

# LA GACETA JURÍDICA

DE LA EMPRESA ANDALUZA

Revista de HispaColex Servicios Jurídicos

Entrevista a

Ignacio Cuerva Valdivia  
Consejero Delegado de Grupo Cuerva

**"Hay muchas oportunidades en el sector de las energías renovables"**

Foto: Pepe Villoslada

## LA CLAVE

¿Qué hacer con los fondos de inversión?

## DE ACTUALIDAD

La Ley Ómnibus y las Sociedades Profesionales

## INVERTIR EN EMPRESA

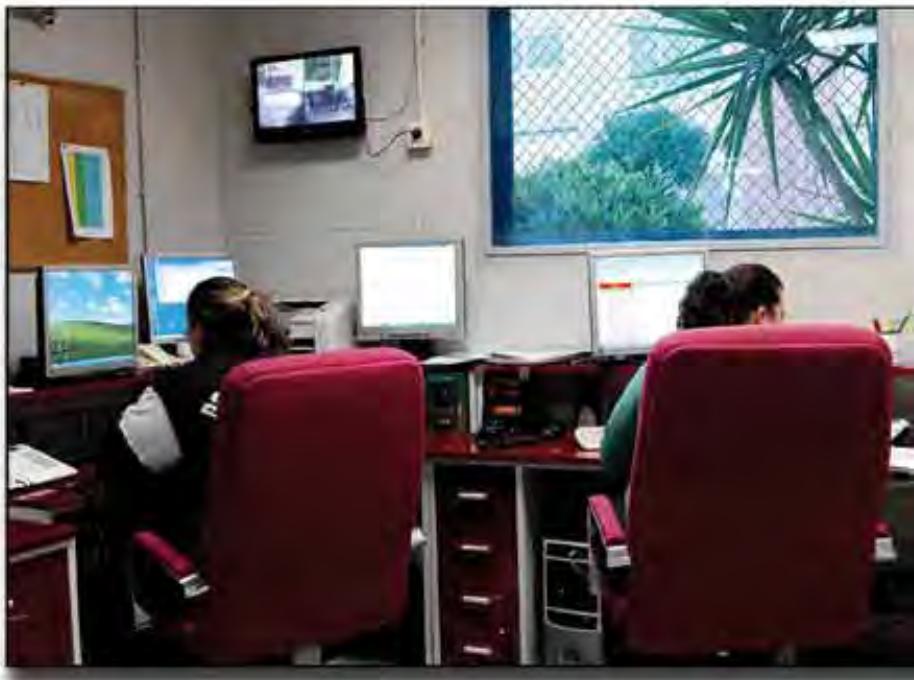
La publicidad comparativa: nueva estrategia comercial

## A TENER EN CUENTA

Medidas de seguridad para ficheros: fin del plazo de implantación

# **SEGURIDAD ALHAMBRA Y PROTECCIÓN S.L.**

**CENTRAL RECEPTORA DE ALARMAS 24 HORAS.  
FLOTA DE 12 VEHÍCULOS ADECUADOS A SUS NECESIDADES.  
VIGILANTES DE SEGURIDAD.  
SERVICIO DE ACUDA.  
LOCALIZADOR DE SU VEHÍCULO VÍA GPS (Sistema Antirrobo).**



**CENTRAL**  
Pol. Ind. Juncaril  
C/ Purullena, Parc. 249 (Albolote)  
Tlf: 958 467 672 / 958 468 441  
Att. Cliente.: 902 402 658  
Fax: 958 430 278  
mail: info@seguridadalhambra.es

**DELEGACIÓN JAEN**  
C/ Jardines s/n  
Tlf y Fax: 953 616 132  
23210 Guarromán (Jaén)

**DELEGACIÓN MOTRIL**  
C/ Pablo Picasso nº10, Bajo  
(Oficina Comercial)  
Tfl y Fax: 958 601 454  
18600 Motril

**VIGILAMOS SU NEGOCIO, COMUNIDAD DE VECINOS, POLÍGONO INDUSTRIAL, FIESTAS, EVENTOS DE TODO TIPO... CONSULTE PRESUPUESTO.**

VIGILANTES DE SEGURIDAD - CENTRAL RECEPTORA  
SERVICIO 24 HORAS - SERVICIO DE ACUDA  
Tlf: 958 467 672 - Fax: 958 430 278  
Pol. Juncaril, C/ Purullena, R-249.

SEGURIDAD ALHAMBRA  
Y PROTECCIÓN S.L.



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



**Ahora, con APLICA, somos la primera  
empresa Andaluza en conectar las imágenes  
de su sistema de seguridad con la Jefatura  
Superior de Policía en TIEMPO REAL**



[info@seguridadalhambra.com](mailto:info@seguridadalhambra.com)



Javier López y García de la Serrana  
Director de HispaColex

# El libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio

## Sumario



### LA CLAVE

- 4** ¿Qué hacer con nuestros fondos de inversión?

### DE ACTUALIDAD

- 6** La Ley Ómnibus y las Sociedades Profesionales

### INVERTIR EN LA EMPRESA

- 8** La publicidad comparativa: nueva estrategia comercial

### ENTREVISTA

- 10** Ignacio Cuerva Valdivia

### A TENER EN CUENTA

- 13** Medidas de seguridad para ficheros: fin del plazo de implantación

### JURISPRUDENCIA

- 16** Sentencias

### NOTICIAS

- 18** Conferencia de HispaColex en el Colegio Oficial de Farmacéuticos

HispaColex contratada por el Grupo Generali

## E

BOE del 24 de noviembre de 2009 publicaba la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, que desarrolla la Directiva 2006/123/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior. Esta directiva también es conocida con el nombre de "Directiva de Servicios".

El sector servicios es el sector más importante, tanto de la economía europea como de la española, en términos económicos y de empleo y el que ha experimentado un mayor desarrollo en los últimos años. A esta expansión ha contribuido, sin duda, el Tratado de la Comunidad Europea, que consagra, ya en 1957, tanto la libertad de establecimiento como la libertad de circulación de servicios dentro de la Comunidad.

El objeto de esta Ley es, pues, establecer las disposiciones y principios necesarios para garantizar el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio realizadas en territorio español por prestadores establecidos en España o en cualquier otro Estado miembro de la Unión Europea, simplificando los procedimientos y fomentando al mismo tiempo un nivel elevado de calidad en los servicios, promoviendo un marco regulatorio transparente, predecible y favorable para la actividad económica, impulsando la modernización de las Administraciones Públicas para responder a las necesidades de empresas y consumidores y garantizando una mejor protección de los derechos de los consumidores y usuarios de servicios.

