigor, si están o no bien descritos sus elementos: misión, responsabilidades, funciones, situación actual del cargo, etcétera.

Gerente

Ref.: 155/99-7

Empresa del sector del transporte busca:

**GERENTE****Perfil del candidato:**

- Edad: 30-40 años
- Experiencia en gerencia o en dirección comercial en empresas de servicio.
- Conocimientos de inglés.
- Conocimientos informáticos.
- Residencia en Valencia o alrededores.

**Se ofrece:**

- Retribución anual 6 millones, más 3 millones en concepto de variable.

Gerente

Ref.: 155/99-8

Empresa del sector avícola busca:

**GERENTE****Perfil del candidato:**

- Edad: 30-40 años
- Experiencia en gerencia o en dirección comercial en empresas de servicio.
- Conocimientos de inglés.
- Conocimientos informáticos.
- Residencia en Valencia o alrededores.

**Se ofrece:**

- Retribución anual 6 millones, más 3 millones en concepto de variable.

Comercial de Exportación

Ref.: 155/99-9

Empresa del sector metalúrgico busca:

**COMERCIAL DE EXPORTACION****Perfil del candidato:**

- Formación complementaria: Comercio Exterior.
- Dominio del idioma inglés. Valorable conocimiento de algún otro idioma.
- Sin experiencia o con poca experiencia en un puesto de naturaleza comercial.
- Total disponibilidad para viajar.
- Total disponibilidad horaria.
- Residencia en Valencia
- Edad: Entre 25 y 30 años.

**Funciones y Tareas:**

- Seguimiento de la relación comercial, manteniendo la cartera de clientes y ampliación de ésta.
- Misiones comerciales en diferentes países de América Latina y Oriente medio.
- Investigaciones de mercado.
- Asistencia a Ferias del sector.
- Negociación de ventas.
- Cierre y seguimiento de las ventas.
- Gestión de tareas administrativas derivadas de las ventas y elaboración de informes comerciales.

**Objetivo del puesto:**

- Se responsabilizará de ejecutar los planes comerciales para la exportación de los productos de su empresa, de acuerdo con los objetivos que ésta le marque, corrigiendo a su vez las posibles desviaciones.

**Organización:**

- Dependencia directa de dirección.

Comercial de Exportación

Ref.: 155/99-11

Empresa ubicada en la provincia de Alicante solicita para su departamento de exportación:

**COMERCIAL DE EXPORTACION****Perfil del candidato:**

- Recién licenciado.
- Valorable contrato en prácticas en departamento de exportación.
- Formación de postgrado en Comercio Exterior.
- Dominio de inglés, valorable buenos conocimientos de francés.
- Residencia en la provincia de Alicante.
- En caso de varón libre del servicio militar o prestación social sustitutoria.

**Se ofrece:**

- Salario a convenir.
- Incorporación a importante empresa líder en su sector.

**BECAS DE FORMACION EN COMERCIO EXTERIOR 1999/2000**

El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) convoca becas individuales para la realización de prácticas de comercio exterior en Oficinas Comerciales de España en el extranjero y en empresas exportadoras con establecimiento permanente en el exterior (filial o sucursal).

**REQUISITOS:**

- Nacionalidad de un Estado miembro de la Unión Europea.
- Fecha de nacimiento posterior al 01.07.69.
- Titulación universitaria superior (se admitirán los títulos obtenidos en cualquier Estado miembro de la Unión Europea, siempre y cuando permitan el acceso a cursar estudios de doctorado. Los títulos obtenidos en países fuera de la Unión Europea deberán estar homologados por el Ministerio de Educación y Cultura español).
- Idioma (hablado y escrito) a elegir entre: inglés, francés o alemán. Se valorarán los conocimientos de otros idiomas.
- Dominio de español para candidatos no españoles.
- Conocimientos de comercio exterior.
- No haber disfrutado otras becas de características similares.

**FECHA DE PRESENTACION DE SOLICITUDES:**

Del 15 de enero al 15 de febrero de 1999.

**DURACION:**

12 meses.

**INCORPORACION AL DESTINO:**

1 de julio de 1999.

**INFORMACION:**

Teléfono: 91 3491843 (24 horas).

