



# ADADE *Empresarial*



- Entrevista D<sup>a</sup> Pilar Perales Viscasillas, delegada de España ante la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
- ADAGE Alicante ■ Astondo
- Deducción de gastos de vehículo utilizado para actividad profesional
- México: Impuesto Empresarial a Tasa Unica ■ Apuntes prácticos sobre devolución mensual del IVA

#33  
1C 2009  
ESPAÑA  
SPAIN

# Estas empresas tienen algo en común...



## ...son clientes de

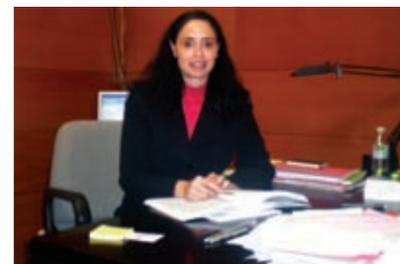


**25 años de experiencia en el asesoramiento a la empresa.  
Más de 40 oficinas en toda España.**

Asesores jurídicos, laborales, fiscales y contables.  
Auditorías. Consultoría. Recursos humanos. Patentes y marcas. Correduría de seguros. Franchising.

www.adade.es Telf.902 100 676 E-mail: adade@adade.es

## Sumario



### Entrevista a Dª Pilar Perales Viscasillas

La Delegada ante la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Internacional incide en la importancia del arbitraje como herramienta fundamental para la resolución de conflictos, y reflexiona sobre el papel que los poderes públicos y los grupos asesores como ADADE pueden jugar en su promoción y desarrollo.

Pág. 18



### Astondoa

La primera empresa española en el sector de construcción de yates y embarcaciones de recreo. Cliente de ADADE Alicante, nos recibió en su sede de Santa Pola para explicarnos la situación de la propia compañía y del sector.

Pág. 14



### Un año del nuevo PGC

Transcurrido un año desde la entrada en vigor del nuevo Plan General de Contabilidad, ADADE Amposta hace balance de luces y sobras de la normativa aplicable a las empresas y su repercusión en los estados contables.

Pág. 28

- Pág. 4 Editorial por Pedro Soler Maciá, Presidente de Adade.
- Pág. 5 ADADE en los medios.
- Pág. 6 Noticias.
- Pág. 10 ADADE Inrternacional - MEXICO. Impuesto Empresarial a Tasa Única.
- Pág. 12 ADADE Alicante.
- Pág. 14 Reportaje ASTONDOA.
- Pág. 16 Análisis Datos para toma de Decisiones.
- Pág. 18 Entrevista a Dª Pilar Perales Viscasillas.
- Pág. 24 Un nuevo orden internacional.
- Pág. 26 Apuntes prácticos declaración IVA.
- Pág. 27 Deducción Gastos Vehiculo.
- Pág. 28 El nuevo PGC un año después.
- Pág. 31 Línea ICO-PYME.
- Pág. 32 ¿Son posibles las medidas de conciliación en tiempos de crisis?
- Pág. 34 Ocio.



Edita: Adade  
Presidente: Pedro Soler  
Gerente: Pedro Toledano  
Directora Editorial: Laura Meseguer  
Consejo de Redacción: Pedro Soler, Elías del Val, Jesús Ramos, Carlos Artigas, José Gabriel Carrillo y Pedro Toledano  
Contratación de Publicidad: 685 674 199 C/ Balmes 102, Pral. Tel.: 685 674 199. Fax.: 93 487 57 00  
08008 Barcelona. E-mail: adade@adade.es - http://www.adade.es  
Diseño y maquetación: Rams Design - Grupo Umuratec  
Imprime: Gráficas Monterreina  
Tirada: 30.000 ejemplares. Depósito Legal: Z-1.506/93

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

# ADADE PROSIGUE SU EXPANSIÓN Y REDOBLA SUS ESFUERZOS EN FAVOR DE LAS EMPRESAS EN TIEMPOS DE CRISIS

Coincidiendo con las informaciones vertidas por los organismos oficiales, ADADE ha terminado, y comenzado, los ejercicios 2008-2009 con un fuerte incremento de los expedientes de regulación de empleo gestionados respecto al año precedente 2007. En total, 210 son las empresas afectadas y asesoradas por la Agrupación, con más de 10.750 trabajadores implicados. Por sectores, el 42% de las empresas pertenecen a la construcción, 28% al siderometalúrgico y 15% al textil. Por zonas geográficas, Cataluña y la Comunidad Valenciana encabezan el número de ERE's sumando entre ambas más del 10% de los mismos.

Aún siendo conscientes de la grave situación económica y social que tales cifras acreditan, de poco sirve ahondar en la situación de alarma que sufre la economía española cuando avanzado el primer trimestre de 2009 las cifras macroeconómicas aún no permiten vislumbrar ni siquiera un punto de inflexión. Es tiempo de resistir y redoblar todos los esfuerzos en la esperanza de que la tendencia se invierta lo antes posible.

Aprovecho estas líneas para lanzar un mensaje de razonable optimismo en el vigor y fuerza de nuestro tejido empresarial,



sostén principal del empleo en nuestro país. ADADE está haciendo un notable esfuerzo por contribuir a la mejora de la situación como se demostró en el mes de septiembre recomendando públicamente algunas de las medidas que necesita la economía española, y llevándolas a la práctica.

La mayor aportación de ADADE descansa en fortalecer nuestro apoyo a las empresas, especialmente a las pymes y autónomos. Nuestro esfuerzo va dirigido al reajuste de las empresas para garantizar su continuidad dentro del tejido empresarial.

En el momento actual la diferencia la encontramos en las asesorías y despachos profesionales que buscan la extinción de las empresas y cobro de fuertes honorarios, y las que como ADADE, buscan y ahondan en hallar soluciones que propicien la continuidad y supervivencia. En esta línea, y nadando contra corriente, ADADE está siendo capaz de ampliar su presencia en el ámbito territorial. Las recientes incorporaciones de los despachos de Almería y Cádiz, gestionados por ilustres profesionales, consolidarán la posición de ADADE en Andalucía.

Con igual objetivo de apoyo a las empresas y formación continua, ADADE celebró el 12 y 13 de febrero, con rotundo éxito y en colaboración con el GRUPO WOLTERS KLUVER, unas jornadas de Derecho Concursal en Madrid, a las que asistieron más de un centenar de despachos profesionales.

Sirvan estos ejemplos para constatar que ADADE, en momentos de dificultad, multiplica su compromiso y esfuerzo con las empresas, motor de nuestra economía.

**DIARIO DE CADIZ**

**La Agrupación de Asesorías ADADE se expande en la provincia**

La Agrupación de Asesorías ADADE, con más de 40 despachos repartidos en territorio nacional, en Portugal y Latinoamérica, continúa ampliando su presencia nacional y andaluza con la incorporación del Grupo de Puerto Asesorías S.L. de Cádiz, como nuevo socio en la provincia. Con la nueva incorporación, el grupo asesor amplía su red de más de 80 despachos repartidos por todo el territorio nacional.

**ADADE amplía su red nacional con la incorporación de un despacho asociado en Cádiz.** La agrupación de asesorías ADADE continúa ampliando su presencia nacional con la incorporación del Grupo de Puerto Asesorías S.L. de Cádiz, como nuevo socio en la provincia. Con la nueva incorporación, el grupo asesor amplía su red de más de 80 despachos repartidos por todo el territorio nacional.

**ADADE amplía su red nacional con la incorporación de un bufete asociado en Almería.** La Agrupación de Asesorías Adade ha ampliado su presencia nacional con la incorporación de la Asesoría Antonio Pérez, como nuevo socio en Almería. El grupo asesor amplía su red de más de 40 despachos repartidos por todo el territorio nacional, con presencia, asimismo, en Perú, Venezuela, México y Portugal.

**La Voz de Almería**

**"Nuestro valor añadido es la experiencia de nuestro personal"**

Antonio Pérez García, presidente del grupo asesor ADADE en Almería, afirma que el valor añadido de su despacho radica en la experiencia de su personal y en el compromiso con las empresas en tiempos de crisis.

**Asesorar en época de crisis**

El grupo Adade suma en toda España una cartera de más de 15.000 clientes, a la que se unen a partir de ahora los más de 700 de su nuevo socio almeriense, algunos de ellos de otras provincias como Granada, Málaga, Cádiz, Albacete, Madrid o Barcelona.

En plena crisis económica este asesoramiento a empresas se ha convertido en una herramienta para "mantenerlas vivas", subrayó Pedro Soler Maciá. "No se trata tanto de crear nuevas empresas ahora como de evitar su destrucción", añadió.

En la actualidad, uno de los principales cometidos de los asesores es conseguir un mayor plazo para los préstamos. "Negociamos con los bancos alargar los plazos a nuestros clientes", señaló Antonio Pérez.



# ADADE EN LOS MEDIOS

## EL GRUPO ASESOR ADADE AMPLIA SU RED NACIONAL CON LA INCORPORACIÓN DE UN NUEVO ASOCIADO EN CÁDIZ



FERNANDO MARTÍNEZ LÓPEZ-MUÑIZ, GERENTE DE ADADE CÁDIZ, JUNTO A PEDRO SOLER

**P**uerto Asesores, S.L. de Cádiz, inicio su andadura hace casi 36 años, cuando José Carlos Lloret Mesa, abogado, abre su bufete en El Puerto de Santa María, despacho que hoy sigue siendo nuestra sede, y compaginando su bufete con la Dirección de la Asesoría Legal de una importante empresa de la zona de carácter nacional.

En 1991, tras 21 años de experiencia y trabajo en el bufete, deja la dirección de la Asesoría legal de la empresa, dedicándose en exclusiva al libre ejercicio profesional. Ante las perspectivas de futuro, se inicia el cambio del concepto de Bufete al de Asesoría Integral de empresas. Para ello, antiguos

compañeros de la empresa, y externos, van incorporándose al despacho con el objetivo y concepto de unión de servicios a las empresas y particulares, en la convivencia, esfuerzo y colaboración para ofrecer y trabajar en el objetivo base, la Asesoría integral.

Actualmente Puerto Asesores, S.L. está formado por:

José Carlos Lloret Mesa, abogado, con especialidad en áreas de Dº. Mercantil, Civil, Procesal, Administrativo y Familia. José Vicente Ruiz-Sotillo, abogado, principalmente en áreas Dº. Penal, Civil y Mercantil. Manuel Belizón, abogado, principalmente en áreas de Dº Civil y Contencioso-Administrativo. Fernando Martínez López-Muñiz, Profesor Mercantil, en áreas Financiera, Fiscal, contable y administrativa. Antonio Sánchez Pastoril, abogado experto en cuestiones laborales. Manuel González Caballero, Graduado Social y Administración. Lucía Barbadillo Merino, abogada, áreas Penal, Civil y Mercantil

El objetivo del despacho a futuro, es claro, dirigido a la consolidación del servicio integral, por lo que seguirá encaminando su planificación en el crecimiento de la Asesoría integral, incrementando su equipo, bien de forma directa o mediante las posibles colaboraciones con otros despachos y/o profesionales dentro de nuestro ámbito de influencia y, en especial, en nuestra provincia de Cádiz, lo que unido a nuestra incorporación al Grupo Asesor ADADE, para la Provincia de Cádiz, reforzará y proyectará de forma importante nuestro objetivo al poder ofrecer un más amplio servicio de profesionales y zona de aplicación, iniciando esta nueva andadura como ADADE CADIZ, S.L. ■



EQUIPO DEL DESPACHO ADADE CÁDIZ: JOSÉ CARLOS LLORET MESA, JOSÉ VICENTE RUIZ -SOTILLO, MANUEL BELIZÓN, FERNANDO MARTÍNEZ LÓPEZ-MUÑIZ, ANTONIO SÁNCHEZ PASTORIL, MANUEL GONZÁLEZ CABALLERO, LUCÍA BARBADILLO MERINO, JUNTO AL PRESIDENTE DE ADADE, PEDRO SOLER MACIA.

## ASESORÍA ANTONIO PÉREZ, S.L. DE ALMERÍA SE INCORPORA COMO ASOCIADO AL GRUPO ASESOR ADADE

**A**ntonio Pérez procede del cuerpo de Subinspectores de Hacienda actualmente Técnicos de Hacienda actividad que desarrollo desde el año 1966 fecha en que tomo posesión en el Cuerpo de Contadores del Estado, que después se integró en el Cuerpo de Gestión de la Hacienda Pública. En el año 1980 pide su excedencia voluntaria como funcionario e inicia como persona física su actividad profesional como asesor, ya en 1992 como continuidad a su desarrollo profesional se convierte a sociedad mercantil con la denominación "Asesoría Antonio Pérez, S.L."

Actualmente esta asesoría desarrolla su actividad en dos despachos, uno de fiscal situado en la calle Minero, 2 - 1º de Almería y otro de laboral en la calle General Tamayo, 12 de la misma ciudad.