Ahora bien, es importante destacar que para la mejora del marco regulador del sector servicios no basta con el establecimiento, mediante esta Ley, de las disposiciones y los principios generales que deben regir la regulación actual y futura de las actividades de servicios. Por el contrario, será necesario llevar a cabo un ejercicio de evaluación de la normativa reguladora del acceso a las actividades de servicios y su ejercicio conforme a los principios y criterios que esta Ley establece y, en su caso, modificar o derogar esta normativa.



# ¿Qué hacer con nuestros fondos de inversión?

**Horacio Capilla Roldán**  
*Asesor fiscal. Director del Área Empresarial  
de HispaColex*

Debido a la situación de crisis actual, el Gobierno entre las medidas que ha adoptado o va a adoptar para la lucha contra la misma, se encuentra una reforma fiscal que se recoge en el Proyecto de Presupuestos Generales del Estado 2010.

Sin entrar a valorar la idoneidad o no de las medidas de esta reforma, sin duda una de las que más repercusión ha tenido o va a tener es el aumento de los impuestos sobre las rentas de capital o del ahorro.

Hasta el momento actual las rentas del ahorro tributaban a un tipo fijo del 18% en el IRPF. Este tributo se recauda como retención en cuenta de la base general del ahorro. El alza fiscal propuesta y aprobada afecta a la base del ahorro, compuesta por los rendimientos de capital mobiliario (cuentas corrientes, depósitos, bonos, seguros, dividendos, etc.) y por las pérdidas o ganancias patrimoniales (proveniente de fondos, venta de acciones, venta de inmuebles...).

Vemos por tanto, que la fiscalidad del ahorro tiene un componente regresivo,

al no distinguir gravámenes distintos en función de la naturaleza del ahorro y del sujeto que lo realiza.

Consecuencia inmediata de esto: un incremento impositivo genérico en el ahorro y la inversión.

El Proyecto de Presupuestos Generales del Estado 2010 prevé un aumento de la tributación de las rentas de capital que afectará a todos los contribuyentes y no sólo a las rentas más altas.

El tipo aplicable a las plusvalías de fondos, acciones o inmuebles, o intereses de cuentas, renta fija o depósitos, subirá en dos tramos. Los primeros 6.000 euros tributarán al 19%, un punto más que antes de la reforma, y el resto al 21%.

Esto supone que ciertos instrumentos de ahorro e inversión se vean directamente afectados, como es el caso de los Fondos de Inversión.

En principio, quienes posean un fondo de inversión y tenga previsto su venta a corto plazo, deberían hacerlo lo an-





## El Proyecto de Presupuestos Generales del Estado 2010 prevé un aumento de la tributación de las rentas de capital que afectará a todos los contribuyentes y no sólo a las rentas más altas



tes posible antes de que finalice este año, ya que a partir de 2010, con la entrada en vigor de la reforma fiscal mencionada, la tributación de este tipo de rentas cotizará un 3% más alto: del 18% en el que se encuentra actualmente pasa al 21%.

Hay que tener en cuenta que este incremento de tributación tiene carácter indefinido según el Proyecto de Presupuestos Generales del Estado 2010, por lo que en principio, y salvo modificación, es un ajuste permanente, y no como otras medidas, cuyo efecto es exclusivo para el ejercicio 2010.

De igual manera y buscando el efecto de disminuir la imposición por la venta de los Fondos de Inversión, a quienes sean poseedores de "minusvalías acumuladas" en sus rentas de ejercicios anteriores, les puede resultar más ventajoso "esperarse al año que viene, en el que se podrán compensar con plusvalías que tributarán al 21%".

Por otro lado conviene saber que el cambio del Fondo de Inversión de una clase a otra, o de un gestor a otro, no genera renta alguna, por lo que permite jugar con nuestra inversión buscando la mayor rentabilidad en cada momento. Sólo habrá que rendir cuentas ante Hacienda en el mo-

mento del rescate monetario. Con los depósitos, plazos y dividendos por acciones, esto no ocurre. En cada ejercicio hay que tributar por todas las ganancias del capital mobiliario que se produzcan.

Esto va a provocar que los Fondos de Inversión sean unos instrumentos financieros muy atractivos, debido a la posibilidad de buscar y establecer estrategias más activas sin necesidad de pagar peaje fiscal. Ejemplo: Un ahorrador tendrá que tributar en cada cierre de operación si sigue una estrategia de comprar y vender acciones a corto plazo.

En todo caso, si el componente fiscal es una referencia a la hora de vender o no nuestro Fondo de Inversión, no debemos olvidar que como instrumento de ahorro es también una forma de garantizar rentabilidades futuras, por lo que debemos de ponderar ambas cosas a la hora de decidir sobre su venta.

Desde aquí recomendamos que el asesoramiento por profesionales en este tipo de operaciones sea un paso previo, cualquiera que sea nuestra intención respecto a los Fondos de Inversión de que se disponga, pudiendo contar con el área fiscal de HispaColex para consulta al respecto.



# La Ley Ómnibus y las Sociedades Profesionales

Ángel Navarro Castellón  
Abogado. Dpto. de Derecho Civil-Mercantil  
de HispaColex

El próximo 28 de Diciembre finaliza el plazo para la transposición de la Directiva 2006/123/CE ("Directiva de Servicios") del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a los servicios en el mercado interior. La Directiva de Servicios se presenta como una oportunidad para establecer un auténtico espacio sin fronteras donde la libertad de prestación de servicios y el libre establecimiento, consagrados en los artículos 43 y 49 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, queden garantizados. Dicha transposición se está llevando a cabo a través de tres leyes: el propio texto de la transposición, que es la reciente Ley 17/2009, de 23 de Noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio (también conocida como Ley Paraguas) publicada el pasado día 24 de Noviembre en el Boletín Oficial del Estado y que entrará en vigor a los treinta días de su publicación; el Proyecto de Ley de Modificación de Diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el Libre Acceso a las Actividades de Servicios y su Ejercicio (Ley Ómnibus); y por último se desarrollará una Ley sobre Colegiación que se encargará de determinar las profesiones para cuyo ejercicio es obligatoria la colegiación.

La Ley Ómnibus modifica un total de 47 leyes estatales: Una en consumo, tres del área de la administración pública, servicios profesionales, energía y sanidad, cuatro en el área de empleo, seis de servicios industriales y construcción, siete de transporte y comunicaciones y trece de medio ambiente y agricultura. Además, debe modificar al menos 117 decretos y órdenes ministeriales, así como coordinar la adaptación de la legislación de ámbito autonómica y local.

