



ADADE Empresarial

NÚMERO 43 2C2012



ADADE celebrará sus XXI Jornadas en Pamplona | ADADE Empresarial en portugués | Grupo Asesor ADade refuerza posición en el ranking nacional del sector | La Reforma Laboral en la PRL | ADADE MURCIA | Ecus | Cuestiones tributarias en el ámbito concursal | Otros aspectos de la Reforma Concursal | Empresas y sus seguros en tiempos de crisis | ¿Podrá ser una realidad la cultura de la mediación? | Tributación de la dación en pago | II.EE. de Grupos Empresariales en Portugal | Inversión en Uruguay | El SEO en la estrategia de comunicación | Freno oculto a la internacionalización

NUEVO

NACE EL PORTAL DE REVISTAS

EL PRIMER QUIOSCO JURÍDICO EN LA RED



LÍDERES EN OPINIÓN Y ANÁLISIS DOCTRINAL

Las más prestigiosas firmas del panorama jurídico, dirigen y componen los consejos de nuestras revistas garantizando la calidad y la excelencia de los más de 500 artículos que cada mes se incorporan al portal.

ADEMÁS...

- ✓ Actualización permanente y sistema de búsqueda.
- ✓ Revistas semanales por correo electrónico.
- ✓ Contenidos nuevos e interrelacionados.
- ✓ Nuevos formatos compatibles con todo tipo de tabletas.
- ✓ Alertas personalizables por correo electrónico.
- ✓ Vídeos y encuentros digitales.
- ✓ Interacción con los contenidos con posibilidad de votar, opinar o sugerir.
- ✓ Reciba también su revista en papel.

ENTRE EN <http://revistas.wke.es> Y COMPRUÉBELO

tel.: 902 250 500

Expansión



05 El Grupo Asesor ADADE se sitúa entre las principales firmas en el ranking nacional de auditores y asesores, según el periódico Expansión.

11 La entrada en vigor, el 1 de enero de 2012, de la nueva Ley Concursal introduce importantes reformas que otorgan más privilegios a la Hacienda Pública.

19 Con el Real Decreto-ley 5/2012, sobre mediación en asuntos civiles y mercantiles, aparece una nueva vía para alcanzar una resolución extrajudicial rápida y beneficiosa para las partes.

Edita
ADADE

Presidente
Juan Penim

Director editorial
Pedro Toledano

Consejo de redacción
Juan Penim
Pedro Soler
Elías del Val
Tomas Saco
Neus Pou
Pedro Toledano

Contratación de publicidad
Tel.: 685 674 199
Fax: 925 214 619
info@adade.es
www.adade.es

Diseño y maquetación
Editorial CISS grupo Wolters Kluwer

Imprime
Editorial CISS grupo Wolters Kluwer

Tirada
15.000 ejemplares

Depósito legal
Z-1.506/93

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

4 Editorial

5 El Grupo Asesor ADADE refuerza su posición en el ranking nacional de auditores y asesores

6 El Grupo Asesor ADADE celebrará su XXI Jornadas Anuales en Pamplona

6 ADADE PORTUGAL lanza el primer número de la Revista ADADE Empresarial en portugués

7 Jornada sobre cómo afecta la Reforma Laboral a la Prevención de Riesgos Laborales

9 ADADE MURCIA

10 Ecus

11 Algunas cuestiones tributarias en el ámbito concursal

15 Otros aspectos significativos de la Reforma Concursal

17 Las empresas y sus seguros en tiempos de crisis

19 La Ley de Mediación: ¿Podrá ser una realidad la cultura de la mediación?

21 El freno oculto a la internacionalización

23 Cómo tributa la dación en pago

25 Impuesto Especiales de los Grupos Empresariales. Impacto de la "consolidación fiscal" en Portugal

27 La inversión española en Uruguay

28 El SEO en la estrategia de comunicación de la empresa

31 Ocio

33 Actualidad económica

Reflexiones sobre las empresas en precurso

Con un cierto histórico a las espaldas de lo que ha supuesto la Ley Concursal desde sus inicios, sus modificaciones y posterior nueva norma, estamos ya ante la posibilidad de dar un referente con criterio de lo sucedido y cual es nuestra opinión al respecto sobre todo centrándonos en la fase preconcursal.

Sin entrar en los detalles de esta fase, ya que en varios artículos de este número se trata el concurso a fondo, si he de decir que los asesores somos partícipes cualificados y destacados en este preprocesal.

