



# El Grupo Asesor ADADA/E-Consulting firma con la Cámara de Comercio de Mercosur y Unión Latinoamericana (CCM-ULA) un Convenio Marco de Cooperación Institucional



## NUEVOS PARTNERS DEL GRUPO EN MADRID

- FEMAES
- RC ELEVEN 2002

## ARTÍCULO

El día después: Aspectos prácticos y relevantes del Reglamento Europeo de Protección de Datos

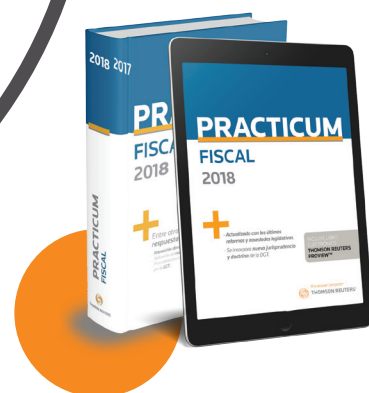
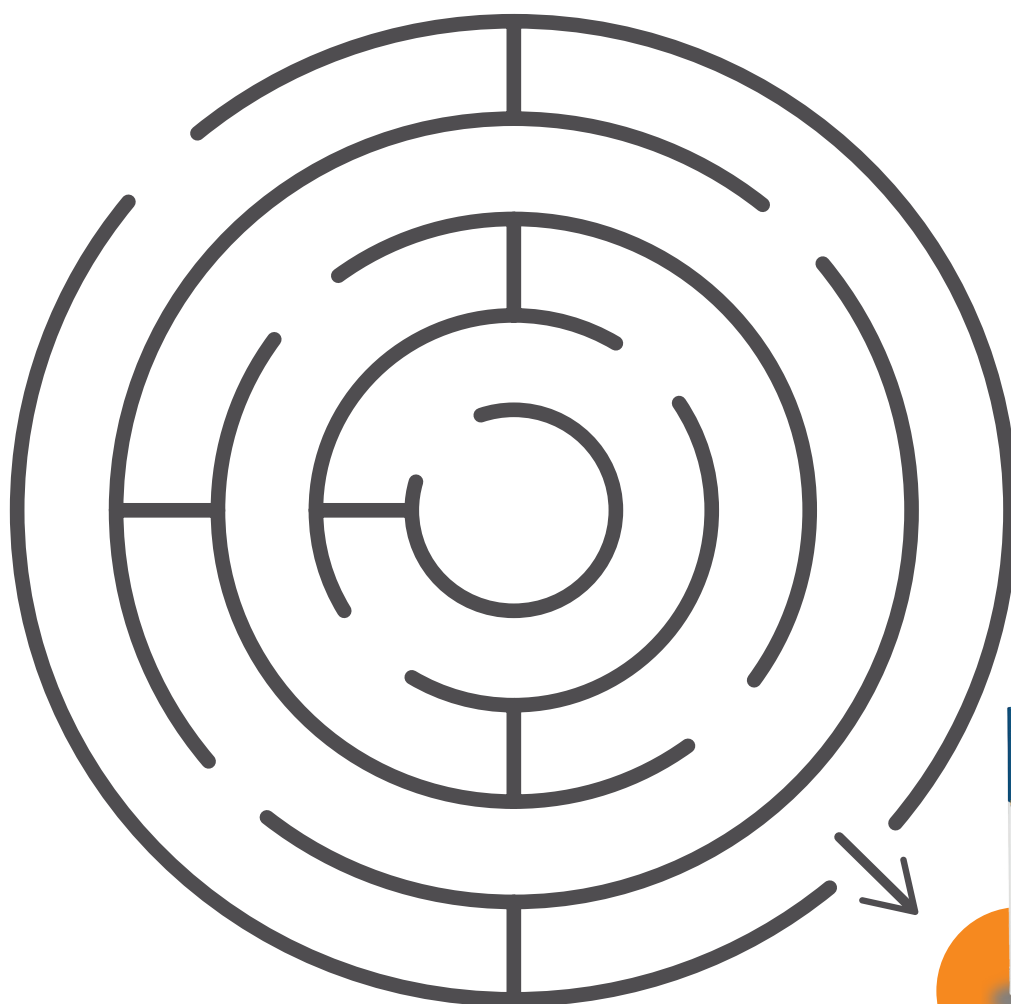
## ARTÍCULO

La importancia de una correcta planificación fiscal y de la internacionalización de las empresas

# UNA BUENA OBRA TE AYUDA A ENCONTRAR LA MEJOR SALIDA

## PRACTICUM FISCAL.

Resuelve de forma fácil y efectiva todas las dudas que puedan surgirte en el **área fiscal** en tu día a día.



LA VERSIÓN **PROVIEW PRACTICUM FISCAL**  
CONTIENE LOS **5 ÚLTIMOS AÑOS (2013-2017)** Y  
PRACTICUM PROCEDIMIENTOS TRIBUTARIOS

# 5%

INFÓRMATE EN:

900 40 40 47 · [masinfo@thomsonreuters.com](mailto:masinfo@thomsonreuters.com)

[www.thomsonreuters.es/es/tienda](http://www.thomsonreuters.es/es/tienda)



the answer company™

THOMSON REUTERS®



Edita  
ADADE

Presidente  
José Luis García Núñez

Director editorial  
Pedro Toledano

Consejo de redacción  
José Luis García Núñez  
Ramón María Calduch  
Agustín López  
Agustín Coloma  
Tomás Saco  
Pedro Toledano

Contratación de publicidad  
Tel.: 685 674 199  
info@adade.es  
www.adade.es

Diseño, preimpresión e impresión  
Thomson Reuters (Aranzadi)

Printed in Spain

Tirada  
7.500 ejemplares

Depósito legal  
M-1726-2015

ADADE no siempre se identifica  
ni se responsabiliza de la opinión  
de sus colaboradores



# Sumario

## EDITORIAL

- Nuevos tiempos, nuevas soluciones ..... 4

## NOTICIAS

- E-Consulting/Grupo ADADE incorpora un nuevo despacho en Pozuelo de Alarcón, Madrid ..... 5
- El Grupo ADADE/E-Consulting participó en la jornada sobre Compliance y Protección de Datos organizada conjuntamente por FENAC, CEPYME y CEIM ..... 5
- El Grupo ADADE/E-Consulting y AEMME firman un acuerdo de Colaboración ..... 6
- El Grupo Asesor ADADE / E-Consulting y el Grupo 2000 firman un Convenio de Colaboración ..... 6
- El Grupo Asesor ADADE/E-Consulting firma con la Cámara de Comercio de Mercosur y Unión Latinoamericana (CCM-ULA) un convenio marco de cooperación institucional ..... 7
- El Grupo ADADE/E-Consulting participa como Patrocinador en el ANFIX CONNECT 2018 ..... 8
- José Luis García Núñez, Presidente del Grupo ADADE/E-Consulting participa activamente en el IV Encuentro Asesores Digitales de ANFIX celebrado en Málaga ..... 8
- RC Eleven 2002 nuevo partner de E-Consulting/Grupo ADADE en la Comunidad de Madrid ..... 9
- El Presidente de la Fundación Adade investido Doctor y admitido en la Academia de Doctores de la Universidad Abat Oliba CEU ..... 9
- El Grupo Asesor ADADE / E-Consulting y GLOBAL art CLASSIC firman un Convenio de Colaboración ..... 10
- El Grupo ADADE/E-Consulting participa como patrocinador en el I Encuentro de Asesores Excelentes bajo el título «La formación como motor del cambio. La clave de tu éxito» ..... 10
- Apreblaca y Fundación ADADE con la colaboración de Tirant lo Blanch organizaron una jornada sobre la futura modificación normativa sobre Prevención de Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo ..... 11
- Axesor y el Grupo ADADE/E-Consulting renuevan su acuerdo de colaboración ..... 11
- Alaris by Adade y Audinfor se reúnen en Bilbao ..... 12
- El Grupo ADADE/E-Consulting colabora en la Jornada organizada por REVISO sobre Internacionalización, territorios de baja fiscalidad y Marketing en la era digital. .... 12
- El Grupo Asesor ADADE/E-Consulting e Iberglobal portal para la internacionalización de la empresa, firman un Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional ..... 13
- ADADE/E-Consulting presentes como colaboradores un año más en la 24ª edición del Foro Asesores Wolters Kluwer de Barcelona ..... 13
- ADADE/E-Consulting y Lefebvre-El Derecho celebran unas Jornadas Técnicas en diferentes provincias ..... 14
- Reunión del Consejo Regional de Asepeyo en Castilla-La Mancha ..... 14
- Gran éxito del III Encuentro Empresarial celebrado por Asesoría Antonio Pérez – ADADE Almería ..... 15
- Blue Consulting, Delegado Internacional del Grupo ADADE/E-Consulting, abre nuevas oficinas propias en Madrid, Malta y Gibraltar ..... 15

## ARTÍCULOS

- Entorno tecnológico + motivación transformada: nuevo asesor ..... 17
- El día después: Aspectos Prácticos y relevantes del Reglamento Europeo de Protección de Datos ..... 18
- Aspectos fundamentales de la Quinta Directiva en materia de Prevención del Blanqueo de Capitales y la Financiación del Terrorismo ..... 19
- El capital social, verdadera riqueza de una organización ..... 21
- Despido del trabajador en situación de baja médica: ¿improcedente o nulo? ..... 24
- Problemas laborales en la economía colaborativa ..... 25
- El vencimiento anticipado de un préstamo hipotecario en el Proyecto de Ley de Crédito Inmobiliario ..... 27
- La importancia de una correcta planificación fiscal y de la internacionalización de las empresas en la coyuntura actual ..... 29
- Cámara de Comercio Mercosur-Ula, hacia un nuevo modelo de negocios intersectorial e internacional... ..... 31
- Mercado de Valores Ecuatoriano: Una oportunidad de inversión ..... 32

- OCIO ..... 34

# Nuevos tiempos, nuevas soluciones

La editorial del número anterior de nuestra publicación la comenzaba con una cita de Einstein «... la mente es como un paracaídas, solo funciona si se abre...» y cerraba con un deseo «...seguimos trabajando en la realidad y sus proyectos...».

Al hilo de estas dos frases me cabe una pregunta en cuya respuesta debemos recapacitar y ser conscientes: **¿Cuál es el futuro de las Asesorías?**

Respuesta: prepararnos urgentemente para afrontar todos los retos que YA ESTÁN AQUÍ o nos veremos abocados a una larga y nada «cálida» agonía empresarial de nuestros propios equipos humanos que sin preparación, adaptación ni formación no podrán afrontar esa necesaria RENOVACIÓN.

En distintos foros a los cuales he tenido el honor de asistir e incluso, en alguno de ellos, participar en nombre de nuestro Grupo, siempre sacamos una conclusión que, ni mucho menos tiene porque ser mala, sino que es realista: **«La Asesoría del presente y del futuro próximo es la Consultoría».**

Tenemos que convertirnos en fuerza dinamizadora que nuestros clientes necesitan a modo de verdadero COLABORADOR, no dando un asesoramiento «pasivo» y una excesiva importancia a la tramitación sobre la consultoría.

Tenemos una competencia absolutamente, digamos, no muy leal, que no parte solo de los competidores habituales, sino de Federaciones Empresariales locales o provinciales; Administraciones Públicas; Banca y de otros colectivos menores que hacen que nuestro trabajo se convierta en una «nebulosa» de funcionamiento difícil y que necesita de una evolución tecnológica y formativa.

Cualquiera de nuestros despachos sabe de qué estoy hablando y que la realidad de esa competencia produce un daño en nuestros esquemas que incide directamente en nuestro presente y futuro. (Amén de en nuestras cuentas de resultados).

Pero no quiero mandar un mensaje derrotista ni pesimista en esta editorial; Quiero que sea todo lo contrario; Que una vez determinado el «mal» del paciente le pongamos las soluciones oportunas AHORA QUE ES EL TIEMPO ADECUADO para que, a futuro, no nos lamentemos de no haber atacado al «virus» que se extendía y dejarle actuar a su antojo.

Desde Adade/E-Consulting estamos evolucionando en el sentido que el cliente y la sociedad actual demandan, es decir, a **UNA ASESORIA QUE**

**FIDELICE A SUS CLIENTES CON EL MEJOR DE LOS ASESORAMIENTOS**, siempre «rodeados» de una tecnología de vanguardia que debemos implantar y extenderla entre nuestros equipos humanos como necesaria para preparación de futuro, no como sustituto de ningún puesto de trabajo, ya que muchas veces se entiende por el propio personal precisamente eso, una sustitución de quehaceres por tecnología y puestos de trabajo «vacantes». Nada más lejos de la realidad.

Nuestros equipos humanos no tienen que ver con recelo la adecuación a los tiempos que vienen, ESO ES UN ERROR DE FORMA Y DE FONDO MUY GRAVES, sino que tienen que subirse al carro de la innovación y liderarla.

Estamos a la vuelta de elecciones en nuestro Grupo, preparando un equipo directivo joven, comprometido y entusiasta, pero sin perder el consejo de las directivas que antes han desempeñado estos cometidos. Ellos aportarán el equilibrio perfecto que permita beneficiarse al Grupo de todas las bondades de su experiencia.

¡¡Adelante con el futuro!! Todos preparados para él y afrontemos con el optimismo de nuestros equipos humanos la adaptación de los despachos para poder dar un servicio de calidad comprometido por y para nuestros clientes que, aunque no será fácil, es entusiasmante.

Dice un proverbio inglés: «Un mar calmado no hace marineros».

Gracias, saludos cordiales y a vuestra absoluta disposición.



**JOSÉ LUIS GARCÍA NÚÑEZ**  
Presidente Grupo ADADE

# E-Consulting/Grupo ADADE incorpora un nuevo despacho en Pozuelo de Alarcón, Madrid

**E-CONSULTING/GRUPO ADADE**, ha incorporado como nuevo **Partner** la asesoría **FEMAES ASESORES TRIBUTARIOS SL** en la localidad de Pozuelo de Alarcón, zona Noroeste de la Comunidad de Madrid.

**FEMAES ASESORES TRIBUTARIOS** es un despacho de profesionales altamente cualificados que ofrece servicios de asesoría Fiscal, Laboral, Jurídico-Mercantil y Contable. Se fundó en el año 2002 con el objetivo de convertirse en una plataforma integrada de apoyo a la empresa.

Desde **FEMAES**, con nuestra incorporación a **E-CONSULTING/GRUPO ADADE**, buscamos formar parte de una red nacional e internacional de asesorías



Mayte Valer del Grupo ADADE/E-Consulting y Fernando Martínez de FEMAES Asesores.

de empresa, unidas por el estándar de calidad que marca el **GRUPO ADADE**. El acceso a sus ventajosas herramientas de formación, así como a sus bases de datos y circulares con las últimas novedades legislativas, nos permitirá mantener informados a nuestros clientes en todas las áreas de interés para su actividad empresarial.

En definitiva, pretendemos una mejora tanto para el cliente como para los profesionales del despacho, confiando en encontrar positivas sinergias y formas de cooperación con otros despachos asociados, así como en ampliar nuestra capacidad de actuación a nivel internacional.

## El Grupo ADADE/E-Consulting participó en la Jornada sobre Compliance y Protección de Datos organizada conjuntamente por FENAC, CEPYME y CEIM

El pasado día 27 de febrero, se celebró en la sede de la CEOE en Madrid una Jornada sobre Compliance y Protección de Datos organizada conjuntamente por las FENAC, CEPYME y CEIM.

La Jornada estuvo dividida en dos partes: una Institucional y otra de Expertos. La institucional estuvo presentada y moderada por José Antonio Fernández, Presidente de FENAC en ella participaron José Alberto González-Ruiz – Secretario General CEPYME, Miguel Garrido de la Cierva – Secretario General de CEIM, José Amérigo – Secretario General Técnico del Ministerio de Justicia y Jesús Rubí – Adjunto a la Dirección de la Agencia Española de Protección de Datos. Tuvo especial relevancia la ponencia de Jesús Rubí, que desgranó de forma práctica y concreta la realidad de la Protección de Datos teniendo como referencia la fecha del pasado 25 de mayo, día en que comenzó a ser aplicable, con todas sus consecuencias, el Reglamento Europeo de Protección de Datos de 2016.

