



Tomarial, médicos de empresas

Imágenes: Vicente A. Jiménez

Antonio Ballester, socio director de Tomarial Abogados y Asesores Tributarios, enumera los nuevos servicios que el despacho ha incorporado en los dos últimos años, “pensando siempre en las necesidades de nuestros clientes, y en atenderles de una forma integral. A medida que han ido surgiendo nuevas obligaciones legales, Tomarial inmediatamente ha dado respuesta a los clientes para poder darles debida atención”.

“En particular, en los últimos años, hemos iniciado la línea de negocio del Protocolo Penal Preventivo, el Compliance. Surge por una reforma del Código Penal de 2015, donde ya se consagra como carta de naturaleza la importancia que las empresas tengan un Protocolo Penal Preventivo para exonerarse o, cuanto menos, atenuar posibles responsabilidades penales que pudieran tener por delitos que se hayan

cometido por parte de sus directivos, su plantilla, su actividad o su operativa normal. Desde que se instaló la Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas, las empresas, lógicamente, deben tener un escudo protector porque en cualquier momento les puede llegar una demanda por lo penal, no por lo civil. Es mucho más peligroso y mucho más trascendente porque puede llegar a penas que conlleven el cierre y la extinción de la empresa.

Otra línea de negocio sería la de la Ley de Protección de Datos, a raíz de la publicación del reglamento europeo. Surgen una serie de obligaciones novedosas para las empresas, y esto trae consigo que muchas veces nos consulten. Para esta cuestión integramos un despacho especialista.

También hemos desarrollado una línea de negocio de Asuntos de Extranjería y Derecho Internacional. Es una materia más reducida, que afecta a menos empresas, pero a las que afecta les pre-

ocupa mucho. Cuando vienen directivos de fuera de España, y normalmente estamos pensando en grupos multinacionales, les preocupa su situación personal: su permiso de residencia, el de su familia... Es un tema que da más trabajo del que pensamos. También optamos por la incorporación de un despacho especializado en estos temas”.

Miguel Ángel Molina, socio del Área Fiscal, apunta que “hemos potenciado el servicio de gestoría. Tenemos una sociedad desde la cual prestamos estos servicios. Imaginemos que tenemos unos clientes a los que hemos asesorado en un operación de reestructuración. Una vez ejecutada, hay determinados trámites que deben continuar haciéndose, como pueden ser cambios de licencia, actividad, titularidad... Y para todo eso hemos tenido que potenciar esa línea de gestoría, que además nos permite acceder a clientes de comercio minorista o el pequeño autónomo, que no puede asumir una serie de

costes de asesoramiento y con ánimo de no dejarlo de lado, prestamos este servicio”.

Incorporación de Conntia

En mayo de 2019 se incorporó el despacho Conntia, “cuya línea de negocio –indica Ballester– está claramente definida como consultoría estratégica y financiera. Además, con gran éxito desde el principio porque vimos que había muchas empresas pequeñas y medianas a las que ponemos a su disposición este servicio que permite la utilización de herramientas como el fondo de maniobra, el presupuesto, el cuadro de mandos... Herramientas financieras que son muy útiles hoy para poder tomar decisiones con mayor fundamento”.

Gemma Campaña, procedente de Conntia y en estos momentos asociada en Corporate & Business Development, concreta que se dedica a desarrollo de negocio, búsqueda de oportunidades, comunicación y marketing. “En definitiva, desarrollo de oportunidades para encontrar nuevos negocios para nuestros clientes”.

Carlos del Romero, socio del Área Laboral, añade que “como despacho, estamos convencidos de que el crecimiento nos exige ampliar el tipo de servicios que prestamos a los clientes. Los incrementos se producen también, muchas veces, por la incorporación de otros despachos más pequeños que nos puedan aportar algunas sinergias y nos permitan crecer a doble dígito, como venimos haciendo en los últimos años”.

A Ballester le gusta hacer hincapié en su labor de internacionalización. “Tomarial siempre ha acompañado a sus clientes en el proceso de internacionalización, porque forma parte de la filosofía con la que nació en 2007, fundada por



Tomás Vázquez y yo. Quería ser un despacho especializado en internacionalización. Se dieron una serie de circunstancias procedentes de nuestras carreras anteriores que abonaban el terreno para ayudar a las empresas a internacionalizarse y, de hecho, a los pocos años ya tuvimos experiencias claras y concretas de grupos españoles que quisieron invertir fuera y les acompañamos desde el primer momento hasta que se firma el contrato de la adquisición de una empresa extranjera o el establecimiento de una filial. Esto no es de ahora, lo que pasa es que cada vez más se percibe como una necesidad. En un entorno global tienes que estar internacionalizado”.

Así, “fruto de esta vocación, firmamos una alianza en 2018 con el despacho alemán **Zinn & Bocker, un acuerdo de cooperación y traspaso de clientes o targets**. Además, somos el único despa-

cho español que formamos parte de una asociación de despachos rusos y asiáticos, accediendo al mercado chino, indio y árabe, y eso es un aspecto diferencial. También somos el único bufete español que ha sido invitado al meeting que celebran el día 10 de enero en Dubái, donde haremos una presentación. Ahí queda patente la apuesta del despacho por la internacionalización”.

“Entre los retos a los que nos enfrentamos en el ámbito tributario”, indica Molina, “hace años nos consultaban los clientes cómo podían, dentro del ámbito jurídico, optimizar fiscalmente sus facturas. De esa época se transitó a un escenario de anteponer la seguridad jurídica a las operaciones fiscales. Y ahora, parece que se transita a un escenario de cumplimiento y de cooperación. Es decir, lo que la empresa quiere ya no es solo cumplir la norma sino que terceros observen esa voluntad de cumplimiento”.

En definitiva, concluye Ballester, “somos como médicos de empresa”. En estos momentos, son 38 los profesionales que atienden las necesidades de las empresas en el despacho de Tomarial tras la incorporación de Conntia. ●

”

HEMOS INICIADO LA LÍNEA DE NEGOCIO DEL PROTOCOLO PENAL PREVENTIVO