Durante el período preconcursal, los deudores obtienen indudables beneficios, ya que la empresa puede buscar el refinanciar su deuda y evitar así el proceso concursal o puede planificar un posible convenio cuando entre en el proceso concursal o bien instar un concurso voluntario sin las tensiones propias de situaciones "in extremis". Sin embargo, la fase preconcursal puede provocar perjuicios a los acreedores si no se realiza de manera correcta, ya que pueden ver reducidas sus expectativas de cobro. Para ello, la intervención como asesores en este proceso hará aumentar las garantías de un procedimiento ordenado, bien con la salida airosa de la situación o con la entrada de forma equilibrada en el concurso.

La Ley Concursal española propone mejorar la implantación de la ley en una situación adversa de crisis económica, favoreciendo la refinanciación previa a la entrada del concurso a través del fomento de acuerdos extrajudiciales de refinanciación, facilitando los concursos de acreedores y reduciendo el tiempo y el coste que supone la activación de estos procesos. De hecho, uno de sus principales objetivos es aumentar la viabilidad de las empresas en crisis.

Sin embargo, y a este respecto, que no es otro que ver cuáles pueden ser viables, los expertos independientes cuentan ya con las experiencias vividas en los procesos concursales, pudiendo poner probabilidad de viabilidad o determinar una liquidación como la solución más factible y rápida. Variables como en el

sector en el que se ubican, si pertenecen a un grupo, y la rentabilidad, influyen directamente en las posibilidades o no del reflote de empresas concursadas.

Así, pertenecer a un grupo de empresas, estar fuera de los sectores de construcción y comercio al menor y al mayor, puede augurar más posibilidades de viabilidad que si se dan estos atributos.

Por ejemplo, empresas manufactureras tienen más posibilidades con una reorganización de reflote, que otra de construcción ya que la crisis, el mercado y sus peculiaridades así lo determinan.

Para terminar una reflexión numérica, solo se recupera la mitad de la deuda por parte de los acreedores y solo sobrevive un 10% de las empresas insolventes. Por poner una comparación, en Suecia el 74% de las empresas sobrevive después de haber entrado en concurso.

Es, por tanto, que la viabilidad muchas veces está en variables exógenas, y en el caso de las particularidades que han imperado en la crisis de nuestro país, mucho más; pero en otros casos la manera de legislar al respecto determina que empresas que entran en insolvencia puedan o no remontar la situación.

Nos ha tocado vivir tiempos económicamente difíciles y complejos, pero que con la ayuda de profesionales como los que componen nuestro grupo, aumentan las posibilidades de éxito si las hubiese o garantizan, bajo el ordenamiento jurídico, un adecuado desarrollo de situaciones como las expuestas.



Juan de Jesús Penim Botajara
Presidente de ADAD E

El Grupo Asesor ADADE refuerza su posición en el ranking nacional de auditores y asesores

EL GRUPO ASESOR ADADE SIGUE SITUÁNDOSE ENTRE LAS PRINCIPALES FIRMAS A NIVEL NACIONAL, DE ACUERDO CON EL RANKING PUBLICADO POR EL DIARIO EXPANSIÓN SOBRE 2011.



En el ranking que el diario Expansión publica anualmente sobre Auditorías y Asesorías, aparece el **Grupo Asesor ADADE** con una facturación total en el año 2011 que alcanzó los 31,99 millones de euros, con una subida respecto del año anterior del 3,7%.



"En el área de negocio de Asesoría Legal-Tributaria, el Grupo ADADE obtiene un aumento del 15,32%"

damente el ligero descenso obtenido en otras áreas de negocio.

Resaltar que en el área de negocio referente a Asesoría Legal-Tributaria, el **Grupo ADADE** ha tenido un aumento del 15,32%, lo que compensa sobra-

Indicar que de acuerdo con los cuadros publicados por el diario Expansión, referentes a profesionales y oficinas, el **Grupo ADADE** se encuentra situado en el puesto número 9 por número de profesionales de la firma que asciende a 519 empleados y ocupa el puesto número 1 por oficinas con un total de 45.

	Total nº de empleados		N.º de profesionales		N.º de personal de apoyo		N.º de socios		N.º de of
	2011	Δ %	2011	Δ %	2011	Δ %	2011	Δ %	
Deloitte	4.502	5,3	3.805	6,9	531	-4,0	166	2,5	20
PwC	3.824	3,2	3.160	3,7	513	0,0	151	4,1	21
KPMG	2.550	0,5	2.196	0,1	204	1,0	150	4,9	16
Ernst & Young	2.052	1,5	1.606	2,9	341	-4,7	105	1,9	14
BDO	1.054	1,2	946	0,9	57	7,5	51	0,0	16
Auren	688	-0,9	589	-0,7	50	-5,7	49	2,1	15
Confeauditores	620	0,3	388	4,9	111	-13,3	121	0,8	28
Grant Thornton	612	2,2	550	3,0	27	-6,9	35	-2,8	10
Adade	519	-1,3	203	1,5	199	-4,3	117	-0,8	45
Moore Stephens Hispania	379	10,2	247	11,3	57	9,6	75	7,1	13
Mazars	373	1,9	312	0,3	33	0,0	28	27,3	7
PKF Attest	337	-2,3	252	-3,1	38	-2,6	47	2,2	15
RSM Gassó	335	-8,0	285	-8,7	20	-16,7	30	7,1	13