A continuación tuvo lugar las ponencias de los expertos en Compliance y Protección de Datos. En primer lugar intervino Beatriz Saura, Directora del Área de Dere-

cho Penal de Martín Molina, que centró su intervención en la Prevención y Compliance en la empresa. A continuación intervino Ramón M<sup>o</sup> Calduch, Presidente de la Fundación ADADE que habló sobre la cultura del Compliance y sus aspectos prácticos, dejando constancia de la realidad de la puesta en marcha de cumplimiento normativo en los diferentes tipos de empresa en relación con su tamaño y de forma más concreta en lo que se refiere a la Pequeña y Mediana Empresa. Por último intervino Olivia Trilles de Autaportal, que habló sobre el Reglamento de Protección de Datos: de la teoría a la acción.

Por último se abrió un coloquio en el que los asistentes realizaron bastantes preguntas, lo que demostró el gran interés que tuvo entre ellos los temas tratados.



# El Grupo ADADE/E-Consulting y AEMME firman un Acuerdo de Colaboración

En el domicilio social del Grupo Adade/E-Consulting en Madrid tuvo lugar el pasado día 17 de Enero, la firma de acuerdo de colaboración entre ambas entidades por el que se desarrollaran proyectos en común a nivel nacional e internacional.

AEMME (Asociación Española Multisectorial de Microempresas) integra, como Microempresas, a empresarios individuales, autónomos y empresarios societarios, generalmente, sociedades limitadas, que constituyen el mayor peso del tejido empresarial español, con más del 94,5 % del número de empresas totales.

Con la firma de este acuerdo se pretende la colaboración de ambas entidades en Proyectos Comunes, tanto en España como a nivel Internacional, en su caso, de Ayudas y Subvenciones, Información, Formación y Asesoramiento, en la medida que decidan las partes, para mostrar su Solidaridad y Responsabilidad Social de las Empresas Asociadas, a las dos Organizaciones.



En la imagen, Victor I. Delgado Corrales, Presidente de AEMME y José Luis García Núñez, Presidente del Grupo Asesor Adade/E-Consulting



D. José Luis García Núñez con D. Francisco Cortés Cano

El presidente de **Grupo ADADE/E-Consulting**, **José Luis García Núñez** y **Francisco Cortés Cano**, Presidente de **Grupo 2000** firmaron el pasado 7 de Febrero de 2018, un convenio de colaboración para el desarrollo de sus respectivos negocios entre ambos grupos y todos sus asociados, del sector Consultoría/Asesoría en el caso de Grupo ADADE y de Formación para las empresas, en el caso del Grupo 2000.

## El Grupo Asesor ADADE / E-Consulting y el Grupo 2000 firman un Convenio de Colaboración

**Centro de Formación Grupo 2000** es una sociedad homologada y acreditada por el Servicio Público de Empleo, para la impartición de la formación teórica vinculada al Acuerdo de Formación y aprendizaje y formación programada para las empresas.

En el acuerdo ambos grupos tienen como objetivo común la orientación en el servicio profesional a sus respectivos clientes, así como poder cubrir las necesidades de los clientes del **Grupo ADADE** en relación a servicios de formación.

Así mismo **Grupo 2000** se ofrece a prestar sus servicios de formación a las empresas y clientes del **Grupo ADADE/E-Consulting** con el propósito de facilitar las acciones de asistencia en cuanto a la información y documentación necesaria dentro del área de actividad de Grupo 2000.

Estamos seguros que esta nueva alianza nos afianzará más a ambos grupos en nuestro objetivo de mayor calidad, eficiencia y excelencia en nuestras organizaciones.

# El Grupo Asesor ADADE/E-Consulting firma con la Cámara de Comercio de Mercosur y Unión Latinoamericana (CCM-ULA) un Convenio Marco de Cooperación Institucional

Recientemente el Grupo Asesor ADADE/E-Consulting ha firmado, con la CÁMARA DE COMERCIO DE MERCOSUR Y UNIÓN LATINOAMERICANA (CCM-ULA), un Convenio Marco de Cooperación Institucional.

El Convenio Marco de Cooperación se firmó en Madrid en las oficinas centrales del Grupo Asesor ADADE/E-Consulting. Por parte de la CÁMARA DE COMERCIO DE MERCOSUR Y UNIÓN LATINOAMERICANA (CCM-ULA) lo firmó D. Alberto Maestre Sánchez, Secretario General del Comité Permanente para España y por parte del Grupo Asesor ADADE/E-Consulting lo suscribió D. José Luis García Núñez, Presidente del Grupo.

La Cámara de Comercio de MERCOSUR y Unión Latinoamérica (CCM-ULA) es una organización no gubernamental, la cual tiene como objetivo FOMENTAR NEGOCIOS, estimulando una cultura de emprendimiento consciente y la implementación de la responsabilidad social entre las empresas, gobiernos e organizaciones. El enfoque de la institución está orientado a la conquista de nuevos mercados por parte de los Miembros Asociados en los cinco continentes, creando un ambiente cómodo para enfrentar los nuevos tiempos.

La CCM-ULA es reconocida como una extensión de negocios entre sus Miembros Asociados, al generar contextos favorables, fuertes vínculos y soluciones creadas de manera personalizada y eficaz.

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es un proceso de integración regional instituido inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay al cual en fases posteriores se han incorporado Venezuela (suspendida) y Bolivia, ésta última en proceso de adhesión. También cuenta con Estados Asociados, en concreto: Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú y Surinam.

El Convenio Marco firmado pretende sentar las bases de la colaboración en su más amplio espectro y que estará regulado por una Comisión Mixta de Seguimiento. El Citado Convenio permitirá a las partes realizar y organizar conjuntamente: Asistencias técnicas, seminarios, jornadas y cursos, así como actividades de investigación, programas de especialización o evaluaciones u otras actividades con la asistencia o participación de terceras instituciones.

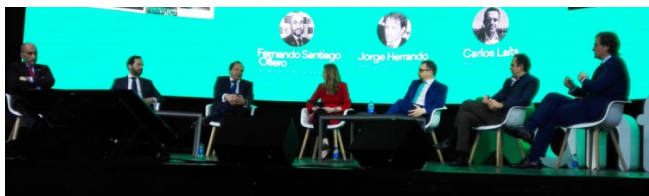
También la realización de investigaciones y publicaciones de forma conjunta sobre temas que sean considerados de interés por ambas partes. El intercambio de publicaciones ordinarias de ambas partes, así como de información, asesoramiento, ayuda y apoyo mutuo en cuantos asuntos sean del interés común y favorezcan la realización de actividades en el desarrollo del ámbito de actuación que a cada parte corresponde.

Ambas entidades colaborarán en la promoción de la otra, para favorecer la incorporación de empresas asociadas a CCM-ULA y la incorporación de despachos asociados a la red ADADE/E-Consulting, en los diferentes países.



Izda. D. José Luis García Núñez, Presidente Grupo Asesor ADADE/E-Consulting y D. Alberto Maestre Sánchez, Secretario General del Comité Permanente en España

## El Grupo ADADE/E-Consulting participa como Patrocinador en el ANFIX CONNECT 2018



El Grupo ADADE/E-Consulting participó el pasado 1 de marzo de 2018 en Madrid en el **ANFIX CONNECT 2018: LIDERA EL CAMBIO**, como patrocinadores del evento.

En él estuvieron presentes diferentes miembros del **Grupo ADADE/E-Consulting** en concreto de las provincias de Madrid, Valencia y Valladolid.

En los próximos años se establecerá un nuevo paradigma en el sector de la asesoría y las tecnologías jugarán un papel importante. Por lo tanto los despachos, con el fin de no quedarse fuera de juego, deberán acometer las reglas que nos depara un futuro más próximo de lo que nos pensamos, y así no quedarse fuera de la realidad del mercado.

Con este fin se dieron cita en el evento distintos ponentes, todos ellos con elevada cualificación profesional,

entre los que estaba el profesor José M<sup>a</sup> Gay de Liébana el cual realizó un análisis sobre la economía española evaluando el pasado, presente y futuro de la misma.

El Ceo de Anfix, Jorge Pascual habló de las ventajas de la utilización de un software orientado al futuro más próximo de la asesoría, como una herramienta indispensable para que el asesor se centre en asesorar y no gestionar al cliente.

Uno de los puntos centrales del evento fue la mesa redonda que contó representantes de la Agencia Tributaria, Banco Santander, BBVA, KPMG Impulsa, el Consejo General de Gestores Administrativos y Anfix, la misma versó sobre la transformación del despacho profesional y la importancia de la adecuación de estos a los retos que se aproximan.

También participó como ponente nuestro colaborador Antonio Izquierdo haciendo una labor de análisis de donde están ahora los despachos profesionales y qué tienen que hacer para crecer o incrementar su negocio en este cambio que está afectando a todos.

Se cerró el acto con la entrega del premio Anfix 2018 « The Firm of the Future» a un despacho de las Palmas de Gran Canaria.

## José Luis García Núñez, Presidente del Grupo ADADE/E-Consulting participa activamente en el IV Encuentro Asesores Digitales de ANFIX celebrado en Málaga

El Grupo ADADE/E-Consulting participó el pasado 26 de Abril de 2018 en Málaga en el **IV ENCUENTRO ASESORES DIGITALES DE ANFIX** celebrado en la ciudad de Málaga, de forma activa a través de su **Presidente José Luis García Núñez**.

En los próximos años se establecerá un nuevo paradigma en el sector de la asesoría y las tecnologías jugarán un papel importante. Por lo tanto los despachos, con el fin de no quedarse fuera de juego, deberán acometer las reglas que nos depara un futuro más próximo de lo que nos pensamos, y así no quedarse fuera de la realidad del mercado. El cambio es inminente y, debemos ser realistas y proceder a evaluar nuestros despachos y ver si estamos preparados o no para hacer frente al futuro.

La jornada se inició con la ponencia de nuestro colaborador Antonio Izquierdo bajo el título «Modelos de Negocio en la Asesoría del Futuro: Marketing & Ventas» en la que realizó una pormenorizada labor de análisis de donde están ahora los despachos profesio-

nales y hacia dónde deben dirigir sus acciones de futuro. A continuación intervino Jorge Pascual, Director General Anfix, con la ponencia «La tecnología que necesitas para cumplir con las nuevas exigencias de Hacienda», dejó claro el papel importante que tomará la administración en lo que es el día a día de la asesoría.

Después de un breve descanso, se desarrolló una Mesa redonda con un excelente Panel de Expertos, guiado por Antonio Izquierdo, en el mismo intervinieron **José Luis García Núñez Presidente del Grupo ADADE/E-Consulting**, José Luis Mariño Secretario del Colegio de Gestores Administrativos de España, Patricia Tudó Abogada, Coach y CEO del Instituto de Coaching y Jorge Pascual Director General de Anfix, que hablaron sobre los retos personales y profesionales ante la transformación de nuestros despachos.





# RC Eleven 2002 nuevo partner de E-Consulting/ Grupo ADADE en la Comunidad de Madrid

RC ELEVEN 2002, S.L. se incorpora como Partner a E-CONSULTING / GRUPO ADADE, en la localidad de Arganda del Rey, zona este de la Comunidad de Madrid.

En RC ELEVEN 2002 llevamos más de 20 años prestando nuestros servicios a la gran empresa, PYME y autónomo, con servicios profesionales especializados en cada sector, que les permite delegar todas las gestiones administrativas, obligaciones tributarias, trámites laborales con total tranquilidad, transparencia y responsabilidad.

El compromiso con nuestros clientes es generar valor a quien deposita en nosotros su confianza, objetivo que nos lleva a estar en constante innovación y que genera día a día en todo nuestro equipo un espíritu de superación constante.



Nuestra principal misión es ayudar a nuestros clientes a caminar con éxito entre los complejos cambios, conociendo que los retos empresariales requieren soluciones específicas, ayudándoles desde el diseño de la estrategia, hasta su implantación a través de las personas y tecnologías. Involucrándonos en cada proyecto empresarial, aportando nuestra experiencia y soluciones específicas.

Pretendemos dar la mejor atención posible y servicio ofreciendo un servicio integral, este servicio integral está basado en nuestra incorporación a **E-Consulting/Grupo ADADE**, lo que supondrá una importante mejora tanto cualitativa como cuantitativa tanto para nuestros clientes como para los profesionales que componemos **RC ELEVEN 2002**.

# El Presidente de la Fundación Adade investido Doctor y admitido en la Academia de Doctores de la Universidad Abat Oliba CEU

El pasado día 7 de marzo de 2018, La Universitat Abat Oliba CEU, celebró el día de su patrón, Santo Tomás de Aquino, en el Aula Magna. Una festividad llena de premios, becas y reconocimientos en distintos ámbitos.

Durante el acto, también se celebró la investidura de los nuevos miembros del claustro de doctores. El pasado curso fue especialmente productivo en este sentido, ya que se produjo el ingreso de **56 nuevos doctores**, entre ellos estaba el Presidente de la **Fundación Adade, Dr. Ramón M<sup>a</sup> Calduch** que fue investido Doctor en Derecho y admitido en

la Academia de Doctores de la Universidad Abat Oliba CEU.

El Dr. Calduch, economista y abogado quien ya era Doctor en Economía, defendió su tesis doctoral el pasado 28 de junio, obteniendo la calificación de Excelente Cum Laude.

El acto se abrió con la proyección del vídeo de la **memoria del curso 2016-2017** y concluyó con unas palabras de la rectora en funciones, **Eva Perea**, en las que reivindicó que la «grandeza» de un centro educativo no está en los grandes números «sino en cómo hace las cosas».



## El Grupo Asesor ADADE / E-Consulting y GLOBAL art CLASSIC firman un Convenio de Colaboración

El presidente de **Grupo ADADE/E-Consulting**, **José Luis García Núñez** y Oscar Morant González, socio fundador de **GLOBAL art CLASSIC** firmaron, un convenio de colaboración para el desarrollo de sus respectivos negocios entre ambos grupos y todos sus asociados.

**GLOBAL art CLASSIC** está formado por un equipo de peritos tasadores judiciales en arte y antigüedades censados en España y avalados por la UE (Unión Europea). Atesoran sólidos conocimientos en bellas artes, historia del arte y más de veinte años de experiencia en el mercado de las artes y las antigüedades.

Cuentan con la colaboración directa de numerosos expertos en todos los géneros y temáticas repartidos por todo el mundo, todos ellos son profesionales de reconocido prestigio y crédito académico que han escrito numerosos artículos y desarrollado catálogos razonados de grandes maestros, referente obligado de consulta de importantes instituciones museísticas.

Este Convenio, permite al **Grupo ADADE/E-Consulting** ofrecer un servicio importante, además de gran



El Presidente de ADADE/E-Consulting, José Luis García (Izda.) y Oscar Morant, Socio fundador de Global art Classic

calidad, a sus clientes para las tasaciones en las siguientes áreas: Arte, Arqueología, Joyería, Numismática y Filatelia, libros antiguos y documentos, Pintura, Escultura y Dibujos. Es una tasación oficial y formal del tipo que solicitan las compañías de seguros, los bancos, las instituciones financieras, las agencias estatales y federales. Si necesita una tasación de este tipo, debe cumplir con las regulaciones y la normativa vigente de su País.

Estamos seguros que esta nueva alianza nos afianzará más a ambos grupos en nuestro objetivo de mayor calidad, eficiencia y excelencia en nuestras organizaciones.

## El Grupo ADADE/E-Consulting participa en el I Encuentro de Asesores Excelentes

En este I Encuentro, organizado por Asesor Excelente y que contó con el patrocinio, entre otros, del **Grupo ADADE/E-Consulting**, se dieron cita los mejores expertos para analizar la actualidad y las necesidades del sector.



Carlos Gómez, Subdirector Gral. de la Dir. Gral. de Tributos y Mayte Valer, Directora Comercial del Grupo ADADE/E-Consulting

La ronda de conferencias arrancó con la intervención de Rosa María Prieto, Directora del Servicio de Planificación y Relaciones Institucionales de la Agencia Tributaria, que ofreció la visión que tiene la AEAT respecto a las relaciones con los asesores y sus representantes. Posteriormente, Rufino de la Rosa, Director de Gestión Tributaria de la AEAT, presentó a los asistentes la nueva aplicación para móviles que acaba de lanzar la Agencia para que los contribuyentes puedan consultar sus datos fiscales y presentar su declaración de la renta con un solo clic. Las responsabilidades penales a las que se enfrentan los asesores por el ejercicio de su profesión, también fue abordado por Victoria Palomo, Inspectora de Hacienda del Estado y Asesora de la Unidad Central de Coordinación de Delitos de la AEAT. Al evento se sumó también Carlos Gómez Jiménez, Subdirector general de la Dirección General de Tributos, que analizó los nuevos reglamentos en los procedimientos tributarios.