**PRESENTACION DE SOLICITUDES:**

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) –Registro-Paseo de la Castellana, 14 – 28046 Madrid  
Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio-ICEX  
<http://www.icex.es>

Director Administrativo Financiero

Ref.: 155/99-10

Empresa del sector industrial solicita:

**DIRECTOR ADMINISTRATIVO-FINANCIERO****Perfil del candidato:**

- Edad entre 28 – 35.
- En caso de varón, libre de servicio militar o prestación social sustitutoria.
- Amplios conocimientos informáticos.
- Facilidad de relación.
- Experiencia en puesto similar más de dos años.

**Funciones:**

- Organizar, motivar y controlar las secciones de su dependencia jerárquica y funcional: financiera, contabilidad, R.R.H.H.
- Participación en la gestión del Comité de Dirección como miembro activo.
- Mantener las relaciones con entidades bancarias y financieras.
- Confeccionar los presupuestos económicos y financieros.
- Efectuar mensualmente el control presupuestario, sus condiciones y mejoras.
- Estudiar la conveniencia económica de propuestas de inversión y alternativas de financiación.
- Diseñar el sistema de control de gestión de todos los departamentos y organizar el seguimiento periódico con los distintos responsables del presupuesto.
- Elaborar e interpretar los balances y cuentas de resultados informando mensualmente a la dirección.
- Preparar estudios y elaborar los informes económicos pertinentes.

**Se ofrece:**

- Retribución bruta en torno a cuatro millones de pesetas dependiendo del candidato.

Técnico en Marketing

Ref.: 155/99-12

Empresa ubicada en la provincia de Alicante, solicita para su departamento de exportación:

**TECNICO EN MARKETING****Perfil del candidato:**

- Recién licenciado.
- Valorable experiencia en departamentos de marketing.
- En caso de varón, libre del servicio militar o prestación social sustitutoria.
- Formación de postgrado en Marketing.
- Dominio de inglés.
- Residencia en la provincia de Alicante.

**Se ofrece:**

- Incorporación a importante empresa líder en su sector.
- Salario a convenir.

Comerciales

Ref.: 155/99-13

Empresa de servicios solicita:

**COMERCIALES****Perfil del candidato:**

- Edad: entre 24 y 29 años.
- Coche imprescindible.
- Actitud positiva al trabajo comercial
- Habilidades de comunicación
- Valorable experiencia en puestos comerciales/promocionales.

**Funciones:**

- Campaña de promoción de producto financiero.

**Se ofrece:**

- Contrato laboral por Obra y Servicio.
- Salario fijo de 105.000 Ptas. Brutas/Mes más variables.
- Puestos solicitados:2

Adjunto Departamento de Exportación

Ref.: 155/99-14

Empresa solicita:

**ADJUNTA DEPARTAMENTO DE EXPORTACION****Perfil del candidato:**

- Mujer entre 25 y 35 años aproximadamente.
- Valorable experiencia en dpto. Comercio Exterior.
- Conocimientos informáticos nivel usuario (Word, Excel, etc.)
- Idiomas: francés bilingüe e inglés alto ya que deberá tratar con proveedores extranjeros.
- Posibilidad de viajar al extranjero.
- Vehículo propio.

**Se ofrece:**

- Contrato de 2 meses con E.T.T. y posterior incorporación en plantilla de la empresa. Salario bruto: 140.000 ptas. con E.T.T. y posibilidad de negociación de salario con la empresa.

Asesores de Inversión Personal

Ref.: 155/99-15

Empresa del sector de seguros solicita:

**ASESORES DE INVERSION PERSONAL****Perfil del candidato:**

- Edad entre 25 y 45 años.
- Mentalidad empresarial.
- Iniciativa y ambición.
- Alta capacidad de reacción.
- Dedicación exclusiva.

**Se ofrece:**

- Formación técnica continuada en el campo financiero-fiscal y de inversiones.
- Incorporación inmediata con contrato mercantil.
- Desarrollo personal y profesional.
- Ingresos brutos anuales superiores a 3.000.000.- de ptas. en primer año.