El Grupo Asesor ADADE celebrará su XXI Jornadas Anuales en Pamplona

LA FIRMA REUNIRÁ A SUS ASOCIADOS, TANTO NACIONALES COMO INTERNACIONALES, EN PAMPLONA (NAVARRA) DURANTE LOS DÍAS 26, 27 Y 28 DE SEPTIEMBRE PARA MARCAR LOS FUTUROS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DEL GRUPO.



ñola y, como consecuencia, el momento por el que están pasando las empresas, y así poder ofrecerles el mejor apoyo y asesoramiento posible adaptado al marco actual.

El **Grupo Asesor ADADE** celebra todos los años unas Jornadas Anuales donde reúne a todos los asociados, colaboradores y delegados internacionales con el fin de evaluar lo realizado durante el año anterior y marcar o fijar las líneas maestras de actuación para el siguiente año.

Este año se celebra la edición número XXI que tendrá lugar en la ciudad de Pamplona (Navarra) durante los días 26, 27 y 28 de septiembre.

Este año el **Grupo Asesor ADADE** se reunirá bajo el lema "Mirando al Futuro", con el fin de analizar la actual situación por la que atraviesa la economía espa-

"El lema de las jornadas del mes de septiembre será: «Mirando al Futuro»"

Durante el desarrollo de dichas Jornadas se realizarán diversas reuniones divididas en grupos de trabajo y se mantendrán sesiones plenarias donde se comentarán las conclusiones obtenidas, y una vez unificados los criterios se adoptarán los acuerdos oportunos. Se presentarán los nuevos proyectos que ya están en marcha como "**Adade Administradores Concursales, S.L.P.**" y se presentarán las últimas incorporaciones internacionales al **Grupo**.

ADADE PORTUGAL lanza el primer número de la Revista ADADE Empresarial en portugués

PARA EL EQUIPO DE ADADE PORTUGAL ES UN PLACER REPRESENTAR LA MARCA Y FORMAR PARTE DE ESTA GRAN FAMILIA QUE ES EL GRUPO ADADE.



En 2012, **ADADE PORTUGAL** ha lanzado el primer número de la revista "Actualidad Empresarial" en portugués. **ADADE** está en Portugal desde 2003 y la consolidación de la posición de la firma en el país ha creado las condiciones para que se pudiera dar el lanzamiento de la **Revista ADADE** en portugués, un marco importante en la vida de la firma en Portugal.

"La revista cuenta con una tirada de 5.000 ejemplares distribuidos gratuitamente"

Es un placer poder empezar este proyecto de la revista en Portugal y contamos tener el segundo número ya en el verano de 2012. En este proyecto tenemos el objetivo de crear impacto de la marca **ADADE** en la comunidad empresarial, ya que es una de las pocas revistas corporativas dedicada a la actualidad empresarial en Portugal, con una tirada de 5.000 ejemplares distribuidos de forma gratuita y bajo una marca de consultoría internacional.

En este primer número aprovechamos para presentar el **Grupo ADADE**, el despacho de Portugal publica algunos artículos de actualidad empresarial y legal, decisiones de tribunales importantes para la economía y la vida de las empresas y la intervención del Ministro de Seguridad Social de Portugal en una conferencia organizada y patrocinada por **ADADE**, bajo el tema de la "Economía Social".

Para el equipo de **ADADE PORTUGAL** es un placer representar la marca y formar parte de esta gran familia que es el **Grupo ADADE**.

Jornada sobre cómo afecta la Reforma Laboral a la Prevención de Riesgos Laborales

EL PASADO DÍA 11 DE MAYO, EN LA SALA LUIS VIVES DEL CENTRO CULTURAL DE BANCAJA DE VALENCIA, SE CELEBRÓ UNA JORNADA SOBRE CÓMO AFECTA LA REFORMA LABORAL A LA PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN LAS EMPRESAS, ORGANIZADA POR LA FUNDACIÓN ADADE, LA FUNDACIÓN OTP Y LA FUNDACIÓN WOLTERS KLUWER.