Por último, Rafael Martín Navazo, CEO de Asesor Excelente cerró la jornada con una breve exposición sobre las tendencias y las novedades que afectan al sector.

# Apreblaca y Fundación ADADE con la colaboración de Tirant lo Blanch organizaron una Jornada sobre la futura modificación normativa sobre Prevención de Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo

El pasado día 22 de marzo se celebró en la sede del Consejo General de la Abogacía Española una jornada de formación sobre los proyectos de reforma de la Ley 10/2010 y de su reglamento de desarrollo. Esta Jornada fue organizada por la **Asociación APREBLACA** ([www.apreblaca.org](http://www.apreblaca.org)) y la **Fundación ADADE** con la colaboración de la editorial **Tirant Lo Blanch**.



La apertura de la Jornada estuvo a cargo de D. Jesús Pellón Fernández Fontecha, Presidente de la Subcomisión de Prevención del Blanqueo de Capitales del Consejo General de la Abogacía Española, quien destacó el decidido compromiso del Consejo de colaborar estrechamente con las autoridades financieras con el objetivo de hacer más eficaz la colaboración de los letrados en la Prevención del Blanqueo de Capitales.

Le siguió la intervención de D. Miguel Angel Recio, Vocal Asesor de la Comisión para la Prevención del Blan-

queo de Capitales y la Financiación del Terrorismo, de la Secretaría General del Tesoro, quien expuso el esfuerzo ya realizado por nuestras autoridades para transponer las previsiones de la Cuarta Directiva de la UE en la materia y anunció la inminente aprobación de la Quinta Directiva con lo que, previsiblemente, las modificaciones normativas que ahora se tramitan, recogerán, en buena medida, las exigencias de esta nueva regulación.

La intervención de D. Juan Luis Martínez, de la firma Core Business Consulting, versó sobre los canales de denuncias, cuyo funcionamiento describió detalladamente, planteando el debate sobre la novedosa posibilidad de que las denuncias sean anónimas.

D. Andrés Morales, de Padirac Consultores, centró su intervención en el estudio de las modificaciones previstas en materia de Protección de Datos analizando la coherencia de las medidas propuestas en la nueva normativa europea.

D. Luis Manuel Rubí cerró la jornada centrándose en las consecuencias que las modificaciones en tramitación van a implicar para los profesionales y, muy particularmente, para aquellos que ejercen las funciones de experto externo contempladas en la normativa de prevención.

## Axesor y el Grupo ADADE/E-Consulting renuevan su Acuerdo de Colaboración

La agencia de rating **Axesor** y el **Grupo Asesor Internacional ADADE / E-Consulting** anuncian que han renovado su acuerdo de colaboración, que permite **el acceso en condiciones preferenciales a los distintos productos que ofrece Axesor** sobre gestión de riesgo de crédito y conocimiento empresarial, financiero y de marketing.

Al darse de alta en [www.axesor.es/adade](http://www.axesor.es/adade), los asociados podrán **realizar de forma gratuita tres consultas** del producto **Información Mercantil e Incidencias**, donde se puede obtener toda la información mercantil y judicial oficial que haya disponible sobre una socie-



dad determinada. Adicionalmente, todos los asociados de **ADADE/E-Consulting** podrán beneficiarse de **interesantes ventajas y promociones** en la contratación de los servicios de Axesor.

Axesor es una **compañía experta en la gestión de riesgo de crédito y proporciona soluciones de gestión avanzada** que mejoran todas las etapas del ciclo de crédito comercial, permitiendo a las empresas **maximizar su ahorro, al reducir sus impagos y los periodos medios de cobro**, optimizando recursos y tiempos de gestión. La compañía cuenta con **uno de los mayores repositorios de información de empresas**, cargos, dirigentes y vinculaciones del mercado. Axesor también permite **optimizar los planes de marketing y expansión de las empresas**, a través de un análisis exhaustivo de su entorno y de su competencia, así como un mayor conocimiento de los clientes.

## Alaris by Adade y Audinfor se reúnen en Bilbao

El pasado miércoles 2 de mayo, directivos de Alaris by Adade y Audinfor, distribuidores de la solución de auditoría Gesia, mantuvieron una reunión en las oficinas de ésta última en Bilbao, para tratar sobre la situación actual de las empresas de auditoría en nuestro país, necesidades, carencias, previsibles cambios normativos y modelos colaborativos que, a buen seguro, han de traducirse en realidades concretas en los próximos meses.

Necesariamente la realidad actual obliga a cambios en los operadores del sector y este aspecto fue el eje central de la reunión, que se planteó en forma de búsqueda de un modelo colaborativo que aproveche las sinergias existentes entre ambas partes.



## El Grupo ADADE/E-Consulting colabora en la Jornada organizada por REVISO sobre Internacionalización, territorios de baja fiscalidad y Marketing en la era digital



El Grupo ADADE/E-Consulting participó como colaborador en la Jornada organizada por REVISO sobre «Internacionalización, territorios de baja fiscalidad y Marketing en la era digital» en Madrid.

En ella participaron Enrique Fanjul, ex consejero comercial de la Embajada española en China y miembro del Consejo Científico del Real Instituto Elcano, quien puso de manifiesto la situación de la inversión China en España y su apuesta por la simplificación de los trámites y procesos administrativos que permitan que cualquier iniciativa pueda considerarse bienvenida.

Después intervino José Luis Carracedo para hablarnos de los aspectos laborales de la internacionalización de las empresas. Supuestos de los trabajadores españoles en el extranjero y la aplicación de la normativa española.

A continuación, Luis Manuel Rubí Blanc nos habló de la importancia de la Prevención del Blanqueo de Capitales, así como de la reciente publicación de los proyectos de reforma de la ley 10/2010 y de su reglamento.

Antonio Izquierdo habló sobre las estrategias de marketing y ventas en la era digital por parte de las asesorías y sobre las cuatro M's del despacho profesional.

Después intervino David Castillo, CEO de Blue Consulting y Delegado internacional del Grupo ADADE/E-Consulting en Andorra y Malta, que detalló las ventajas de invertir en territorios de baja fiscalidad como Andorra o Malta, realizando un detallado recorrido por las distintas tributaciones de los mismos.

Para cerrar la Jornada intervino Antonio Miguel García Pérez como asesor y partner de Reviso que puso de manifiesto las ventajas que para las Pymes y despachos profesionales tiene el uso de herramientas de contabilidad y fiscalidad en la nube. Ello permite una conexión total entre el asesor y el cliente.

# El Grupo Asesor ADADE/E-Consulting e Iberglobal, portal para la internacionalización de la empresa, firman un **Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional**

D. José Luis García Núñez, Presidente del Grupo Asesor ADADE/E-Consulting y D. Enrique Fanjul Martín Presidente-Fundador de Iberglobal, firmaron un Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional entre ambas entidades.

Iberglobal lleva operando, con seriedad y solvencia, 13 años, ofrece servicios de consultoría en apoyo de las actividades de internacionalización de las empresas y asesoramiento para el desarrollo de negocios e inversiones en el mercado español.

Algunos de los servicios que ofrece Iberglobal:

- Diseño de estrategias de internacionalización, diseño de planes de exportación.
- Asesoramiento y gestión en temas de financiación de operaciones internacionales: tanto para exportación (crédito comprador, FIEM, etc.) como para operaciones de inversión.
- Asesoramiento y gestión en temas de seguro de crédito a la exportación.
- Asesoramiento y gestión de ayudas públicas a la internacionalización.
- Acceso a mercados: asesoramiento y apoyo para el desarrollo de negocios en mercados internacionales.
- Diseño y ejecución de programas de formación, online y presenciales, dirigidos a formar el personal de la empresa.



Izda. D. José Luis García Núñez Presidente del Grupo Asesor ADADE/E-Consulting y D. Enrique Fanjul Martín Presidente-Fundador de Iberglobal

Iberglobal es socio de *Sifdi*, empresa especializada en consultoría y asesoramiento sobre inversiones extranjeras, que ofrece servicios tanto a empresas como a agencias de promoción de inversiones, gobiernos e instituciones locales, etc.

D. José Luis García Núñez, Presidente del Grupo Asesor ADADE/E-Consulting puntualiza que con la firma de este acuerdo se pretende ofrecer a los clientes de sus despachos asociados un importante servicio, ahora más que nunca, que nos movemos en un mundo globalizado y darles la oportunidad de expandirse internacionalmente con el mejor equipo y las mejores garantías.

## ADADE/E-Consulting presentes como colaboradores un año más en la **24ª edición del Foro Asesores Wolters Kluwer de Barcelona**

El pasado 13 de Marzo se desarrolló el FORO ASESORES que, organizado por WOLTERS KLUWER, que reunió en BARCELONA a más de 1.300 profesionales especialistas en el sector de asesorías, analizán-

dose de manera amena y reflexiva la importancia del pensamiento femenino y de las nuevas generaciones digitales para impulsar la transformación del despacho. Las claves fueron dadas por expertos, como el economista Xavier Sala i Martín, el Director General de la Mobile World Capital, Carlos Grau y el formador Victor Küppers.

Además en las sesiones paralelas que se realizan habitualmente, se trataron temas tan importantes como son los cambios con el nuevo Reglamento Europeo de Protección de Datos, las principales novedades fiscales y el contrato para la formación y el aprendizaje.

Por parte de ADADE/E-Consulting, colaborador habitual de este Foro, asistieron compañeros de diversos despachos.

El evento resultó satisfactorio y el entorno y el contacto con profesionales del sector siempre hace que el mismo posibilite contactos, sinergias y oportunidades de negocio.

# ADADE/E-Consulting y Lefebvre-El Derecho celebran unas Jornadas Técnicas en diferentes provincias



Presentación de la Jornada Técnica en la Cámara de Comercio de Málaga



David Castillo, CEO de Blue Consulting impartiendo su ponencia

ADADE/E-Consulting y Lefebvre-El Derecho, han celebrado unas Jornadas Técnicas por distintas provincias de la geografía española, en concreto en las Cámaras de Comercio de Sevilla, Málaga, Almería y Murcia.

Las citadas Jornadas Técnicas las conformaban dos ponencias que han tenido una gran acogida por parte de los asistentes a las mismas. La primera de las ponencias tenía por título **"Fiscalidad en Andorra, Malta y otros territorios de baja fiscalidad para particulares y empresas"**, impartida por **David Castillo, CEO de Blue Consulting** y Delegado internacional del Grupo ADADE/E-Consulting en Andorra, en la misma

se detallaba la fiscalidad en estos dos países y como no la comparativa con España, así como con otros países que también tienen una baja fiscalidad.

La segunda ponencia con título **«Adaptación antes del 25 de mayo de 2018 a la nueva normativa de Protección de Datos»**, que estuvo a cargo de **Jesús Medina Jaranay, socio de Datagestión**, en ella se detallaron los aspectos más importantes que trae consigo la implantación de la normativa europea sobre la Protección de Datos y que tuvo como punto de partida el día 25 de mayo, que afecta a todas las empresas en mayor o menor medida y que conlleva importantes sanciones económicas a aquellos que no la cumplan.

## Reunión del Consejo Regional de Asepeyo en Castilla-La Mancha

El pasado 12 de Abril tuvo lugar la reunión del Consejo Regional de Asepeyo en Castilla la Mancha a la cual asistió, en su condición de vocal de dicho Consejo nuestro **Presidente de ADADE/E-Consulting, José Luis García Núñez**.

La reunión tuvo lugar en las excelentes instalaciones que poseen los nuevos miembros del Consejo Regional, la Entidad AJUSA y Corporación HMS en la localidad de Albacete, donde fuimos recibidos por su Vicepresidente ejecutivo Jose Manuel Martínez Sánchez, entre otros miembros de dichas Entidades.

El Consejo Regional de Asepeyo tiene por objeto valorar e informar sobre los principales indicadores de ámbito nacional en materia de siniestralidad, absentismo, recaudación y distribución de los activos de la Mutua así como presentar los principales indicadores autonómicos de la misma.

Estar **ADADE/E-Consulting** representado en este Consejo es todo un honor ya que compartimos experiencias con empresas que forman parte del mismo, totalmente acreditadas y de una solvencia nacional e internacional de amplísimo calado, como son el Grupo Bárcenas; el Grupo Cojali; la Corporación HMS; Ajusa; Grupo Alcaliber; Ingeteam; Baltransa; Grupo Indas.

Las reuniones del Consejo se realizan de manera cuatrimestral en cada uno de los años naturales y corresponde su máxima representación al Director Gerente de Asepeyo, Vicente Aparicio Mulet, y como Presidente del Consejo a Jesús Bárcenas López (Grupo Bárcenas).

Reconocimiento y agradecimiento especial por parte de ADADE/E-Consulting al Director Territorial Centro de Asepeyo, Miguel Bernal; al Director Autonómico de Castilla la Mancha, Miguel García; y al director de la Mutua en Toledo Jesus Pérez por su implicación con nuestro despacho y por contar con nosotros como miembros cualificados de ese Consejo.



# Gran éxito del III Encuentro Empresarial celebrado por Asesoría Antonio Pérez - ADADE Almería

La cita congregó a más de ciento cincuenta empresarios en el Palacio de Congresos de Aguadulce el pasado diez de mayo.

Víctor Pérez, Responsable del III Encuentro Empresarial, explica que «este tipo de eventos hace que estén en contacto todas las empresas y no solo puedan establecer relaciones sino que puedan coger ideas de otros empresarios, incluso de sectores que en principio parecen estar alejados».

Este tercer encuentro estuvo marcado por las ponencias realizadas por Margarita Cobos, Directora de ECOEQ, y Antonio Pérez, fundador de la firma de asesoría que lleva su nombre.

En la primera ponencia Margarita Cobos pudo dar a entender a todos los presentes el funcionamiento



del sector eléctrico en España y cómo competir desde Almería en la comercialización de electricidad con las mastodónticas empresas de este sector.

Por su parte, Antonio Pérez hizo un esbozo de su propia biografía, centrándose en la gran diferencia existente entre aquella administración tributaria a la que accedió como funcionario por oposición antes de cumplir los 20 años, y la administración tributaria con la que se ha relacionado en los últimos años de su carrera profesional.

A la finalización del apartado de ponencias todos los asistentes pasaron a la zona de Networking habilitada en la planta baja del Palacio de Congresos y Exposiciones de Aguadulce.

## Blue Consulting, Delegado Internacional del Grupo ADADE/E-Consulting, abre nuevas oficinas propias en Madrid, Malta y Gibraltar

El grupo completa así en un tiempo récord su plan de expansión 2018-2019, con un total de 7 oficinas propias y 58 colaboradores alrededor del mundo. Ya están presentes en Andorra, Barcelona, Londres y Belice, estas tres nuevas aperturas en Madrid, Malta y Gibraltar, completan el plan de expansión de la compañía.

Con una única premisa: **la satisfacción total del cliente**. Así es como Blue Consulting ha crecido exponencialmente en los últimos años, con una ratio de eficiencia del 72,4% y una valoración global del cliente de 9,2 puntos, lo que la sitúa en una posición líder con respecto a otras consultorías similares de la competencia y manteniéndose como único despacho homologado por la ITPA (International Tax Planning Association) en España y Andorra.

Para Blue Consulting, la proximidad al cliente es fundamental y es ahí donde se enmarca su estrategia de expansión: «para nosotros es vital que el cliente se sienta acompañado en todo momento, y eso implica



que si un cliente se quiere instalar en un país, seamos capaces de atenderle con nuestro propio personal o con un colaborador de la máxima confianza, que cumpla y respete todos nuestros compromisos de calidad», comenta David Castillo, uno de los 4 socios del grupo.

Blue Consulting reafirma por lo tanto su compromiso con sus clientes pero también con sus despachos colaboradores, y pone a disposición de todos los miembros de ADADE toda su infraestructura y conocimiento tanto del sector de la planificación fiscal como del sector de la consultoría estratégica, dos sectores que no solo se han convertido en una necesidad del día a día sino que además experimentan un crecimiento exponencial año tras año.