Actualmente y tras 28 años de experiencia acumulada como asesor de reconocido prestigio en la ciudad de Almería, Antonio Pérez cuenta con un importante equipo de personas que se ocupan de las distintas tareas profesionales desarrolladas en el despacho. Entre socios, empleados y colaboradores cuenta con 22 personas, entre los que están dos Licenciados en Derecho, un Licenciado en Empresariales, cuatro Diplomados en Empresariales, dos Diplomados en Relaciones Laborales, un Diplomado en Biblioteconomía y personal auxiliar y de apoyo



ANTONIO PÉREZ, GERENTE DE ADADE ALMERÍA JUNTO A PEDRO SOLER.

Antonio Pérez con su dilatada experiencia profesional en Almería cuenta con una amplia cartera de más de 700 clientes, será el responsable del Grupo Asesor ADADE en la capital almeriense y su provincia.

El principal valor añadido de este despacho es la experiencia del personal que lo compone. Siendo una de sus principales metas la consolidación de todo su personal a través de la seguridad laboral de sus trabajadores lo que incide de una forma muy positiva en la fidelización de los clientes a través de un trato cercano y profesional.

Antonio Pérez cuenta para la proyección futura de su despacho la colaboración, apoyo y estrategia del Grupo Asesor ADADE ■



## CURSO PRÁCTICO DE DERECHO CONCURSAL ORGANIZADO POR EL GRUPO INTERNACIONAL ADADE Y CISS DEL GRUPO WOLTERS KLUWER

El pasado mes de Febrero se desarrolló un Curso Práctico de Derecho Concursal organizado por el Grupo Asesor Internacional ADADE y CISS de Grupo Wolters Kluwer. Este curso se dirigió a los profesionales de despachos y entidades de diferente índole que gestionan los concursos de acreedores de empresas en riesgo.

La apertura del mismo corrió a cargo del



Magistrado de la Audiencia Nacional D. Enrique López López (ex portavoz del Congreso General del Poder Judicial), que refirió la importancia del Concurso en la realidad actual de España.

Como bien indica el título se ha pretendido dar un corte netamente práctico al mismo a través de profesionales altamente cualificados en estos menesteres como son los Magistrados de juzgados de lo Mercantil y con ellos profesionales altamente cualificados en el día a día de los concursos de acreedores.

A continuación referenciamos de forma telegráfica los ponentes y sus ponencias:

D. Rafael Fuentes Devesa, Magistrado Juez del juzgado de lo Mercantil nº 1 de Alicante, que desarrollo la ponencia "Visión judicial sobre experiencias y problemas en la realidad práctica del Concurso".

D. Salvador Dilata Menadas, Magistrado Juez del juzgado de lo Mercantil nº 1 de Valencia, con la ponencia "Las soluciones concursales. La vía convenida y la vía liquidatoria".

D. Santiago Senent Martínez, Magistrado Juez del juzgado de lo Mercantil nº 7 de Madrid, que impartió la ponencia "La administración concursal. Problemas prácticos".

D. Fernando Presencia Crespo, Magistrado Juez del juzgado de lo Mercantil nº 2 de Valencia, con la ponencia "El concurso de acreedores en el sector inmobiliario. Aspectos Prácticos".

También colaboraron en el desarrollo del mismo D. Alejandro Latorre Atance, Economista, auditor y Administrador concursal con la ponencia "La solicitud y la declaración del Concurso" y D. Roque Gámbaro Royo, Profesor de Teoría del Derecho de la Universidad de Valencia



y Administrador concursal, que hablo de "Aspectos prácticos de la actuación de los Administradores concursales".

A juicio de Fernando Presencia, el adquirente de una vivienda que ha visto como su promotora se declara en concurso sin haber terminado su piso no tiene la condición de acreedor concursal. El adquirente solo obtendrá este estatus jurídico cuando opte por resolver su contrato de compraventa ante el incumplimiento de la concursada.

Por otra parte Rafael Fuentes puso de relieve que los problemas que está planteando la Ley concursal devienen de que está pensada para mercantilistas más que procesalistas. Sobre una posible reforma de la norma, se inclino por no afrontar un cambio absoluto, aunque si apostó por ello en relación a la propuesta anticipada de convenio que ahora se condiciona a postergarla a la fase de ejecución.

## EL DESPACHO PARTNER DE ADADE BADAJOZ, GUARDADO ASESORES EDITA UN LIBRO CON MOTIVO DE SU XXV ANIVERSARIO

El despacho Guardado Asesores, localizado en Mérida celebra sus 25 años de andadura profesional en la asesoría a través de una mirada retrospectiva apoyada en la recopilación de una serie de artículos publicados en el diario HOY de Extremadura durante un período de cuatro años. Lo que comenzó siendo una tímida colaboración en la sección económica del diario en materia laboral, fiscal y de seguridad social a través de la lógica aplicada con los propios clientes del despacho, ha terminado convirtiéndose en una importante herramienta en el desarrollo del tejido empresarial de la región.



Tal como señala Eduardo Guardado Pablos, gerente del despacho, en su prólogo "los artículos que se recogen en este libro, analizan materias, novedades y problemáticas comunes a muchos de sus lectores. Sin entrar en grandes análisis filosófico-jurídicos, hemos querido dar una visión práctica y cercana de aquellos asuntos que en mayor o menor medida, nos afectan a todos". El libro también se convierte en escenario de agradecimientos a empresas, clientes y sobre todo trabajadores del despacho que, en palabras de su gerente, "son fuente de inspiración y acicate para alcanzar metas infinitas".

## ADADE FIRMA UN ACUERDO DE COLABORACIÓN CON CISS DEL GRUPO WOLTERS KLUWER EN MATERIA EDITORIAL.

CISS del grupo Wolters Kluwer trabaja para satisfacer las necesidades de consulta de los profesionales de las Asesorías, ofreciéndole productos y servicios seguros y sencillos de manejar y para ello pone a su disposición a los profesionales de mayor experiencia tanto a nivel académico y teórico como práctico.

ADADE firma este Acuerdo principalmente para la adquisición de diferentes productos editoriales, tanto de suscripciones como de obras monográficas referenciadas a las últimas modificaciones legislativas. Muy importante es la colaboración entre ambas entidades en actividades formativas que sean de interés mutuo, y en base a esta colaboración se desarrolló el Curso Práctico de Derecho Concursal en Madrid durante el pasado mes de febrero de 2009.

Por su parte CISS se compromete también a la colaboración con logística en diversas áreas así como en las actividades formativas que se desarrollen en conjunto.

# ADADE MIRAMOS POR TI



# IMPUESTO EMPRESARIAL A TASA UNICA (I.E.T.U.)

EN EL PRESENTE ARTÍCULO SE ABORDAN LAS CIRCUNSTANCIAS QUE RODEAN A LA IMPLANTACIÓN EN MÉXICO, DESDE HACE ALGO MÁS DE UN AÑO, DEL LLAMADO IMPUESTO EMPRESARIAL A TASA UNICA, MÁS CONOCIDO COMO I.E.T.U. CON UNA TASA TRIBUTARIA QUE EN 2009 ALCANZA EL 17%, ESTE IMPUESTO DIRECTO SUPONE UN INCREMENTO DE LA PRESIÓN FISCAL TANTO SOBRE LAS PERSONAS FÍSICAS COMO JURÍDICAS.



A partir del 1 de enero de 2008 entró en vigor, en la República Mexicana, un nuevo impuesto directo denominado IMPUESTO EMPRESARIAL A TASA UNICA. Alguno de los argumentos expuestos por el Poder Ejecutivo (Presidente de la República) en la propuesta de dicho impuesto son los siguientes:

- Una baja recaudación tributaria. Apenas se obtiene el 9.5% del Producto Interno Bruto (PIB), por lo que se desea incrementar entre el 1.3% y 1.8%, en relación al P. I. B., durante el año de 2008 y 2009.
- La necesidad de llevar a cabo reformas fiscales que incrementen los ingresos públicos, ya que en México se fincan en su mayoría en la venta del petróleo.
- La complejidad del sistema tributario establecido propicia a la evasión y la elusión fiscal.
- Buscar que sectores de la actividad económica que se encuentran en la informalidad tributen al Estado.



## ACTIVIDADES GRAVADAS

- Enajenación de bienes.
- Prestación de servicios independientes.
- Otorgamiento del uso o goce temporal de bienes.

## SUJETOS DEL IMPUESTO

- Las personas físicas.
- Las personas morales residentes en México (sociedades o asociaciones).
- Los residentes en el extranjero con establecimientos permanentes en el país.

Nota: Los residentes en el extranjero con establecimiento permanente en el país están obligados al pago del IETU por los ingresos obtenidos en México, derivados de las mencionadas actividades.

## BASE DEL IMPUESTO

La base del impuesto es el importe que resulte de disminuir de la totalidad de los ingresos percibidos, por las actividades realizadas, las deducciones autorizadas por la Ley.

Muy importante señalar que dentro de las deducciones autorizadas no se encuentra el concepto de sueldos y salarios, como tampoco las aportaciones de seguridad social ya que estos conceptos son acreditables, por el importe que resulte de multiplicar los pagos efectuados por sueldos y salarios y por aportaciones de seguridad social por la tasa del propio impuesto.

## ACREDITAMIENTOS

Contra el impuesto determinado se puede acreditar lo siguiente:

- El Impuesto Sobre la Renta propio.
- El Impuesto Sobre la Renta de dividendos a utilidades.
- El Impuesto Sobre la Renta pagado en el extranjero.
- El importe de sueldos, salarios y aportaciones de seguridad social, multiplicado por la tasa del IETU

## CALCULO DEL IMPUESTO

A continuación se presenta un simple esquema del procedimiento para el cálculo del impuesto:

Ingresos efectivamente cobrados por las actividades realizadas	—
( - ) Deducciones autorizadas y efectivamente pagadas	—
<b>BASE DEL IMPUESTO</b>	—
( x ) TASA (2008)	16.5%
<b>IMPUESTO CAUSADO</b>	—
( - ) ACREDITAMIENTOS	—
Producto de multiplicar sueldo y salarios gravados y aportaciones de seguridad por un factor.	—
ISR propio del ejercicio.	—
Pagos provisionales del IETU efectivamente pagados.	—
<b>IETU POR PAGAR</b>	—

## TASA DEL IMPUESTO:

Durante el año de 2008 la tasa a aplicar es del 16.5%, en el año de 2009 sea del 17% y a partir del 2010 y subsecuentes sea del 17%.



# ADADE ALICANTE

“FRENTE A LA CRISIS DEBEMOS APORTAR DISEÑO E INNOVACIÓN COMO FACTORES ESTRATÉGICOS PARA LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS”



**DE PIÉ DE IZQUIERDA A DERECHA:** DIEGO, DANIEL, JOSÉ, ÁNGEL, LUIS R., FERNANDO, OSCAR, LETICIA, INMA Y YOLANDA. **SENTADOS DE IZQUIERDA A DERECHA:** VERÓNICA, ESTHER, AGUSTÍN COLOMA (SOCIO), LUIS B., MIGUEL BERENGUER (SOCIO-GERENTE), LUIS RIPOLL (SOCIO), MAITE Y LUCÍA.

El despacho de Alicante nació a primeros de febrero de 1982 con el nombre de GASEM, S.L. probablemente uno de los más antiguos de todos los que conforman hoy el Grupo Adade. Se creó por un grupo de profesionales especializados en distintas ramas de la asesoría jurídica empresarial, con una larga experiencia, que decidieron montar un despacho multidisciplinar que diera respuesta en un mismo centro de trabajo a las diversas necesidades que se le planteaban a las empresas.

En sus comienzos se centraron en la asesoría y gestión de todas las cuestiones relacionadas con Laboral-Social, Contable-Fiscal y Financiero. En

aquellos tiempos eran los servicios que más demandaban las empresas.

A los pocos meses de crearse Adade, el despacho se incorporó a la Agrupación como Adade Alicante, por lo que sus creadores se consideran con toda legitimidad fundadores y pilares de su engrandecimiento.

Siempre el objetivo ha sido prestar el mejor servicio posible dentro del asesoramiento empresarial, por ello creamos Adade Marcas, Patentes y Diseños y todo relacionado con la Propiedad Industrial e Intelectual, especialidad que hasta entonces había estado monopolizada por unos pocos despachos a nivel nacional.

Aprovechamos la apertura en Alicante de la oficina de Armonización del Mercado Interior (OAMI), donde resuelven todos los temas relacionados con esta especialidad del Derecho.

En la actualidad, el despacho de Adade Alicante cuenta con un nutrido grupo de expertos profesionales que prestan su servicio a las principales empresas de la provincia. Una exquisita atención al cliente y un impecable servicio otorgan al despacho los galones de ser una de las principales asesorías de Alicante. Prueba de ello es la confianza que después de muchos años siguen depositando las empresas en su buen hacer.

## El Gerente responde...

### ¿Cuál es la clave del éxito de Adade Alicante?

Al igual que en el resto de despachos que conforman este grupo, hemos considerado que la cercanía y el trato personal con nuestro cliente era fundamental, pues de esta manera conociendo sus problemas directamente, podemos ofrecerles las mejores soluciones, en el menor tiempo posible.

Esta forma de trabajar, con rigor y profesionalidad, ha sido suficientemente premiada, (reconocida) (agradecida) de ahí el crecimiento constante de nuestro despacho, que hoy en día es uno de los más grandes de nuestra Provincia.