La jornada fue inaugurada por D. Miguel Ángel Tarín Remohí, Director General del Instituto Valenciano de Seguridad y Salud en el Trabajo, INVASSAT.

En la misma intervinieron los siguientes ponentes: D. Juan López Gandia, Catedrático de Derecho del Trabajo y Seguridad Social en la Universidad Politécnica de Valencia, y la Dra. Marisa Salanova Soria, Catedrática de Psicología Social, especialización en Psicología del Trabajo de las Organizaciones y en Recursos Humanos en la Universidad Jaume I y Presidenta de la Sociedad Española de Psicología Positiva. Después de sus intervenciones dieron paso a una mesa redonda en la que participaron: D. Juan Dancausa Roa, Presidente de ANEPA (Asociación Nacional de Entidades Preventivas Acreditadas); D. Pedro Amorós Rael, Presidente de SERPRECOVA (Asociación de Servicios de Prevención de la Comunidad Valenciana); D. Carlos Calero Jaén, Secretario de Salud Laboral y Medio Ambiente UGT-País Valencià y D. Juan José Martínez Pérez, Secretario de Salud Laboral de CCOO-País Valencià.

El Dr. Juan López Gandia analizó los aspectos de la reforma laboral que inciden en la PRL, tales como las condiciones de trabajo a efectos preventivos, la precariedad laboral en su doble acepción de modalidades contractuales y condiciones de trabajo, la crisis económica y su incidencia en la PRL, el nuevo sistema de clasificación profesional y sus consecuencias en materia de formación, movilidad geográfica, modificación sustancial de las condiciones de trabajo y riesgos psicosociales.

Uno de los aspectos más positivos de la nueva Ley de Jurisdicción es la unificación de la jurisdicción social para todo tipo de reclamaciones en materia de PRL, lo que da lugar a una importante simplificación de los procedimientos.

"La reforma laboral abarata las medidas extintivas de los contratos partiendo de la base que se producirá un aumento de la contratación"

Por su parte, la Dra. Marisa Salanova explicó el proyecto HERO en el que participó el GRUPO OTP acerca del estudio de organizaciones saludables. Se funda-



menta en la Psicología de la Salud Ocupacional Positiva (PSOP) que estudia el funcionamiento óptimo y saludable de las personas y las organizaciones con objeto de explicar y predecir el funcionamiento óptimo en estos contextos, así como en potenciar la calidad de vida laboral y organizacional. Para conseguir estos objetivos, la PSOP se centra en los múltiples niveles del funcionamiento óptimo y la vida organizacional saludable y trata de conocer cómo se desarrolla la motivación intrínseca y la vinculación psicológica con el trabajo, en qué se basa el desarrollo de la satisfacción en el trabajo, etc.

"La Prevención de Riesgos Laborales es necesaria para conseguir el bienestar y la salud de los trabajadores en las organizaciones"

A continuación tuvo lugar la mesa redonda abierta con la intervención de D. Juan Dancausa Roa, haciendo un análisis acerca del futuro de los SPAS. Seguidamente realizó su exposición D. Pedro Amorós Rael, en la que expresó su confianza y apuesta por el futuro de la Prevención de Riesgos Laborales, ya que es necesaria para conseguir el bienestar y la salud de los trabajadores en las organizaciones. D. Juan José Martínez, en su intervención, nos expuso su visión del futuro SPA y de sus profesionales, reivindicando la calidad como el eje principal de los Servicios de Prevención Ajenos.

Tras estas exposiciones se abrió un ameno debate en el que participaron los asistentes a la jornada.



UN GRAN GRUPO DE PROFESIONALES QUE OFRECEN SOLUCIONES GLOBALES

ADADA ADMINISTRADORES CONCURSALES, S.L.P. es una compañía de servicios jurídicos y económicos (Grupo Asesor ADADA) orientada principalmente a prestar los servicios propios de la Administración Concursal en aquellos supuestos que requieren especialistas cualificados con criterio, eficacia y ofreciendo un servicio multidisciplinar e interlocutores fiables en el ámbito Judicial, teniendo en cuenta que se trata de una función de auxilio judicial



El equipo profesional de **ADADA ADMINISTRADORES CONCURSALES, S.L.P.** esta formado por un equipo de unas 100 personas de las cuales 60 lo conforman profesionales expertos en distintas ramas como Abogados, Economistas, Auditores de Cuentas y Titulados Mercantiles todas ellos con un amplio bagaje profesional.

ADAD MURCIA

"CONFIANZA", LA PALABRA QUE RESUME SU FILOSOFÍA.