**Sólo con un gran  
equipo se obtienen los  
mejores resultados**

25 años  
de experiencia  
en el asesoramiento  
a la empresa.  
Más de 40 oficinas  
en toda España,  
10 Delegados  
Internacionales  
y Acuerdos en más  
de 31 países

Asesoría Fiscal-Contable  
Asesoría Laboral  
Servicios Jurídicos  
Auditoría  
Consultoría  
Recursos Humanos  
Protección de Datos  
Prevención de Riesgos  
Laborales

**902 100 676**  
[info@adade.es](mailto:info@adade.es)  
[www.adade.es](http://www.adade.es)



# Entorno tecnológico + motivación transformada: nuevo asesor

Intentemos definir nuestro entorno y motivación: abren cientos de empresas y al cabo de 3 años solo unas pocas sobreviven, ¿qué es lo que diferencia realmente un emprendedor que tiene éxito de uno que fracasa? Cuántas veces hemos oído: «¡¡hay que ver Fulanita de Tal qué buena suerte tiene!!, según Alex Rovira «si analizamos con detalle los motivos por los que se le atribuye esa buena fortuna, observamos en la mayoría de los casos que detrás de ella existen un conjunto de elementos que nos llevan a pensar que más que cuestión de puro azar (que, sin duda, puede también estar ahí) la *buena suerte* de la persona es más el resultado de su trabajo y de sus actitudes que no de los caprichos de lo aleatorio».

Después de bastantes años pasando por nosotros muchas empresas, de muchos sectores y con muchos empresarios al frente, mi conclusión es que cuando emprendes, está muy bien el estudio de mercado, plan de viabilidad, analizar la competencia, financiación óptima, ... pero los elementos en común que tienen los empresarios con buena suerte son:

- **Pasión** por lo que hacen, si algo no funciona, prueban con otra alternativa, y sino, con otra, jamás se relajan, intentan reinventar su venta constantemente.
- Trabajan duro y lo mejor que saben hacerlo, buscan la **excelencia** en cada tarea, por simple que sea. No atienden a mil gestiones, se centran en una sola. Son proactivos, no postergan cuestiones pendientes, lo resuelven, lo delegan o lo tiran a la papelera.
- **Actitud positiva**, ante los problemas no buscan culpables o motivos, se centran en las soluciones posibles.
- **Confían en las personas** y saben delegar, tanto tareas como pasión por lo que hacen, y lo más importante, saben valorar un trabajo bien hecho. Valoran por igual todas las áreas de la empresa, no solo hacen bien su trabajo específico, todas las áreas de una empresa están bien gestionadas, buscan los mejores trabajadores y los mejores asesores.

Ante este entorno, entendemos que el empresario no tiene como único objetivo ganar dinero, busca satisfacción personal, realización profesional, compatibilizar su vida personal y familiar con su trabajo, en definitiva, «disfrutar» de su día a día dentro de sus posibilidades.

Si habéis estado en las últimas conferencias sobre temas laborales, fiscales, novedades legislativas, tributarias, y un sinfín de nuevas normas que no nos

permiten relajarnos ni un mes seguido, en ellas habréis podido comprobar que muchas veces existe una ponencia al respecto de la «nueva figura del asesor», es obvio que el entorno de la asesoría tradicional ha girado 180° en cuestión de unos años, de listar el TC1 y TC2 a máquina para su abono, personarnos en Tesorería para altas y bajas, listar el IVA a máquina para llevarlo en papel al banco, ... la tecnología ha avanzado hasta tal punto que los seguros sociales prácticamente los confecciona la Tesorería y lo carga en el banco automáticamente, con el SII de gran empresa ya puede liquidar la Agencia Tributaria el IVA, esto en breve será aplicable a cualquier empresa. Podríamos seguir con numerosos trámites que han dado la vuelta por completo a las tareas que los asesores realizamos diariamente. Con esto, se afianza la teoría de que en unos años la figura del asesor de trámites administrativos con las Administraciones dejará de tener funciones.

Si entrelazamos la figura del nuevo empresario con la era tecnológica, nuestro papel como asesores estará basado en la **CONSULTORÍA**, el «buen empresario» que antes hemos descrito, necesita que le ayuden a gestionar o a decidir sobre temas que desconoce, seremos su apoyo en aconsejar la tributación óptima para su actividad determinada, le aconsejaremos sobre la mejor contratación de trabajadores según la necesidad concreta, o bien la mejor forma de adquisición de inversiones, financiación, ... en definitiva, nuestro trabajo estará basado en **ACONSEJAR** y para ello, cuanto mayor sea nuestra especialización por sectores y actividad, mejor podremos asesorar a cada uno de nuestros clientes.

Otro de los factores clave, es ofrecer de forma integral cualquier servicio que nuestro cliente pueda necesitar, será clave colaborar con otros despachos o profesionales compartiendo sinergias, y por ello, fundamental pertenecer a una Asociación Colaborativa donde encontremos la infraestructura imprescindible para dar respuesta a nuestros clientes en cualquier servicio que demande, así como el apoyo de consultas específicas en cualquier área de gestión.



**ELENA ROMERO**

Economista en RC ELEVEN  
E-Consulting/Grupo ADADE  
en Arganda. Madrid

# El día después: Aspectos prácticos y relevantes del Reglamento Europeo de Protección de Datos

Como sabéis el pasado día 25 de Mayo del 2018 entró en aplicación en España el Reglamento Europeo de Protección de Datos. Era necesario, debido a los avances tecnológicos y al aumento del uso de internet, a través de redes sociales, comercio electrónico, news diversos, etc. Todo ello hizo evidente la necesidad de garantizar unos estándares de protección, confianza y seguridad jurídica, uniformes en toda la UE. Dicho Reglamento afecta a todas las actividades empresariales, es decir a autónomos, comunidades de propietarios, empresas de cualquier tamaño, etc.

En este artículo quiero destacar los aspectos más relevantes del Reglamento así como indicar algunas cuestiones importantes que se deben tener en cuenta para afrontar la adaptación a dicho Reglamento.

Los aspectos más relevantes del Reglamento son los siguientes:

- Se elimina la inscripción de ficheros en la Agencia de Protección de datos, que ya no es necesario.
- Hay que tener una actitud preventiva, es decir, se deberá realizar una evaluación de los riesgos posibles que puede haber y aplicar unos procedimientos para mitigar dicho riesgo.
- Necesidad de prestar el consentimiento expreso.
- Mayor información a los ciudadanos.
- Nueva figura del Delegado de Protección de Datos (DPO).
- Se amplían los derechos, el derecho al olvido y a la portabilidad.
- Si existen fallos de seguridad se deberá comunicar a la Agencia de Protección de datos.
- Aumento de las sanciones, pudiendo llegar hasta los 20 millones de euros o el 4% del volumen de negocios total anual.

Entrando en materia, la semana de la entrada en aplicación del Reglamento, fue una locura. Como siempre pasa, aunque se venga avisando desde hace tiempo, en este caso dos años, hasta última hora no nos despertamos, y la mayoría lo hizo de golpe cuando empezamos todos a recibir emails para que consintiéramos expresamente la nueva política de privacidad.

Para mí, uno de los temas más complicados y que van a ser muy vigilados es el envío de publicidad por medios electrónicos, que va ligado con el derecho de la información. Para adaptarse en este punto indicado, primeramente hay que ver si los contactos que tiene el que realiza el envío han prestado su consentimiento expreso o no. Apuntar que no sirve el típico email que indica que si no dices lo contrario se supone aceptado el envío

de publicidad. Esto con el nuevo Reglamento ya no es correcto. Se debe recoger el consentimiento expreso.

En cuanto tratemos datos del ciudadano deberemos informarle de quien va a tratar estos datos, con qué finalidad, si se van a ceder a terceros, la duración de conservación de dichos datos y en su caso, de dónde hemos sacado dichos datos. En definitiva, es muy importante que cuando se recaben datos del ciudadano se le informe de las finalidades para las que van a ser utilizados y que quede registrado de alguna forma el consentimiento expreso a dicho tratamiento. Es muy importante que, en todos los sitios en donde se recaben datos del ciudadano, se incluya una clausula de información.

Es también importante trabajar conjuntamente con un informático para poder asegurar que quede registrado dicho consentimiento, por si hubiera algún cliente que reclamara ante la Agencia de Protección de Datos.

Quiero destacar aquí la necesidad de conocer muy bien la actividad del cliente, y de cómo la realiza, ya que como sus asesores en protección de datos deberemos analizar los riesgos que pueden existir y qué medidas de seguridad hay que aplicar para disminuir o anular dichos riesgos. Cuestión ésta muy importante para ofrecer un buen asesoramiento al cliente.

En fin, estamos en los inicios, queda pendiente de aprobarse el Real decreto que regule en España, por ejemplo, la graduación de la sanciones, pero como habéis podido observar hay cambios muy importantes.

Será una tarea nada fácil, ya que no hay que olvidar que a fecha de hoy, seguimos encontrándonos tanto con pequeñas y medianas empresas, como con profesionales y autónomos, que siguen ignorando dichas obligaciones y las consideran más una carga administrativa inútil que una necesidad.

Para finalizar, quiero también indicar que lo que no es de recibo es el alarmismo que se creó, como si el 25 de mayo pasado se acabara el mundo. Quien no se haya adaptado al Reglamento en dicha fecha, puede hacerlo con posterioridad. Lo único es que mientras se esté adaptando, pasado el día 25, no lo inclumpla...



**ANNA CALDUCH SKOPALIK**

Abogada y Economista  
 ADADE Tarragona

# Aspectos fundamentales de la Quinta Directiva en materia de Prevención del Blanqueo de Capitales y la Financiación del Terrorismo

El pasado día 26 de abril el Parlamento y el Consejo de la U.E. han dado el visto bueno al texto de la Quinta Directiva, que será publicada en breve y que introduce una serie de cambios sobre la Directiva 2015/849 que, entre otras finalidades, persiguen mejorar la eficacia de la lucha contra la financiación del terrorismo y el aumentar la transparencia de las transacciones financieras y de las entidades societarias y otros instrumentos jurídicos, dentro del marco jurídico preventivo aplicable en la Unión.

Las modificaciones afectan también a la Directiva 2009/101/CE, en la medida en que se regulan diferentes aspectos del derecho de sociedades de la UE.

Con esta reforma se pretende que la mejora en la transparencia de los movimientos financieros y en la identificación de los titulares reales permita colaborar en la lucha contra el terrorismo destapando patrones transaccionales anómalos, y proporcionando una mejor comprensión de las conexiones, redes y amenazas terroristas.

A tal efecto se potencia la labor de las unidades de inteligencia financiera de los países miembros de la U.E. dotándolas de los necesarios mecanismos normativos que habilitan el intercambio de información y que están encaminados a mejorar la eficacia de la lucha contra un fenómeno sin duda transnacional, como es la introducción de capitales de origen ilegal en el tejido económico europeo.

La prohibición de las cuentas anónimas en el sistema financiero, la creación de un registro de titularidades financieras, la limitación de las operaciones con dinero electrónico no identificadas, la regulación de las plataformas de intercambio de moneda virtual por moneda fiduciaria y de las entidades que prestan servicios de monedero electrónico, el control y registro de los fideicomisos, las limitaciones a la operativa con bancos corresponsales o al uso de las tarjetas pre-pago anónimas, son medidas directamente encaminadas a impedir la circulación de fondos sin el adecuado control por parte de la autoridad supervisora.

Ese control se ha materializado en la creación de un conjunto de registros – algunos de ellos de acceso público, otros de acceso restringido – que deberán crearse en los estados miembros en un intervalo temporal que se extiende entre los 18 y los 32 meses desde la publicación de la Directiva, y que deberán estar interconectados entre los diferentes países de la Unión.

Veamos cuales son estos registros y analicemos las posibilidades que ofrecen a las autoridades supervisoras, a los sujetos obligados:

## LOS REGISTROS DE TITULARES REALES

Donde sin duda más avances se realizan en esta Quinta Directiva es en materia de titularidad real. La norma regula la recogida, almacenamiento y acceso a la información sobre los titulares reales de las sociedades, los fideicomisos y otros tipos de estructuras jurídicas.

Y no solo se modifica la Cuarta Directiva en esta materia, sino que la norma afecta también a la Directiva 2009/101/CE, en la medida en que se regulan diferentes aspectos del derecho de sociedades de la UE.

Desde el punto de vista de la regulación, se diferencia entre: El registro de sociedades mercantiles y otras personas jurídicas.

En este ámbito, la información sobre la titularidad real se facilitará a cualquier persona u organización que lo solicite, por cuanto se considera que el conocimiento de la titularidad real de las sociedades es un factor clave para mitigar el riesgo de delincuencia financiera y para las estrategias de prevención de las sociedades reguladas.

Se imponen así los principios de transparencia, responsabilidad e integridad, que incluyen el conocimiento de la titularidad real en el tráfico mercantil.

Se regula la obligación del propio titular real de comunicar su condición de tal a la sociedad que participa o controla y a esta se le exige la conservación y actualización de esta información y su comunicación al registro que se crea.

Aunque en la Quinta Directiva se prevé una posible revisión futura de este criterio, se ha mantenido el umbral del 25 % del capital social o los derechos de voto para atribuir la condición de titular real a quien supere dicha participación.

## EL REGISTRO DE TITULARIDADES FINANCIERAS

Este registro, ya existente en nuestro país, permite el acceso unificado a la información de la totalidad de las posiciones financieras de cualesquiera titulares de cuentas en entidades de crédito y en entidades de pago.

Nuestra normativa ya contempla que las entidades de crédito deben declarar al Servicio Ejecutivo la apertura o cancelación de cualesquiera cuentas corrientes, cuentas de ahorro, cuentas de valores o depósitos a plazo, con independencia de su denominación comercial.

El nuevo proyecto de reforma de nuestra normativa interna en la materia, contempla también la futura inclusión de las cajas de seguridad, como exige la Quinta Directiva.

## REGISTROS VINCULADOS AL DINERO VIRTUAL

La Quinta Directiva regula el dinero electrónico partiendo del simple reconocimiento de las enormes dificultades de control que presenta, hasta el punto de proponer, a futuro, un modelo de autorregulación de los agentes que operan en el mercado de la moneda virtual.

Entre tanto y dentro de sus escasas posibilidades, la Unión ha hecho un esfuerzo por definir la moneda virtual, las plataformas en las que se intercambia y las entidades que prestan un servicio de monedero virtual.

Así nos dice la directiva que constituyen monedas virtuales *«la representación digital de valor no emitida ni garantizada por un banco central ni por una autoridad pública, no necesariamente asociada a una moneda establecida legalmente, que no posee el estatuto jurídico de moneda o dinero, pero aceptada por personas físicas o jurídicas como medio de cambio y que puede transferirse, almacenarse y negociarse por medios electrónicos»*.

Además se define como «proveedor de servicios de custodia de monederos electrónicos» a aquella *«entidad que presta servicios de salvaguardia de claves criptográficas privadas en nombre de sus clientes, para la tenencia, el almacenamiento y la transferencia de monedas virtuales»*.

La nueva norma no solo incluye como nuevos sujetos obligados a los proveedores de servicios de cambio de monedas virtuales por monedas fiduciarias, sino que regula la necesidad de que se creen en los diferentes países miembros los correspondientes registros tanto de estos proveedores como de las entidades que presten servicios de monedero virtuales.

## EL REGISTRO DE PROVEEDORES DE SERVICIOS A FIDEICOMISOS Y SOCIEDADES

Es este uno de los aspectos de la nueva normativa que mayor polémica están generando, pues los proyectos normativos de revisión de nuestra normativa en esta materia, tienen la intención de someter a registro a las personas físicas o jurídicas que, de forma empresarial o profesional, presten todos o alguno de los servicios descritos en la letra o) del apartado primero del artículo 2 de la Ley 10/2010.

En este punto debemos preguntarnos si la transposición de esta normativa comunitaria debería interpretarse en línea con la tradición del derecho anglosajón de interponer, con plena validez jurídica, determinadas firmas u organizaciones en el capital, la secretaría o los órganos de administración o dirección de las sociedades mercantiles, ofreciendo adicionalmente servicios de constitución o domiciliación de las propias sociedades en las que se va a actuar como interpuestos.

De la misma manera estas previsiones estarían naturalmente dirigidas a aquellas personas que actúan como fideicomisarios de un trust o estructura patrimonial asimilable.

A nuestro juicio, la expresión que utiliza la Quinta Directiva cuando se refiere a *«toda persona que preste con carácter profesional los siguientes servicios a terceros»* debería interpretarse en el sentido de que estos servicios son prestados *«por cuenta»* de terceros, mediante una interposición.

## OTRAS CUESTIONES PLANTEADAS EN LA REFORMA

### Rebaja de los límites máximos de las transacciones para determinados instrumentos de prepago

Existe, sin duda, una creciente preocupación por la eventual utilización de dinero electrónico y tarjetas prepago en el ámbito de la financiación del terrorismo.

Por ello, las medidas encaminadas a reducir el anonimato en estas operaciones supondrán un incentivo para utilizar esos instrumentos únicamente con fines legítimos y reducirá su atractivo con fines terroristas y delictivos.