Dentro del Título I de la Ley Ómnibus, en el Capítulo III que lleva por título "Servicios Profesionales", nos encontramos con el artículo 6, en el cual se modifica la Ley 2/2007, de 15 de marzo, de Sociedades Profesionales. Con la entrada en vigor de la Ley se van a producir dos modificaciones en el régimen jurídico de las sociedades profesionales: una relativa a la reducción del porcentaje de participación de los socios profesionales en el capital de la sociedad y en los





órganos de administración, y otra por la que se incluye una mención expresa al establecimiento y prestación de servicios en España de sociedades profesionales de países comunitarios.

En lo que se refiere a la primera de ellas, se modifica el artículo 4.2 de la Ley 2/2007, de Sociedades Profesionales, el cual establecía que las tres cuartas partes del capital y de los derechos de voto o del patrimonio social y del número de socios en las sociedades no capitalistas pertenezcan a socios profesionales, con la finalidad de que el control de dichas sociedades se encuentre en manos de los profesionales que las integran. Con la nueva redacción del artículo se reducen las cifras anteriores exigiendo que al menos la mayoría del capital y de los derechos de voto o del patrimonio social y del número de socios en las sociedades no capitalistas deberán pertenecer a los socios profesionales. Como en la norma anterior, se pretende asegurar que no se desvirtúe el carácter profesional de la sociedad y para ello considera suficiente exigir que, como mínimo, la mayoría del capital (51%) esté controlado por los socios profesionales, pudiendo estar el resto del capital en manos de terceras personas.

Igualmente se modifica el apartado tercero de ese mismo artículo, reduciendo la participación de los socios profesionales en los órganos de administración de las tres cuartas partes, a la mitad más uno, pero asegurando que éstos mantengan su participación en las decisiones que se tomen en el seno de los órganos de administración. Estas decisiones "requerirán el voto favorable de la mayoría de socios profesionales, con independencia del número de miembros concurrentes".

En relación a la segunda modificación introducida en la

Ley de Sociedades Profesionales, se incluye una Disposición Adicional Séptima en la cual se establece que aquellas sociedades profesionales que se constituyan en un Estado miembro de la Unión Europea conforme a la legislación de dicho país, y que tengan su sede social, administración central y centro de actividad en la Unión Europea, serán reconocidas en España respetando así el contenido de la Directiva relativa al reconocimiento de cualificaciones profesionales y el Real Decreto 1837/2008 que las transpone.

Para el supuesto de que determinados profesionales de otros Estados miembros quieran ejercer en España una actividad de servicios a través de una sociedad profesional, éstos podrán hacerlo sin más limitaciones que las que se exijan a las Sociedades Profesionales españolas.

La Ley 2/2007 de Sociedades Profesionales no contenía ninguna previsión relativa a las sociedades profesionales de otros Estados miembros que quisieran prestar sus servicios como tales sociedades profesionales en España. En este sentido hay que decir que se podría haber aplicado el artículo 48 del Tratado CE; sin embargo la Ley Ómnibus ha optado por establecer de forma explícita la posibilidad que tienen las sociedades profesionales de otros estados miembros de prestar sus servicios en España como si se tratase de sociedades nacionales. No obstante, la Disposición Adicional Séptima de la Ley se adecua al contenido del citado artículo.

Con esta modificación introducida en la Ley, se produce una adaptación no sólo de la Ley de Sociedades Profesionales a la Directiva de Servicios, sino también a la Directiva sobre el reconocimiento de cualificaciones profesionales y a toda su normativa de transposición, en la cual se distingue entre la prestación ocasional de servicios y el establecimiento.

De forma resumida, éstas son las principales modificaciones que se han producido en la Ley de Sociedades Profesionales a la espera de la aprobación definitiva de la Ley de Modificación de Diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el Libre Acceso a las Actividades de Servicios y su Ejercicio (Ley Ómnibus), cuyo proyecto de Ley fue aprobado el pasado día 12 de Junio de 2009.

# La publicidad comparativa: nueva estrategia comercial

Ignacio Valenzuela Cano

*Abogado. Director Dpto. de Derecho Civil-  
Mercantil de HispaColex*

## Introducción: definición

La publicidad comparativa es aquélla en la que el empresario anunciente compara sus productos y ofertas con los de uno o varios competidores, identificados o inequívocamente identificables, con el fin de destacar las ventajas de sus propios productos o servicios frente a los ajenos. No es habitual encontrar publicidad comparativa en los comercios o en los medios de comunicación. Se trata de una práctica legal, aunque fuertemente regularizada con el fin de evitar que se convierta en publicidad desleal; tal vez por eso existen muchas reticencias a usarla como forma de promoción y publicidad. A veces nos vemos sorprendidos con estas prácticas más propias de grandes multinacionales que de pequeñas empresas, tal y como ha hecho una conocida cadena de grandes superficies –Carrefour-, que se encuentra ensayando en lugares muy localizados esta forma de publicitar algunos de sus productos de marca blanca, comparando sus precios con los de otros competidores –por ejemplo, Mercadona-, con el fin de ir extendiendo cada vez más esta práctica al conjunto del territorio nacional si se demuestra efectiva. Este tipo de publicidad puede ser utilizada por cualquier comercio o empresa, aunque la cuestión fundamental es la siguiente: ¿qué requisitos debe cumplir para que



no se convierta en una publicidad desleal y sea un problema en lugar de una forma de competencia leal?

## Regulación legal: requisitos.

Como hemos indicado, se trata de una práctica publicitaria perfectamente lícita, siempre que se cumplan unos requisitos y se extrene la precaución. Se

encuentra especialmente regulada en el artículo 6 bis de la Ley General de Publicidad, en la que se regula la publicidad comparativa y se determinan los requisitos que se deben cumplir para que sea lícita. Si la intención del empresario es comparar precios, debe tenerse en cuenta que los productos deben ser exactamente los mismos o satisfacer las mismas necesidades, que no sean los precios de series o versiones distintas, que el dato sea real (a cuyo fin debe recopilarse y guardarse la información que se recabe del competidor para acreditar en un futuro que el dato era correcto), que las características comparadas sean pertinentes, verificables y representativas y otra serie de requisitos que se detallan en el precepto legal citado.

