

Trias: «Si hay un dossier, es lógico que investiguen»

Asume en una entrevista que la Policía está indagando si tiene fondos en paraísos fiscales

J. O. BARCELONA

El alcalde de Barcelona, Xavier Trias, sigue insistiendo en defender su inocencia, negando haber tenido «nunca» una cuenta en Suiza ni en Andorra «ni 13 millones de euros». Así lo sostiene de nuevo en una entrevista en la revista *Vanity Fair*, donde, no obstante, admite que «si al Ministerio [del Interior] le llega un dossier, es lógico que la Policía lo investigue».

El primer edil de la capital catalana asume así que, tal y como confirmó Jorge Fernández Díaz el miércoles en el Congreso, la Policía está investigando si posee fondos en paraísos fiscales. Cuando EL MUNDO publicó la información el pasado 27 de octubre, Trias llegó a calificarla como «ciencia ficción».

Las críticas del alcalde se centran ahora en el ministro del Interior. Así, en la entrevista en *Vanity Fair* afirma que es «intolerable» que la información sobre la investigación se filtre a los medios de comunica-

ción, en referencia a las noticias publicadas por EL MUNDO.

En la misma entrevista, el alcalde recuerda que ha pedido de forma reiterada la dimisión del ministro, a quien responsabiliza directamente de que se conociera que la Policía Nacional investiga si el primer edil transfirió 12,9 millones de euros de la entidad bancaria suiza UBS a un banco de Andorra.

El miércoles, el propio Fernández Díaz confirmó en el Congreso la información publicada por este diario y afirmó, además, que la Fiscalía Anticorrupción y la Policía continúan investigando a Trias por la posible existencia de cuentas en paraísos fiscales.

El alcalde interpreta las pesquisas sobre sus supuestos fondos en el extranjero como que «hay gente que hace dossier, a veces, falsos». Y añade que «es intolerable que el ministro hable con los directores de los periódicos y les diga que se lo han de creer y publicarlo. Eso es grave



El alcalde de Barcelona, Xavier Trias, el miércoles en la Smart City Expo de Barcelona. ANTONIO MORENO

«Nunca pregunto de dónde sale el dinero», dice sobre el caso del puerto de lujo

porque toma parte en algo que no está demostrado. Por eso digo que [Fernández Díaz] debe dimitir».

Trias también intenta marcar distancias entre su caso y el del ex pre-

sident de la Generalitat Jordi Pujol: «El señor Pujol dijo que no tenía cuenta y resultó que no era verdad, y yo tengo un papel que demuestra que lo que se ha publicado es falso».

El alcalde también considera «un ataque» de este diario las informaciones en torno a la opacidad que la Oficina Antifraude de Cataluña ha detectado en la inversión que sostiene la construcción de un embarcadero de lujo en Barcelona -Marina Port Vell- y cuyos fondos proceden de paraísos fiscales. Trias -que atribuye

dichos datos sólo a EL MUNDO- asegura que la inversión «se ha hecho desde la legalidad. Nosotros estamos muy contentos y satisfechos».

Pese a las evidencias de blanqueo que ahora investiga el Banco de España, Trias descarta pedir explicaciones a los inversores -«nunca pregunto de dónde sale el dinero»- y atribuye a Antifraude, organismo dependiente del Parlament de Cataluña, una intencionalidad para dañarle. «Yo no aseguraría que no se hacen cosas por hacerme daño».



Miguel Miralles Socio Director de Arango SL

“Las empresas que quieran crecer en el futuro deben dar el salto al exterior”

Arango, S.L. es una entidad dedicada desde el año 1977 al asesoramiento tributario, mercantil, contable y auditoría de cuentas para todo tipo de empresas. Actualmente está dirigida por su segunda generación familiar, siendo su Socio Director Miguel Miralles, con quien hemos conversado para conocer más detalles acerca de sus actividades y servicios.

¿Cuáles son los principales rasgos diferenciales de Arango?

Nuestro principal valor diferencial es la atención personalizada que proporcionamos nuestros clientes. Para ello contamos con un equipo profesional muy cualificado, a través de una formación continuada. Me gustaría resaltar que en Arango hay acceso total y directo al socio, manteniendo reuniones periódicas con los clientes para anticiparnos a los posibles problemas que puedan surgir.

¿Y con respecto al tema de la formación continuada?

La propia empresa asume el coste de la formación continuada de los empleados, que debe incluir un curso anual como mínimo, ya que al estar inmersos en un sector donde se producen conti-

nuos cambios, la preparación técnica del trabajador debe ser ampliada de manera constante. Nuestra prioridad es garantizar los conocimientos técnicos más actualizados.

¿Con qué perfil de cliente suelen trabajar?

Nuestra vocación de servicio personalizado nos lleva a dirigirnos a cualquier empresa espa-

“Nuestros dos principales valores diferenciales son la atención personalizada al cliente y la formación continuada de nuestros empleados”

ñola, independientemente de su tamaño o sector de actividad.

En el caso de que alguno de nuestros clientes decida crecer fuera de nuestras fronteras, en Arango no sólo le asesoramos, sino que le acompañamos en su desarrollo, con unos costes muy razonables. Desde el año 2005 formamos parte de FY International, una red con presencia internacional en más de veinte países que no solo asesora a sus clientes sino que también ayuda buscar socios locales de total confianza para poder desarrollarse en los mercados que sean de su interés estratégico.

¿Por qué se han especializado en este segmento de negocio tan concreto?

Porque a mediados de la década pasada detecté que aquellas empresas que en época de bonanza se desarrollasen en el exterior tendrían un im-

portante colchón en caso de que viniera una etapa de crisis, como así está ocurriendo en estos momentos. Con esta estrategia, en Arango no hemos notado los efectos negativos de estos últimos años y en este ejercicio 2014 vamos a incrementar, incluso, nuestro volumen de facturación.

¿Existe buena predisposición por parte del empresario español para salir al exterior?

Lo cierto es que no, aunque ahora están un poco más concienciados. El motivo es que suelen tener una mentalidad basada en el retorno de la inversión a corto plazo, mientras que el desarrollo en el exterior exige esperar unos periodos de cuatro o cinco años. Sin embargo, estoy convencido de que aquellas empresas que no den el salto al exterior se quedarán como entidades locales con poco futuro.

Para acabar, ¿qué valor añadido aportan desde la vertiente de la auditoría de cuentas?

Nuestra principal diferencia es que, además de ofrecer auditorías conforme a la normativa legal, somos especialistas en detectar debilidades en los sistemas de control y gestión de los clientes, por lo que podemos ayudarlos a corregirlas y, de esta forma, hacer que sean más eficientes. Además en este área, el cliente valora especialmente la atención directa por el socio, así como la continuidad de un mismo equipo año tras año.

www.arangoasesores.com
arango@arangoasesores.com
Tel.: 914467245

REMITIDO