Comercial de Exportación

Ref.: 155/99-16

Empresa perteneciente al sector de industria textil solicita:

**COMERCIAL DE EXPORTACION****Perfil del candidato:**

- Edad entre 25 y 30 años.
- Imprescindible dominio de inglés. Se valorarán otros idiomas.
- Conocimientos de informática, ofimática (windows...)
- Se valorará curso de postgrado en comercio exterior.

**Se ofrece:**

- Retribución inicial entre 2,5 y 3 millones de pesetas brutas, con posibilidad de renegociar pasado el período de prueba.

**AREA DE EMPLEO****HORARIO DE ATENCION AL COLEGIADO**

De lunes a jueves, de 9.00 a 13.30 horas y de 16.00 a 19.30 horas, **previa cita**. Se recuerda que los **viernes no se conciertan entrevistas**.

# Procedimiento de recaudación tributaria

(\*) Jorge Real

La gestión recaudatoria es la función administrativa encaminada a la realización de los créditos tributarios; impuestos, tasas y contribuciones especiales y demás ingresos de derecho público pero no a los ingresos de entes públicos regulados por el derecho privado, esta función recaudatoria está regulada por la Ley General Tributaria, el texto refundido de

la Ley General Presupuestaria, el Reglamento General de Recaudación, las normas de desarrollo reglamentario y por las modificaciones que el Estatuto del contribuyente ha introducido. El presente artículo corresponde al contenido de una de las sesiones del Master en Tributación impartida por José Meseguer, inspector de Hacienda del Estado.

El pago es la forma más común de extinción de las deudas tributarias; existiendo dos períodos de pagos:

1) Período voluntario; que está en función de las normas reguladoras de cada tributo o de los otros ingresos de derecho público. En las autoliquidaciones nos atendremos a los reglamentos de cada impuesto y en las liquidaciones de la administración comienza con la notificación al afectado y termina para las notificaciones realizadas en la primera quincena del mes, el día cinco del mes siguiente y para las efectuadas en la segunda quincena del mes, el día veinte del mes siguiente. La notificación en tributos de notificación individual, se realizará mediante el envío de un documento o recibo y en el caso de tributo de notificación colectiva, mediante anuncio público del período de pago.

2) Período Ejecutivo: Para las liquidaciones practicadas por la Administración, comienza el día siguiente del vencimiento del período voluntario. Cuando se presentan autoliquidaciones dentro del plazo, comienza el día posterior al día en que finalice el plazo voluntario para su ingreso o, si este ya hubiera concluido, al presentar la autoliquidación en el caso de no realizarse el ingreso y no haber solicitado aplazamiento.

Existiendo además las situaciones especiales:

a) Aplazamientos y Fraccionamientos de Pago: en estos casos será la Administración quien establezca el plazo del aplazamiento o del fraccionamiento.

b) Suspensión: cuando un órgano administrativo o judicial competente acuerde la suspensión del cobro de una deuda tributaria en período voluntario, se interrumpirá los plazos fijados para los distintos períodos.

Si se realiza un análisis de todas las posibles situaciones que se pueden producir ante una obligación tributaria, obtenemos el siguiente esquema:

a) Autoliquidaciones presentadas dentro de plazo:

a.1) Con ingreso: se ha efectuado el cumplimiento de la obligación tributaria y por tanto se produce la extinción de la deuda.

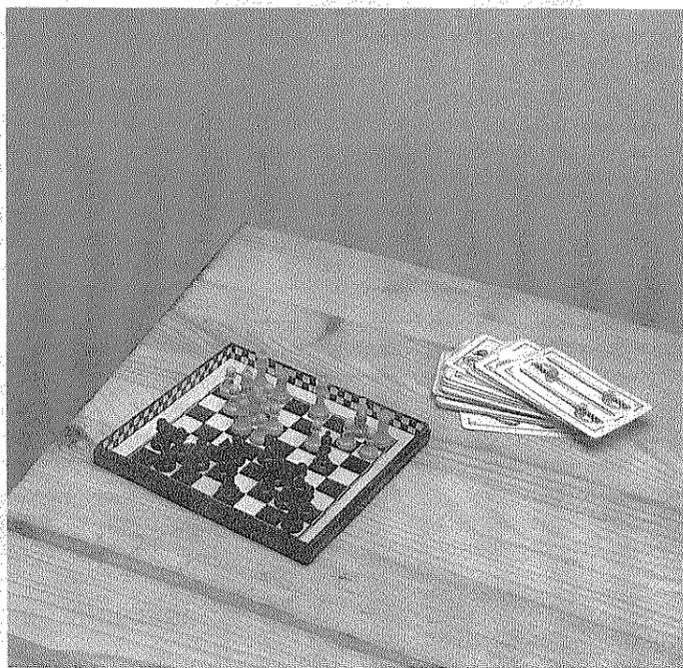
a.2.) Sin ingreso:

a.2.1) Con petición de aplazamiento, nos remitimos a la resolución que se establezca en el expediente de aplazamiento.