De conformidad con la normativa europea los estados miembros pueden aplicar diligencia simplificada, es decir, con exención de la obligación de verificación de la identidad del usuario, en transacciones de escasa cuantía con dinero electrónico.

En nuestro país se contempla actualmente un límite de aplicación de medidas simplificadas de 250 euros para instrumentos no recargables que deberá reducirse a 150 euros, de conformidad con la nueva normativa.

Además, no procederá aplicar medidas simplificadas cuando el instrumento se utilice para reembolsar cantidades en efectivo superiores a 50 euros.

La Quinta Directiva nos dice, asimismo, que los Estados miembros podrán decidir no aceptar en su territorio los pagos efectuados con tarjetas de prepago anónimas y, en todo caso, se contempla que los Estados miembros garantizarán que las entidades de crédito y las entidades financieras acepten solo los pagos efectuados con tarjetas de prepago anónimas emitidas en terceros países cuando esas tarjetas cumplan con los requisitos que acabamos de ver en relación con el dinero electrónico.

### La armonización a nivel de la UE con respecto a los terceros países de alto riesgo

La normativa europea obliga a la adopción de medidas de diligencia reforzada sobre clientes u operaciones que residan o que se ejecuten con origen o destino en países que sean calificados como jurisdicciones de riesgo.

Sin embargo, se están presentando problemas de armonización de este listado unificado a nivel europeo, sobre todo en lo que respecta al concepto de «paraíso fiscal».

Así pues y aunque la Comisión para la Prevención del Blanqueo de Capitales y la Financiación del Terrorismo ha hecho a nivel nacional un esfuerzo considerable de orientación a los sujetos obligados publicando una Guía de Riesgos Geográficos, que esta accesible desde su página Web, no es menos cierto que no disponemos a esta fecha de una lista unificada europea de jurisdicciones de riesgo.



**LUIS RUBI BLANC**  
Presidente de APREBLACA

# El capital social, verdadera riqueza de una organización

«No solo es importante lo que conoces, sino a quién»

Pierre Bourdieu, en sus estudios, definía el capital social como «la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de entre-conocimiento y entre-reconocimiento»<sup>(1)</sup>. A medida de que el mundo empresarial y organizacional cambia y evoluciona, este concepto sigue adquiriendo importancia y evidencia, ganando reconocimiento entre un número cada día mayor de empresas, instituciones y entidades (una entre todas, el Banco Mundial).

Bueno, lo que nos urge ahora mismo es echar un breve vistazo a como el éxito de una empresa pequeña/mediana pueda pasar, a menudo, a través de una gestión sabia y cociente de su capital social, digno de ser reconocido, junto con el capital económico y humano, como uno de los activos fundamentales de una realidad empresarial de éxito.

## 1. UN NUEVO Y PODEROSO RECURSO

15.000 clientes, atendidos por más de 500 profesionales en más de 40 despachos en el país. El Grupo ADADE, como realidad de relevancia en la asesoría empresarial y laboral, puede de pleno derecho ser reconocido como una red de profesionales altamente especializados dirigida a la consultoría de empresas pequeñas y medianas. La estructura vital de esta entidad está compuesta por un conjunto, profundo y complejo, de **relaciones sociales**, que varían en sus características, profundidad y duración.

Es en este elemento en particular, donde queda el verdadero núcleo de éxito de una entidad de asesoría y consultoría como es ADADE, o de cualquier otra compañía o iniciativa empresarial. Conocimiento técnico, preparación profesional, calidad de las estructuras y dinámicas laborales, y otras muchas realidades tan valiosas y determinantes, no aportan nada si no se basan en sólidas relaciones sociales y si estas no pueden ser conducidas de forma segura, transparente y constructiva sobre una estructura adecuadamente firme. Planteamos pues, que esta estructura consista en el conjunto, altamente complejo y variable, de relaciones sociales que una empresa o grupo de empresas sea capaz de construir y cultivar.

Es por ello que ADADE, a largo de sus años de experiencia, ha podido desarrollar un capital social fuer-

te, dinámico y en continua evolución como uno de sus valores añadidos más importantes, y siendo el mejor canal de transmisión de sus servicios y conocimiento técnico. Lo que acabamos de plantear es aún más importante en un contexto de menor tamaño y alcance, en cuanto es en el capital social mismo que reside la verdadera fuerza vital de una PYME.

Hace falta, ahora, que especifiquemos un poco más en qué medida el capital social puede ser considerado un recurso fundamental, y por qué.

## 2. CARACTERÍSTICAS Y UTILIDAD DE LOS SOCIAL NETWORK

A primera vista, considerar como una parte del capital un conjunto de relaciones y afinidades, inmateriales y difíciles de evaluar e indagar por su misma naturaleza, podría sonar raro o inapropiado: por supuesto no cabe en los cánones clásicos de *performance*, salud y confiabilidad de una empresa o entidad. Sin embargo, reflexionando un poco sobre las perspectivas, actuales y futuras, de potencial innovación y *business*, el ámbito de las relaciones sociales emerge con fuerza como uno de los pilares, si no el alma, el corazón pulsante capaz de dar vida y energía a cualquier tipo de iniciativa empresarial. Esta afirmación resulta aún más fortalecida si consideramos que, hoy en día, la mayoría de las compañías especializadas en servicios buscan nuevos clientes a través de sus redes sociales, y que aproximadamente el 85% de los empleos disponibles son conseguidos por medio de operaciones de *networking*.



(1) Bourdieu, Pierre, «Le capital social», Actes de la recherche en science sociales, n.º 31

Lo que emerge con claridad, entonces, es que ninguna compañía podría prosperar y ofrecer adecuadamente sus servicios (o llevar a cabo exitosamente cualquier otro tipo de operación), sin un almacén fuerte de confianza externa e interna. Los clientes nos conocen y se fían de nosotros por qué nos conocen: saben quiénes somos y como trabajamos, pero aún más, **saben que sabemos**. Además, a través de una apropiada inversión de tiempo y recursos dirigidos al fortalecimiento del capital social, una empresa será capaz de emplear personal cada vez más especializado y preparado, así como de establecer nuevas líneas de negocio y crear dinámicas colaborativas, externas e internas, beneficiosas y rentables.

Sin embargo, como en el equilibrio homeostático de un cuerpo humano, se necesita algo que balancee este flujo de relaciones que provienen del exterior. La piedra angular consiste en otro tipo de relaciones sociales que consideramos fundamentales para una realidad empresarial: la cohesión interna, la seguridad humana y social que cada uno puede percibir, empezando diariamente su jornada laboral y relacionándose con sus compañeros de trabajo. En el seno de una empresa saludable y atenta a *smart strategies* de crecimiento, sus empleados se conocen, se respetan, se integran y aspiran, cada día, a un progresivo fortalecimiento del conjunto de relaciones humanas y laborales que los caracterizan. Este es el verdadero secreto de una PYME saludable, y representa un valor agregado que es necesario cultivar y fortalecer.

### 3. UNA RED TUPIDA

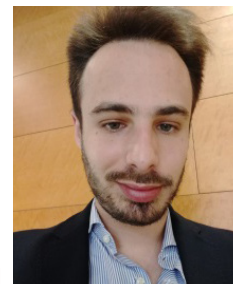
El mundo empresarial no es un ámbito fácil y, donde por supuesto quién decida marchar solo acaba por no triunfar, el riesgo de caerse en el nido de las víboras es concreto y presente. Además, en nuestra actividad laboral de cada día, no tenemos que rendir cuentas exclusivamente a nuestros clientes, ya que la calidad de los servicios que les podemos proporcionar depende, en gran medida, también de la red profesional y humana en la cual encaja nuestra empresa. Especialmente en nuestro sector, donde la comunicación y la transmisión representan la llave de un adecuado desarrollo de las tareas laborales, no podría ser más importante la creación y el cuidado de una tupida y rica red social. Volvemos, entonces, a caracterizar un poco más el concepto de *network* introducido en el párrafo anterior. En el marco ideal de una empresa prospera y *future-oriented*, el tamaño y complejidad de sus redes sociales es en continuo crecimiento y profundización. Podemos identificar, en términos generales, los diferentes niveles a los cuales un *social network* puede ser extendido:

- a) El entorno local: es la base, la fundación de un *social network* capaz de proporcionar beneficios concretos a una empresa. La construcción de relaciones sólidas con los clientes, instituciones y otros actores locales representa sin duda un adecuado punto de partida. A medida de que la red se evoluciona, nuestro nombre se con-

vertirá en un sinónimo de seriedad y confianza profesional, estimulando más clientes a buscar nuestros servicios, otras entidades a colaborar con nosotros de forma regular y fomentando la creación de redes e iniciativas compartidas;

- b) El contexto nacional: un ejemplo apropiado es el mismo grupo ADADE. La disponibilidad de acceso y contacto directos con nudos de la red difundidos en todo el País es sinónimo de confianza y flexibilidad. Aumentando el volumen y el alcance de sus negocios, una empresa necesitará desarrollar un *network* eficiente de *partners* pertenecientes a otros entornos geográficos y sociales, pudiendo así garantizar profesionalidad y eficiencia cuando se encargue de tareas laborales no estrechamente relacionadas con su contexto original;
- c) El marco europeo/internacional: representa, probablemente, el máximo alcance de las redes sociales de una entidad empresarial. En el camino hacia un sentimiento de «europeidad»/«universalidad», es fundamental integrar de forma harmónica el ámbito del *business*. Para alcanzar este objetivo es cada día más importante fomentar iniciativas dirigidas a aumentar la presencia de redes sociales europeas e internacionales, así como su fortaleza y complejidad. Podríamos considerar, como sublimación de esta línea de acción, muchos programas promovidos por la Unión Europea (entre todos, el programa Erasmus+, así como el gran número de iniciativas de intercambio estudiantil y laboral hoy en día activas). De hecho, su utilidad consiste en su increíble potencial de establecer las bases para un constante proceso de *network building*.

Para concluir, no hace falta seguir especificando las características del capital social o su rol en una empresa pequeña o mediana. Lo que sí es útil subrayar es la importancia del mismo en referencia al crecimiento y sostenibilidad de la empresa, especialmente en una época de progresiva integración supranacional y de renovadas medidas tecnológicas, que ofrecen la posibilidad de mantener y cultivar relaciones que, hasta hace unos años, parecían imposibles. El deseo que expresamos es que cada día más compañías, organizaciones y realidades empresariales se enteren de la relevancia del capital social, invirtiendo recursos, tiempo y energía en fortalecerlo y fomentarlo, para que se convierta en un valor agregado capaz de proporcionar beneficios nunca antes pensados.



STEFANO GIACCI  
ADADE Granada

## HAGA CRECER SU ASESORÍA CON EL RESPALDO DE LOS MEJORES

Los actuales mercados, cada vez más globalizados, aconsejan la realización de alianzas.

Si usted desea:

- Incrementar la notoriedad de su despacho
- Incrementar sus resultados
- Consolidar su empresa
- Obtener mayor seguridad
- Formar parte y relacionarse con una red nacional e internacional

Únase a la **RED E-CONSULTING GLOBAL GROUP**, una alianza que no requiere de compra o venta alguna de participaciones, donde ud. sigue siendo el único dueño de su negocio.



### SOLICITE MÁS INFORMACIÓN

📍 Travesía de Téllez nº 4, Entreplanta Izq.  
28007 Madrid

☎ (+34) 918 053 163

@ info@e-consulting.org

🌐 www.e-consulting.org



*" Envíenos un email indicando  
su número de teléfono y  
contactaremos con usted "*

# Despido del trabajador en situación de baja médica: ¿improcedente o nulo?

Cuando un trabajador causa baja médica, a la empresa le supone un esfuerzo de reajuste de la actividad productiva, la necesidad de contratar a otro trabajador o distribuir el trabajo entre los restantes compañeros.

Además, existe la incertidumbre de no saber cuándo se va a producir la incorporación del trabajador o si va a tener recaídas, y el coste que esta situación de incapacidad temporal le va a suponer a la empresa, ya que en algunos casos los trabajadores se ven afectados por dolencias o enfermedades largas o recurrentes en el tiempo.

Esta es la situación que analizamos en este artículo: una trabajadora que adolece de una enfermedad recurrente que en los 453 días de alta en la empresa ha prestado servicios efectivos durante 164 días, alrededor de un 36% de tiempo total.

Como consecuencia de estas recurrentes ausencias la empresa procede a su despido disciplinario motivado por el bajo rendimiento de la trabajadora. Ante este despido la trabajadora recurre y obtiene por parte del Juzgado de lo Social de Lugo la declaración de nulidad del despido, ya que el tribunal considera que existe una situación de enfermedad asimilada a una discapacidad, y en base al principio de no discriminación recogido en la Directiva Europea 2000/78 dicta sentencia obligando a la empresa a la readmisión de la trabajadora, sentencia que es confirmada por el Tribunal Superior de Justicia de Galicia desestimando el recurso de suplicación presentado por la empresa.

La Sala de lo Social del Tribunal Supremo, ante el recurso de casación para unificación de doctrina por parte de la empresa, en sentencia de fecha 15 de marzo de 2018 aclara los criterios de calificación de la discapacidad y determina en qué casos estamos ante una enfermedad en cuanto tal y en qué casos puede ser ésta calificable como discapacidad.

Por un lado, según artículo 55.4 del Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores el despido disciplinario en el que no se acredita el incumplimiento tendrá la calificación de improcedente, reservando la declaración de nulidad a supuestos especialmente protegidos recogidos en el apartado 5 del mismo artículo, entre los que se encuentran los supuestos de discriminación recogidos en la Constitución Española.

Según doctrina del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en su interpretación de la Directiva Europea 2000/78 la Sala del Tribunal Supremo determina que

el despido debe ser calificado como improcedente, ya que no encuentra fundamentación suficiente para la calificación de éste como nulo, y entre otras, basado en las siguientes afirmaciones:

- que el concepto de discapacidad es «una limitación derivada de dolencias físicas, mentales o psíquicas que suponen un obstáculo para que la persona participe en la vida profesional».
- que no se puede equiparar pura y simplemente el concepto de discapacidad y enfermedad.
- que para que la limitación al trabajo pueda incluirse en el concepto de discapacidad es preciso, conforme a la Directiva, la probabilidad de que tal limitación lo sea de larga evolución.
- que la Directiva no contiene indicación alguna que sugiera que los trabajadores se encuentren protegidos por motivo de discapacidad, tan pronto como aparezca cualquier enfermedad y, en consecuencia, una persona que haya sido despedida a causa de una enfermedad no está incluida en el marco de la Directiva 2000/78 contra la discriminación por discapacidad.

Recomendamos ante casos de bajas médicas, antes de proceder al despido del trabajador, analizar la situación y motivos de la baja, ya que, aunque generalmente el despido será calificado como improcedente y no habrá mayor repercusión para la empresa que el abono de la indemnización correspondiente, en algunos casos podemos estar ante una situación de discriminación que conlleva a calificar el despido como nulo obligando a la empresa a la readmisión del trabajador y el abono de los correspondientes salarios de tramitación.

El principal problema es la protección de datos personales, sobre todo teniendo en cuenta que los datos médicos son de especial protección y no serán facilitados a la empresa; no obstante, el servicio de la mutua podrá asesorar a la empresa sobre el proceso de incapacidad temporal en términos generales, ya que el empresario tiene derecho a conocer la situación de sus trabajadores.

FERNANDO MARTINEZ  
FEMAES  
E-Consulting/Grupo ADADE





# Problemas laborales en la economía colaborativa

La economía colaborativa se sustenta en gran medida en trabajadores por cuenta propia pero algunos de ellos pueden reclamar derechos laborales como trabajadores por cuenta ajena.

Cuando los conductores y otros profesionales que trabajan con empresas de economía colaborativa, se descargan la aplicación aceptan un contrato de adhesión, es decir, un conjunto de cláusulas legales redactadas por la empresa sin negociación previa. Algunas de ellas son de difícil comprensión para el usuario medio.

En dichos contratos las empresas se definen como una plataforma tecnológica que permite el acceso a servicios proporcionados por proveedores independientes con los que no guardan ninguna relación laboral.

Aplicando el principio de la irrelevancia del *nomen iuris*, en virtud del cual las cosas son lo que son y no lo que dicen las partes que son, para saber si existe una relación laboral, nos tendremos que abstraer de los términos literales del contrato y analizar la mecánica real de la relación contractual entre la empresa y el prestador de los servicios para ver si tal relación encaja en el concepto legal de trabajador por cuenta ajena.