### Dado los momentos difíciles que estamos viviendo, ¿qué les aconsejaría a sus clientes?

Es evidente que la estructura de la empresa tradicional, y que hasta ahora nos ha llevado a un estado favorable de bienestar social, no puede continuar igual, por ello es absolutamente necesario cambiar esas estructuras, ampliando negocio y dirigiendo aquellos sectores que en estos momentos tienen más futuro. Esto es fácil decirlo pero difícil de llevarlo a cabo, pues lo primero que hay que hacer es una buena valoración de lo que tenemos y sin correr grandes riesgos y esfuerzos económicos, cambiar en nuestras empresas aquello que en estos momentos el mercado más demanda.

### ¿Alguna idea concreta para ayudar a salir de la crisis?

Como he dicho antes hay que reflexionar seriamente y cambiar lo que se pueda en cada empresa. Sin embargo hay una medida a tomar y que se puede aplicar a la mayoría de empresas, y son el diseño y la innovación como factores estratégicos para la competitividad de las empresas.

La marca y el diseño deben formar parte de todas aquellas empresas que apuesten por el futuro. Si averiguamos nuestros fallos, y elaboramos un plan serio dirigido a nuestro desarrollo, tendremos más posibilidades de aguantar y salir de esta situación de crisis que estamos sufriendo.

### ¿Qué valor añadido aporta Adade nacional?

Desde que constituimos la Agrupación hemos ido creando un nuevo modelo organizativo basado principalmente en las experiencias de cada uno de sus miembros que han dado como resultado la ampliación de servicios necesarios para nuestros clientes. También nuestra propia intranet de la que se sirven muchos de nuestros clientes, comunicaciones internas entre los asociados, un modelo de gestión que ha servido para conseguir la certificación ISO 9001, y una imagen de grupo que nos diferencia de nuestra competencia.

### ¿Cómo valora el décimo puesto en consultoría obtenido en el ranking publicado en el periódico Expansión?

Supone un reconocimiento al esfuerzo y profesionalidad demostrada a lo largo de estos años. Todos los despachos que formamos esta Agrupación de Asesores de Empresa debemos sentirnos orgullosos de figurar entre los mejores.

### ¿Cuáles son los valores de la empresa que Ud. defiende?

Los valores más importantes que tiene una empresa, son sus clientes y su plantilla, por ello hay que invertir y formar al capital humano de que disponemos para lograr que tanto unos como otros, clientes y empleados, se sientan como en casa.

Para conseguir esto se debe empezar por los directivos, que deben transmitir su ilusión a la hora de dirigir y hacer partícipes del proyecto a todos los trabajadores.

Otro valor de máxima importancia hoy en día, y que diferencia a las empresas, unas de otras, es la calidad, término muy cacareado, pero no menos cierto y real que para llegar a ello, tenemos que analizar nuestras empresas, técnicamente, comercialmente, financieramente, para seguir creyendo en nuestro proyecto.

Para llevar a cabo lo anterior, la empresa necesita a diversos especialistas, muchos de ellos dentro del grupo Adade, que le ayudarán a desarrollar su proyecto.

### ¿En qué medida les afecta la crisis por la atraviesa la empresa?

Al igual que al resto de los despachos de Adade, esta situación que estamos atravesando comporta un aumento considerable de trabajo, sobre todo a los laboristas y mercantilistas, pues han crecido considerablemente el número de expedientes de regulación de empleo, de suspensión temporal de actividades, despidos objetivos por causas económicas, que como se sabe esta modalidad, si se cumplen los requisitos de pérdidas reiteradas, reduce sensiblemente las cuantías de indemnización, y en general la conflictividad laboral. Los expedientes concursales, por la falta de liquidez, que en muchos casos provocan los impagados y las entidades financieras.

### ¿Qué líneas de negocio cree que tienen más futuro?

Consideramos que los servicios tradicionales de asesoría y gestión laboral, fiscal y contable, perdurarán en el tiempo, pues la administración sería un caos si las asesorías no le facilitaran las tramitaciones a las empresas. Otro sector de mucho futuro es la Consultoría, en sus distintas facetas, tecnológicas, estratégicas, de costes, etc, tienen un futuro importante. La Prevención de Riesgos Laborales, muy desarrollada en estos momentos, y de una exigencia total por todas las inspecciones de trabajo del país.

### ¿Cómo se podría ayudar a las Pymes?

Empezando ella misma aplicando algunas de las recetas nombradas anteriormente y siguiendo por la Administración. En los últimos tiempos se ha legislado mucho imponiendo nuevas obligaciones en las empresas. Las grandes pueden soportarlo mejor pues tienen sus propias estructuras, y con menor coste pueden llevarlo a cabo, sin embargo las pymes, tienen que recurrir a la subcontratación y esto encarece enormemente el producto final. Además deberían tener más facilidades fiscales y laborales y menor exigencia cuantitativa por posibles incumplimientos legales ■



# ASTONDOA: LA NÁUTICA AL SERVICIO DE LOS SENTIDOS



**DE MANERA INEXORABLE, EL APELLIDO ASTONDOA HA QUEDADO ASOCIADO AL PLACER DE SURCAR MARES Y OCÉANOS POR TODO DEL MUNDO. DURANTE MÁS DE 90 AÑOS, LA FAMILIA ASTONDOA HA POSICIONADO SUS EMBARCACIONES EN UN NIVEL TAN EXTREMO DE CALIDAD Y PRESTIGIO QUE GRANDES PERSONALIDADES Y HOMBRES ILUSTRES HAN COLMADO SUS PRETENSIONES DE DISTINCIÓN CON LA ADQUISICIÓN DE UNO DE SUS YATES. LA OBTENCIÓN DEL PREMIO AL MEJOR DISEÑO INTERIOR EN BARCOS DE ESLORA INFERIOR A 24 METROS RECIBIDO EN LA ÚLTIMA EDICIÓN DE LOS "WORLD YACHT TROPHIES 2008" CELEBRADA EN CANNES ES LA ÚLTIMA MUESTRA DE UNA TRAYECTORIA EJEMPLAR.**

El origen de la empresa Astondoa se remonta a principios de siglo pasado, concretamente a 1916, cuando D. Jesús Astondoa Martínez comienza a construir yates. Tres generaciones después, la familia ha mantenido la pasión por la náutica de recreo y ha sabido ser con gran éxito fiel continuadora del legado recibido.

Trás quedaron los legendarios yates de madera, dando paso a los más modernos y lujosos yates de 138 pies construidos con casco de acero y superestructura de aluminio, cuyo principal exponente es el "Samurai One", joya de moderna ingeniería construido por Astondoa en los astilleros de Vigo. A lo largo de sus más de 90 años de historia, Astondoa ha construido más de 3.000 embarcaciones, alcanzando actualmente unas cifras de producción de 100 unidades anuales.

Después de una trayectoria intachable y un firme compromiso por la calidad, reconocida mundialmente, Astondoa es hoy el mayor astillero de barcos de gran eslora de España y uno de los primeros de Europa. Sus yates surcan las aguas de los cinco continentes. Barcelona, Génova, Miami, Dubai, Moscú, Lisboa o Cannes son cita obligada en la presencia de Astondoa en los más prestigiosos salones náuticos del mundo.

La sede principal de Astondoa se encuentra en Santa Pola, un privilegiado emplazamiento frente al mar, a tan sólo 10 minutos del aeropuerto internacional de Alicante. Con una



superficie de más de 30.000 m2, cuenta con instalaciones para la construcción de embarcaciones de hasta 122 pies. Así mismo dispone de una gran nave de pintado que puede albergar embarcaciones de hasta 40 metros de eslora; un travelift de 150 toneladas para varada y botadura, y una zona de carena. Además de las instalaciones para la producción de barcos, Santa Pola constituye el centro neurálgico de las actividades administrativas y de dirección del grupo, así como de diseño e ingeniería.

Astondoa también cuenta con otros cuatro grandes centros de producción. Gallarta (Vizcaya), la Unión (Murcia), Vigo (Galicia) y Almansa (Albacete). En esta última sede se construyen las embarcaciones de 40 a 55 pies y algunos de sus modelos de mayor éxito. Almansa es también la sede de la división "Classyc", la mayor factoría de mobiliario para embarcaciones de Europa. En sus más de 14.000 m2 se fabrican con todo lujo de detalles los muebles para los barcos Astondoa.

En total, Astondoa dispone de 70.000 m2 de instalaciones, en las que más de 350 personas desarrollan un trabajo altamente especializado, constituyendo uno de los activos más importantes de la empresa: su capital humano.

## ENTREVISTA A JESÚS HERNÁNDEZ RIZO, DIRECTOR COMERCIAL DE ASTONDOA

¿Cuál es el panorama por el que atraviesa el sector? ¿Qué perspectivas de futuro tiene?

No podemos negar que la situación actual es difícil para nuestro sector. Pertenecemos a un segmento totalmente prescindible en el "día a día" dado que antes de adquirir nuestro producto la gente corriente debe de satisfacer otras necesidades más acuciantes que el "ocio náutico". Pero ante estas dificultades debemos de trabajar más y mejor a fin de buscar nuevos caminos y vías donde canalizar nuestros productos. Personas de alto poder adquisitivo hay en muchos países, y por ende, debemos de orientar nuestro producto hacia esos mercados y naciones donde la creciente economía y su dinámica de progreso puede demandar nuestro producto, mientras los "mercados tradicionales" superan la actual crisis. Por ello soy partidario de "globalizar" las ventas y expandir la oferta a otros países. No poner todos los huevos en la misma cesta.

¿Cuál es el factor que diferencia a Astondoa del resto de empresas de astilleros?

Nuestra empresa tiene varios activos importantes que nos diferencian sobre manera de otros astilleros y competidores. Por un lado tenemos la experiencia y solera de la marca. No en vano son 93 años de historia dedicados a la industria náutica, habiendo construido casi 3000 embarcaciones en toda nuestra historia. Este activo no es fácil de conseguir y hace que a día de hoy seamos la segunda marca más antigua del mundo con mayor historia y tradición.

Por otro lado, siempre hemos apostado por hacer un producto de mucha calidad; algo que haga que el propietario de un ASTONDOA sepa que ha adquirido una pieza única, realizada con esmero y saber hacer, clave en la diferenciación

### FICHA TÉCNICA:

**Nombre de la empresa:** Astilleros Astondoa S.A, Grupo Astondoa.  
**Sector:** Construcción naval deportiva, yates deportivos.  
**Plantilla:** 350 empleados en todo el grupo.  
**Facturación:** 30 millones de euros.  
**Presencia:** es el primer grupo constructor de barcos deportivos de España, y uno de los seis mayores de Europa.  
**Año de fundación:** 1916.  
**Sede:** Santa Pola.



de los demás. Técnicamente hay varios astilleros avanzados, pero con productos muy industriales. Somos pocos los que podemos presumir de un estándar de calidad tan alto. Y esto, el cliente que sabe lo que compra, lo aprecia.

¿Qué innovación ofrece ante la demanda de servicios?

Estamos muy al tanto de las necesidades que precisa el sector náutico. No en vano hemos desarrollado marinas y servicios complementarios, además de ser los impulsores de una asociación profesional de industrias náuticas en España, a fin de aunar esfuerzos para que tanto el sector privado, como las Administraciones Centrales y Comunes trabajen y desarrollen mejoras para el mundo náutico deportivo. La Náutica es un mundo que crea turismo de calidad y alto standing, y por ello creemos que debe ser tratada con el mimo que merece. Es un segmento que da trabajo a mucha gente y que no está mirada como debiera.

¿En qué medida afecta la crisis por la que atraviesa la economía al sector?

Somos un segmento con un factor importante de prescindibilidad. Antropológicamente el ser humano primero come, luego se viste, después mora y habita, y así, sucesivamente va cubriendo sus necesidades vitales. El ocio está casi al final de la pirámide, por ello cuando una crisis de esta envergadura llega, nuestro sector se resiente sobre manera por motivos obvios. Es cierto que hay mucha gente rica en el mundo, por ello ante estos momentos difíciles hay que poner en marcha más imaginación y

creatividad para hacer que los "pudientes" sigan apostando por nuestro sector. Ante los problemas cotidianos, creamos la necesidad de este tipo de "ocio" para que no pare la rueda.

¿Cuál es el mensaje que ASTONDOA traslada a su cliente?

Sobre todo servicio y atención. Este es el secreto. Coloquialmente diría que "todo lo que funciona y hace ruido en el mundo, tiene problemas e invidentes", por ello en el 90% de los casos "el secreto de la venta número dos a un Cliente, está en el servicio y atención prestadas en la número uno". Con esta máxima creo que se define todo ■



## EL APOYO TECNOLÓGICO EN LA TOMA DE DECISIONES BUSINESS INTELLIGENCE

LOS ANGLICISMOS NOS INVADEN Y YA FORMAN PARTE DE NUESTRA JERGA PROFESIONAL Y PERSONAL. PALABRAS COMO E-MAIL, WEB, BLOG, BACKUP, OUTSOURCING, NEWSLETTERS, REPORTING, LOBBY, STOCK, CASH-FLOW, ROL, COACHING, ETC, SE HAN INTEGRADO EN EL VOCABULARIO DE LA EMPRESA, CON INDEPENDENCIA DE SU TAMAÑO.