Esta norma es consecuencia de La Directiva 97/55/CE, que considera que la publicidad comparativa puede estimular la competencia entre los proveedores de bienes y servicios en beneficio del consumidor, ya que permitirá demostrar objetivamente las ventajas de los distintos productos comparados. Para que esta forma de publicidad pueda ser utilizada en condiciones de igualdad por todas las empresas que compiten en el mercado interior europeo, es necesario aproximar las distintas legislaciones nacionales, y establecer unas reglas comunes en todos los Estados miembros sobre la forma y el contenido de la publicidad comparativa. A consecuencia de ello se modificó la Ley General de Publicidad para dar sentido y alcance a esta Directiva, que permitió la redacción definitiva del artículo 6 bis de la Ley General de Publicidad en el siguiente sentido:

#### "ART. 6 bis

1. *A los efectos de esta Ley, será publicidad comparativa la que aluda explícita o implícitamente a un competidor o a los bienes o servicios ofrecidos por él.*
2. *La comparación estará permitida si cumple los siguientes requisitos:*

- a) *Los bienes o servicios comparados habrán de tener la misma finalidad o satisfacer las mismas necesidades.*
- b) *La comparación se realizará de modo objetivo entre una o más características esenciales, pertinentes, verificables y representativas de los bienes o servicios, entre las cuales podrá incluirse el precio.*
- c) *En el supuesto de productos amparados por una denominación de origen o indicación geográfica, denominación específica o especialidad tradicional garantizada, la comparación sólo podrá efectuarse con otros productos de la misma denominación.*
- d) *No podrán presentarse bienes o servicios como imitaciones o réplicas de otros a los que se aplique una marca o nombre comercial protegido.*
- e) *Si la comparación hace referencia a una oferta especial se indicará su fecha de inicio, si no hubiera comenzado aún, y la de su terminación.*
- f) *No podrá sacarse una ventaja indebida de la reputación de una marca, nombre comercial u otro signo distintivo de algún competidor, ni de las denominaciones de origen o indicaciones geográficas, denominaciones específicas o especialidades tradicionales garantizadas que amparen productos competidores. Tampoco podrá sacarse una ventaja indebida, en su caso, del método de producción ecológica de los productos competidores.*
- 3. *En aquellas profesiones colegiadas en las que, en virtud de lo dispuesto en el artículo 8.1 de la presente Ley, resulte de aplicación una norma especial o un régimen de autorización administrativa previa en relación con su actividad publicitaria,*

*la publicidad comparativa de sus servicios profesionales se ajustará a lo que se disponga en dicha norma o régimen.*

*Los requisitos que conforme a esta Ley ha de reunir la publicidad comparativa para ser considerada lícita deberán ser exigidos, en todo caso, por la normativa especial a la que se refiere el párrafo anterior, la cual podrá establecer además otras limitaciones o prohibiciones del uso de comparaciones en la publicidad.*

4. *El incumplimiento de los requisitos previstos en el apartado 2 del presente artículo y, en general, cualquier publicidad desleal que induzca a error a los consumidores, tendrá la consideración de infracción a los efectos previstos en la Ley 26/1984, de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios".*

#### Conclusión

No cabe duda de que son requisitos de difícil cumplimiento y que obligan a extremar la precaución; uno de los más difíciles de cumplir es el regulado en el apartado f, es decir, no se puede sacar ventaja indebida de la reputación de una marca, nombre comercial u otro signo distintivo de algún competidor (independientemente de que la publicidad se pueda volver en contra y mejorar la reputación del competidor, aunque esta es una cuestión más sociológica que jurídica).

Ciertamente la publicidad comparativa puede ser una buena forma de competir que ha venido teniendo un uso reducido, controlada y reglada siempre en beneficio del consumidor. Si se hace bien y se respetan sus principios y reglas, puede ser efectiva en un mercado plagado de ofertas, ayudando al consumidor para que pueda tener diferentes puntos de referencia al analizar y evaluar los bienes y servicios que compra.

## Ignacio Cuerva Valdivia

Consejero Delegado de Grupo Cuerva



# "Hay muchas oportunidades en el sector de las energías renovables"

Ignacio Cuerva Valdivia nació en Granada el 27 de julio de 1973. Es Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad de Granada y EMBA por ICADE-Universidad de Comillas. Está casado y tiene dos hijas. Es, junto a su hermano Gerardo, Consejero Delegado del grupo empresarial Cuerva, una de las compañías de mayor antigüedad en el ámbito del

sector de la energía eléctrica en nuestro país. Es vocal del Comité Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Granada y ha sido Presidente de la Junta Gestora del Granada Club de Fútbol durante los últimos nueve meses. El pasado día 13 de noviembre anunció que abandonaría este cargo a partir de la Asamblea convocada para el día 03-12-09.

¿Cuál es el secreto para que el Grupo Cuerva se haya mantenido a lo largo de tanto tiempo, desde su fundación a principios del siglo pasado, como una empresa de referencia en el mercado de la energía?

Mi abuelo empezó con todo esto, con una increíble visión de negocio. Fue un grandísimo empresario, un emprendedor nato, un hombre adelantado a su tiempo y con una capacidad de trabajo fuera de lo común. Mi padre tomó el relevo y con él llegó un impulso importantísimo del negocio. Qué le digo yo de mi padre. No creo que tenga usted tiempo de escucharme todo lo que le contaría y lo que para mí representa su figura.

El caso es que, tanto mi hermano como yo, que nos ha tocado en estos momentos estar al frente del grupo, y al igual que le ocurrió a mi padre, hemos tenido la tremenda suerte de encontrarnos con una organización a la que ellos impregnaron con una serie de valores. Creo que el reto permanente de mantener con dignidad esos valores y afrontar continuamente el desafío de un nuevo impulso de crecimiento en lo que en sí es el negocio, está siendo la clave para que la empresa haya tenido esta trayectoria. Dentro de esa filosofía, la empresa ha ido evolucionando con un equipo humano que, en cierto aspecto, han sido parte de la familia, con una entrega y profesionalidad de la que nos sentimos tremendamente orgullosos.

¿Podría indicarnos cuáles han sido los últimos proyectos ejecutados por sus empresas?

En el ámbito de la distribución de energía, la llegada de importantísimos proyectos industriales y urbanísticos a nuestras zonas ha permitido que hayamos ejecutado una subestación en la localidad de Escúzar, con dos posiciones de 30 MVA. Además, hemos concluido también la línea de alta tensión que la alimenta, obra que ha sido un auténtico reto por su complejidad técnica y administrativa. Asimismo, hemos terminado

con éxito el proyecto de implantación del sistema de telemetría de las principales zonas eléctricas. Estas actuaciones en distribución representan un volumen de inversión superior a los 11 millones de euros. El grupo cuenta en la actualidad con más de 15.000 clientes conectados a red y hemos crecido en este sentido casi un 40% en los últimos 4 años.

En cuanto a la producción, hemos desarrollado en los últimos años numerosos proyectos de parques fotovoltaicos, con una potencia conjunta superior a los 6 MW. Hemos concluido la fase de desarrollo y tramitación de nuestro primer proyecto internacional y además, estamos terminando la implantación de un proyecto para la modernización y telegestión de nuestras centrales hidroeléctricas.

Su ámbito de actuación se propaga mucho más allá de nuestras fronteras, ¿En qué consiste el proyecto de Panamá?

