

A PARTIR DEL PRÓXIMO SÁBADO  
GUÍA PRÁCTICA DE LOS IMPUESTOS 2013



PRIMERA ENTREGA Por sólo 1€ P10 y 11

## Alierta y Fainé se lanzan a vender la marca España

Realizarán un 'road show' por Europa y América junto a otros primeros ejecutivos como Galán y Nin

César Alierta, Isidro Fainé, Ignacio Sánchez Galán y Juan María Nin serán los principales protagonistas de la gira mundial que el Consejo Empresarial para la Competitividad inicia esta semana. Los directivos defenderán las virtudes de la economía española en 23 ciudades de Europa, América y Asia. Alierta, Fainé y Galán, presidentes de Telefónica, CaixaBank e Iberdrola, respectivamente, se han comprometido a liderar las presentaciones en ocho de las capitales por donde pasará el road show. Nin actuará a otras dos ciudades. P4

**Sánchez Galán irá a Londres el 4 de abril, y al día siguiente Alierta estará en Fráncfort**

**Defenderán la previsión de crecimiento de la economía española en el tercer trimestre**

**Esta semana se esperan nuevas incorporaciones de directivos como Pablo Isla, de Inditex**



César Alierta, presidente de Telefónica, junto a Isidro Fainé, presidente de CaixaBank, en una imagen de archivo.

Ibex 35	7.920,00	-4,92%
EuroStoxx	2.624,02	-2,13%
Dow Jones	14.578,54	+0,46%
Euro/Dólar	1,2805	-1,10%
Riesgo País	377,30	+5,48%

EN LA SEMANA

## Nace el gendarme fiscal para controlar a las multinacionales P19

ENTREVISTA CON DENNIS M. NALLY, PRESIDENTE MUNDIAL DE PwC



Dennis M. Nally, durante la entrevista concedida a EXPANSIÓN.

## El BCE rechaza que los grandes depósitos paguen los rescates

El Banco Central Europeo discrepa abiertamente con Bruselas de que los depositantes de más de 100.000 euros deban contribuir al rescate de una entidad en crisis. Así se lo ha hecho saber, en pleno rescate de Chipre, a la propia Comisión,

**Draghi pide al presidente italiano que no dimita para no agravar la crisis política y económica**

al Consejo y al Parlamento Europeo, en las enmiendas que les ha enviado sobre la futura Directiva que preparan las tres instituciones. El BCE cree que seguir por ese camino debilitaría la financiación de los bancos. P12/EDITORIAL

## Varios fondos consideran baja la opa de IAG sobre Vueling P2 y 5

### Aena dispara los ingresos antes de su privatización

Aena se engalana para su privatización. El gestor aeroportuario ha disparado un 70% los ingresos comerciales gracias al éxito de los concursos en sus aeropuertos. Las tiendas libres de impuestos, la restauración y los aparcamientos son el nuevo maná. P3/LA LLAVE

### La banca vende activos para reforzar su capital

La banca ha colgado el cartel de 'Se vende en parte de sus activos para reforzar su capital. Las entidades han acelerado en los últimos meses la desinversión de su cartera de participadas y de otras actividades menos rentables, una dinámica que va a ir a más este año. P13/EDITORIAL

## “España es el país donde más está creciendo PwC” P6

### BDO

Audit Tax Advisory

### INVERSOR

Ventajas de la recompra de títulos para los accionistas P56

A partir de hoy la luz baja un 6,62% y el gas natural se congela P8

La nueva jubilación anticipada ahorrará 4.900 millones al año P18

CaixaBank luchará por seguir líder en el negocio de la banca privada P14

Cuando la empresa nace de una gran idea P15

Emprendedores Abre tu mente a los negocios del cerebro P12



## RETRATO



El presidente de Oxygen se reconoce como una persona curiosa y amante del riesgo.

## “Soy independiente y no me gusta tener un jefe”

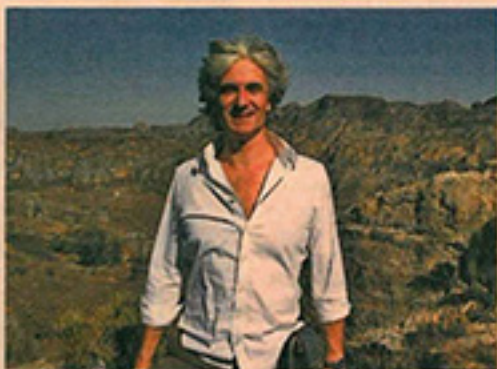
**ERIC D'HAUTEVILLE** Presidente de la firma relojera Oxygen.

**Rosario Fernández, Madrid**

Se define a sí mismo como curioso. Desde muy joven, Eric D'Hauteville, presidente de la firma relojera Oxygen, ha tenido interés por conocer lo máximo sobre el mundo y vivir cuantas más experiencias, mejor. “El viaje es el camino real para una persona curiosa como yo. Lo que me interesa es la arquitectura, la naturaleza, el mar y la montaña”. Y como buen viajero, también le apasiona el riesgo –aunque siempre en su justa medida–. “Me gustan países complicados como Etiopía o Madagascar”, reconoce.

Pero D'Hauteville se ha movido también por países no tan exóticos. He vivido en España –concretamente en Madrid, donde estudió siete meses en Icade y donde reconoce que vuelve tres veces al año–, Inglaterra e Italia, además de lógicamente en Francia y de pasar grandes temporadas en Asia. “Son grandes experiencias a nivel humano, algo difícil de conseguir en mi país de origen; esas son las que me han hecho feliz en la vida. Para un francés como yo, descubrir otras mentalidades te da oxígeno”, asegura.