Según el artículo 1 del ET, son trabajadores aquellos que voluntariamente presten sus servicios retribuidos por cuenta ajena y dentro del ámbito de organización y dirección de otra persona, física o jurídica, denominada empleador o empresario. De manera similar se pronuncia el art. 1 de la Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del trabajo autónomo. Por tanto,

para que exista relación laboral, hace falta que se cumplan los requisitos de dependencia y ajenidad.

Si una persona contratada por cuenta propia en régimen de autónomos demuestra ante los tribunales que trabaja bajo condiciones de dependencia y ajenidad podrá obtener una sentencia en la que se declare que la relación que vincula a las partes es laboral, con todas las consecuencias legales inherentes a tal declaración, tales como el alta en el Régimen General de la SS y pago de cotizaciones con los atrasos no prescritos. La cuestión ha sido analizada hasta la saciedad por los tribunales españoles (SSTS de 9, de diciembre de 2004 y 18 de marzo de 2009, entre muchas otras) y por el TJUE (sentencia de 4 de diciembre de 2014). Siguiendo esta doctrina, podemos sintetizar los indicios que permiten a los tribunales concluir que existe una relación laboral del siguiente modo:

- Ajenidad y dependencia en el mercado. Los clientes contratan con la empresa y no con el prestador del servicio.
- Ajenidad y dependencia de las decisiones empresariales. El empresario toma decisiones empresariales tales como la fijación de precios y tarifas o las ofertas.
- La empresa organiza los tiempos de trabajo y descanso.
- La empresa proporciona material de trabajo uniformes y vestimenta.





- La empresa abona un salario. Es irrelevante a los efectos del fraude de ley que sea fijo o variable o que se haga por persona interpuesta.
- Ajenidad en el riesgo.
- Ajenidad de los frutos, que pertenecen al empresario y no al prestador.

La enumeración anterior no pretende ser exhaustiva pero es suficiente para hacernos a la idea de cuáles son los criterios que aplican los tribunales para valorar la existencia de fraude de ley. No es necesario que se cumplan todos ellos, más bien se hace una ponderación a fin de apreciar si lo que caracteriza de manera predominante la relación contractual es la ajenidad y la dependencia.

Ahora bien, aplicar la doctrina del fraude de ley a las relaciones derivadas de la economía colaborativa tiene su complejidad. Fijémonos qué pasa en los casos de transporte urbano de pasajeros o de mensajería.

La app es un medio ajeno pero se descarga sobre otro medio que es propio como el terminal móvil, existe una cierta dirección u orientación empresarial o ajenidad en la elección de itinerarios pues la app calcula la ruta; el vehículo por su parte sea coche, moto o bicicleta es propio; la plataforma de pagos es ajena; la vestimenta es propia; la organización de los tiempos de trabajo es propia, pero la empresa desincentiva a los que habitualmente no se hallan operativos; la calidad del servicio es propia pero la aplicación te puede llegar desconectar por incumplimientos reiterados.

Vemos que existen importantes elementos de ajenidad y dependencia y precisamente por ello se han multiplicado las reclamaciones laborales en todo el mundo.

En California y en Massachusetts los conductores demandaron a Uber y llegaron a un acuerdo en 2016. El acuerdo impidió una resolución sobre el fondo pero sólo por un tiempo. Posteriormente diferentes tribunales de los EEUU se han pronunciado sobre la cuestión con resultados dispares. Mientras que los tribunales de Nueva York han dado la razón a los trabajadores, otros como los de Florida han llegado a la conclusión contraria. Recientemente, el Employment Appeal Tribunal de Londres (tribunal independiente) se ha colocado del lado de la relación laboral, igual que hizo el pasado 13 de diciembre de 2017 la Cour d'Appel de Paris.

Las reclamaciones de los trabajadores, son básicamente las mismas en todos los países; quieren vacaciones, tiempos de descanso, salario mínimo o seguridad social. Y también se resuelve de la misma manera, a pesar de las especialidades de la legislación laboral, esto es, analizando la ajenidad y dependencia de la relación contractual.

En la economía colaborativa existen demasiados elementos de ajenidad y dependencia como para descartar de plano la relación laboral pero al mismo tiempo suficientemente pocos como para poder concluir de forma definitiva que tal relación existe. Esto nos llevará en el corto plazo a una doctrina judicial errática muy vinculada a la solución del caso concreto, pero el paso del tiempo nos traerá importantes pronunciamientos a favor de los trabajadores en todo el mundo.

España no va a ser una excepción. Deliveroo llegó el pasado mes de noviembre a un acuerdo con sus *riders*, pero visto lo sucedido en otros países eso no evitará la judicialización.

La reciente sentencia del TJUE de 20 de diciembre de 2017 considera que Uber no es una mera intermediaria tecnológica sino un «servicio en el ámbito de los transportes». Esta sentencia no resuelve la cuestión laboral pero sí alimenta con nuevos argumentos a aquellos que defienden la relación laboral.

Mi recomendación a los posibles involucrados es clara. El éxito de las reclamaciones de relación laboral dependerá de los detalles, a veces sutiles, de cada relación contractual así que contraten un buen abogado laboralista y revisen sus protocolos de interacción entre la empresa y el prestador del servicio. Y recuerden, en la economía colaborativa trabajador se dice driver, rider o similar y despido se dice desconexión.

**PEDRO GONZÁLEZ TORROBA**

Abogado y economista  
Doctor en Derecho

Letrado Consistorial del Ayuntamiento de Madrid  
Profesor asociado de Derecho administrativo en la UAM  
Profesor en Deusto BS

# El vencimiento anticipado de un préstamo hipotecario en el Proyecto de Ley de Crédito Inmobiliario

En el número anterior de nuestra revista, nuestra compañera Rocío Espinosa Garrido realizó un claro resumen de las principales cuestiones que el Proyecto de Ley de Crédito Inmobiliario, aún en fase de tramitación parlamentaria, pretende regular.

Aunque no sabemos ni cómo ni cuándo verá la luz este proyecto legislativo, hoy nos gustaría centrarnos en un punto concreto del mismo, por la repercusión, judicial y mediática, que esta figura ha tenido en los últimos cuatro años y por la relevancia de los cambios que el proyecto de ley introduce sobre su regulación actual: hablamos del vencimiento anticipado de los préstamos hipotecarios que las entidades bancarias conceden a los consumidores.

Pues bien, la primera característica que queremos destacar de las **reglas sobre el vencimiento anticipado contenidas en el proyecto de ley**, que difiere del régimen jurídico hoy vigente, es su **carácter imperativo**. Y, ¿qué implicaciones tiene este cambio?

En primer lugar, que el banco y el prestatario no podrán pactar nada diferente a lo dispuesto en la ley; es más, ni siquiera será preciso que conste cláusula alguna al respecto en el contrato de préstamo hipotecario (presupuesto necesario actualmente) para que el préstamo pueda ser vencido anticipadamente si concurren los requisitos legales y para que la hipoteca dada en garantía pueda ser ejecutada.

En segundo lugar, que, si el vencimiento anticipado no se apoya en una cláusula contractual sino en una norma imperativa, no entra en juego la legislación protectora de los consumidores y usuarios y los jueces no requerirán valorar el carácter abusivo o no del vencimiento anticipado declarado por el banco. Se limitarán a constatar si concurren los presupuestos legales.

Así las cosas, resulta fundamental delimitar claramente el **alcance de la futura Ley de Crédito Inmobiliario** porque, en el momento en que entre en vigor, van a convivir diversas regulaciones del vencimiento anticipado y habrá que saber cuál resulta aplicable a cada caso.

Más concretamente, lo que establece el proyecto de ley sobre la aplicación de las normas reguladoras del vencimiento anticipado (artículo 22) es lo siguiente:

1.–**Se aplica a los contratos de préstamo y de crédito**. Quedan excluidos, por consiguiente, otros contratos bancarios tales como el contrato de descuento de efectos, el factoring, etc.

Quedan también excluidos los contratos de préstamo a los que se refiere el artículo 2.4 del proyecto de ley:

- (i) préstamos otorgados a empleados del prestamista en condiciones preferenciales,
- (ii) préstamos sin intereses ni gastos diferentes a los de constitución de la garantía,
- (iii) préstamos que son el resultado de un acuerdo transaccional,
- (iv) pagos aplazados de una deuda,
- (v) o facilidad de descubiertos a reembolsar en un mes,
- (vi) y la hipoteca inversa.

Todos estos contratos, aunque sean firmados por prestamistas profesionales con consumidores y tengan garantía sobre un inmueble para uso residencial, si quieren quedar protegidos por la Ley de Crédito Inmobiliario tendrán que incluir una cláusula contractual que recoja el mismo contenido de su artículo 22.

2.–**Se aplica siempre que alguno de los intervinientes del préstamo o crédito, prestatario o garante, sea una persona física**.

Por consiguiente, quedarían englobados en el ámbito de aplicación de la Ley, por ejemplo, los préstamos otorgados a sociedades mercantiles cuyo fiador sea el administrador único de la misma o los préstamos concedidos a los autónomos para financiar su negocio. Hasta ahora, estos préstamos no se consideraban préstamos otorgados a un consumidor y, por consiguiente, las partes eran libres para incluir los pactos contractuales que quisieran sobre el vencimiento anticipado (esos pactos ya no van a ser admisibles, aunque resulten de interés para el prestatario, por ejemplo, porque le permitan negociar, como contraprestación, un tipo de interés más bajo, o un periodo de carencia o un plazo de amortización más largo).

Por el contrario, quedarían excluidos del ámbito de protección de la ley los contratos de préstamo firmados con personas jurídicas consumidoras (esto es, aquellas que actúan sin ánimo de lucro en un ámbito ajeno a una actividad comercial o empresarial, como las fundaciones o las ONG). En estos casos, sí se admitirán pactos contractuales diversos, aunque sometidos al control de abusividad.

3.–El préstamo o crédito tendrá que estar **garantizado mediante una garantía real sobre bienes inmuebles de uso residencial** o cuya finalidad sea adquirir o conservar derechos de propiedad sobre terre-

nos o inmuebles construidos o por construir para uso residencial.

Por lo tanto, los préstamos personales, sin garantía hipotecaria, otorgados a personas físicas consumidoras no estarían sujetos al régimen imperativo del artículo 22. También estaría excluido de la norma un préstamo otorgado a un consumidor con garantía sobre un local comercial.

Sin embargo, no sólo se regirán por la futura norma los préstamos o créditos con hipoteca sobre una vivienda, sino también todos aquéllos que tengan hipoteca sobre cualquier inmueble susceptible de uso residencial, con independencia de su uso real (por ejemplo, un despacho profesional, un edificio completo de viviendas, etc.).

En definitiva, confiamos en que, mediante la aprobación de enmiendas parciales al texto del proyecto de ley pueda concretarse mejor el ámbito de aplicación de la futura «ley hipotecaria», pues, en mi humilde opinión, el proyecto de ley, tal y como inicialmente fue presentado a Las Cortes Generales, no va a lograr íntegramente el objetivo perseguido. Está coartando la libertad de contratación de colectivos que no quieren ni requieren de especial protección, pues sí tienen capacidad de negociar individualmente con las entidades financieras las condiciones de su financiación. Y, sin embargo, está dejando fuera de su régimen imperativo de protección determinados contratos suscritos con consumidores, que son más vulnerables a la eventual inclusión en los mismos de condiciones generales de contratación que puedan considerarse abusivas.

El proyecto de ley establece **otros requisitos que deben concurrir en cada caso para poder declarar el vencimiento anticipado imperativo** del contrato de préstamo o crédito:

1.–Lógicamente, que el deudor haya dejado de pagar el capital o los intereses del préstamo (luego también por impago de intereses en periodos de carencia se podría declarar el vencimiento anticipado).

2.–Que el importe debido de las cuotas vencidas equivalga a:

- (i) El 2% del capital prestado o, al menos, 9 cuotas mensuales, si la demora se produce en la primera mitad de la duración del préstamo.
- (ii) El 4% del capital prestado o, al menos, 12 cuotas mensuales, si la demora se produce en la segunda mitad de la duración total del préstamo.

3.–Además, el vencimiento anticipado no se podrá declarar sin haber requerido previamente de pago al deudor, concediéndole 15 días para su cumplimiento y advirtiéndole de que, si no paga, se declarará el vencimiento anticipado del préstamo.

Este presupuesto implica un cambio en la forma habitual de actuación de las entidades financieras, pues, hasta ahora, éstas generalmente declaraban el vencimiento anticipado sin ningún preaviso, y requie-

rían de pago al deudor una vez vencido el préstamo y por la totalidad de su importe. Luego tendrán que advertir de su intención, para dar la oportunidad al deudor de evitar el vencimiento anticipado.

Por último, queremos puntualizar que el proyecto de ley contiene las previsiones pertinentes para que los contratos de préstamo o crédito que estén en el ámbito de aplicación de la futura Ley de Crédito Inmobiliario, aunque ya existan con anterioridad a la entrada en vigor de esa norma y contengan cláusulas específicas, deban ser declarados vencidos anticipadamente conforme a las reglas imperativas analizadas. También se prevén las modificaciones necesarias de la legislación procesal para que las hipotecas dadas en garantía de esos préstamos puedan ser ejecutadas por los cauces especiales existentes al efecto.

**Lo que no dice el proyecto de ley es qué ocurre con todos aquellos contratos que ya han sido declarados vencidos anticipadamente**, con base en cláusulas que facultan al acreedor a declarar el vencimiento anticipado por el impago de una sola cuota, **y que ya están siendo objeto de ejecución en los correspondientes procesos hipotecarios**.

Muchos de estos procesos de ejecución hipotecaria están hoy suspendidos y afectados por una cuestión prejudicial planteada por el Tribunal Supremo ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sobre los efectos que deba tener la nulidad de la cláusula de vencimiento anticipado en el proceso de ejecución. Otros procesos siguen en tramitación.

Y, respecto a todos ellos, el proyecto de ley, en mi opinión, no sólo no da solución alguna, sino que agrava todavía más su situación judicial, porque permitirá, en determinadas circunstancias, volver a reabrir la discusión sobre el carácter abusivo o no de las cláusulas del contrato (entre ellas, la del vencimiento anticipado), aún a pesar de haber concluido ya la subasta y haberse adjudicado el inmueble, siempre que el adjudicatario no esté ya en posesión del mismo.

En conclusión, la inseguridad jurídica y el colapso judicial continuarán, a pesar de la aprobación definitiva de la futura Ley de Crédito Inmobiliario, y una vez más estamos en manos del Tribunal de Justicia Europeo, porque del contenido de la resolución que dicte en la cuestión prejudicial antes citada va a depender el resultado de los miles y miles de procesos de ejecución hipotecaria que hoy se encuentran «en el limbo».



**YOLANDA BERENGUER MORALES**

Abogada  
ADADE Alicante

# La importancia de una **correcta planificación fiscal** y de la **internacionalización** de las **empresas** en la coyuntura actual

España y la mayoría de países de la Unión Europea es de todos conocido que sufren una presión fiscal altísima, donde en muchos casos es exagerada e incluso injusta.

Cuando hablas de planificación fiscal a alguien que no conoce sobre el tema, enseguida se encienden todas las alarmas: fraude, evasión fiscal, paraísos fiscales o incluso blanqueo. Pero nada más lejos de la realidad. Todos los preceptos anteriores son claramente tipificados penalmente, algunos incluso como delitos, pero la planificación fiscal no tiene nada que ver con delinquir, al contrario, planificar fiscalmente una empresa es un hecho más habitual de lo que pensamos y totalmente dentro de la legalidad.

Es decir, no hay ninguna ley en España, igual que en otros países del entorno, que prohíba a sus ciudadanos, a los residentes o a las empresas tener otras sociedades en otros países o tener cuentas bancarias fuera del territorio nacional de origen.

No todos los casos a veces tienen una solución economizadora, muchos no tienen la que el cliente quisiera, pero en la mayoría se puede ahorrar dinero e impuestos, internacionalizando alguno de tus procesos, creando una sede en el exterior, tal vez una sucursal o incluso operando con entidades financieras de otros países.

Por ejemplo en Andorra o en Malta, el coste de la electricidad es tremendamente bajo, y a diferencia de España o Francia, las facturas de consumo apenas están grabadas con impuestos o cargos adicionales. Este hecho, por tanto, para una empresa que se dedica a la producción industrial o técnica de un producto en concreto puede suponer un importante ahorro de coste anual por internacionalizar parte de su empresa. Además de este detalle, ambos países gozan de fiscalidades muy interesantes en impuestos de sociedades (andorra un máximo del 10% y en Malta para inversores extranjeros un 5%), y sus cargas sociales son de casi el 50% menos que las españolas.