Se trata de una central hidroeléctrica de 8.1 MW de potencia. Está ubicada en la provincia de Chiriquí. Es un proyecto precioso, no ya por el entorno natural, que lo es, sino por el enorme reto que supone para nosotros poder superar esta primera aventura internacional. Hemos concluido totalmente el proceso de tramitación y hemos obtenido la correspondiente concesión de aguas, lo cual le garantizo que no ha sido nada fácil. Actualmente, estamos en una fase avanzada para la obtención de financiación y esperamos comenzar las obras a mediados de 2010.





No obstante, por todos es conocido que el Grupo Cuerva está fraguando otros proyectos internacionales ¿Es posible que nos adelante algo?

Creemos que hay muchas oportunidades en el sector de las renovables fuera de nuestro país. España ha sido pionera en muchos aspectos del sector, y muchos países están ahora favoreciendo la introducción de este tipo de energías. Todo eso te permite ver algunos mercados en los que ya partes con la ventaja de saber cómo ha evolucionado antes en nuestro país, y por tanto intuyes algunas oportunidades de negocio.

Nos haría mucha ilusión poder abordar nuevos proyectos en América, aunque somos conscientes que dado nuestro tamaño, hay que plantearlo desde ese punto de vista y con una estrategia muy pensada para que sea posible.

¿Considera que el sector de la energía renovable ha contado y cuenta con el suficiente apoyo por parte de los diversos gobiernos nacionales?

Como le decía, España marcó una estrategia en este sentido hace muchos años, creo recordar que desde 1982, con la Ley de Conservación. En general, el sector ha contado con un apoyo por parte de la legislación, que ha permitido que sea-

mos un país referente en este sector. Pero también le digo, que es un sector en el que no hay mucha coherencia entre el supuesto interés de todos los gobiernos en favorecerla y la realidad a la que nos enfrentamos los empresarios.

La dificultad administrativa para el desarrollo de proyectos es tremenda y, especialmente en los últimos años, estamos sufriendo una clara inestabilidad en el marco regulatorio que genera una incertidumbre tremenda a la hora de afrontar proyectos que requieren inversiones importantísimas. Sin duda, esto no va a favor del sector.

El Gobierno está disminuyendo su apoyo para la instalación y producción de energía solar fotovoltaica, dado que el nuevo Real Decreto 6/2009 dictamina no solo una reducción en la instalación de centrales generadoras de esta energía, sino que también plantea una importante disminución del subsidio que se le hace a las empresas ¿Considera que dicho Real Decreto es una marcha atrás en el sector de las energías renovables?

Lo primero que tengo que decirle es que no me parece correcto afirmar que las renovables reciban un subsidio. Una cosa es que exista una ayuda a ciertas tecnologías jóvenes para que puedan desarrollarse y otra bien distinta es

pensar o trasladar a los usuarios la idea de que las renovables viven subsidiadas.

En cuanto al RD 6/2009, estamos en desacuerdo con el sistema de cupos que impone a todas las tecnologías, y que ya fue impuesto antes a la fotovoltaica en 2008. Toda esta regulación y el sistema de cupos se hacen incompatibles si queremos trasladar los objetivos europeos al Plan de Energías Renovables 2011-2020.

En mi opinión la actual legislación, más que una marcha atrás en el sector de las energías renovables, no ha hecho sino poner más barreras a la consecución de dichos objetivos. A la complejidad administrativa en la tramitación de proyectos se añade un marco regulatorio inestable que va a dificultar enormemente poder alcanzar los objetivos del 20% de energías renovables en el año 2020.

¿Cómo está afectando al Grupo Cuerva la liberalización del sector eléctrico?

Este proceso ha sido probablemente el reto más importante en las últimas décadas, no sólo para nuestro grupo, sino para todos los pequeños distribuidores de nuestro país. A través de CIDE, sociedad que aglutina a más de 200 de estas empresas, se decidió una estrategia conjunta para abordarlo. Fruto de esto se ha creado CHC Energía, una nueva compa-



ñía comercializadora de electricidad desarrollada por el conjunto de pequeñas distribuidoras y por Hidrocantábrico.

Grupo Cuerva cuenta con una participación relevante en esta nueva sociedad. Actualmente, CHC es una de las mayores compañías comercializadoras de energía de España, con casi 500.000 clientes. Mediante CHC, estamos siendo capaces de comercializar energía a nuestros clientes, ofreciendo precios competitivos gracias a la cobertura de compras de energía que nos proporciona un socio como Hidrocantábrico y un volumen de clientes tan importante como el que los todos los pequeños podemos tener en conjunto.

Visto todo lo anterior, no sabemos cómo tuvo tiempo para meterse a salvar al Granada Club de Fútbol de la desaparición, pero el caso es que lo ha conseguido ¿Cómo podría resumirnos su trayectoria al frente de esa Institución durante estos meses?

La verdad es que ha sido una experiencia muy intensa. Hemos vivido una etapa relativamente corta al frente del club, pero le aseguro que no ha existido un momento de respiro dadas las circunstancias a las que nos hemos tenido que enfrentar. Por todo ello, en lo personal creo que ha sido una experiencia enriquecedora, en la que he aprendido muchísimo y en la que he tenido la suerte de conocer a fondo un equipo de trabajo excelente.

**Si tuviera que elegir un mejor y un peor momento de su etapa al frente del Granada Club de Fútbol, ¿Cuáles serían?**

El peor momento fue cuando recién entrado compruebas que la situación de insolvencia tan grande que arrastra el club, implica la consecuente obligación de comunicar al juzgado la misma, pues a ello te obliga la Ley Concursal. Ahora bien, a pesar de ser una situación difícil, no nos tomamos esto como una derrota. Fue duro, pero lo afrontamos con la convicción absoluta de que, además de ser nuestra obligación, era la mejor defensa posible de los intereses del Club. También le digo que fuimos rigurosamente asesorados por HispaColex, algo

que en todo momento nos ha dado un respaldo y seguridad muy fuertes en este tipo de decisiones.

Del otro lado, hemos vivido momentos muy satisfactorios. Probablemente, y dada la importancia que tenía, la Asamblea del mes de julio pasado, en la que se refrendaron por unanimidad todas nuestras actuaciones, representa para nosotros algo muy señalado. Hicimos un trabajo muy concienzudo durante las semanas previas y sentimos que todo salió mejor de lo que podíamos esperar.