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, EL CONCEPTO DE BUSINESS INTELLIGENCE ES UNO DE LOS QUE MÁS FUERZA ESTÁ TOMANDO. SI ATENDEMOS A SU TRADUCCIÓN LITERAL, LO DEFINIRÍAMOS COMO “INTELIGENCIA DE LOS NEGOCIOS”. SU VERDADERO SENTIDO ES UNA TÉCNICA DE TRANSFORMACIÓN DE LOS DATOS EN INFORMACIÓN PARA, CON SU ANÁLISIS, FACILITAR LA TOMA DE DECISIONES DENTRO DE UNA ORGANIZACIÓN, ES DECIR “TRANSFORMAR LOS DATOS EN CONOCIMIENTO”.

Siempre se ha dicho que la información es poder. A lo largo de la historia los líderes la han usado para conseguir sus metas y trazar sus estrategias con mayor éxito. Lo que ha existido siempre no va a ser diferente en el siglo XXI. Los directivos de las empresas necesitan información oportuna, en tiempo y forma, para poder tener un mayor control de sus organizaciones. En un mundo tan cambiante, la rápida toma de decisiones es vital, por lo que contar con la información apropiada en el momento justo, resulta imprescindible para reducir los riesgos de tales decisiones.

La información dentro de las empresas es necesaria para estudiar los resultados en diferentes situaciones y momentos, comparar la previsión esperada con la realidad, analizar procesos, la calidad del servicio, ver posibilidades de mejora en la organización, necesidades de financiación, comprobar las ventas por línea de negocio, producto, comercial y un largo etcétera que puede ayudar a monitorizar lo que ocurre en la empresa.

**Para implantar un proyecto de Business Intelligence, siempre será recomendable contar con el asesoramiento y apoyo de consultores expertos en las diferentes áreas de la organización de las que queremos tener mayor información.**

Muchas medianas y pequeñas empresas todavía tienen la errónea creencia de que la capacidad de invertir en tecnología de la información y comunicación (T.I.C.) les queda muy lejos y es una inversión sólo asumible por las grandes empresas y multinacionales. Esto pudo ser cierto hace una década, pero actualmente existen soluciones para todo tipo de empresa, por pequeña que sea. Únicamente es necesaria la convicción de que la información y la inversión realizada en esta área, nos permitirá tener un mayor control de nuestra organización y proporcionará un soporte para la toma de decisiones.

Para implantar un proyecto de Business Intelligence, siempre será recomendable contar con el asesoramiento y apoyo de consultores expertos en las diferentes áreas de la organización de las que queremos tener mayor información. Personal multidisciplinar con experiencia en finanzas, organización, producción, ventas, logística, RRHH, etc, que con su experiencia nos ayude a la correcta implantación del proyecto de Business Intelligence. Los expertos nos ayudarán a desarrollar e implantar los procedimientos necesarios para dar respuesta a las siguientes preguntas:

### 1.- ¿Qué información necesitamos obtener?:

El paso previo será analizar la información que, a efectos de control o toma de decisiones, se maneja dentro de la organización: informes, datos del balance, hojas de cálculo, etc.. En algunas ocasiones, este análisis nos conducirá a eliminar flujos de información por ineficaces.

Una vez localizados los flujos de información necesarios, determinaremos las variables claves del negocio. Para ello crearemos, en función de la profundidad del proyecto, Cuadros de Mando Integrales o departamentales (Balanced Scorecards). Dependiendo del departamento, unas variables tendrán un peso más importante que otras. Así, por ejemplo, en el departamento de logística primarán los tiempos de entrega, en el financiero las necesidades de financiación y el control presupuestario, en el comercial las ventas por zona, producto, día, comercial, etc.

Será importante tener en cuenta, a la hora de diseñar los distintos cuadros de mando, las variables que interrelacionan entre sí distintos departamentos. También habrá que

automatizar, en la mayor medida posible, los informes que con cierta periodicidad sean requeridos, para ahorrar en tiempo de gestión administrativa.

### 2.- ¿Quién va a hacer uso de esa información?:

Deberemos determinar las personas que podrán tener acceso a la información, así como el flujo de la misma, tanto a nivel interno de cada departamento como entre ellos. Por lo general, la información de apoyo a la toma de decisiones suele establecerse a niveles directivos, aunque en ocasiones puede ser muy positivo que niveles más bajos tengan acceso a ella, para facilitar la implicación con la organización y la propuesta de mejoras en su puesto de trabajo.

### 3.- ¿Dónde tenemos alojados los datos a procesar?:

El análisis de los sistemas informáticos de la empresa en cada uno de sus departamentos es fundamental. Muchas organizaciones no tienen una aplicación informática de gestión integral, por lo que existe valiosa información entre departamentos que se pierde a la hora del análisis, o que su inclusión en el sistema implica una duplicidad en la introducción de los datos, con el correspondiente trabajo extra que ello genera. Estas circunstancias resultan cada vez menos problemáticas, ya que existe un mayor número de soluciones informáticas que enlazan la información de diferentes aplicaciones dentro de una misma organización.

En alguna ocasión, si se quiere tener un flujo de información más eficaz, habrá que proponer cambios tanto de ERP (software de gestión) como de equipos informáticos (hardware). Todo dependerá del valor añadido que se espera obtener con la inversión en T.I.C (Técnicas de Información y Comunicación).

### 4.- ¿Cómo vamos a convertir los datos en información?:

Para poder procesar todos los datos alojados en nuestro sistema de información tendremos que valorar la herramienta informática más adecuada para llevar a cabo el proyecto de Business Intelligence. Existen numerosas herramientas dentro del mercado. La elección de una u otra dependerá del objetivo que se quiera alcanzar en la mejora de los flujos de información y la toma de decisiones, acorde con la inversión posible a realizar.

Una vez decidida la o las herramientas informáticas que se aplicarán, se diseñará todo el proceso de interrelación de los datos (lo que el cliente no ve), así como el interface visual de la información ofrecida por el sistema (lo que el cliente ve).

Generalmente la información obtenida será descriptiva, es decir, que plasmará hechos ya ocurridos, circunstancia que no le resta valor, ya que a partir de ella se pueden elaborar modelos predictivos basados en datos históricos.

Por último, siempre habrá que tener en cuenta que las herramientas de Business Intelligence suponen una gran ayuda, pero no tendrían utilidad sin la intervención de la mente humana para determinar la información necesaria e interpretarla, añadiendo, en ocasiones, el componente imaginativo de que sólo ella dispone, llegando de este modo a tomar las decisiones más adecuadas para el devenir de la empresa ■

**Se trata de transformar los datos en conocimiento, en información a través de cuyo análisis se facilita la toma de decisiones dentro de una organización.**



# PILAR PERALES VISCASILLAS,

## DELEGADA DE ESPAÑA ANTE LA COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL EN EL GRUPO DE TRABAJO DE ARBITRAJE COMERCIAL



**¿Es el arbitraje una buena herramienta de resolución de conflictos?**

Sí. El arbitraje se utiliza cada vez más como sistema de resolución de conflictos en el ámbito mercantil tanto nacional como internacional. Especialmente en el ámbito del comercio internacional y en el marco del arbitraje entre Estados e inversionistas, el arbitraje se presenta como una herramienta prácticamente imprescindible para la resolución de

conflictos entre empresas o entre éstas y los Estados. Por otra parte, el arbitraje está cada vez más presente en otros ámbitos del derecho, resultando especialmente efectivo, entre otros, en litigios con consumidores, en materia de arrendamientos. Se aprecia, igualmente, la admisión del arbitraje incluso en aquellas ramas del ordenamiento jurídico tradicionalmente reacias a este medio de resolución, como en el ámbito de la contratación pública.

**“La situación actual de la justicia española ha de llevar necesariamente al aumento del número de arbitrajes en nuestro país”**

**¿Qué ventajas aporta frente a las resoluciones judiciales en los tribunales?**

Las ventajas que el arbitraje presenta frente a la resolución de los litigios en sede judicial son sobradamente conocidas y se refieren a los clásicos tópicos de la rapidez, especialmente importante en los últimos días en que el colapso judicial unida a la insólita huelga de jueces y magistrados está en boca de todos; la eficacia del laudo que tiene el mismo valor que una sentencia firme; la confidencialidad del procedimiento y del laudo; la economía de gastos; y la especialización de los árbitros.

Quizá resaltaría los aspectos relativos a la flexibilidad del procedimiento guiado por el principio de libertad de pacto entre las partes, y, en consecuencia, un proceso en el que las partes son

**¿Cuál debe desempeñar?**

El arbitraje nacional, especialmente en materia mercantil, debe ser el método usual de resolución de conflictos, como sucede ya en el ámbito internacional.

**“A mayor especialización de Adade en arbitraje, mejor será la calidad de los servicios que pueda ofrecer en este ámbito. Además, Adade puede ayudar en la formación arbitral”**

actores principales, y la ventaja que presenta la especialización de los árbitros en un mundo cada vez más complejo en el plano jurídico. Por otra parte, desmitificaría la ventaja relativa a la economía. Sin dejar de lado, el hecho de que la rapidez en la resolución del conflicto mediante un laudo es un aspecto a destacar que incide en la economía del proceso, lo cierto es que determinados arbitrajes tienen un coste económico alto, particularmente si nos referimos a los litigios en el ámbito comercial internacional. En este ámbito, conviene además referirse a la neutralidad de los árbitros y al reconocimiento internacional de los laudos que confiere al arbitraje internacional una de sus cualidades más apreciadas, y que desde mi punto de vista supone situar al arbitraje en una mejor posición en comparación con las sentencias dictadas por jueces nacionales fuera del ámbito europeo.

**¿Puede entenderse que el arbitraje es un intrusismo para los abogados y para los jueces?**

De ninguna manera puede entenderse así el arbitraje ni en relación a los abogados ni en relación a los jueces. Antes al contrario, el arbitraje es una de las herramientas más útiles para los abogados, que deben hacer un esfuerzo especial por entender y comprender el arbitraje. Uno de los riesgos que, en mi opinión, acechan al arbitraje es su excesiva equiparación a los procedimientos judiciales, algo que se detecta muy habitualmente en personas o instituciones carentes de experiencia en materia arbitral o con poca sensibilidad hacia los caracteres singulares de esta institución. La aplicación al arbitraje de los principios, normas y reglas de la Ley de Enjuiciamiento Civil es un error que tiende a desvirtuar al arbitraje.

Los jueces ya no miran con recelo al arbitraje, sino que perciben cada vez con mayor intensidad a este medio como un compañero de viaje, que no sólo no les hace competencia, sino que le proporciona ventajas importantes al disminuir la carga de asuntos judiciales. Al mismo tiempo, los jueces auxilian al arbitraje cuando se hace precisa su actuación sin entorpecerlo.

**¿Qué papel juega el arbitraje en el sistema jurídico actual?**

El arbitraje es una alternativa eficaz y práctica frente a los tribunales de justicia, que pasa ahora por uno de sus mejores momentos al estar en un grado muy alto reconocido y arropado por los poderes públicos. La vigente Ley 60/2003 de Arbitraje es una Ley moderna que está jugando un papel esencial. Ha destacarse también el apoyo del legislador español que no olvida en sus puntuales reformas del ordenamiento referirse al arbitraje, como se evidencia en las reformas de los últimos años acaecidas en materias diversas como las marcas, el diseño industrial, el arbitraje societario, la defensa de la competencia, el estatuto del trabajador autónomo, contratación pública o en materia de igualdad de oportunidades, no discriminación y accesibilidad por razón de discapacidad.

**¿Qué precisa el arbitraje para incrementar su implantación?**

El arbitraje es todavía un sistema de resolución de conflictos desconocido por el público en general y por los empresarios en particular. Siendo la base del arbitraje el acuerdo de las partes, debe hacerse un esfuerzo todavía mayor por promocionar el arbitraje, particularmente entre los pequeños y medianos empresarios. Las grandes empresas, asesoradas generalmente por sus abogados o abogados externos, suelen incorporar convenios de arbitraje en sus contratos, particularmente en el

**“Los jueces ya no miran con recelo al arbitraje, sino que perciben cada vez con mayor intensidad a este medio como un compañero de viaje, que no sólo no les hace competencia, sino que le proporciona ventajas importantes al disminuir la carga de asuntos judiciales”**

**“Sin duda alguna el derecho mercantil es uno de los ámbitos donde el arbitraje encuentra su campo natural de actuación. No en vano el arbitraje comercial internacional es el motor que guía las reformas y los avances que se producen en el arbitraje”**

ámbito internacional. Sin embargo, las pymes desconocen, por una parte, las virtudes de este método y por otro lado ignoran elementos o aspectos esenciales que les pueda llevar a incluir un convenio de arbitraje en sus contratos.

Algunos tópicos anti-arbitrales deberían desaparecer, incluyendo medidas que persigan incrementar su eficacia. Una mayor claridad en la aplicación de las normas sobre ejecución sería recomendable para garantizar así un mayor grado de seguridad jurídica en dicho trámite. Por otra parte, y aunque, en mi opinión, España es uno de los países más favorables al arbitraje, sería deseable un mayor grado de apertura a la arbitrabilidad de determinadas cuestiones o materias vedadas todavía a este medio de resolución de conflictos.