Desde el año 1978 en que fue fundada la empresa por el que hoy día es el Presidente, José Carrillo Cano, siempre con el incondicional apoyo y colaboración de su esposa Ana Fernández Candel, "**Confianza**" ha sido la palabra que resume nuestra filosofía y trayectoria, y sigue siendo la clave fundamental para que, en la actualidad, contemos entre nuestros clientes con las empresas de más prestigio y entidad.

Y, por esa "**Confianza**" en una estable y fluida relación personal y profesional con nuestros clientes, nuestro objetivo es trabajar estrechamente con ellos para cubrir sus necesidades antes de que éstas aparezcan, involucrarnos en los valores propios de su estructura empresarial como si de nuestra propia empresa se tratara y alegrarnos y compartir metas alcanzadas. En definitiva, avanzar con ellos, estableciendo una relación de trabajo y de amistad sólida y duradera.

Somos conscientes de que como empresa de servicios, el equipo humano de más de 30 profesionales es nuestro principal activo. Su acreditada capacidad de **análisis** y de aprendizaje, su formación continua, su espíritu de renovación y su competencia en las relaciones interpersonales, son **hábitos de trabajo** que potenciamos para crear sinergias de eficacia y estímulo, dentro y fuera de nuestra organización.

"ADAD MURCIA cuenta con una segunda oficina Yecla y otra internacional en Argel"

En el año 1993, y viendo las necesidades de nuestros clientes, abrimos nuestra segunda delegación en Yecla, y en el año 2010 y ante las necesidades interna-

cionales tenemos otra oficina en Argel, integrada con profesionales de gran experiencia en proyectos internacionales, con el objetivo de dar a las empresas españolas un respaldo de confianza, tanto legal como económico y técnico, en sus procesos de internacionalización.

Nuestras áreas de actividad abarcan: Tributaria-Contable y Económica-Financiera; Socio-Laboral; Derecho de Empresa, Derecho de Proyección de Datos y Nuevas Tecnologías, Derecho Urbanístico y Administrativo y Calidad y Ambiente Industrial. En resumen, nuestra dedicación es el servicio de asesoramiento y consultoría integral de empresas.





Grupo Ecus, garantía de descanso para sus clientes

SU OBJETIVO ES MEJORAR EL BIENESTAR DE SUS CONSUMIDORES.



Grupo Ecus es una empresa española con más de 25 años de antigüedad, dedicada al diseño, fabricación y comercialización de productos orientados al descanso. Posee delegaciones por todo el territorio nacional (Península y Baleares), también cuenta con más de 300 empleados en sus centros repartidos por Europa, Sudamérica y Asia.

Su objetivo es el de mejorar el bienestar de sus consumidores mediante un programa de innovaciones que generen un verdadero valor añadido.

Su capacidad de fabricación es de 2.000 colchones al día, con un total de aproximadamente 30.000 m² de instalaciones fabriles y almacenes logísticos.

"ECUS forma parte del Centro Tecnológico del Mueble y la Madera (CETEM), con el fin de ofrecer la última tecnología al servicio del descanso"

La innovación está en el ADN de la firma. Nuestro departamento de Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+I) realiza todas las pruebas y tests a nuevos materiales para incorporarlos a nuestros productos. Además, formamos parte del Centro Tecnológico del Mueble y la Madera (CETEM), con el fin de ofrecer la última tecnología al servicio del descanso.

Fuimos los primeros en introducir el sistema de muelles ensacados **Multispring**® en España, en lanzar al mercado los colchones enrollados, en utilizar las grandes novedades en tratamientos técnicos (AEGIS, THERMIC...) y en tejidos.

La mayoría de nuestros productos son exclusivos. Es el caso de nuestros muelles **Bloque Ecus**®, que está fabricado enteramente a partir del mejor acero templado y exclusivo de **Ecus**®.

Grupo Ecus ha creado un amplio abanico de nombres comerciales y posee marcas registradas en todo el mundo: **Baby, Junior, Kids, Contract, Geriátrico, Home, Vital, Camas, Toppings, Pasarela, Multispring**®, **Oxígena**® y **Ecobed**®.

Ecus® está comprometida con los estándares de *Calidad No Obligatorios*, es de las primeras empresas de colchones en implantar las Normas Internacionales ISO 9001: 2008 e ISO 14001:2004. Esto significa que cumplimos con unos elevados estándares de calidad en la gestión de la fabricación de nuestros productos y una adecuada gestión medioambiental que garantiza el uso correcto de los materiales, los procesos de fabricación y gestión de residuos, con el objetivo de minimizar los efectos negativos que estos puedan producir sobre el medio ambiente.