**¿Podría resumirnos cuáles han sido los motivos que le han llevado a presentar su dimisión como presidente de la Junta Gestora del Granada Club de Fútbol, después de los esfuerzos y sacrificios realizados, la brillante gestión llevada a cabo y los exitosos logros conseguidos, en un equipo que estaba prácticamente en la ruina?**

Creo honestamente que era lo mejor para todos. Siempre dije que entendía mi permanencia en el club vinculada a los objetivos y a las circunstancias que marcaron mi entrada. Ahí está la razón esencial. Se superó el hito de concluir "vivos" la temporada y, una vez enfocado el concurso de acreedores y estando ya claramente en marcha el proyecto que respalda Gino Pozo, creo que había llegado el momento de dejarlo, por tanto creo que mi marcha se produce en el mejor momento. Además, los inversores actuales mantienen un compromiso a día de hoy rotundo desde el punto de vista económico para tirar del club. Todo esto facilita que el Granada esté en un momento de paz y estabilidad suficiente como para permitir que exista una transición lógica hacia lo que representa un equipo de gestión re-

novado que debe liderar y marcar el sello de este proyecto.

**Según su trayectoria y experiencia ¿Cuál cree que es el mejor camino a seguir para que el Granada Club de Fútbol sea un equipo de Primera?**

Pienso que es fundamental trazar un proyecto que al menos vaya a tres o cuatro años de horizonte. El club siempre ha dado la sensación de querer hacer las cosas con prisas, ascender cueste lo que cueste pero sin tener en absoluto capacidad de afrontar ese tipo de planteamiento. Esto nos ha llevado durante más de veinte temporadas arrastrando al club al abismo, incrementando sus problemas hasta lo inimaginable y hasta casi hacerlo desaparecer. Pienso que Gino Pozo conoce perfectamente este mundo del fútbol, y él es el primero en decir que en esto, como un juego que es, las cosas pueden no salir según lo previsto, pero hay que perseverar el proyecto, y efectivamente todos confiamos en que así va a ser. Espero que tengan la mejor suerte

possible y que todo este río de ilusión que se ha generado se plasme en un ascenso y en la consolidación del club. Sin duda la suerte de ellos será la del club.



# Medidas de seguridad para ficheros: fin del plazo de implantación

Plácido Ladrón de Guevara Hernández  
Abogado. Dpto. Protección de Datos de HispaColex

La entrada en vigor el pasado 19 de abril de 2008 del Reglamento 1720/2007, de 21 de Diciembre (RLOPD) de desarrollo de la Ley Orgánica 15/1999 de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD), supuso una serie de modificaciones importantes de aplicación no sólo a las medidas de seguridad para los ficheros automatizados, sino que también se recogían por primera vez medidas específicas para los ficheros que se encuentran en papel.

El RLOPD preveía una serie de plazos diferentes para la implantación de estas medidas de seguridad dependiendo de los niveles, para los ficheros automatizados y no automatizados preexistentes, así como para la implantación de las nuevas medidas que no se recogían en el anterior Reglamento. El pasado 19 de octubre 2009, finalizó el plazo previsto en la Disposición Transitoria Segunda del RLOPD para implantar las medidas de seguridad en los niveles medio y alto.

Recordemos que las medidas de seguridad son las medidas técnicas y organizativas necesarias para proteger la información personal, y su finalidad es garantizar la seguridad de los datos personales y evitar la alteración, la pérdida, y el tratamiento y acceso no autorizado a los datos personales. Por tanto, las medidas de seguridad se aplican a todos los ficheros que contengan datos personales.





Hay tres niveles de seguridad, según la naturaleza de la información: nivel básico, nivel medio y nivel alto. Pero hay que tener en cuenta que los niveles de seguridad son acumulativos, de modo que en un fichero de nivel alto se deben aplicar también las medidas previstas en los niveles básico y medio.

### Nivel Básico

- Datos personales de carácter identificativo.
- Ficheros o tratamientos que contengan datos relativos a la salud referidos exclusivamente al grado de discapacidad o a la simple declaración de la condición de discapacidad o invalidez de la persona afectada, con motivo del cumplimiento de los deberes públicos.
- Ficheros o tratamientos de datos de ideología, afiliación sindical, religión, creencias, origen racial, salud o vida sexual que se utilicen con la única finalidad de hacer una transferencia de dinero a las entidades de las que los afectados sean asociados o miembros, o cuando se trate de ficheros o tratamientos no automatizados en los que, de forma incidental o accesoria, se incluyan los datos sin tener relación con su finalidad.

### Nivel Medio

- Ficheros relativos a la comisión de infracciones administrativas o penales.
- Ficheros cuya finalidad sea la prestación de solvencia patrimonial y de crédito, y los de entidades financieras para finalidades relacionadas con la prestación de servicios financieros.
- Aquellos de los que sean responsables las Administraciones Tributarias y se relacionen con el ejercicio de sus potestades.
- Aquellos de los que sean responsables las Entidades Gestoras y Servicios Comunes de la Seguridad Social y se relacionen con el ejercicio de sus competencias. De igual modo, aquellos de los que sean responsables las mutuas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social.
- Ficheros que contengan un conjunto de datos relativos a las características o a la personalidad de los interesados, y que permitan evaluar determinados aspectos de la personalidad o comportamiento.

### Nivel Alto

- Los que se refieran a ideología, afiliación sindical, religión, creencias, origen racial, salud o vida sexual.
- Los que contengan o se refieran a fines policiales sin consentimiento de las personas afectadas.
- Aquellos que contengan datos relacionados con la violencia de género.

Por todo ello conviene tener presente que la aplicación de las medidas de seguridad es obligatoria a todos los responsables de ficheros con datos de carácter personal, ya que la integridad de los datos y la seguridad en su tratamiento, son una de las bases del derecho fundamental a la protección de los datos de carácter personal.

## Sentencias

**Sentencia del Tribunal Supremo. Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 25 de Septiembre de 2009.- *El Tribunal supremo estima el recurso del Arzobispado de Madrid contra las Resoluciones de la Agencia de Protección que obligaban a cancelar una partida de bautismo.***

Por la representación del Arzobispado de Madrid se interpuso recurso casación contra la Sentencia de la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional, que desestimó el recurso interpuesto por el Arzobispado contra la Resolución de la Agencia Española de Protección de Datos, la cual estimó la reclamación formulada por D. Jesús, y se instó a dicho Arzobispado para que remitiera al reclamante certificación en la que se hiciera constar que se había anotado en su partida de bautismo el hecho de que ha ejercido su derecho de cancelación.



La Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo falla haber lugar al recurso de casación interpuesto por la representación del Arzobispado de Madrid contra la Sentencia de la Audiencia Na-

cional, la cual es casada y anulada, declarando en su lugar que procede estimar el recurso contencioso administrativo interpuesto contra la resolución de la A.E.P.D., que es anulada por su disconformidad a derecho.