Resaltaría la necesidad de mejorar los servicios de las instituciones arbitrales, especialmente de aquellas que todavía no tienen mucha experiencia en la administración de arbitrajes, así como la necesidad de mejorar y fomentar una mayor cultura del arbitraje mediante la formación de empresarios, abogados, jueces y árbitros.

ampliar el elenco de posibles cuestiones sometidas a arbitraje, aumentar el poder de los árbitros, y eliminar ciertos obstáculos procesales. En relación con el arbitraje internacional, sería conveniente incorporar las modificaciones operadas en el año 2006 en la Ley Modelo de arbitraje comercial internacional de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI/UNCITRAL) por coherencia precisamente con la Ley de Arbitraje que está basada en la Ley Modelo en su redacción original de 1985 y en las reformas que en ese momento estaba llevando a cabo la propia CNUDMI.

Desde la iniciativa privada se están haciendo importantes esfuerzos por difundir y dar a conocer el arbitraje, destacando la labor que está realizando el Club Español del Arbitraje, así como el CEA-40 que agrupa a los miembros menores de 40 años, en distintos ámbitos: como foro de encuentro de juristas españoles, europeos y latinoamericanos, en la formación de los abogados y árbitros, en la elaboración de guías en materia arbitral como el Código de Buenas Prácticas Comerciales o

en materia de arbitraje comercial internacional (Moot Madrid) e iniciará asimismo este año el primer Master que se impartirá en nuestro país sobre Arbitraje comercial y de inversiones.

**¿Hay cultura de arbitraje en España en relación a otros países de nuestro entorno?**

La cultura arbitral está creciendo en España a medida que se conocen las ventajas asociadas a este medio de resolución de controversias. Se ha de fomentar la cultura arbitral en todos los operadores jurídicos, especialmente las partes, los abogados y las instituciones de arbitraje. Es conveniente reforzar la ética arbitral para evitar algunas situaciones lamentables de falta de independencia de los árbitros –el árbitro no es un abogado de la parte que le designa-, o de falta de ética de alguna institución arbitral evidenciada en resoluciones judiciales. Estas situaciones, por fortuna, están cambiando gracias a una mayor concienciación de los operadores jurídicos acerca de la ética y la cultura arbitral.

**“El arbitraje es una alternativa eficaz y práctica frente a los tribunales de justicia, que pasa ahora por uno de sus mejores momentos al estar en un grado muy alto reconocido y arropado por los poderes públicos”**

Por último, el arbitraje debería acompañarse de la potenciación de otros medios de resolución como la negociación y la mediación o conciliación.

**¿En qué medida se puede avanzar desde los poderes públicos y, desde luego, desde la iniciativa privada, abogados, notarios y otros operadores jurídicos en la progresiva implantación de los sistemas de resolución de los litigios civiles y mercantiles alternativos a los Juzgados y Tribunales?**

Los poderes públicos están decididamente apoyando al arbitraje tanto nacional como internacional. Convendría en relación con el arbitraje nacional

las Recomendaciones relativas a la imparcialidad e independencia de los árbitros.

Igualmente importante es la labor que puede desarrollarse desde las Cámaras de Comercio dando a conocer a las empresas las ventajas del arbitraje, y los elementos esenciales para la redacción de un convenio arbitral.

Desde las Universidades y otras instituciones también se están llevando a cabo importantes iniciativas dirigidas a fomentar el conocimiento del arbitraje. En este momento, puedo resaltar por su novedad dos iniciativas de la mano de la Universidad Carlos III de Madrid que celebrará en junio de este año una competición jurídica internacional

**¿Cómo puede apoyarse el arbitraje desde las asesorías jurídicas como Adade?**

A mayor especialización de Adade en arbitraje, mejor será la calidad de los servicios que pueda ofrecer en este ámbito. Además, Adade puede ayudar en la formación arbitral.

**Adade tiene una fuerte presencia en varios países de Iberoamérica, ¿en qué situación está el arbitraje internacional en España?**

La Ley de Arbitraje española es una ley moderna, progresista en relación con el arbitraje, y que tiene un claro origen y vocación internacional. No en vano el legislador español confiesa



**“El arbitraje nacional, especialmente en materia mercantil, debe ser el método usual de resolución de conflictos, como sucede ya en el ámbito internacional”**

## PILAR PERALES VISCASILLAS

La profesora Perales Viscasillas es Catedrática de Derecho Mercantil en la Universidad de La Rioja (2007). Licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid (1991) y Doctora en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid (1996), donde ha sido profesora titular hasta julio 2007. Abogada del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid.

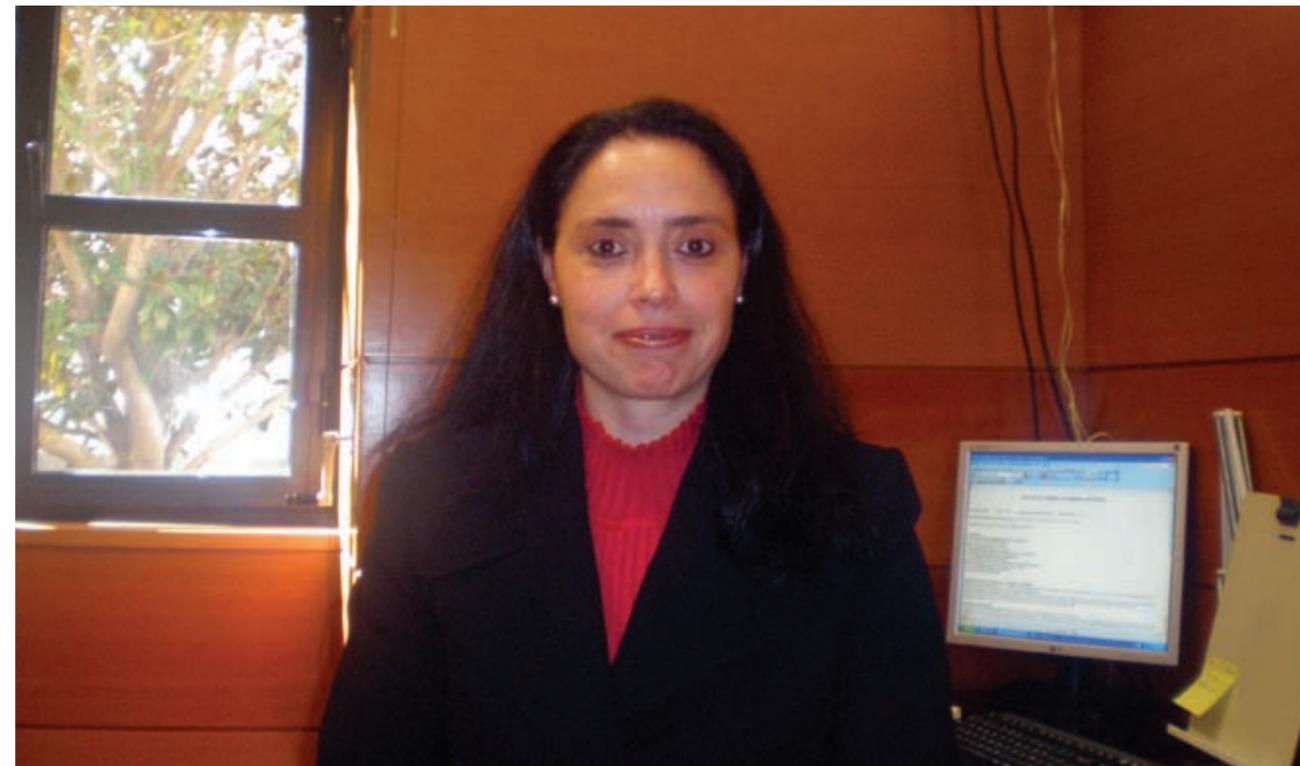
Autora de seis monografías en materias relacionadas con la compraventa internacional, el derecho uniforme del comercio internacional, derecho de la contratación mercantil, derecho de sociedades y arbitraje, así como de más de una treintena de publicaciones en obras colectivas y periódicas, varias de ellas en inglés.

Visiting Scholar en Pace University School of Law (Nueva York) (1997), Columbia University (Nueva York) (1997) y en la James E. Rogers School of Law, Arizona University (1998 y 2001). Adjunct Professor of Law en Pace University School of Law (1997) y Visiting Professor en Louisiana State University, School of Law (2005). Conferenciante en varios idiomas en Argentina, Australia, Austria, Alemania, China, España, Estados Unidos, Francia, Japón, Malasia, Méjico y Singapur.

La profesora Perales Viscasillas participa en varios foros internacionales, siendo delegada de España ante la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI-UNCITRAL) en el grupo de trabajo de Arbitraje Comercial Internacional (2001); Miembro del CISG-AC (Advisory Council on the Convention on Contracts for the International Sale of Goods) (2003) y Rapporteur de la Opinión nº4 del Consejo. Asimismo, participa como observadora en el Grupo de Trabajo para la preparación de la nueva edición de los Principios de UNIDROIT sobre los contratos mercantiles internacionales del Instituto de Roma para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) (2007). Miembro del Chartered Institute of Arbitrators (London) (MCI Arb) (2001-2007), y de la International Academy of Commercial and Consumer Law (IACCL) (2002).

Ha recibido varios premios por su labor científica, destacando Premio extraordinario de doctorado (1996); Primer Premio La Ley (1996); Primer Premio Nacional Datadiar (2000); y Primer Premio Tribunal Arbitral de Barcelona (2004). Dos sexenios de investigación reconocidos (1993-1998/1999-2004).

Preparadora del equipo de la Universidad Carlos III de Madrid en el Willem Vis International Commercial Arbitration Moot (1997-2007), donde también participa como árbitro. Co-directora, junto con el Prof. Rafael Illescas Ortiz, de la competición jurídica internacional "Moot Madrid" (2009).



en la Exposición de Motivos su interés porque nuestro país se convierta en la sede natural de arbitrajes internacionales con un componente latinoamericano. Tenemos, pues, una buena legislación que se acompaña por una buena aplicación judicial de los tratados internacionales en la materia y particularmente del Convenio de Nueva York sobre reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales extranjeras de 1958.

Sería deseable una mayor promoción de España, y particularmente de Madrid, como sede de arbitrajes internacionales. Madrid puede y debe competir con los grandes centros de arbitraje internacionales como Londres, París, Miami o Nueva York.

***“El arbitraje nacional, especialmente en materia mercantil, debe ser el método usual de resolución de conflictos, como sucede ya en el ámbito internacional”***

**¿Qué ámbitos son más proclives a la inclusión de cláusulas arbitrales?**

Sin duda alguna el derecho mercantil es uno de los ámbitos donde el arbitraje encuentra su campo natural de actuación. No en vano el arbitraje comercial internacional es el motor que guía las reformas y los avances que se producen en el arbitraje.

**¿Funcionan bien las Cortes de Arbitraje en España?**

La respuesta varía en función de la experiencia de las Cortes de Arbitraje. Hay instituciones de arbitraje que tienen una experiencia contrastada. Otras todavía han de hacerse un hueco.

Puede avanzarse hacia una mayor especialización de las Cortes arbitrales reduciendo su número. La dispersión de las cortes arbitrales hace que muchas de ellas tengan una escasa actividad arbitral. Una reorganización de las Cortes y de los Reglamentos Arbitrales sería una medida aconsejable que redundaría en la eficacia del arbitraje en nuestro país. En mi opinión,

por ejemplo, si bien no será un supuesto muy frecuente, no es deseable ni conveniente que Cortes inexpertas se ocupen de asuntos internacionales.

**¿Qué opinión le merece la situación por la que atraviesa la Justicia en España?**

Como jurista lamento la situación que aqueja a la justicia en España caracterizada fundamentalmente por el atasco judicial y la falta de medios que aqueja a nuestros jueces y tribunales. A ello hay que unir el descrédito generalizado que los ciudadanos aprecian de nuestro sistema judicial, como se evidencia por encuestas recientes. Si bien el éxito del arbitraje no debe depender de la buena o mala marcha de la justicia, sino únicamente de sus méritos, lo cierto es que la situación actual de la justicia española ha de llevar necesariamente al aumento del número de arbitrajes en nuestro país ■



## UN NUEVO ORDEN INTERNACIONAL PARA SUPERAR LOS RETOS GLOBALES

EL MUNDO ESTÁ AFRONTANDO UNA SERIE DE RETOS QUE ABARCAN DESDE LA CRISIS FINANCIERA, LA SEGURIDAD ENERGÉTICA Y DE LOS ALIMENTOS, EL DETERIORO MEDIOAMBIENTAL, EL CAMBIO CLIMÁTICO, LOS DESASTRES NATURALES, LA POBREZA Y EL TERRORISMO. EL HECHO DE QUE TODOS ESTOS RETOS MUNDIALES ALBERGUEN UNA ESTRECHA RELACIÓN CON LA SUPERVIVENCIA HUMANA, EL DESARROLLO Y LA SEGURIDAD, HA ACELERADO LA TRANSFORMACIÓN DEL ORDEN INTERNACIONAL ESTABLECIDO.