a.2.2.) Sin petición de

del recargo de apremio del 20% más los intereses de demora, a no ser que se satisfaga la deuda antes de notificarse la providencia de apremio en cuyo caso el recargo se reduce al 10% y no se cobrarán intereses de demora.

Los intereses de demora se calculan a partir del día de inicio del período ejecutivo mediante la fórmula del in-



aplazamiento, comienza el período de apremio el día posterior a la finalización del período voluntario.

b) Autoliquidaciones presentadas fuera de plazo sin requerimiento previo:

b.1) Si se efectúa el ingreso se impone un recargo en función del período que haya transcurrido desde la finalización del período voluntario del 5, 10, 15, o 20% más intereses de demora en este último caso (recargos del art. de la LGT).

b.2) Si no se efectúa el ingreso:

b.2.1) Con solicitud de aplazamiento: se impondrá un recargo (art. 61,3 de la LGT), en función del período transcurrido desde la finalización del período voluntario y en cuanto a la deuda tributaria nos remitimos a la resolución que se establezca en el expediente de aplazamiento.

b.2.2) Sin solicitud de aplazamiento: se nos impondrá el recargo por presentación fuera de plazo y además se iniciará el período ejecutivo, lo que implica la imposición

terés simple:  $\text{capital} \times \text{interés} \times \text{tiempo}$ , siendo el interés un porcentaje establecido en el art. 58.2 de la LGT que se actualiza anualmente y el capital, el principal de la deuda tributaria sin el recargo de apremio.

c) Presentación fuera de plazo con requerimiento de la gestión tributaria.

c.1) Si se realiza el ingreso: se nos abrirá un expediente sancionador, estando la sanción en función de la gravedad apreciada en el incumplimiento de la obligación tributaria, y se liquidarán intereses de demora desde la finalización del período voluntario.

c.2.1) Con solicitud de aplazamiento: se nos abrirá un expediente sancionador, se nos liquidará los intereses de demora desde la finalización del período voluntario y en lo referente al principal de la deuda nos atendremos a la resolución del expediente de aplazamiento.

c.2.2) Sin solicitud de aplazamiento, se nos abrirá un expediente sancionador, se nos liquidará los intereses

de demora y se nos impondrá el recargo de apremio del 20% a no ser que se efectúe el ingreso antes de recibir la providencia de apremio lo que producirá una reducción al 10%.

d) Presentación fuera de plazo con notificación previa de la inspección

d.1) Si se efectúa un ingreso tiene la consideración de ingresos a cuenta de la deuda incoada en el acta inspectora, con lo que el contribuyente sale perjudicado ya que no será reducida la cuantía de la sanción.

d.2) En el caso de no efectuarse ingreso, la solicitud o no de aplazamiento no tiene efecto jurídico alguno.

## PROCEDIMIENTO EJECUTIVO Y VÍA DE APREMIO

Debido a la complejidad del procedimiento recaudatorio tributario vamos a exponer un ejemplo que comprenda la totalidad de este procedimiento para desagregarlo en todas sus etapas.

Suponiendo que se produjera por parte de la administración una notificación de liquidación el 22/1/96 el período voluntario, en términos generales, terminaría el 20/2/96, al haberse notificado en la segunda quincena del mes, comenzando el período ejecutivo. Una vez concluido el período voluntario, la Agencia Tributaria realiza la certificación de descubierto del deudor frente a la administración que podría tener lugar el 18/3/96, notificándose la providencia de apremio al interesado que incluiría el recargo de apremio el 30/3/97, siendo en esta fecha cuando comienza la vía de apremio o procedimiento ejecutivo en un sentido amplio, esta providencia debe dictarse por el jefe de dependencia de recaudación. El plazo para el cobro de este recargo de apremio terminaría el 5/4/96, pasando la administración a dictar la providencia de embargo momento en el cual comienza en sentido estricto la vía de apremio o procedimiento ejecutivo con las investigaciones de los bienes

del deudor para su posterior embargo.