El Tribunal Supremo fundamenta el fallo de su Sentencia en el hecho de que los datos que constan en el libro de bautismo no hacen sino reflejar el hecho histórico de la realización del bautismo en una fecha determinada y con respecto a una persona identificada, y que en ningún caso se configuran los libros de bautismo como una relación de católicos o personas pertenecientes a la religión católica, y mucho menos como un fichero o relación actualizada de aquéllos, por lo que carece de objeto pretender actuar sobre tales libros a efectos de hacer constar el abandono de la religión católica, con el único objeto de actualizar una relación de miembros de dicha religión que no es tal.

**Sentencia del Tribunal Supremo. Sala de lo Civil, de 10 de Julio de 2009.- *El Tribunal supremo estima la falta de eficacia ejecutiva de las letras de cambio con timbre inferior al que correspondería por el importe de las mismas.***

El objeto del proceso versa sobre si enerva la acción cambiaria la falta de cumplimiento de la normativa tributaria sobre el timbre exigible en las letras de cambio. La Tesorería General de la Seguridad Social formuló demanda de juicio cambiario por subrogación de una entidad mercantil frente a la entidad aceptante de la letra de cambio, en la que solicita que, tras los trámites oportunos de rigor, se proceda a la ejecución por la cuantía de 42.044.900 pts. En la letra de cambio aportada consta un timbre correspondiente a las sumas comprendidas entre 16.000.001 y 32.000.000 pts., con fecha de libramiento el 20 de junio de 1.995 y de vencimiento 31 de diciembre del mismo año, exponiendo la demandante que la letra de cambio tenía defecto de timbre al ser el importe de la letra de

cuantía muy superior al del timbre del documento, y no haber satisfecho el impuesto correspondiente para los efectos con vencimiento superior a seis meses que sería el del doble de la base.

Tanto la Sentencia dictada en primera instancia, como la dictada por la Audiencia Provincial en apelación, estimaron la oposición planteada por la empresa demandada. No obstante, la TGSS presentó recurso de apelación ante el Tribunal Supremo, alegando interpretación incorrecta la Ley Cambiaria y del Cheque en relación con lo establecido en el TR de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, e infracción de la doctrina jurisprudencial, al estimar la sentencia recurrida como motivo de oposición cambiaria la falta de eficacia ejecutiva de la letra de cambio por ser el timbre de cuantía inferior al importe de la letra, teniendo en cuenta la fecha de vencimiento de la misma superior a seis meses. El T.S. acuerda no haber lugar a la casación.

Hemos de indicar que el problema en el presente caso radica en que la acción ejercitada por la TGSS no fue la correcta, toda vez que al adolecer la letra de cambio de una serie de defectos, perdió toda su fuerza ejecutiva. Si se ejercita la acción cambiaria en un procedimiento ejecutivo, se exige que la letra cumpla tanto los requisitos recogidos en la Ley Cambiaria y del Cheque, como las exigencias de índole fiscal, no siendo obstáculo que la Ley Cambiaria y del Cheque no prevea entre las excepciones oponibles la infracción fiscal, pues tanto la Ley Cambiaria y del Cheque como la Ley de Enjuiciamiento Civil disponen que sólo procederá el juicio cambiario si, al incoarlo, se presenta letra de cambio, cheque o pagaré que reúnan los requisitos previstos en la Ley Cambiaria y del Cheque, y en la Disposición Final de dicha Ley se recoge una remisión a la legislación fiscal, en el sentido de que la extensión de la letra en efecto timbrado de cuantía inferior privará a estos documentos de la eficacia ejecutiva que les atribuyen las leyes.

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección 3<sup>a</sup> de 29 de octubre de 2009.- *Supuesto de negación de inscripción de marca que induce a error por similitud a otra notoriamente conocida.*

Por D<sup>a</sup>. Bernarda se interpuso recurso contencioso-administrativo ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, contra los acuerdos adoptados por la Oficina Española de Patentes y Marcas, que estimaron parcialmente el recurso de alzada presentado por la Fundación Colección Thyssen-Bornemisza contra el registro de las marcas "Colección de Arte Catalán Carmen Thyssen- Bornemisza", y "Colección Carmen Thyssen-Bornemisza", marcas solicitadas por D<sup>a</sup>. Bernarda.

La recurrente solicitó las dos marcas para distinguir varios tipos de servicios y productos, tales como jabones, perfumería y cosmética, discos compactos, cd-rom, aparatos de enseñanza, aparatos para la transmisión y reproducción del sonido o imágenes, equipos para el tratamiento de la información , juegos de mesa, juguetes, naipes, artículos para fumadores, cerillas, entre muchas otras más.

Las marcas opuestas y prioritarias en el tiempo amparaban también productos y servicios de las mismas clases antes reseñadas. Por su parte, el nombre comercial "Fundación Colección Thyssen-Bornemisza" estaba ya registrado para identificar las transacciones mercantiles propias de la Fundación, cuyo fin y objeto es el mantenimiento, conservación, pública exposición y promoción en museos de las obras de arte integrantes de la Colección Thyssen-Bornemisza que están en posesión de dicha Fundación y su sostenimiento económico, así como la promoción de dicha Colección mediante la edición de libros y folletos, y comercialización al por menor de libros y artículos de papelería.

La sentencia de primera instancia confirmó la decisión de la Oficina Española de Patentes y Marcas por existir una evidente similitud, así como una relación entre las áreas comerciales en las cuales despliegan sus efectos los signos enfrentados. Las consideraciones en que el organismo registral se había fundado para llegar a esta conclusión se basaron en



que La "Fundación Colección Thyssen-Bornemisza" y "Museo Thyssen-Bornemisza" son notoriamente conocidos en el campo de las colecciones y museos de arte, dentro del cual hay que incluir la actividad económica consistente en la venta de todo tipo de "merchandising" (ventas que incluyen la mayor parte de los productos reivindicados y amparados por las marcas en liza, desde perfumes, joyas, artículos de papelería, ropa de vestir y complementos, música, alfombras, juegos, chocolates u otro tipo de alimento hasta pitilleras).

Por lo tanto, lo que el consumidor va a retener en su mente es el término "Thyssen- Bornemisza", de tal forma que al enfrentarse a la marca recurrida "Colección de Arte Catalán Carmen Thyssen-Bornemisza", que reivindica ese mismo término, existe un claro riesgo de inducir al consumidor a pensar que los signos enfrentados tienen la misma procedencia empresarial.

No se trata, por tanto, de que la valiosa colección de arte de la recurrente sea distinta de las no menos valiosas colecciones del Museo y de la Fundación Thyssen-Bornemisza. Lo relevante es que la semejanza de las marcas aspirantes a registro con las ya inscritas pueda inducir a confusión, o provocar en quien consume los productos y servicios amparados por unas y otras la asociación mental de todas ellas.