**Existen motivos para pensar que próximamente la sociedad internacional conseguirá dar el último empujón para establecer un nuevo orden internacional, tras sobrevivir a las turbulencias del presente. En todo caso, el mundo no será más lo que era y seguro que, a nivel global, será mucho mejor, si pensamos en términos de Derechos Humanos y de Justicia y Paz.**

La estructura internacional actual se fundó tras la II Guerra Mundial, y se ha tambaleado en diversas ocasiones a raíz de los movimientos de liberación nacional de Asia, África y Latinoamérica en los 50 y 60, la crisis del petróleo, las crisis financieras de los 70, la desintegración de la antigua Unión Soviética y las revueltas de los países del Este durante la pasada década.

En términos económicos, el desarrollo de estas últimas décadas ha estrechado el cerco entre los EEUU y las demás potencias mundiales, estableciendo una especie de equilibrio del poder entre estas potencias. Estos acontecimientos marcan una nueva era Post-EEUU. El emerger de algunas economías regionales y el crecimiento acelerado de algunas potencias en desarrollo han propiciado grandes cambios en el poder que ha regido el mundo durante décadas y ha acelerado este proceso de multipolarización.

La necesidad de reforzar la cooperación internacional por el creciente número de asuntos globales, demuestra que cualquier intento de enmendar el orden internacional actual, especialmente normas y mecanismos, refleja que la configuración del poder en el mundo ha cambiado.

Por ejemplo, el movimiento por la no proliferación nuclear sigue atado de pies y manos para frenar la proliferación nuclear; el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) son totalmente incapaces de gestionar de forma efectiva el cambio climático y los temas de seguridad de los alimentos; la OMC, el FMI y el Banco Mundial no pueden hacer nada frente al incremento del proteccionismo comercial y la crisis económica internacional. El sistema global se halla en una situación de empeoramiento y los organismos multilaterales deben someterse a una reforma integral, tal como sugirió un artículo de portada que apareció en The Economist el 5 de julio.

No obstante, es imposible cambiar radicalmente el orden internacional existente, cambiándolo por otro. Las experiencias del pasado en cuanto a la reestructuración del sistema internacional, indican que la opción más aceptable para todos es un modelo de reforma gradual. De hecho, las

normas y los sistemas internacionales han experimentado algunos cambios tangibles a través de los esfuerzos de la comunidad internacional realizados a partir del año 2005. El Consejo de Administración Fiduciario de las Naciones Unidas fue sustituido por la Comisión para la Paz. Las Naciones Unidas, el mayor organismo multilateral, ha posicionado los derechos humanos entre los tres pilares de la organización, junto con la paz y la seguridad internacional. Por otro lado, también sustituyó la Comisión por los Derechos Humanos por el Consejo para los Derechos Humanos, y posicionó a este órgano sólo por detrás del Consejo de Seguridad y del Consejo de Economía y Sociedad.

Tras años de desarrollo, se está profundizando en la reforma de las normas y los mecanismos internacionales. Además, se está intentando que los principios relacionados con los derechos humanos se conviertan en el fundamento básico de las relaciones internacionales. EL FMI ha ajustado su sistema de distribución de votos y ha planteado la posibilidad de idear un sistema para controlar los fondos de riqueza soberana y el capital flotante internacional.



Para manejar de forma efectiva el cambio climático, la crisis alimenticia y la ayuda humanitaria, las Naciones Unidas, la OMS y otros organismos han dado un paso adelante para explorar un nuevo mecanismo y un nuevo modelo para ocuparse de la crisis global y mejorar su estatus internacional.

El tsunami financiero internacional de estos momentos se está tragando a todo el mundo, impidiendo seriamente el desarrollo de la economía mundial. La crisis infecciosa, que ha afectado gravemente diversos países desarrollados de Europa y América, ha inducido a la comunidad internacional a la reflexión sobre la dirección del futuro del mundo. Para detener la crisis económica más importante desde la Gran Depresión de los años 30, han ido en aumento los llamamientos para la reforma del orden internacional existente y los esfuerzos para establecer un mecanismo más cooperativo para solucionar el problema.

La Reunión del G-20 más España y Holanda en EEUU y las que vendrán, no son para otra cosa que discutir la forma de reconstruir el sistema Bretton Woods. El presidente del Banco Mundial, Robert Zoellick, ha advertido de forma explícita que los cimientos del orden internacional dominado por los EEUU flaquean. También ha señalado la inaptitud del G-7 para tratar con las situaciones internacionales cambiantes y propuso que Brasil, China, India, Rusia, Méjico, Corea del Sur y Arabia Saudita tuviesen voz y voto en las cuestiones internacionales y formar así una nueva organización multilateral.

Existen motivos para pensar que próximamente la sociedad internacional conseguirá dar el último empujón para establecer un nuevo orden internacional, tras sobrevivir a las turbulencias del presente. En todo caso, el mundo no será más lo que era y seguro que, a nivel global, será mucho mejor, si pensamos en términos de Derechos Humanos y de Justicia y Paz ■

**La crisis infecciosa, que ha afectado gravemente diversos países desarrollados de Europa y América, ha inducido a la comunidad internacional a la reflexión sobre la dirección del futuro del mundo.**



## APUNTES PRACTICOS SOBRE LA DEVOLUCIÓN MENSUAL DEL I.V.A.

Se podrá solicitar por cualquier contribuyente exclusivamente por medios telemáticos, mediante la presentación del correspondiente modelo 036.

• Requisitos a cumplir para que nos acepten este sistema de devolución mensual:

1. Presentar el modelo 036 en plazo.
2. Estar al corriente de las obligaciones tributarias.
3. No incurrir en ninguna causa que origine la revocación del C.I.F. o N.I.F., así como la exclusión del registro de exportadores.
4. Que el contribuyente no esté en el Régimen Simplificado.
5. No se puede renunciar en el año siguiente al cual la inscripción surta efecto.
6. Obligación de presentación autoliquidaciones mensuales, a través del modelo 303, acompañado por el modelo 340.

• Los plazos normales para solicitar la aplicación de este régimen son los siguientes:

1. En el mes de noviembre del año anterior para cualquier ejercicio que no sea el 2.009.
2. Para el ejercicio 2.009, el plazo será el mes de enero.
3. Durante la presentación del modelo 303, a partir del 2.009, es decir, para los que presenten autoliquidación trimestral: Abril, Julio, Octubre y Noviembre (plazo reglamentariamente regulado), por lo tanto 4 oportunidades, y para los que presente declaración mensual, 12 oportunidades.

• La solicitud deberá ser aceptada expresamente, si en 3 meses desde la presentación del modelo 036 no nos responden expresamente, se considerará desestimada por silencio administrativo, aunque desde el momento de presentar el

modelo 036 deberemos empezar a presentar los modelos 303 mensuales, acompañados del 340, aunque no sepamos la aceptación del correspondiente modelo 036.

• La solicitud (la hoja de este sistema) supone que en los tres años siguientes no podemos volver a solicitarlo.

• Si el modelo 036 se presenta en los meses de Abril, Julio y Octubre, deberemos permanecer en el sistema el año en curso y el año posterior, no pudiendo solicitar la baja del mismo durante este período.

• La operatividad es la siguiente:

1. Se presenta el modelo 303 telemático, el cual genera un código de solicitud.
2. El código de solicitud, se incorpora al correspondiente modelo 340, y también se envía telemáticamente.
3. En los 4 días posteriores a la remisión del modelo 340, hay que verificar que no tiene errores, a través de la opción de la oficina virtual "Consulta y Modificación de modelos", y una vez que comprobamos o subsanamos los errores del modelo 340, la devolución empezará a funcionar ■

**NOTA:** La terminología "Devolución Mensual del I.V.A." puede llevarnos a error, en primer lugar solicitamos la presentación mensual, a partir de ese momento procederemos a la presentación mensual de las autoliquidaciones, esto puede dar lugar a que en algún mes salga a pagar, y en ese caso también estamos obligados a realizar el pago mensual del modelo 303, acompañado de su correspondiente 340.



Vicente J. Salcedo Martín

Economista  
ADADE Toledo



Fotos: SXC

## FINALMENTE SE LOGRA A TRAVÉS DE SETENCIA, QUE SE DEDUZCAN LOS GASTOS DE UN VEHICULO UTILIZADO EN LA ACTIVIDAD PROFESIONAL



**POR FIN HAY UNA SENTENCIA FAVORABLE EN RELACIÓN CON LA DEDUCIBILIDAD DE LOS GASTOS OCASIONADOS POR UN VEHICULO, SIN NECESIDAD DE PROBAR POR EL CONTRIBUYENTE EL TOTAL GRADO DE AFECTACIÓN A LA ACTIVIDAD (EN ESTA SENTENCIA PARA UNA ACTIVIDAD PROFESIONAL).**

Como consecuencia de la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Cataluña de 18-09-07, rec 1801/03, se considera prueba suficiente de la deducibilidad de los gastos (reparaciones, cuotas de leasing, reparaciones, seguros...) de un vehículo utilizado en la actividad, la contabilización y las declaraciones-liquidaciones (donde se ha incluido el gasto) presentadas por un contribuyente, correspondiendo a la Inspección acreditar lo contrario.

A través de una actuación de comprobación de la inspección, el suscrito (arquitecto técnico), se dedujo ciertos gastos relacionados con la utilización de su vehículo, y la inspección no los determinó como deducibles, al no haber acreditado el uso exclusivo del vehículo en la actividad profesional, por determinar que se ha utilizado el vehículo en días festivos.

Por ello, el interesado interpuso reclamación económico-administrativa, ante el TEAR y este falló rechazando la deducibilidad de tales gastos, por no acreditar con pruebas suficientes que el vehículo estaba afecto a la actividad en exclusividad, ya que determina que es el suscrito y no la AEAT, es el que tiene la carga de probar la efectiva afectación del bien, así como la necesidad del gasto.

El reclamante interpuso recurso ante el TSJ de Cataluña, que ante la inseguridad probatoria, obliga a estipular a quien perjudica la misma en virtud de las normas legales sobre la carga de la prueba, partiendo del hecho indiscutido de que el vehículo consta contabilizado como activo de la empresa.

Así falla, que no corresponde al contribuyente probar la correlación de los gastos con los ingresos de la actividad más allá de lo que resulta de su declaración-liquidación y contabilización; por lo que ha de ser la Inspección la que pruebe que, en contradicción con tal contabilidad, los gastos son ajenos a la actividad.

Por lo tanto (y al contrario de lo que pasa para el IVA, que sí hay norma expresa donde se especifica que la carga de la prueba corresponde al sujeto pasivo), han de entenderse como medios de prueba suficientes para acreditar el grado de utilización de los vehículos en la actividad empresarial o profesional, tanto las declaraciones-liquidaciones del sujeto pasivo, como la contabilización, correspondiendo a la inspección probar lo contrario.

Como consecuencia de esto y a falta de que una norma legal concreta establezca lo contrario o salvo una prueba suficiente practicada por la inspección, ha de estarse a la contabilización y justificación del gasto, para ser deducible por el contribuyente ■

Antonio Juan Pérez Madrid

Coordinador del Dpto. Tributario  
ADADE Murcia



Fotos: SXC

# PGC: UN AÑO DESPUÉS DE SU ENTRADA EN VIGOR: ESPECIAL INCIDENCIA EN LAS PYMES

EL DÍA 20 DE NOVIEMBRE DE 2007 SE PUBLICÓ EN EL BOE EL REAL DECRETO 1514/2007, DE 16 DE NOVIEMBRE, POR EL CUAL SE APRUEBA EL NUEVO PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD. UN DÍA DESPUÉS, EL 21 DE NOVIEMBRE SE PUBLICÓ EN EL BOE EL REAL DECRETO 1515/2007, DE 16 DE NOVIEMBRE, POR EL QUE SE APRUEBA EL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, QUE ENTRÓ EN VIGOR EL PASADO 1 DE ENERO DE 2008 Y CUYA APLICACIÓN PRÁCTICA ES OBJETO DE ESTE ANÁLISIS.



Indicar, en primer lugar, que este nuevo PGC obedece a un proceso de armonización contable a nivel internacional que, además en nuestro caso, se sustenta en una Directiva Comunitaria. El proceso de cambio es realmente importante. No sólo es un cambio de PLAN DE CUENTAS, sino que representa un cambio cultural de cómo entender los Estados Financieros. Nuestro antiguo PGC del año 1990, potenciaba con sus normas de valoración y registro de operaciones unas CUENTAS ANUALES que fueron principalmente usadas como instrumentos de control por parte de accionistas y acreedores. Ahora, con el nuevo enfoque, se pretende que sean instrumentos de predicción, principalmente para inversores y analistas, que permitan evaluar la situación de la empresa, basándonos en la obtención de resultados y en los flujos de efectivo. De esta forma, el principio contable que prevalece es el principio que mejor conduzca a la imagen fiel, frente al principio de prudencia que prevalecía en el PGC de 1990.