## NOTIFICACIÓN DE LA PROVIDENCIA DE APREMIO

Las notificaciones se pueden realizar por cualquier medio, siempre que quede constancia de su recepción, de la identidad del receptor, de la fecha y del contenido del acto administrativo. La notificación debe dirigirse al domicilio del deudor, o de su representante, o al domicilio que conste a efectos de notificaciones. El receptor puede ser el obligado, el representante o cualquier persona que se encuentre en ese domicilio y acredite su identidad.

Si se rechaza la notificación, por el interesado o por su representante se considerará válidamente notificado. La imposibilidad de entregar la notificación al deudor después de dos intentos por rechazo de terceros, ausencia, etcétera, producirá la validez de la notificación por simple citación al obligado en el Boletín Oficial del Estado, de las CC.AA. o de la Provincia para que en un plazo de 10 días se recoja la notificación.

## IMPUGNACIÓN DE LA VÍA DE APREMIO

El procedimiento de apremio será impugnado por las siguientes causas:

1) Prescripción o condonación de la deuda.

2) Anulación, suspensión o falta de notificación reglamentaria de la liquidación en período voluntario.

3) Pago, compensación o aplazamiento en período voluntario.

4) Defecto formal en la propia notificación de apremio, tales como: falta del DNI, incorrección del nombre, indeterminación de la deuda o a qué conceptos corresponde, etcétera.

5) La falta de notificación de la providencia de apremio invalidaría las diligencias de embargo.

Sin embargo, no será causa de impugnación la decla-

*Pasa a la página siguiente*

Viene de la página anterior

ración de insolvencia por parte del deudor.

### PARALIZACIÓN DEL PROCEDIMIENTO DE APREMIO

Este procedimiento se paralizará sin necesidad de garantía cuando:

1) Quede demostrada la existencia de errores materiales, aritméticos, u otros de hecho para la determinación de la deuda en la liquidación efectuada por la Administración tributaria.

2) Que ha sido pagada la deuda y las costas del procedimiento producidas hasta el momento del pago.

3) Que la deuda ha sido condonada, compensada, suspendida o aplazada.

### PROCEDIMIENTO EJECUTIVO O VÍA DE APREMIO (En sentido estricto)

En sentido estricto, se define como el proceso por el cual se embargan bienes o derechos al obligado para satisfacer la deuda tributaria. La Administración realizará un proceso de investigación en la base de datos de la propia Administración, en los registros públicos de la propiedad y el mercantil y en el registro central, procediéndose al embargo de los bienes en función de su mayor liquidez.

La Administración extenderá una diligencia de embargo que debe ser notificada al deudor y al resto de cotitulares si los hubiere y si el bien embargable es ganancial, se deberá de notificar también al cónyuge.

Si se trata de un bien inscribible en un registro público, la Administración Tributaria puede expedir un mandamiento de anotación del embargo en el registro para que sirva ante terceros y represente una carga ante una posible transmisión.

### EMBARGO DE CUENTAS CORRIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS

El embargo de cuentas corrientes sólo puede realizarse al titular o cotitular de una cuenta, nunca al autorizado, en caso de ser cotitular, el embargo se podrá producir por la parte alicuota que le corresponda al deudor, lo que se embarga es el saldo de la cuenta, pero no

la cuenta, que es un contrato entre partes. Si lo que resulta embargable es un plazo fijo, la Administración esperará al día del vencimiento del plazo, salvo que el deudor pida la rescisión del plazo antes de su vencimiento.

La Administración notificará también a la entidad financiera el embargo de la cuenta del deudor, existiendo un lapso de veinte días en el cual, la cantidad embargada, aún estando en la cuenta no puede ser dispuesta por su titular, en este plazo se puede alegar la cantidad correspondiente a salarios o deudas pendientes de cargar,

pasado este tiempo, se transfiere a la Administración.