"Nuestro compromiso CO₂=O: obtener energía solar limpia y ecológica para seguir produciendo al máximo sin dañar la naturaleza"

Ecus se compromete con el cuidado del medioambiente. Durante el proceso de fabricación de nuestros productos no se emiten gases tóxicos que dañen la capa de ozono. Por medio de un sistema de paneles solares fotovoltaicos generamos más electricidad de la que consumimos. Es nuestro compromiso CO₂=O: obtener energía solar limpia y ecológica para seguir produciendo al máximo sin dañar la naturaleza.

Responsabilidad Social: **Ecus**® es una organización que asegura un código ético de conductas y prácticas que junto a sus clientes, trabajadores y proveedores garantizan los derechos fundamentales de toda persona (prohibición de trabajo de menores, no discriminación...).

Ecus® garantiza una vida mejor a quienes más lo necesitan. Nuestros compromisos son claros y constantes. Colaboramos con organizaciones como Intermón Oxfam en proyectos de carácter social en países en vías de desarrollo.



Algunas cuestiones tributarias en el ámbito concursal

LA ENTRADA EN VIGOR DE LA NUEVA LEY OTORGA MAYORES PRIVILEGIOS A LA HACIENDA PÚBLICA.

La nueva Ley Concursal ha introducido importantes reformas en lo que se refiere a la Administración Tributaria, cuyos créditos contaban ya con una calificación de privilegiados.

A lo largo de este artículo hablaremos de tres reformas que consideramos han sido relevantes a nivel tributario en esta nueva reforma concursal que ha entrado en vigor el 1 de enero de 2012, y que ha venido a otorgar mayores privilegios a la Hacienda Pública:

1. PRIVILEGIO EN LOS EMBARGOS

A través del artículo 55 de la Ley Concursal (en adelante LC) observamos cómo esta nueva reforma otorga un claro privilegio a los créditos públicos, al disponer:

"1. (Redacción según Ley 38/2011) Declarado el concurso no podrán iniciarse ejecuciones singulares, judiciales o extrajudiciales ni seguirse apremios administrativos o tributarios contra el patrimonio del deudor.

*Hasta la aprobación del plan de liquidación, podrán continuarse aquellos procedimientos administrativos de ejecución en los que se hubiera dictado **diligencia de embargo** y las ejecuciones laborales en las que se hubieran embargado bienes del concursado, todo ello con anterioridad a la fecha de declaración del concurso, siempre que los bienes objeto de embargo no resulten necesarios para la continuidad de la actividad profesional o empresarial del deudor.*

2. Las actuaciones que se hallaran en tramitación quedarán en suspenso desde la fecha de declaración de concurso sin perjuicio del tratamiento concursal que corresponda dar a los respectivos créditos.

3. (Redacción según Ley 38/2011) Cuando las actuaciones de ejecución hayan quedado en suspenso conforme a lo dispuesto en los apartados anteriores, el juez, a petición de la administración concursal y previa audiencia de los acreedores afectados, podrá acordar el levantamiento y cancelación de los embargos trabados cuando el mantenimiento de los mismos dificultara gravemente la continuidad de la actividad profesional o empresarial del concursado".



"El levantamiento y cancelación no podrá acordarse respecto de los embargos administrativos"

El procedimiento de ejecución es aquel que, por basarse en un título ejecutivo (por ejemplo: una sentencia judicial firme), permitirá al ejecutante-demandante obtener el inmediato embargo de los bienes del ejecutado-demandado.

Ahora bien, a la vista del artículo 55 LC se observa que declarado el concurso de acreedores, se prohíbe cualquier tipo de ejecución contra el ejecutado, esto es, declarado el concurso, no podrán iniciarse ni continuarse ninguna acción ejecutiva contra el concursado dado que ello atentaría contra su patrimonio y, por tanto, se truncaría la finalidad del concurso.

¿Cuáles son las consecuencias de la declaración del concurso sobre los procedimientos ejecutivos?

El artículo 55 LC dispone que los procedimientos de ejecución que se están tramitando en ese momento se han de suspender, y los que continúen serán nulos

de pleno derecho. Así pues, los acreedores del concursado no podrán, por ejemplo, ejecutar una sentencia firme dictada con anterioridad al concurso.

"El artículo 55.1 LC prevé un claro privilegio para las administraciones públicas"

Ahora bien, de acuerdo con la Ley Concursal, esta prohibición de los procesos de ejecución una vez declarado el concurso no es absoluta, y se regulan, ciertas excepciones, que como observamos favorecen claramente a las administraciones públicas. Así pues, el propio artículo 55.1 LC señala como excepción:

"Los procedimientos administrativos de ejecución en los que se hubiere dictado diligencia de embargo y las ejecuciones laborales en las que se hubiesen embargado bienes del concursado, todo ello con anterioridad a la declaración de concurso, siempre que los bienes objeto de embargo no resulten necesarios para la continuidad de la actividad o profesionalidad del deudor" (artículo 55.1 párrafo 2º, redacción Ley 38/2011 LC).