El NPGC PYMES podrán aplicarlo las empresas que durante dos ejercicios consecutivos reúnan, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos dos de las tres circunstancias siguientes: 1) que el total de las partidas de activo no supere los 2.850.000 €. 2) que el importe anual de su cifra de negocios no supere los 5.700.000 € y 3) que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a 50. Elegida la opción por la empresa de aplicar este PGC PYMES, deberá mantenerse como mínimo, durante tres ejercicios, a no ser que, con anterioridad, se pierda la facultad de aplicar el Plan.

Con gran acierto, el NPGC PYMES no rompe la estructura del anterior Plan y se constituye igual en cinco partes (marco conceptual de la contabilidad, normas de registro y valoración, cuentas anuales, cuadro de cuentas, y definiciones y relaciones contables). Sin embargo, los cambios son numerosos. Los más significativos se producen en la aparición de nuevos estados financieros que se incorporan al concepto de cuentas anuales y una memoria que requerirá de mucha más información para la completa explicación de las cuentas. De este modo, la memoria pasa a tener una mayor importancia, al incorporar aspectos tanto cualitativos como cualitativos, para la mejor comprensión del negocio.

Como hemos indicado el cambio, en general, afecta a muchas cosas y es mas profundo en el fondo que en la forma y, de hecho, las cuentas casi no cambian de código pero el registro de operaciones es menos mecánico, con una interpretación técnico-contable más exigente. Los cambios son muchos pero ninguno especialmente traumático. No

vamos a explicar aquí dichos cambios, que a día de hoy son sobradamente conocidos por todos.

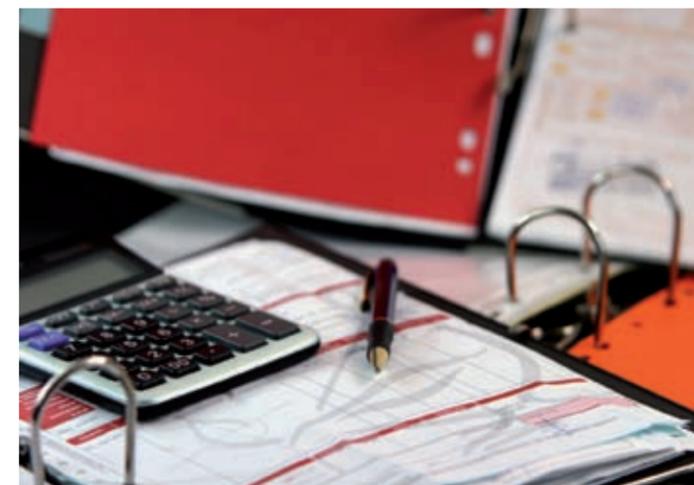
Decir, eso sí, que el Nuevo Plan General Contable es, como el anterior, mucho más financiero que económico. Las empresas son muy diversas y no se parecen mucho las necesidades contables de una empresa comercial con las de una industria. Esta reforma contable facilita la comparación, cosa estimable pero, como el anterior marco contable, está exclusivamente pensado para suministrar información a terceros (hacienda, entidades financieras, inversionistas, analistas, etc) y, en general, no suministra la información necesaria para gestionar el negocio, ya que no está pensado para ello.

En lo referente al Plan General de Contabilidad para Pymes, lo interpretamos como una manera de reconocer, por parte del legislador, la existencia de menores necesidades de información que requieren los usuarios de los estados financieros de la pymes, así como los menores recursos con los que éstas cuentan para preparar la información. La desaparición, por ejemplo, del

estado de ingresos y gastos reconocidos, perteneciente al estado de cambios en el patrimonio neto, se debe a que no existen apenas ingresos y gastos que afecten directamente al patrimonio neto.

Si tenemos en cuenta que en España se han visto afectadas, por el Nuevo PGC, unas 35.000 grandes compañías y mas de 3,5 millones de pequeñas y medianas empresas y microempresas, aproximadamente, ello significa que los profesionales de las mismas han tenido que aprender los nuevos conceptos y cambios introducidos, cuya aplicación es obligatoria desde el 1 de enero del 2008. Sin embargo, la realidad nos muestra que tres meses después de la reforma, entre el 60 y el 70% de las empresas aún no habían iniciado el camino para aplicar el nuevo sistema y más de medio millón de pymes aún continuaban ajenas a las modificaciones de sus cuentas. A día de hoy son numerosos los seminarios que se organizan sobre el NPGC, con gran asistencia de interesados, lo cual es significativo.

La preocupación por la incidencia fiscal que podría representar no ha sido un



elemento importante en las pymes (que sí en las grandes empresas), cuyos titulares estaban y están más preocupados por la situación de crisis en que nos hayamos inmersos que en la aplicación de unos criterios contables que más bien son cosa de sus especialistas en contabilidad. De ahí nuestro comentario anterior de que dicho Plan no suministra la información necesaria para gestionar el negocio y, en consecuencia, es de escaso interés para los responsables de las pymes.

Podemos decir, a día de hoy, que el Nuevo PGC ha representado una reforma conservadora, con un impacto limitado para la

mayoría de empresas, con un impacto (eso sí) importante para grandes empresas, asesores, contables y estudiantes, que ha creado un entorno contable variante y más difícil, que ha aumentado la volatilidad del resultado, aumentando, eso sí, la comparabilidad (a nivel europeo) y disminuyendo la posibilidad de escándalos y maquiillajes.

La realidad es que, a pesar del alarmismo creado, muchas veces para vender seminarios o servicios informáticos, en el entorno de las pymes el NPGC PYMES no ha supuesto ningún trauma ni preocupación, más allá del trabajo que han tenido que realizar sus

proveedores informáticos, los cursos y seminarios de sus contables y el que han hecho y van a tener que realizar sus asesores con la preparación de las cuentas anuales y la memoria.

Cuestión diferente será ver cual es la actitud de la Inspección de Hacienda, respecto de los errores que se hayan podido producir en las reclasificaciones, valoraciones y criterios contables que el NPGC trae consigo, pero esto lo veremos en los próximos años, antes de que finalice el periodo de prescripción ■



**Marga Benito Ferreres**  
Economista y Auditora Oficial de Cuentas  
ADADE Tarragona



Fotos: SXC

## YA SE PUEDE APROVECHAR DE LA “LÍNEA ICO-PYME LIQUIDEZ”

SEGÚN FUENTES DEL INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL (ICO), SE VA A PONER A DISPOSICIÓN DE LAS PYMES LA LÍNEA DE CRÉDITO PARA CIRCULANTE, DOTADA CON 10.000 MILLONES DE EUROS PARA AUTÓNOMOS Y PYMES. ÉSTA LÍNEA DE CRÉDITO ICO-PYME 2009 YA ANUNCIADA POR EL MINISTRO PEDRO SOLBES EL PASADO AÑO, SE PUSO EN MARCHA EL 7 DE ENERO DE 2009 Y ESTE AÑO INCORPORA BASTANTES NOVEDADES CON EL FIN DE ADAPTARLA A LAS NECESIDADES DE LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS Y DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.



**“La vigencia de esta Línea ICO-PYME es hasta el 21 de diciembre de 2009 o hasta el consumo de los fondos disponibles, si ese fuese anterior a la fecha indicada. El importe máximo de financiación por cliente será de 500.000 euros por cliente y año, ya sea en una única operación o en varias.”**

Esta línea de financiación aprobada para paliar los efectos de la crisis y las insolvencias del mercado, ha causado una gran expectación entre las pymes españolas, que están a la espera de su aplicación efectiva. La vigencia de esta Línea ICO-PYME es hasta el 21 de diciembre de 2009 o hasta el consumo de los fondos disponibles, si ese fuese anterior a la fecha indicada. Y el Plazo de Amortización del préstamo solicitado, será de 3 años incluidos 6 meses de carencia. Así, el importe máximo de financiación por cliente será de 500.000 euros por cliente y año, ya sea en una única operación o en varias.

El tipo de interés aplicable será uno de los 3 que se definen en la siguiente tabla:

Tabla de Tipos de Interés Línea ICO-Liquidez		
AÑOS	MARGEN	TIPO DE INTERÉS (TAE)
3	1,5 %	4,511
3	2,0 %	5,023
3	2,5 %	5,536

Al mismo tiempo, cabe manifestar que la comisión será del 0,40% del importe dispuesto. También habrá comisión por cancelación voluntaria total o parcial del importe pendiente. La tramitación de estas ayudas a la liquidez empresarial, se podrán hacer directamente en las oficinas de los principales Bancos y Cajas.

El Listado de entidades adheridas a la Línea ICO-Liquidez a fecha 5 de enero de 2009, son: BBVA, BANCO SANTANDER, BANESTO, C.GRAL. DE CANARIAS, C.A. DE LA RIOJA, BANCO GUIPUZCOANO, C.A. DE BALEARES, CAIXA ESTALVIS LAIETANA, BANCA PUEYO, LICO LEASING EFC, CAJAMAR RURAL INTERMEDITERRANEA, BANCO DE VALENCIA, BANCA MARCH, BANCO SABADELL, CAJA RURAL ARAGON, CAJA RURAL NAVARRA, CAJA RURAL ORIHUELA, CAJASIETE, CAJA RURAL CANARIAS, CAJA RURAL SUR, CAJA RURAL EXTREMADURA, CAIXA MANRESA, CAJA CAMPO, CAJA RURAL, BANCO POPULAR ESPAÑOL, CAJA AHORROS MEDITERRÁNEO, CAJA BURGOS, UNICAJA.

Al margen de esta línea de crédito, igualmente existe la línea de crédito ICO-PYME 2009 donde se añade la posibilidad, por primera vez y con carácter excepcional, de destinar parte del crédito a la financiación de necesidades complementarias de las empresas. Se podrá destinar como máximo hasta el 40% del importe del crédito obtenido a necesidades corporativas de la empresa, si bien esta financiación está supeditada a la inversión en activos fijos productivos de, al menos, el 60% del importe total de la financiación.

Todas estas ayudas de financiación para el empresario, suponen un apoyo a todos los sectores de actividad, y están enmarcadas en el objetivo común de conseguir una financiación acorde con la situación económica actual ■



**“Al margen de esta línea de crédito, igualmente existe la línea de crédito ICO-PYME 2009 donde se añade la posibilidad, por primera vez y con carácter excepcional, de destinar parte del crédito a la financiación de necesidades complementarias de las empresas.”**

**Antonio Juan Pérez Madrid**  
Dpto Tributario  
ADADE Murcia



Fotos: SXC

## ¿SON POSIBLES LAS MEDIDAS DE CONCILIACIÓN EN TIEMPOS DE CRISIS?

NO ES FÁCIL DAR UNA RESPUESTA QUE SATISFAGA LAS EXPECTATIVAS DE TODO EL MUNDO. LA CONCILIACIÓN DE LA VIDA FAMILIAR Y LABORAL ES UNA ASPIRACIÓN DE NUESTROS DÍAS QUE REQUIERE ASIMILAR UNA NUEVA CONCEPCIÓN DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL. SI BIEN PUDIERA PENSARSE QUE LA CRISIS ECONÓMICA PUDIERA DIFICULTAR SU DESARROLLO, LA IMPLANTACIÓN DE MEDIDAS QUE LA FAVOREZCAN PASA A SER UNA HERRAMIENTA DE COMPETITIVIDAD Y SELECCIÓN DE LOS MEJORES PROFESIONALES.



Durante los últimos años de bonanza económica había comenzado a despertarse en las empresas cierto interés por los temas sociales. Este cambio suponía introducir un compromiso por parte de los Departamentos de Recursos Humanos hacia nuevas políticas que incorporaban planes de igualdad o medidas que ayudaban a conciliar la vida laboral y familiar.

Justo cuando este tipo de medidas relacionadas con la Responsabilidad Social empresarial estaban empezando a “calar” dentro de las empresas y estábamos a punto de despegar. Justo en ese momento cambia el escenario económico. Y la palabra crisis empieza a ser parte habitual de nuestro vocabulario.

Es en este momento cuando surge la pregunta del millón ¿qué va a pasar ahora?, ¿es posible que lo poquito que habíamos avanzado se “olvide” en pos

**“incorporar medidas que ayuden a conciliar la vida laboral y personal no deben considerarse como un gasto sino una inversión”**

de otras urgencias”; ¿es viable conciliar -valga la palabra- la necesidad de mantener a flote las empresas con el cumplimiento de otros deberes?

Para responder a esta pregunta los Departamentos responsables deben tener claro que incorporar medidas que ayuden a conciliar la vida laboral y personal no deben considerarse como un gasto sino una inversión. Este ha de ser un concepto que toda empresa debe asumir; por que no hay trabajo de calidad si no hay empresas de calidad.

En este sentido los Departamentos de Recursos Humanos -yo prefiero nombrarlos como departamentos de Gestión de Personas- o los responsables de producción tienen mucho que decir y que hacer.

Estamos atravesando una grave tormenta económica, quien sabe si un tsunami. No va a ser fácil aguantar las marejadas y muchas empresas, especialmente pequeñas, lo van a pasar mal. Para continuar a flote es fundamental que todo el equipo reme en la misma dirección. Eso conlleva que las plantillas han de tener claro que quien capitanea el barco lo está haciendo bien y de la mejor manera posible.

Está claro que se les va a pedir esfuerzo, compromiso, implicación, etc. Pero quien dirige el timón también debe asumir que las empresas, al igual que los barcos, ya no tiene esclavos ni galeotes, como en época de Miguel de Cervantes. Sino personas con derechos y obligaciones.