Este es solo un ejemplo, cada cliente es un caso diferente, y conviene analizar muchos factores antes de tomar una decisión, que unas veces puede ser sencilla y rápida, pero otras puede ser más compleja, dependerá lógicamente de la estructura empresarial y los recursos de cada cliente.

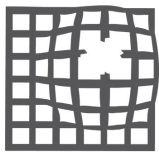


Veamos el caso de Gibraltar: es un territorio donde sus empresas disfrutan de un impuesto de sociedades del 10% si realizan su actividad en el peñón, en caso contrario el tipo impositivo es del 0%. Además, es a día de hoy, el único territorio de la UE donde las criptomonedas están reguladas y, junto con Malta, donde se entregan licencias de *gaming* a empresas muy importantes a nivel mundial, lo que convierte a este territorio británico en un centro financiero y técnico mundialmente reconocido y valorado, donde además el gobierno participa activamente en la escucha a las empresas y operadores y donde juega un papel importante en la ayuda a su implantación.

Blue Consulting trabaja en la actualidad con más de 50 territorios diferentes y dispone de 7 oficinas propias alrededor del mundo para prestar un servicio al cliente lo más personalizado posible, por tanto, ante cualquier duda o inquietud lo mejor es ponerse en contacto con nosotros y analizar las particularidades que cada caso pueda tener, de esta forma, en tanto que no hay un patrón establecido, conseguimos que nuestros clientes tengan una solución –si la hay– totalmente adaptada a su estructura, a sus recursos y a sus intereses y necesidades.

**DAVID CASTILLO**  
ADADE Andorra





# europreven

PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES



## **EUROPREVEN, SERVICIO DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES**

**SEGURIDAD EN EL TRABAJO  
HIGIENE INDUSTRIAL  
ERGONOMÍA Y PSICOSOCIOLOGÍA APLICADA  
VIGILANCIA DE LA SALUD**

Desde su nacimiento EUROPREVEN ha experimentado un crecimiento continuo, ofreciendo en la actualidad una amplia cobertura a todo el territorio nacional con una red asistencial propia de más de 300 profesionales distribuidos en más de 100 Delegaciones con el fin de acercarnos a nuestros clientes.



**SOLICITE SU PRESUPUESTO**

@ [europreven@europreven.es](mailto:europreven@europreven.es)

☎ (+34) 902 120 264

🌐 [www.europreven.es](http://www.europreven.es)

# Cámara de Comercio Mercosur-Ula, hacia un nuevo modelo de negocios intersectorial e internacional...

Considerando el rol tradicional que las Cámaras de Comercio, en general, han venido desempeñando en las economías regionales, se puede observar que hasta hace poco pretendían y en algunos casos fungían, como organismos dinamizadores de la actividad empresarial. Sin embargo, también es cierto que con el paso del tiempo, la globalización del mercado y el avance tecnológico, muchas de ellas se han quedado desfasadas y ya no aportan lo mismo a los diversos empresarios, especialmente a las PYMES, que esperan una respuesta mucho más efectiva y un acompañamiento general, pero cercano, durante todo el proceso que requiere hacer y cerrar un negocio.

Ante esta situación y conscientes de que una organización empresarial debe adecuarse constantemente a los cambios de una sociedad y en muchos casos convertirse en impulsores de ese cambio, la Cámara de Comercio de Mercosur y Unión Latinoamérica (CCM-ULA) decidió ir por otra línea de actuación y convertirse en verdaderos socios de negocio, de todos nuestros afiliados y así ver consolidados sus esfuerzos.

En este sentido y aprovechando nuestra presencia en más de 120 países con más de 20 Comités y Delegaciones, la CCM-ULA cuenta con diversos programas como la «Compra Inteligente», donde se actúa desde el inicio hasta el fin de la operación, incluyendo el cierre de la compra y/o la venta, así como la materialización efectiva de la misma. Si ampliamos el concepto al desarrollo de proyectos y de negocios de diversa naturaleza, la Cámara funge como articulador, facilitador, socio, promotor, árbitro y/o cualquier otro rol que permita llevar a feliz término las actuaciones emprendidas y cumplir así, con los objetivos de todas las partes involucradas.

Por otra parte y a fin de consolidar nuestra presencia en España, hemos abierto delegaciones en Cataluña y en Canarias desde donde ofrecemos servicios integrales a nuestros asociados. Sin embargo, no todo queda allí, nuestro objetivo es consolidar nuestra presencia en toda Europa, para lo cual estamos abriendo las sedes de Francia en París, Portugal en Lisboa y pretendemos reforzar las delegaciones y representaciones existentes.

Adicionalmente y en el marco de un programa de consolidación más efectivo y práctico, que haga además uso de tecnología punta, nos encontramos en el proceso de conformación de una plataforma global desde Canarias, tanto presencial como digital, orientada a prestar servicios integrales destinados a que



nuestros asociados puedan desarrollar proyectos, el comercio e intercambios especialmente de cara a África, Europa, América y ahora Asia, aprovechando las grandes ventajas geopolíticas, logísticas y fiscales que ofrece Canarias como región ultra-periférica y fronterosa de Europa, ubicada en medio del Atlántico y con excelentes conexiones al mundo debido, principalmente, a consecuencia de su gran afluencia turística, la cual excede los 16 millones de personas.

Finalmente, no debemos olvidar que se están dando pasos importantes hacia un nuevo modelo de cooperación internacional. Por una parte, la Unión Europea y el Mercosur se encuentran en la fase final de su negociación para la firma de un acuerdo de cooperación y por la otra, ya se han concretado acuerdos fundamentales en este sentido, como la firma del CETA entre Canadá y la Unión Europea, lo que facilita el libre comercio y los intercambios entre ambas partes.

Este hecho representa una gran oportunidad para la Cámara y nuestros asociados y nos posiciona como un brazo ejecutor relevante, sobre todo por nuestro esquema de operación eficiente y efectivo, que va mucho más allá de una simple asociación de voluntades.

Las oportunidades están allí y es nuestro deber aprovecharlas en beneficio de todos nuestros asociados, pero sobre todo en beneficio de todas las personas que habitan en los territorios donde actuamos y tenemos influencia de algún modo.

**ALBERTO MAESTRE SÁNCHEZ**

Secretario General Comité  
Permanente para España  
Cámara de Comercio Mercosur  
y Unión Latinoamericana



# Mercado de Valores Ecuatoriano: Una oportunidad de inversión

## INTRODUCCIÓN

La Economía del Ecuador en relación a otros países, se encuentra muy por debajo en todos los aspectos, la inversión no es la excepción. Nuestro país mantiene una Economía interna considerada como «fuerte» por manejar durante los últimos 18 años el Dólar Americano después de la «crisis financiera por el feriado bancario» que el entonces Presidente de la República del Ecuador, el Dr. Jamil Mahuad decreto.

El Sistema monetario actual ha permitido que en el Ecuador exista un importante incremento adquisitivo, que permite que los ciudadanos o empresas nacionales y extranjeros puedan invertir en Ecuador mediante la inversión en la Bolsa de Valores.

El Mercado de valores Ecuatoriano es el encargado de canalizar los medios financieros de los inversionistas.



## VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE MERCADO DE VALORES ECUATORIANO

**Ventajas:** El Mercado de Valores Ecuatoriano por las transacciones que genera a diario, constituye una alternativa de financiamiento para las compañías que no buscan a financiarse

**Desventajas:** A diferencia del sistema financiero ecuatoriano que está respaldado por montos de hasta USD32,000 por parte de la Corporación del Seguro de Depósito – COSEDE, el Mercado de valores no tiene una entidad que proteja los valores invertidos, ocasionando que las tasas pasivas sean más altas que la del sistema financiero.

## BOLSA DE VALORES DE GUAYAQUIL Y QUITO

En el Ecuador existen dos entidades que cumplen las funciones de administrar el Mercado de Capitales como son: La Bolsa de Valores de Guayaquil y la Bolsa de Valores de Quito, son las compañías anónimas, que cumplen con los lineamientos determinados por la Ley que son las encargadas de que los inversores para que éstos puedan emitir cualquier de documento o papel que tiene un costo y genera algún tipo de rentabilidad. El objetivo de estas entidades es desarrollar y mantener el funcionamiento de un mercado de valores que se encuentre bien sistematizado, integrado y transparente, presentar los mecanismos adecuados para que exista una adecuada intermediación de valores, revelando una información a los inversores de manera vez completa y oportuna.

## PARTICIPES EN EL MERCADO DE VALORES ECUATORIANO

En el Mercado de Valores Ecuatoriano encontramos varios participantes:

- **Emisores.**– Son las entidades públicas o privadas que mediante la emisión y colocación de valores desmaterializados obtienen financiamiento para realizar sus actividades a un costo inferior al que otorga el sistema financiero.
- **Inversionistas.**– Comprende a aquellas personas Naturales o jurídicas que tienen un exceso de recursos económicos y mediante la adquisición de valores desmaterializados buscan obtener una rentabilidad, considerando que de la mano siempre hay un riesgo monetario adquirido.
- **Bolsa de Valores.**– Son Entidades privadas, cuyo principal objetivo es ofrecer facilidades para la negociación de títulos valores en igualdad de condiciones, certeza, transparencia y a valores razonables al mercado.
- **Casa de Valores.**– Son Entidades autorizadas por parte de las Bolsas de Valores, cuya función principal es la de actuar como intermediario para la negociación. Además las casas de valores, tienen la potestad de asesorar sobre inversiones vigentes siempre que un inversionista lo requiera, son las encargadas de estructurar cualquier emisión de valores y tienen la obligación de ser los agentes colocadores de valores de las emisiones primarias de los inversores.
- **Deposito Centralizado de Compensación y Liquidación de Valores – DECEVALE.**– Es una entidad privada encargada de la custodia de los documentos desmaterializados que se negocian en el Mercado de Valores.
- **Calificadoras de Riesgo.**– Son entidades en su mayoría multinacionales, reguladas por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros – SCVS y Superintendencia de Bancos – SB, quienes se encargan de otorgar una calificación a cada uno de los emisores y valores.
- **Administradoras de Fondos y Fideicomisos.**– Son entidades que administran los fondos de inversión y negocios fiduciarios.
- **Superintendencia de Compañías, valores y Seguros.**– Es el ente regulador de las empresas que cotizan en Bolsa o tienen algún tipo de participación en el Mercado de valores.



## TIPOS DE INVERSIÓN

### INVERSIÓN EN RENTA FIJA

Se considera como inversión en Renta Fija a los activos financieros en los que el emisor se encuentra en la obligación de realizar pagos a un valor determinado y en un periodo de tiempo previamente establecido. Cuando dentro del Mercado de Valores Ecuatoriano se genera una transacción por renta fija, el emisor se compromete a devolver el capital invertido por parte del inversionista y un porcentaje por conceptos de pago de Interés.

Las inversiones en rentas Fijas más negociadas en el Ecuador son:

- Bono Estatales Ecuatorianos.
- Inversión en Papel Comercial.
- Inversión en Obligaciones.

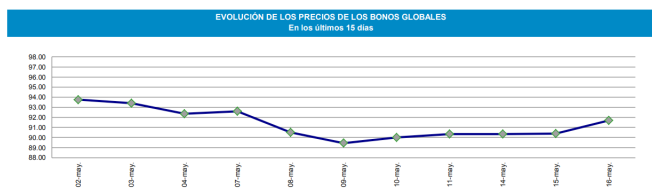
### BONOS ESTATALES ECUATORIANOS

Los Bonos Estatales del Ecuador, corresponde a títulos valores emitidos por el Ministerio de Finanzas, estos documentos desmaterializados se encuentran registrados por el Banco Central del Ecuador y al momento de ser adquiridos por inversionistas estos fondos sirven para el desarrollo económico, social y vial de nuestro país.

Durante el año 2018, el Presidente del Ecuador, Lic. Lenin Moreno Garcés, colocó en mercados Internacionales USD3,000 Millones siendo la primera emisión del año, pero en la tercera en nueve meses. Estos papeles fueron emitidos a una tasa de 7,87% a diez años plazo. Ese tasa de Interés, hace que para un inversionista este tipo de inversión sean muy atractivos ya que son los más altos de la región.



La variación porcentual de los bonos globales correspondientes a los precios de venta



### INVERSIÓN EN PAPEL COMERCIAL

En el Mercado de Valores Ecuatoriano uno de los documentos que mayor acogida tiene dentro del mercado de Inversionistas que existe es el Papel Comercial. Esta alternativa de Inversión se considera como una deuda corporativa que las empresas las negocian en el mercado con el principal objetivo de obtener recursos financieros para mantener la viabilidad del Capital de trabajo de las industrias con un tiempo menor a un año (máximo 359 días).

### INVERSIÓN EN OBLIGACIONES

Las Obligaciones son papeles desmaterializados, muy similares al papel comercial con la única diferencia que su vigencia es superior a un año. Éste puede ser a mediano plazo (3 a 5 años) o largo plazo (más de 5 años).

A continuación se detallan las inversiones de renta fija a mediano y largo plazo, que se encuentran vigentes en el mercado de valores para adquisición de Inversiones que quiera invertir en empresas Ecuatorianas:

OFERTAS						RENDA FIJA	
EMISOR	MONEDA	PRECIO	REND	PLAZO (días)	V.NOMINAL	V.EFFECTIVO	
<b>BONOS DEL ESTADO ACTA 018</b>							
MINISTERIO DE FINANZAS	\$	97.9832	7.0000	555	47,700.00	46,737.89	
<b>BONOS DEL ESTADO ACTA 007-2014</b>							
MINISTERIO DE FINANZAS	\$	86.1499	10.5000	1989	1,764.10	1,519.77	
MINISTERIO DE FINANZAS	\$	89.3172	9.4500	1989	46,183.33	41,249.66	
<b>OBLIGACIONES</b>							
ECUAGRAN	\$	99.9955	8.0000	571	24,160.00	24,148.91	
ECUAGRAN	\$	99.9955	8.0000	571	2,100.00	2,099.91	
ECUAGRAN	\$	99.9955	8.0000	571	14,700.00	14,699.94	
ECUAGRAN	\$	99.9955	8.0000	572	10,840.00	10,840.51	
EXCFRUIT	\$	99.9979	8.0000	371	121,578.95	121,578.40	
CHARRINDEL	\$	99.5813	8.2500	1253	180,504.67	180,213.31	
TELCONET	\$	99.4921	8.5000	704	8,000.00	7,959.37	

### INVERSIÓN DE RENTA VARIABLE

La Inversión de renta variable es aquella que no garantiza algún tipo de rentabilidad al momento de invertir. Las Acciones de compañías que participan en el mercado de valores o los Valores en participación que adquieren los inversionistas, son los papeles desmaterializados sobre los que se obtiene un rendimiento, normalmente al finalizar el ejercicio económico fiscal y societario, que para el caso del Ecuador en el mes de diciembre.

OFERTAS						RENDA VARIABLE	
EMISOR	MONEDA	PRECIO	# ACC.	V.NOM UNIT	V.NOMINAL	V.EFFECTIVO	
<b>ACCIONES</b>							
BOLESA DE VALORES DE QUITO	\$	0.95	7.512	1.00	7,512.00	7,136.40	
CONCLINA	\$	1.00	2.733	1.00	2,733.00	2,733.00	
BANCO GUAYAQUIL	\$	0.54	2.506	1.00	2,506.00	1,563.24	
HOLCIM ECUADOR	\$	70.00	294	3.00	862.00	20,380.00	
SOC AGR IND "SAN CARLOS"	\$	1.00	1,579	1.00	1,579.00	1,579.00	
SOC AGR IND "SAN CARLOS"	\$	1.00	23,946	1.00	23,946.00	23,946.00	
SUPERDEPORTE	\$	6.05	109	1.00	109.00	659.45	
SUPERDEPORTE	\$	6.05	110	1.00	110.00	665.50	
<b>ACCIONES PREFERIDAS</b>							
CONCLINA	\$	1.00	4,560	1.00	4,560.00	4,560.00	
<b>VALORES DE PARTICIPACION</b>							
FIDEICOMISO OMNI HOSPITAL	\$	6800.00	1	6000.00	6,000.00	6,800.00	
FIDEICOMISO OMNI HOSPITAL	\$	6800.00	1	6000.00	6,000.00	6,800.00	

Al momento de distribuir las utilidades que les corresponde a los accionistas al finalizar cada ejercicio económico al 31 de diciembre, los accionistas de las empresas que funcionan en Ecuador lo pueden hacer de la manera que sigue:

- Dividendos en Efectivo
- Dividendos en Acciones

A continuación se detallan las acciones que se encuentran vigentes en el mercado de valores para adquisición de Inversiones que quiera invertir en empresas Ecuatorianas:

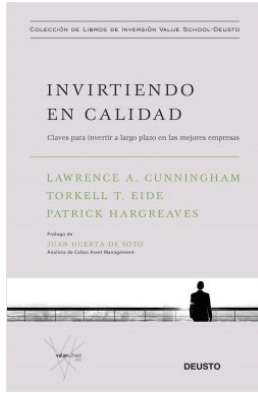
### CONCLUSIÓN

El mercado de Valores Ecuatoriano, sigue creciendo gracias a una economía estable que tenemos en el país, al Dólar, que es considerada como una moneda fuerte en la región, a los inversores por buscar financiamiento bajo la emisión de papeles a corto, mediano y largo plazo y principalmente a los inversionistas que por el excedente de liquidez que poseen, al momento de invertir, obtendrán una rentabilidad en el Mercado de Valores Ecuatoriano.