Dicho de otra forma, el artículo prevé un claro privilegio para las administraciones públicas, dado que concede la posibilidad que los procedimientos administrativos de ejecución continúen, si al momento de declararse el concurso se ha dictado diligencia de embargo –y no providencia de apremio como anteriormente- y siempre que los bienes no resulten necesarios para la continuidad de la actividad del deudor, -cosa que sucederá cuando la sociedad esté abocada a la liquidación-. Privilegio que se prevé para las administraciones públicas, del que no gozan el resto de acreedores.

"La Ley Concursal establece privilegios a favor del crédito público, encontrando una reforma realizada al dictado de las Administraciones públicas, con una situación de privilegio frente al resto de acreedores"

Por otra parte, la reforma del 2011 incluye, a través del artículo 55.3 LC, una importante novedad legislativa, dado que el juez del concurso, a solicitud de la administración concursal y tras el traslado a los acreedores afectados, podrá acordar el levantamiento y cancelación de los embargos trabados cuando el mantenimiento de estos pudiera dificultar gravemente la continuidad de la actividad profesional o empresarial del concursado; es decir, parece que tenga sentido este alzamiento cuando se mantenga la actividad bien en aras a alcanzar un convenio o bien para poder vender

la unidad productiva en funcionamiento, pero nuevamente el artículo 55.3 *in fine* LC, nos revela un nuevo privilegio concedido de nuevo a las administraciones públicas, dado que expresamente se dispone que en ningún caso podrá acordarse el alzamiento respecto de los embargos administrativos.

A margen de los expuestos, la LC establece otros privilegios a favor del *crédito público*, encontrándonos ante una reforma realizada al dictado de las Administraciones públicas, que posiciona nuevamente a éstas ante una situación de privilegio frente al resto de acreedores.

2. EL IVA EN LA VENTA DE INMUEBLES. INVERSIÓN DEL SUJETO PASIVO

De acuerdo con la Ley Concursal, los créditos que nacen con posterioridad al Auto de declaración de concurso son créditos contra la masa, lo que significa que tienen absoluta preferencia de pago respecto de los créditos que han nacido con anterioridad a la fecha de dicho Auto de declaración de concurso, que se denominan créditos concursales. Dicho de otra forma, si un juez declara el concurso de acreedores de la empresa X mediante Auto de fecha 1 de mayo, los ingresos, tesorería ... que tenga la empresa deben destinarse a pagar los créditos que nazcan a partir de dicho 1 de mayo –con las excepciones previstas legalmente-. A efectos prácticos, para la Hacienda Pública, esto significaba que cuando una empresa concursada vendía; por ejemplo, un solar, debía destinar los ingresos obtenidos por dicha venta, incluido el IVA repercutido, a pagar los distintos créditos contra la masa que se iban generando por orden de su vencimiento. Obviamente, esta situación perjudicaba los intereses de la Hacienda Pública, por cuanto cuando llegaba el momento de liquidar el impuesto ante la AEAT, la empresa concursada, en la mayoría de ocasiones, carecía de liquidez para pagar el impuesto, dado que había destinado dichos importes a pagar créditos contra la masa que como hemos dicho tienen absoluta prioridad de pago por imperativo legal; lo que significaba que en numerosas ocasiones la Hacienda Pública se quedaba sin cobrar este IVA. En definitiva, la Ley Concursal venía siendo un mal negocio para Hacienda.

"La reforma concursal quiere evitar que a la AEAT se le escape el cobro del IVA y convertirse en un buen negocio para Hacienda"

¿Qué se pretende con la reforma? Claramente la reforma pretende evitar que ese IVA se le escape a la AEAT. ¿Cómo? Pues aplicando lo que se llama "la inversión del sujeto pasivo", que se introduce a través de la Disposición Final Undécima bis de la Ley Concursal que dispone:



"Disposición final undécima bis. Reforma de la Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido"

Añadida por artículo único.118 de Ley 38/2011, de 10 de octubre RCL/2011/1847.

La Ley 37/1992, de 28 de diciembre (RCL 1992, 2786), del Impuesto sobre el Valor Añadido queda modificada en los siguientes términos:

1. Se introduce una letra e) al artículo 84.1.2.º, con el siguiente tenor:

«e) Cuando se trate de entregas de bienes inmuebles efectuadas como consecuencia de un proceso concursal.»