Es en este contexto cuando el término “medidas de conciliación” cobra toda su vigencia. Especialmente en estos momentos donde las empresas necesitan tener a los mejores equipos, aquellas personas que más valor añadido puedan aportar, las que más confianza transmitan al público consumidor.

Por que, al final, lo que salva la cuenta de resultados es que desde la persona que vende una falda en la tienda más pequeña, a quien cierra importantes operaciones de venta de alta tecnología se sientan importantes y vitales para la buena marcha de su empresa.

Y eso pasa porque éstas tengan en cuenta no sólo sus necesidades de producción, sino también las necesidades de sus plantillas para avanzar al unísono y optimizar resultados.

Llegados a este punto conviene recordar que tan importante es que las



**“las empresas cada vez necesitan encontrar nuevos elementos que las diferencien de la competencia, que las haga parecer “mejores” y una buena fórmula es recurrir a certificaciones o sellos que den fe de sus compromisos”**

empresas hagan una “piña” para salir a flote de esta galerna, como el hecho de que sepan comunicarlo.

Por que cada vez el público consumidor está más sensibilizado hacia el consumo responsable, hacia las empresas que cuidan el medio ambiente o contra aquellas otras que llevan a cabo prácticas abusivas y discriminatorias entre sus plantillas.

Por eso aquellas empresas que mejor puedan “acreditar” sus buenas prácticas o sus compromisos con la conciliación,

serán las que más cuenten con el favor del público consumidor para elegir sus productos o sus servicios.

También serán las que tengan las plantillas más motivadas, implicadas e ilusionadas. No en vano las

empresas cada vez necesitan encontrar nuevos elementos que las diferencien de la competencia, que las haga parecer “mejores” y una buena fórmula es recurrir a certificaciones o sellos que den fe de sus compromisos ya sean medioambientales o hacia su personal. De forma que nos ayude a identificarlas y nos haga pensar que en esa empresa, tienda o taller es donde nos gustaría comprar o trabajar ■

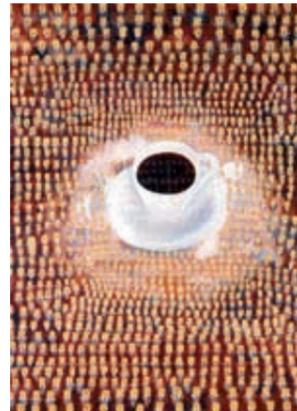




**>> PARA VER**

**LOS GIRASOLES CIEGOS  
JOSÉ LUIS CUERDA**

Basada en la novela de Alberto Méndez. Cada vez que Elena (Maribel Verdú) cierra la puerta de su casa, echa la llave de sus secretos. Al mismo tiempo que sortea los rigores de la posguerra, Elena levanta junto a su hijo Lorenzo (Roger Princt) una fachada de apariencia para ocultar la verdad sobre su familia. Un joven diácono que duda en colgar la sotana después de verle la cara al caos y a la muerte, se obsesiona con ella, hasta el punto de presentarse en su domicilio y acosarla, lo que perturba la discreción de la vida de Elena.



**>> ARTE**

**EXPOSICIÓN "ME TEMO QUE YA NO ESTAMOS EN KANSAS" DE THOMAS BAYRLE**

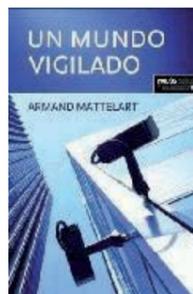
MUSEO DE ARTE CONTEMPORÁNEO DE BARCELONA, HASTA EL 19 DE ABRIL. Thomas Bayrle (Berlín, 1937) realiza su obra artística en consonancia con la historia de la sociedad en la que vive. Empieza sus trabajos en un momento histórico, político y social clave en la Europa reciente, la vida de Frankfurt a finales de los sesenta. La muestra pretende un recorrido no cronológico por la producción de Bayrle.

**>> ESTILISMO**

**POLAR**

Ofrece una selección de ropa moderna, elegante y discreta. Marcas británicas, suecas y norteamericanas conforman el estilo de Polar, original y atento a las últimas tendencias de la moda casual. Ben Sherman, Original Penguin, Dunderdon, Loreak Mendián, y Paul Frank, entre otras marcas, se reparten por un amplio espacio en que la compra se convierte en una actividad relajada y confortable con una atención cordial y personalizada.

*Polar. Calle Conde Duque, 5. 28015 Madrid.  
Tfno: 915594649*



**>> PARA LEER**

**UN MUNDO VIGILADO  
DE MATTELART, ARMAND**

Este libro nos invita a tomar conciencia de esta situación de vigilancia excesiva, en un momento en que el umbral de tolerancia de las sociedades democráticas respecto a la misma es cada vez menor. Videovigilancia, ficheros, huellas genéticas, escuchas, chips RFID... En los regímenes democráticos se multiplican las más diversas técnicas de intrusión en la vida cotidiana de los individuos, en nombre de la lucha contra las «nuevas amenazas». La «guerra contra el terrorismo» sólo ha conseguido que este mundo sea más opresivo y se acerque al que George Orwell imaginó en 1984.

# Forme parte de uno de los principales grupos asesores a nivel nacional

- ADADE le ofrece un grupo empresarial capaz de prestar servicios de asesoría integral desde cualquier punto del país, contando con una marca que cada día tiene más prestigio.
- ADADE le ofrece la utilización de conocidas bases de datos de legislación y jurisprudencia, instaladas en el servidor y red de Intranet propios.
- ADADE cuenta con un manual de calidad realizado por sus profesionales para optimizar los métodos de trabajo, e incrementar los resultados.
- ADADE le posibilita el ofertar un mayor número de servicios con una gran calidad.
- ADADE dispone de planes de formación para todos los niveles profesionales del despacho.
- ADADE dispone de una red de profesionales distribuidos por toda la geografía nacional para solventar los problemas planteados por los clientes.
- ADADE dispone de una central de compras, así como preferencias en las negociaciones con entidades.
- ADADE le ofrece poder beneficiarse de las campañas de comunicación y de los soportes publicitarios editados.
- ADADE le permite aprovechar la redacción de boletines informativos, que los distintos departamentos, emiten para sus clientes.
- ADADE le ofrece en definitiva una Imagen de Marca de reconocido prestigio.

## Solicitud de Información



■ Nombre y apellidos: .....  
 ■ Empresa: .....  
 ■ Cargo: ..... ■ E-mail: .....  
 ■ Dirección: .....  
 ■ Cód. Postal y Población: .....  
 ■ Provincia: .....  
 ■ Teléfono: ..... ■ Móvil: ..... ■ Fax: .....

Estoy interesado en recibir información sobre la incorporación al grupo ADADE como:

Asociado  Colaborador/Partner

Deseo recibir presupuesto, sin compromiso alguno de su servicio de .....

*Remitir la presente solicitud a ADADE, al nº fax 925 214 619*

En cumplimiento de la Ley de Protección de Datos de Carácter Personal, ADADE S.A. le informa que los datos recogidos serán incluidos en las bases de datos de las cuales es responsable, para las finalidades arriba expresadas. Podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndose por escrito al "Departamento de Protección de Datos" de ADADE, en la Calle Fernando Garrorena, nº 6 of.5 06011 Badajoz

# LA SOLUCIÓN GLOBAL PARA SU EMPRESA

## ALAVA

General Álava, 10 5ª planta.  
Tel. 945 132 887 Fax. 945132 857  
01005 Vitoria

## ALBACETE

Teodomiro Camino, 28 entr.  
Tel. 967 232 113 Fax. 967 501 410  
02002 Albacete

## ALICANTE

Avda. Maisonnave, 33-39  
Zona Jardín, entreplanta.  
Tel. 96 598 50 83 Fax. 96 52274 16  
03003 Alicante

General Cosido, 47, entresuelo.  
Tel. 966 662 135 Fax. 966 675 317  
03201 Elche

## ALMERÍA

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

General Tamayo, 12.  
Tel: 950 251 866 Fax: 950 245 005  
04004 Almería

## ASTURIAS

Sanz Crespo, 5 bajo.  
Tel. 98 517 57 04 Fax. 98 517 21 21  
33207 Gijón

Río San Pedro, 1, 5º C.  
Tel. 98 520 92 60 Fax. 98 522 93 92  
33001 Oviedo

## BADAJOS

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

San Francisco, 2-1º.  
Tel. 924 311 562 Fax. 924 319 711  
06800 Mérida

## BALEARES

Edificio Mirall Balear – Cº Son  
Fangos, 100 – 3º A Local 1.  
Tel. 971 202 150 Fax. 971 755 663  
07007 Palma de Mallorca

## BARCELONA

Balmes, 102 principal.  
Tel. 93 488 05 05 Fax. 93 487 57 00  
08008 Barcelona

El Plà, 80.  
Tel. 93 685 90 77 Fax. 93 685 91 55  
08980 Sant Feliu de Llobregat

## BARCELONA (cont.)

Pere III, 8 bajo  
Tel. 93 579 37 25 Fax. 93 579 38 56  
08100 Mollet del Valles

Ramón Llull, 61-65.  
Tel. 93 733 98 88 Fax. 93 733 98 89  
08224 Terrassa

## BURGOS

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

Miranda, 6 -1º Izda. Of. 2  
Tel. 947 276 879 Fax. 947 279 936  
09002 Burgos

## CADIZ

Jesús de los Milagros, 41 – 1º  
Tel. 956 877 201 Fax. 956 542 258  
11500 El Puerto de Santa María

## CANARIAS

Hotel Vista Amadores, Montaña Clara  
s/n Urbanización Puerto Rico.  
Tel. 928 153 113 Fax. 928 153 610  
35130 Mogán (Las Palmas)

## CANTABRIA

General Mola, 27, 1º C.  
Tel. 942 313 712 Fax. 942 313 583  
39004 Santander

## 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 entlo.  
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

Avda. Sant Francesc, 1 y 3.  
Tel. 972 208 900 Fax. 972 208 498  
17001 Girona

Bisbe Lorenzana, 18 – 1º.  
Tel. 972 276 050 Fax. 972 276 051  
17800 Olot

## GUADALAJARA

Ingeniero Mariño, 7.  
Tel. 949 219 365 Fax. 949 253 341  
19001 Guadalajara

## HUELVA

Puerto 53, 1º A.  
Tel. 959 252 648 Fax. 959 282 962  
21001 Huelva

## LUGO

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

## MADRID

Plz. Sta. Catalina de los Donados, 2 – 3º.  
Tel. 91 559 58 00 Fax. 91 559 05 11  
28013 Madrid

Loeches, 42 Local.  
Tel. 91 656 26 96 Fax. 91 676 24 26  
28850 Torrejón de Ardoz

## MURCIA

Santa Catalina, 8 Entlo.  
Tel. 968 242 258 Fax. 968 231 196  
30005 Murcia

Médico Miguel Rodríguez, 2.  
Tel. 968 750 523 Fax. 968 750 775  
30510 Yecla

## ORENSE

Capitán Eloy, 29 – 2º.  
Tel. 988 237 902 Fax. 988 245 727  
32003 Orense

## SEVILLA

Avenida Hytasa, 38 Planta 3ª  
Mod. 8. Edificio Toledo I.  
Tel. 95 463 84 11 Fax. 466 25 77  
41006 Sevilla

## SORIA

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

## TARRAGONA

Pere Martell, 8 – 1º.  
Tel. 977 241 703 Fax. 977 247 043  
43001 Tarragona

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

## TOLEDO

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

## TOLEDO(cont.)

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. 96 391 55 19 Fax. 391 11 35  
46008 Valencia.

Curtidores, 1. 2º- 3º.  
Tel. 96 241 90 30 Fax. 96 241 98 49  
46600 Alzira

Dos del Maig, 52 Entlo. 3ª y 4ª.  
Tel. 96 238 88 33 Fax. 96 238 84 12  
46870 Ontinyent

## VALLADOLID

Acera de Recoletos, 7 – 3ª.  
Tel. 983 295 900  
Fax. 983 217 624  
47004 Valladolid

## VIZCAYA

Alameda de Mazarredo, 63 Entlo.  
Tel. 94 423 60 23 Fax. 94 423 53 29  
48009 Bilbao

## ZARAGOZA

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

## INTERNACIONAL

### MÉXICO

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

### PERÚ

Jirón Las Paltas, 4472, 3º Urb.  
Naranjal. Tel. 00 51 198 78 31 79  
Distrito San Martín de Porres (Lima)

### PORTUGAL

Avda. da Republica, 56 – 3º Dto.  
Tel. +351 217 976 400  
Fax. +351 217 976 402  
1050 196 Lisboa

### VENEZUELA

Avda. Urdaneta entre esquinas  
Platanal a Desamparados. Edif.  
Platanal 37, Nivel Mezzanina. Ofic. A.  
Tel. 00 58 212 345 17 83  
Fax. 00 58 212 562 85 75  
La Candelaria (Caracas)

Asesores jurídicos, laborales, fiscales y contables.  
Auditorías. Consultoría. Recursos humanos. Patentes y marcas. Correduría de seguros. Franchising.