**CPA. CHRYSOTOFER  
JUANAZO GARCÍA**

Consultor Senior de Campos  
& Asociados Cia. Ltda.  
E-Consulting/Grupo ADADE  
en Ecuador





## INVIRTIENDO EN CALIDAD. CLAVES PARA INVERTIR A LARGO PLAZO EN LAS MEJORES EMPRESAS

Autor: Juan Huerta de Soto

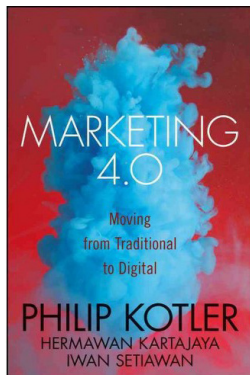
ISBN 9788423429141

Año: 2018

Aunque resulta difícil definir qué es la calidad, muchas veces la reconocemos de manera intuitiva. Sin embargo, cuando se trata de invertir, esto es más complicado. ¿Qué hace que una empresa sea de calidad? ¿Qué le permite ser especial y digna de nuestra inversión? Según este libro, los rasgos principales de estas empresas son tres: una gran liquidez, un rendimiento elevado y sostenible del capital, y unas oportunidades de crecimiento atractivas. Dicho de otra forma: las mejores inversiones son aquellas que combinan un fuerte crecimiento con unos buenos rendimientos del capital para reinvertir.

En Invirtiendo en calidad se explica con detalle cuáles son las cualidades que definen este tipo de inversiones, las características que permiten a estas empresas calificadas obtener buenos resultados financieros, los peligros a los que éstas se enfrentan y, finalmente, en qué consiste y cuáles son los retos de estas estrategias de inversión. En sus páginas encontrarás herramientas analíticas, casos prácticos de empresas de calidad y de otras fallidas, y la experiencia acumulada durante décadas en la inversión.

Invertir en calidad no es una receta, sino un proceso de aprendizaje que dura toda la vida. Este libro es la llave de entrada, y al mismo tiempo un manual de inversión y una oda a las grandes empresas que funcionan y generan riqueza.



## MARKETING 4.0. Transforma tu estrategia para atraer al consumidor digital

Autores: Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, Iwan Setiawan

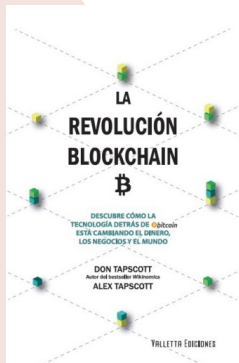
ISBN: 9788416894840

Año: 2018

Las nuevas tecnologías, las redes sociales y el marketing digital en general están revolucionando la forma de llegar a nuestros clientes. El cliente de hoy tiene unos hábitos diferentes al de hace unos años: está hiperinformado, hiperconectado, ama las empresas honestas y éticas, no compra sin antes comparar, confía en las experiencias de otros consumidores y es infiel a las marcas.

Por eso, ahora más que nunca, es necesario reorientar nuestras prácticas de marketing para ganar el apoyo y confianza del cliente. Si conseguimos superar sus expectativas no solo nos comprará, sino que nos recomendará. Para ello es necesario ofrecer experiencias transparentes y coherentes, y cubrir cada aspecto del producto que este demande: marcas más humanas, mayor compromiso, ofertas mejores y más personalizadas. Es el marketing 4.0.

Para lograr ese compromiso del cliente y su recomendación, los autores de Marketing 4.0 nos proponen combinar lo mejor de ambos mundos, el marketing tradicional y el marketing digital. Nos indican cómo poner en marcha estrategias 360° complementándolas con inteligencia artificial para mejorar la productividad del marketing, o el big data para adaptarnos mejor a las necesidades del cliente.



## LA REVOLUCIÓN BLOCKCHAIN

Autor: Don y Alex Tapscott

ISBN: 9788423426553

Año: 2017

Participar en la economía global y beneficiarse de su liberalidad.

Las cadenas de bloques o blockchain aparecieron en 2009 y nos permiten enviar dinero de manera directa y segura de una persona a otra sin pasar por un banco, una tarjeta de crédito o PayPal manteniendo anónima la información del usuario. Esto significa que tu información personal es privada y segura mientras que toda actividad es transparente e incorruptible. Aunque el bitcoin es una de sus aplicaciones existentes y conocidas, esta tecnología abre un mundo de posibilidades ya que puede albergar cualquier tipo de documento legal, desde certificados de nacimiento hasta diplomas universitarios o historiales clínicos sin que ningún Estado, persona o empresa las controle o fiscalice.

Los autores del libro nos revelan cómo esta tecnología cambiara el futuro de la economía mundial y cómo miles de millones de personas excluidas podrán, por fin, participar en la economía global y beneficiarse de su liberalidad.



**FORMAR PARTE DE LA  
RED DE E-CONSULTING  
TE REPORTARÁ  
GRANDES VENTAJAS  
EN UN TIEMPO CORTO**

## ¿POR QUÉ UNIRSE A NUESTRA RED?

- Atención a las consultas en materia Jurídico Legal, Fiscal, Laboral, Mercantil, Contable y Comercial.
- Asistencia a reuniones propuestas por la RED y participación en las mismas.
- Inclusión de artículos realizados por el PARTNER en la revista, previamente aprobados por la dirección de E-CONSULTING.
- Acceso gratuito a las bases de datos contratadas por la RED.
- Ampliación de la oferta de servicios que no estén entre las prestaciones del PARTNER (Consultoría, Auditoría, Formación, Seguros, etc..).
- Aprovechamiento de todos los acuerdos firmados por E-CONSULTING (bancos, materiales, programas informáticos, libros, etc..).
- Recepción de circulares con las novedades legislativas del momento.
- Acceso a la intranet de E-CONSULTING.
- Obtención de cuenta de correo electrónico con el dominio de E-CONSULTING.

- Incrementar la notoriedad de su despacho
- Incrementar sus resultados
- Consolidar su empresa
- Mayor sensación de seguridad
- Relacionarse en una red nacional e internacional

# La solución global para su empresa

## ÁLAVA

General Álava, 10, 5ª planta  
Tel. 945 132 887 Fax 945 132 857  
01005 Vitoria

## ALBACETE

Teodoro Camino, 28, entresuelo  
Tel. 967 232 113 Fax 967 501 410  
02002 Albacete

## ALICANTE

Avda. Misonnave, 33-39  
Zona Jardín, entreplanta  
Tel. 965 985 083 Fax 965 227 416  
03003 Alicante

Calle Diana, 6 (Pasaje Ferreria)  
Tel. 965 788 272  
03700 Denia (Alicante)

## ALMERÍA

Minero, 2, 1º  
Tel. 950 244 027 Fax 950 280 183  
04001 Almería

Pº de Almería, 22, 2ª planta  
Tel. 950 251 866 Fax 950 245 005  
04001 Almería

## ASTURIAS

Sanz Crespo, 5, bajo  
Tel. 985 175 704 Fax 985 172 121  
33207 Gijón

Manuel Pedregal, 2, ent. D  
Tel. 985 209 260 Fax 985 229 392  
33001 Oviedo

## BADAJOS

Fernando Garrorena, 6, of. 5  
Tel. 924 224 425 Fax 924 257 614  
06011 Badajoz

## BALEARES

Ter, 23, 2º A  
Tel. 971 202 150 Fax 971 755 663  
07009 Palma de Mallorca

## BARCELONA

Mallorca, 214, ático 1º  
Tel. 934 880 505 Fax 934 875700  
08008 Barcelona

Gran Vía Carlos III, 94, 9ª planta  
Tel. 936 859 077 Fax 936 859 155  
08028 Barcelona

Calle Equador, 22, bajos  
Tel. 93 517 91 55  
08029 Barcelona

Calle Barcelonés, 36  
Pol. Ind. La Borda  
Tel. 938 655 709 Fax 938 654 016  
08140 Caldes de Montbui

Avda. Francesc Macià, 60  
Torre Mil-lenium, 15-2  
Tel. 937 261 798  
08208 Sabadell

El Plaà, 80  
Tel. 936 668 161 Fax 933 486 447  
08980 Sant Feliu de Llobregat

Sant Llorenç, 15  
Tel. 936 850 837  
08980 Sant Feliu de Llobregat

Ramón Llull, 61-65  
Tel. 937 339 888 Fax 937 339 889  
08224 Terrassa

## BURGOS

San Lesmes, 4-6. Edif. Adade  
Tel. 947 257 577 Fax 947 257 347  
09004 Burgos

## CÁDIZ

Manuel Álvarez, 51, 1º, of. 9  
Tel. 657 900 032 - 607 800 149  
11500 El Puerto de Santa María

Urb. Parque Avenida  
Plaza Hauries, 2, 3º  
Tel. 607 800 149  
11405 Jerez de la Frontera

## CASTELLÓN

Navarra, 89, bajo y entlo.  
Tel. 964 242 122 Fax 964 200 373  
12002 Castellón

Plaza Rey Jaime I, 8, planta baja  
Tel. 964 713 950 Fax 964 713 974  
12400 Segorbe

Pere Gil, 2, entresuelo  
Tel. 964 506 364 Fax 964 530 653  
12540 Vila Real

## CUENCA

San Esteban, 2, 3º A  
Tel. 963 915 519 Fax 963 911 135  
16001 Cuenca

## GIRONA

Bisbe Lorenzana, 18  
Tel. 972 276 050 Fax. 972 276 051  
17800 Olot

## GRANADA

Urbanización Alcázar del Genil, 2  
Edificio Zoraida, local 4  
Tel. 902 190 855  
18006 Granada

## HUELVA

Calle de Sitges, 9  
Tel. 959 343614 Fax 959 332 715  
21410 Isla Cristina (Huelva)

## LEÓN

Rodríguez del Valle, 6  
Tel. 987 232 155 Fax 987 220 080  
24002 León

## LUGO

Inés de Castro, 6  
Tel. 982 410 877 Fax 982 404 807  
27400 Monforte de Lemos

## MADRID

Travesía de Téllez, 4, entplta. dcha.  
Tel. 918 053 163  
28007 Madrid

Travesía de Téllez, 4, entplta. izda.  
Tel. 915 595 800  
28007 Madrid

José Abascal, 42, 7º dcha.  
Tel. 915 571 472  
28003 Madrid

Calle de Sandoval, 6  
Tel. 914 473 043  
28010 Madrid

Pablo Picasso, 6  
Tel. 916 549 487 Fax 916 534 051  
28100 Alcobendas

Avda. de Leganés, 54, 1º  
Despacho 27  
Tel. 916 434 112 Fax 916 432 335  
28923 Alcorcón

Ctra. Campo Real, km. 1,3  
Centro Negocios La Poveda, 1ª plta.  
Tel. 918 704 550  
28500 Arganda del Rey

Avda. de la Carrera, 3  
Tel. 918 27 28 55  
28223 Pozuelo de Alarcón

Loeches, 42, local  
Tel. 916 562 696 Fax 916 762 426  
28850 Torrejón de Ardoz

## MÁLAGA

Honduras, 14, bajo  
Tel. 952 617 261 Fax 952 610 576  
29007 Málaga

## MURCIA

Antonio Machado, 1  
Tel. 673 353 244  
30740 San Pedro del Pinatar

## NAVARRA

Doctor Huarte, 1, 4º dcha.  
Tel. 948 236 600  
31003 Pamplona

## OURENSE

Concordia, 29, 2º  
Tel. 988 237 902 Fax 988 245 727  
32003 Ourense

## SORIA

Doctrina, 2  
Tel. 975 230 344 Fax 975 222 107  
42002 Soria

Fuente del Suso, 35  
Tel. 976 645 272  
42110 Ólvega

## TARRAGONA

Larache, 8  
Tel. 977 702 967 Fax 977 702 876  
43870 Amposta

Cristófor Colón, 4-6, 4º, 4º  
Tel. 977 241 703 Fax 977 247 043  
43001 Tarragona

## TOLEDO

Cuesta Carlos V, 5, 3º  
Tel. 925 221 700 Fax 925 214 619  
45001 Toledo

Calle Panamá, 12  
Tel. 925 212 363 Fax 925 214 814  
45004 Toledo

Tamujar, 1  
Tel. 925 816 521 Fax 925 807 084  
45600 Talavera de la Reina

## VALENCIA

Gran Vía Fernando el Católico, 76  
1º izda. Edificio 2000  
Tel. 963 915 519 Fax 963 911 135  
46008 Valencia

Curtidores, 1, 2º, 3º  
Tel. 963 915 519 Fax 963 911 135  
46600 Alzira

Dos del Maig, 52, entlo., 3º y 4º  
Tel. 963 915 519 Fax 963 911 135  
46870 Ontinyent

Avda. del Oeste, 19  
Tel. 963 531 136  
46001 Valencia

## VALLADOLID

Calle Ferrocarril, 4  
Tel. 983 396 442 Fax: 983 305 861  
47004 Valladolid

## ZARAGOZA

San Jorge, 7, entresuelo  
Tel. 976 204 111 Fax 976 293 430  
50001 Zaragoza

Libertad, 1  
Tel. 976 663 915  
50600 Ejea de los Caballeros

## ANDORRA

Avda. Ferreres, s/n  
Tel. +376851300  
AD300 Ordino

## ARGENTINA

Cerrito 1070 - Piso 8  
C1010AAVV - Ciudad Aut. Bs. As.  
Tel: 00 5411 4814 4070  
Fax: 00 5411 4812 9784  
Buenos Aires

## COLOMBIA

Carrera 10 N. 96 - 25 Oficina 412  
Edificio Centro Ejecutivo  
Bogotá - Colombia  
Telf: 57 (1) 749 82 97 / 749 82 98

## CHILE

Av. Providencia, 1644, 9º, Ofic. 912  
Tel. + 56226994772 / 9 82195070  
Providencia - Santiago de Chile

## ECUADOR

Av 9 de Octubre #806 y  
Av 9 de Octubre, Edif. Induauto,  
piso 4to, Oficina 403  
Tel. 593-4 2295319 - 6047001  
Guayaquil - Ecuador

## EL SALVADOR

Final Paseo General Escalón  
Calle Arturo Ambrogi, 19-303  
Colonia Escalón  
+ 503 25666444 - 503 25666555  
San Salvador

## GUATEMALA

Vía 5, 4-50 zona 4, Edificio Maya,  
Sexto Nivel, Oficina 612  
01004 Ciudad de Guatemala  
00 502 23 31 06 95  
00 502 23 32 50 01

## MÉXICO

Hacienda de Temixco, 32.  
Interior 102  
Tel. 00 52 55 55 60 62 06  
53310 Naucalpan de Juárez

## MIAMI

2320 Ponce De Leon Blvd  
Coral Gables, Florida 33134  
+1 305.444.8800  
+1 305.444.4010

## PANAMÁ

Altos del Chase, 31 G  
Corregimiento de Bethania  
Ciudad de Panamá  
+ 507 6070 1226

## PORTUGAL

Avda. Liberdade, 258 - 9ª Plta.  
1250 - 149 Lisboa  
+351 218822660  
+351 218822661

## URUGUAY

Misiones 1372  
Edificio de los Patricios  
Telefax 00 5982 917 0809  
Montevideo

## VENEZUELA

Av. Urdaneta, Edif. Platano 37,  
Nivel Mezanine, Ofic. A y B2  
Caracas  
Tel. 00582125628575 / 6042

Centro Seguros Sudamérica,  
P 11, Ofic. 11-G  
El Rosal, Chacao, Caracas  
Tel. 00582129531453 / 3846