### EMBARGO DE SALARIOS

Existe un límite máximo embargable que se cuantifica en función del Salario Mínimo Interprofesional, neto de la retención del IRPF y de las cotizaciones de la Seguridad Social, así del total del salario, la primera cantidad igual al SMI es inembargable, de la segunda, sí es embargable el 30%, de la tercera el 40%, de la cuarta el 50%, de la quinta el 70%, de la sexta el 80% y para cualquier cantidad que exceda de

dicha cuantía es embargable el 90%.

### EMBARGO DE CRÉDITOS

La Administración puede investigar la existencia de deudas a favor del deudor a partir de los datos que posea derivados de la investigación y comprobación realizada mediante el examen de documentos, libros, ficheros, facturas, justificantes y asientos de la contabilidad principal del sujeto pasivo, así como de la inspección de bienes y cualquier otro antecedente o información que se haya de facilitar a la Administración

y como consecuencia de la información económica al que están obligados a proporcionar los terceros que manifiesten relaciones económicas, profesionales o financieras con el deudor. Esta obligación de facilitar información debe cumplirse, bien con carácter general o bien a requerimiento individualizado de la Administración Tributaria. La Administración podrá notificar a terceros deudores, que el pago de la deuda debe realizarse a su favor en lugar de a favor del acreedor que a su vez es deudor frente a la Administración.

(\*) Colegiado n.º 4.028

Programa

# 1er Encuentro de Economistas Auditores Valencianos

22 de febrero al 9 de marzo 1999

## 22 de febrero

### JORNADA INAUGURAL

**DEBATE SOBRE EL FUTURO DE LA AUDITORÍA**

**"Últimas tendencias sobre la regulación de la auditoría en la Unión Europea"**  
Antonio Gómez Ciria. *Presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de España.*

**"El caso español: entre la necesidad de adaptación al nuevo marco europeo y la perspectiva del modelo americano"**  
José Luis Díez García. *Presidente del Registro de Economistas Auditores.*

**"Panorama regulativo de la contabilidad y la auditoría en la actual legislatura"**  
Vicente Martínez-Pujalte López. *Portavoz de la Comisión de Hacienda del Grupo Popular en el Congreso de los Diputados.*

**Moderador**  
José Ortega Bonilla. *Decano del Colegio de Economistas de Valencia.*

## 2 de marzo

### SESIÓN DE TRABAJO

**"Ejecución práctica y problemática de los informes de auditoría"**

- La norma técnica sobre informes
- Esquematización de las circunstancias detectadas y efecto sobre el Informe de Auditoría
- Supuesto sobre auditoría de Cuentas Anuales
- Resolución y discusión

Enrique Quintanar Romero. *Director de Control de Calidad del REA.*

## 4 de marzo

### SESIÓN DE TRABAJO

**"Pruebas analíticas: pérdidas y ganancias"**

- Normativa, definición, naturaleza y enfoque
- Planificación, pruebas sustantivas y versión global
- Metodología
- Concepto estadístico y regresión matemática
- Herramienta (programa informático)

**"Importancia relativa"**

- Principales consideraciones
- Ejemplos prácticos

Emilio García Ayuso. *Subdirector de Control de Calidad del REA.*

## 9 de marzo

### SESIÓN DE TRABAJO

**"Cómo aplicar la norma sobre Carta de Encargo y Carta sobre las manifestaciones con la dirección"**

- Principales consideraciones
- Ejemplos prácticos

Adolfo Nuñez Astray. *Asesor Jurídico del REA.*

**Lugar de celebración**

JORNADA INAUGURAL  
Hotel Meliá Rey Don Jaime. Avda. Baleares, 2. Valencia

SESIONES DE TRABAJO  
Aula de Formación del COEV. Colón, 48. Valencia

**Matrícula**

SESIONES	NO COLEGIADOS	COLEGIADOS
JORNADA INAUGURAL	25.000.-ptas	5.000.-ptas
1 SESIÓN	24.000.-ptas	12.000.-ptas
2 SESIONES	42.000.-ptas	21.000.-ptas
3 SESIONES*	50.000.-ptas	25.000.-ptas

\* Incluye la Jornada Inaugural



**REA**  
Registro de Economistas Auditores  
Consejo General de Colegios de Economistas



**COEV**  
Colegio de Economistas de Valencia

Todas las sesiones se desarrollarán entre las 16:30 y las 20:30 horas, a excepción de la Jornada Inaugural, que dará comienzo a las 18 horas.