# Conferencia de HispaColex en el Colegio Oficial de Farmacéuticos

El pasado 18 de noviembre tuvo lugar en el salón de actos del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Granada una jornada sobre "La Ley Ómnibus y su especial incidencia en los Colegios y Sociedades Profesionales", siendo impartida la conferencia por el abogado y doctor en Derecho, D. Javier López García de la Serrana, director de HispaColex, y presentada por D. Rafael Toledo, presidente de Aprofagra. A dicha jornada asistieron tanto profesionales pertenecientes al sector farmacéutico como a otros sectores interesados en la repercusión que la Ley Ómnibus va a tener en los distintos sectores empresariales y colegiales.

En dicha jornada se avanzaron los apartados más importantes en cuanto a la Reforma de los colegios profesionales que realiza la Ley Ómnibus:

- Se eliminan las restricciones impuestas por los colegios al ejercicio conjunto de

dos o más profesiones. Esto permitirá aprovechar las sinergias que puede generar el ejercicio simultáneo de varias profesiones.

- Se suprime la función de los colegios de fijar baremos orientativos de honorarios o cualquier otra recomendación sobre precios, que vienen restringiendo de forma injustificada y habitual la competencia en precios que tanto beneficia al consumidor, si bien se admite la colaboración con la Administración de Justicia a efectos de la tasación de costas.

- La solicitud de visado colegial de los trabajos profesionales será voluntaria, salvo que lo exija un Real Decreto, suponiendo un ahorro para los profesionales y el consumidor. Los colegios no podrán imponer a los profesionales la obligación de visar sus trabajos. Asimismo, se aclara el régimen de la responsabilidad



Javier López y Rafael Toledo, durante la conferencia.

que asumen los colegios cuando visan trabajos.

Este tipo de jornadas y seminarios que se están llevando a cabo tienen su origen en el convenio firmado el pasado día 1 de abril de 2009, entre APROFAGRA (EMPRESARIAL FARMACÉUTICA GRANADINA) y la firma HISPACOLEX Servicios Jurídicos S.L.P., al objeto de ofrecerles asesoramiento jurídico a todos sus farmacéuticos asociados.

## HispaColex contratada por el Grupo Generali

Desde el pasado 2 de noviembre, HispaColex presta sus servicios en la provincia de Málaga al Grupo Generali y sus compañías "LA ESTRELLA S. A. DE SEGUROS Y REASEGUROS", "BANCO VITALICIO DE ESPAÑA COMPAÑÍA ANÓNIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS" y "CAJAMAR SEGUROS GENERALES S. A. DE SEGUROS Y REASEGUROS".

Generali España opera en el mercado español a través de dos compañías aseguradoras de reconocido prestigio, Estrella Seguros y Vitalicio Seguros. Las Compañías basan su actividad en un servicio integral orientado al cliente en los seguros

de vida, seguros generales y planes de pensiones. Geneali España comercializa una amplia gama de productos a través de una extensa red de mediadores. Además, Generali España ostenta una participación del 50% en Cajamar Vida.

Generali (Estrella Seguros, Vitalicio Seguros y Cajamar Seguros) es la cuarta aseguradora española después de Mapfre, Zurich y Axa. Pelea con Allianz por esa cuarta plaza, con una cuota de mercado del 4,73% y 2.793 millones en primas. Más atrás quedan Caser, Catalana Occidente, etc. Es decir, que se trata de un importantísimo grupo asegurador



Sede de Generali España en Orense 2, Madrid.

que se fundó en el año 1831 en Trieste (Italia). Tras más de 175 años de historia, el Grupo presenta en la actualidad una sólida estructura formada por 331 sociedades en el mundo. Generali es en la actualidad el tercer asegurador europeo.



# SERVICIO HISPACOLEX DE PREVENCIÓN DE LA MOROSIDAD Y RECOBRO DE IMPAGADOS



Un servicio eficaz para el recobro de cualquier tipo de deuda en el menor plazo de tiempo posible y con un mínimo coste, recuperando en todo caso el IVA de las facturas impagadas



**HispaColex**  
Servicios Jurídicos S.L.P.

Buñete miembro de:  
**HISPAJURIS**



HispaColex es una firma de abogados con implantación en toda Andalucía, integrada por más de 40 profesionales del derecho y la economía.

**SEDE GRANADA:** c/ Trajano nº 8 - 1º Planta - Oficinas B, C, D, E, J, I y K. 18002 Granada

**DELEGACIÓN MÁLAGA:** c/ Fiscal Luis Portero nº 7 - 2º Planta - Oficina 1-A. 29010 Málaga

**DELEGACIÓN JAÉN:** c/ Extremadura nº 8 - 1º Planta - Oficinas A y B. 23009 Jaén

**DELEGACIÓN CÁDIZ:** c/ Glorieta Santa Elena nº 2 - 5º Planta - Oficinas C y D. 11006 Cádiz

**DELEGACIÓN HUELVA:** c/ Fernando El Católico nº 19 - 1º Planta. 21001 Huelva

**DELEGACIÓN MADRID:** c/ Orense nº 6 - 12º Planta - Oficina 10. 28020 Madrid

CENTRALITA 902 361 350 (25 LÍNEAS) • MÓVIL DE GUARDIA (24h.) 620 857 535

**www.hispacolex.com**

**Todo lo que una persona puede imaginar,  
otras podrán hacerlo realidad.**



Foto: InMotion

**Touareg V6 TDI 240 CV Tiptronic +Motion con todo lo que se puede imaginar.  
Hacerlo realidad es posible desde 45.500 €\***

- Faros Bi-Xenon direccionales
- Tapicería en cuero
- Tracción permanente a las 4 ruedas
- 1 órboles de serie para neutralizar el CO<sub>2</sub> de los primeros 1.230 km (entra en [www.ProgramaCO2Neutral.com](http://www.ProgramaCO2Neutral.com) y descubre cómo neutralizar más emisiones).
- Llantas de aleación de 18"
- Asientos calefactables
- Caja de cambios con reductora
- Neumáticos para todas las estaciones 255/55
- 2 Corner-Climatronic
- Bloqueo del diferencial central

**Consulte las condiciones especiales para empresas.**



Volkswagen  
*in motion*

Emoción sin límites. Programa de actividades de aventura.  
Más información: 902 360 999.  
[www.volkswaginemotion.com](http://www.volkswaginemotion.com)

**Touareg**



\*PVP recomendado en Península y Baleares (IVA del 16%, transporte, impuesto de matriculación, promoción y aportación red incluidos). Oferta válida para unidades en stock. Consulte la disponibilidad en su concesionario. Gama Touareg: consumo medio (l/100 km): de 9,3 a 15,7. Emisión de CO<sub>2</sub> (g/km): de 244 a 375. El modelo visualizado incluye equipamiento opcional.