Viajar, además, le ha servido para dar vida a sus colecciones. La última, llamada Exchange, nació fruto de una visita a Italia. “A los italianos les gustan los relojes antiguos. Aquí puedes encontrar anti-



D'Hauteville se define como independiente y con fuerte personalidad.

cuarios de relojes. En cuanto lo vi pensé que tenía que desarrollarlo de una forma más asequible”. Y así ha sido. Cinco cajas distintas y una línea con 55 correas de distintos colores han dado vida a esta colección de la marca.

El riesgo que D'Hauteville asume en sus viajes también lo toma en su faceta de empresario. Lo hizo por primera vez con 22 años cuando abrió un bar en la zona de los parisinos Campos Eliseos y lo sigue haciendo ahora. “Me gusta el riesgo, razón por la cual tengo mi empresa. Soy indepen-

**“Vivir en países como España o Italia son las experiencias que me han hecho feliz en la vida”**

diente y no me gusta tener un jefe. Ya lo tuve cuando trabajé en Christian Dior y no quiero más”. Aunque matiza: “Los clientes son los más jefes, aunque es distinto. Siempre les puedes decir se acabó”.

Al presidente de Oxygen le gusta controlar todo en la que define como su “pequeña empresa, casi familiar”, desde la creación al desarrollo del producto a la distribución, que ya ha empezado en Francia y en España –donde cuenta con unos cien puntos de venta entre centros El Corte Inglés y joyerías–. “En ese sentido, reconozco que tengo una personalidad fuerte, por lo que también necesito empleados fuertes. Admito que soy bastante directivo y no dejo a mis empleados mucha libertad. Hoy estoy aquí, pero estoy en todos los lados”.

## COMIDAS DE NEGOCIOS

## Doce carnes al año en Rubaiyat

**Marta Fernández, Madrid**

Una hacienda de 10.000 hectáreas en Brasil es el origen de este grupo, fundado por una saga gallega emigrada al otro lado del Atlántico y que, desde el verano de 2012, está inmersa en una nueva etapa empresarial. Su artífice, Belarmino Fernández, abandonó su aldea natal de Rosende en 1951 para hacer las Américas. Con los años, construyó un potente grupo con la carne y su tratamiento en la parrilla como principales atractivos. Suma locales en Brasil y Argentina (con cuatro locales en São Paulo, incluido A Figueira, y Cafafía Las Lilas en Buenos Aires) y, desde 2006, esta familia tiene sede en Madrid: Baby Beef Rubaiyat.

En julio de 2012, la familia Fernández dio entrada en su capital a Mercapital. Con la incorporación de la firma de capital riesgo, los fundadores aspiran a impulsar y apoyar el crecimiento internacional del Grupo Rubaiyat, así como reforzar su presencia en el mercado sudamericano.

Con todo, Belarmino Fernández sigue al frente del día a día de Rubaiyat en Madrid, donde el chef Carlos Valentí se encarga de la dirección de los fogones. Su oferta de cortes de carne es amplia e interesante. Existen diferentes cortes y procedencias geográficas como la picaña *summus* (tapilla de cadera), el *premium baby beef* (lomo alto) o el *tropical kobe*, cruce wagyu. Todos se elaboran en parrillas de carbón vegetal. El cliente puede pedir una degustación e indicar su punto preferido de la carne.

El restaurante acaba de lanzar una iniciativa para los carnívoros: “12 meses, 12 razas”. Un interesante programa para ofrecer una degustación al mes de una raza vacu-

### BABY BEEF RUBAIYAT

- **Dónde:** Juan Ramón Jiménez, 37. Madrid. Tel. 91 359 56 96.
- **Web:** www.rubaiyat.es
- **Fórmula:** Restaurante-parrilla.
- **Precio medio:** De 45 a 60 euros.
- **Horario:** Cierra los domingos por la noche.

### FOGÓN CURIOSO

A partir de abril, Rubaiyat pondrá en marcha, como cada año, su terraza ajardinada. En el local, que no dudará en referirse a este espacio como “terrace tropical” (en ella se crea cierto microclima), está previsto invitar a una “caipirinha” a los clientes para celebrar el arranque de este rincón con vocación estival. Esta terraza, con capacidad para 120 personas, es un buen espacio para disfrutar de las noches de verano.

na. Este programa funciona bajo ciertas condiciones: todas las carnes tendrán una maduración mínima de sesenta días y los clientes recibirán un certificado de garantía. Si al término del año, un comensal cuenta con 8 certificados disfrutará de una jornada magistral de degustación de carnes dirigida por su chef Carlos Valentí. En abril, la raza es la Frisona, una vaca de la montaña holandesa.

En todo caso, la carne siempre va acompañada de unas estupendas patatas soufflé, cebollitas o pimientos asados y crema de espinacas. También hay que probar los panes caseros. Bajo una propuesta que también incluye algunos pescados y mariscos, el ticket medio oscila entre los 45 y 60 euros. Cuenta con una carta de vinos de 800 referencias. Además, dispone de varios espacios privados, desde para dos y hasta para 130 clientes. Están ideados para eventos y reuniones corporativas.



En Rubaiyat, la carne es la gran protagonista.