# NOTICIAS internet

Información elaborada por el Colegio de Economistas de Valencia

## Infovía Plus acarrea numerosos problemas

**La esperanza de Telefónica para liderar la nueva era de Internet en España sigue trayendo de cabeza a proveedores de acceso (ISP) y usuarios, a pesar del trabajo de miles de técnicos y especialistas de todo el país para atajar los problemas.**

En el desarrollo de Infovía Plus ha faltado, cuanto menos, previsión. La misma Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones se vio obligada, a finales de noviembre, a aplazar su entrada en funcionamiento. Concretamente, se mencionaba que "debido a los problemas de despliegue, funcionamiento y difusión pública de la desaparición de Infovía y la todavía deficiente implantación de Infovía Plus, se prorroga la desaparición de Infovía (055) del 1 de diciembre de 1998 al 17 de enero de 1999".

Pero pese a la moratoria, la entrada en funcionamiento de Infovía Plus se ha convertido en un tremendo quebradero de cabeza. En esta historia hay muchos perjudicados. Para empezar, pierden los usuarios: en muchos casos no logran utilizar el correo electrónico, ni navegar por Internet, sus conexiones se cortan, y cuando consiguen entrar



en la Red, a veces la velocidad es exasperantemente lenta.

También pierden los proveedores de acceso, las empresas que hacen de intermediario entre los internautas y la Red. Algunos de ellos han hecho fuertes inversiones para adaptarse a Infovía Plus. Ahora, sus técnicos trabajan sin descanso, reciben quejas continuas y ven cómo algunos de sus clientes les abandonan.

Finalmente, también pierde la imagen de Telefónica. La ci-

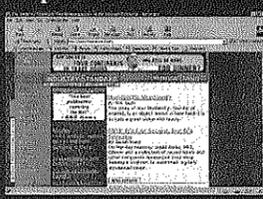
fra de negocio no variará para la operadora porque, como señalan algunos proveedores "mientras no haya una competencia real, estamos pillados". Pero las quejas del coro de afectados no benefician a la compañía. Y hasta pueden acabar obligando al Gobierno a intervenir en el asunto.

Casos ha habido para todos los gustos: desde internautas que no han tenido ningún problema y se conectaban con normalidad, hasta quienes no podían hacerlo ni a sol ni a sombra. Incluso, ha habido usuarios expertos que, con dos ordenadores exactamente iguales y con la misma configuración, veían cómo uno de ellos se conectaba sin problemas mientras que al otro le era imposible.

Pero lo más preocupante para algunos son sus grandes clientes, las empresas importantes y organismos oficiales como diputaciones o ayuntamientos ya que, estos usuarios no aceptan fácilmente ver interrumpidas sus comunicaciones, especialmente el correo electrónico.

### Webs

<http://www.thestandard.net>



El apasionante mundo de Internet visto desde el prisma empresarial. Los datos económicos y financieros de la red, el estado actual del mercado, la legislación vigente y las últimas noticias sobre marketing, desarrollo de nuevos productos y tendencias predominantes en la economía de la red, actualizados cada semana.

<http://sunsite.unc.edu/cgfa>



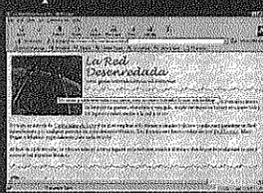
Esta página ofrece una completa información sobre las obras de centenares de grandes pintores, biografías y mucha más información. Tiene la posibilidad de grabar la información al disco duro.

<http://www.ojr.org>



Una revista que indaga en el acontecer del periodismo en la red. Noticias, editoriales, artículos de fondo, una revisión total, actualizada cada semana, del trabajo de los medios en la red de redes.

<http://www.civila.com/desenredada>



Si eres un recién llegado a la Red y te da corte preguntar a los enteradillos de turno, esta página es justo lo que buscabas. La información está dividida por temas que van desde lo más sencillo hasta cosas algo avanzadas, y para más ayuda incluye un glosario de términos "conflictivos".

### Mundo Internet

• **Despiden a un trabajador por conectarse a Internet en horas de trabajo.** El Tribunal Superior de Justicia de Madrid ha avalado el despido de un trabajador por el uso irregular que hacía de Internet en su puesto de trabajo. El acusado navegaba con frecuencia por páginas de pornografía y ocio, según reza el auto de sentencia. El despido, que trabajaba en una empresa de Tres Cantos dedicada a la comercialización y fabricación de equipos de telecomunicaciones, también conectaba habitualmente en horas de trabajo a las páginas que varios periódicos tienen en Internet, y visitaba otras de charlas sobre caza. Con esta sentencia, la sala de lo social del Tribunal Superior de Justicia de Madrid confirma la procedencia del des-

pido del trabajador tal y como había determinado el pasado mes de abril el juzgado de lo social número 23 de Madrid. La empresa probó que el despido había conectado con frecuencia "a periódicos, páginas de ocio o compras e incluso a direcciones con contenido sexual o pornográfico".

• **Una tienda del Pirineo Aragonés es la mayor exportadora española a través de la Red.** Barrabes, es una tienda de material de montaña y esquí sita en lo más profundo del Pirineo Aragonés. Factura al año 142 millones de pesetas y el 25% de su facturación proviene de compras realizadas a través de Internet. Hace diez años, la tienda tenía sólo dos empleados, hoy ya son 35 y se ha convertido en una de las Pymes más productivas de todo el país. Pero además, acaban de contratar a un empleado espe-

cial: el dependiente virtual. No cobra sueldo a fin de mes y atraerá a multitud de navegantes. Aconseja a los internautas sobre el producto más idóneo, dependiendo de la actividad que quieran realizar, el lugar donde vayan a hacerla, el clima del lugar, e incluso las posibilidades económicas del cliente. Se elige un producto, se mete en la cesta de la compra, se paga a través de correo electrónico y envían el producto por un servicio de mensajería. Todo sin levantar se del sillón.

• **España invierte poco para escapar al "efecto 2000".** Un estudio internacional sobre el problema informático sitúa a nuestro país entre los "peor preparados" para afrontar el cambio de milenio - Sólo un 35% de las empresas ha tomado medidas. El llamado efecto 2000 im-

pacará en el mundo avanzado a las 00.00 horas del 1 de enero del 2000... Queda menos de un año para evitar la catástrofe que se podría originar. España sólo ha invertido un 37% de lo necesario para salvar semejante escollo. No ajustar la fecha de los ordenadores al nuevo milenio traerá dos pésimas consecuencias: caos para el ciudadano y cuantiosas pérdidas para el empresario. Con el advenimiento del 2000, lo cierto es que, de golpe, todos hemos caído en la cuenta. La sociedad occidental ha delegado tanto en la informática que su tiranía nos exige soltar una auténtica millonada hasta para una cuestión tan sencilla como cambiar la fecha del ordenador. Los expertos dicen que es una carísima carrera contrarreloj. La Organización de Naciones Unidas (ONU) calcula que solucionar el problema supondrá unos 85 billones de pesetas en todo el mundo.

**SGR**  
SOCIEDAD DE GARANTIA RECIPROCA DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

VALENCIA  
AMADEO DE SABOTA  
46010 VALENCIA  
TEL. 96 359 11 90 FAX 96 339 10 59

ALICANTE  
AVDA. DR. RAMON Y CAJAL 6 ENTLO. DCHA.  
03003 ALICANTE  
TEL. 96 598 20 72 - 592 21 23 FAX 96 592 18 16

CASTELLON  
AVENIDA DEL MAR 1  
12003 CASTELLON  
TEL. 964 72 46 20 FAX 964 22 84 10

WEB INTERNET: [www.sgr.es](http://www.sgr.es)  
E-MAIL: [sgr@sgres.es](mailto:sgr@sgres.es)



**SGR con las empresas de la Comunidad Valenciana.**

Para seguir creciendo. Para seguir invirtiendo. Para disponer de más y mejor financiación.

**SGR es Su mejor GaRantía**



SOCIEDAD DE GARANTIA RECIPROCA DE LA COMUNIDAD VALENCIANA