2. La disposición adicional sexta pasa a tener la siguiente redacción:

«Disposición adicional sexta. Procedimientos administrativos y judiciales de ejecución forzosa.

En los procedimientos administrativos y judiciales de ejecución forzosa, **los adjudicatarios que tengan la condición de empresario o profesional a efectos de este impuesto están facultados, en nombre y por cuenta del sujeto pasivo**, y con respecto a las entregas de bienes y prestaciones de servicios sujetas al mismo que se produzcan en aquéllos, **para:**

1.º Expedir la factura en que se documente la operación y se repercuta la cuota del impuesto, **presentar la declaración-liquidación correspondiente e ingresar el importe del impuesto resultante.**

2.º Efectuar, en su caso, la renuncia a las exenciones previstas en el artículo 20.2.

Reglamentariamente se determinarán las condiciones y requisitos para el ejercicio de estas facultades.

Lo dispuesto en la presente disposición no se aplicará a las entregas de bienes inmuebles en las que el sujeto pasivo de las mismas sea su destinatario de acuerdo con lo dispuesto en la letra e) del artículo 84.1.2.º»".

"Será el comprador quien estará obligado a ingresar el IVA repercutido"

En definitiva, con esta reforma, ahora, ante la venta de un bien inmueble de la concursada, se efectuará la "inversión del sujeto pasivo", lo que significa que en estos supuestos será el comprador y no el vendedor el que estará obligado a ingresar el IVA repercutido ante la Administración Tributaria. De esta forma, Hacienda se asegura el ingreso de este IVA, dado que se impide que la vendedora concursada se gaste el IVA repercutido antes de liquidar el impuesto ante la AEAT.

¿Esta modificación se aplicará a todos los concursos o sólo los que tengan lugar a partir del 1 de enero de 2012? La respuesta se encuentra en la Disposición Transitoria Primera. Según se desprende de esta disposición transitoria, las operaciones descritas que se realicen a partir del 1 de enero de 2012, sea cual sea el estado concursal, se devengará el tributo por el IVA, aplicándose la inversión del sujeto pasivo.

¿Pero qué ocurre en aquellos supuestos en los que la concursada sea una empresa inmobiliaria? En estos casos, la liquidación de la promotora en concurso supondría que la transmisión de los inmuebles se realizaría como consecuencia del proceso concursal –requisito que debe concurrir para que pueda concurrir la inversión del sujeto pasivo-. En cambio, las ventas de inmuebles a particulares se realizan como consecuencia de la continuación de la actividad empresarial -y no como consecuencia del proceso concursal- (dado que no cabe olvidar que el artículo 44 LC establece que la declaración de concurso no interrumpirá la continuación de la actividad profesional o empresarial que viniera ejerciendo el deudor). En estos supuestos, podría interpretarse que no cabría la inversión del sujeto pasivo y, por tanto, se podría ingresar en la masa del concurso la cantidad correspondiente al IVA. No obstante, habrá que esperar la interpretación que vayan a realizar nuestros Tribunales sobre la inversión de sujeto pasivo en los supuestos de promotoras inmobiliarias en concurso.

3. FACTURAS RECTIFICATIVAS

Una de las preguntas de total actualidad debido a la cantidad de impagados y empresas en concurso en la siguiente: ¿Cómo podemos recuperar el IVA repercutido que la empresa "X" ha ingresado en la AEAT y que la empresa "Y" ha impagado la factura?

Hay dos formas de recuperar el IVA no cobrado, pero sí ingresado en la AEAT:

1. Cuando la empresa deudora esté en concurso.
2. Cuando nos encontremos ante un crédito incobrable.

En este artículo hablaremos del primer supuesto, esto es, cuando hayamos ingresado el IVA y la empresa "Y", que ha impagado la factura, se encuentre en concurso de acreedores.

¿Cuáles son en este supuesto los requisitos que deben concurrir para recuperar el IVA?

- a) Que la empresa que haya impagado la factura esté en concurso de acreedores.
- b) Que se emita la factura rectificativa dentro del mes siguiente a la publicación en el BOE del Auto de declaración de concurso.
- c) Realizar la correspondiente comunicación a la AEAT dentro del mes siguiente a la fecha de emisión de la factura rectificativa, debiéndose acompañar Auto de declaración de concurso, original y fotocopia de la

factura rectificativa con justificante de su remisión al deudor

¿Cuándo no procederá la expedición de la correspondiente factura rectificativa?

1. Cuando nos encontremos ante facturas garantizadas o afianzadas.
2. Cuando nos encontremos ante créditos entre empresas vinculadas.
3. Cuando nos encontremos ante créditos adeudados o afianzados por administraciones públicas. Esta exclusión no se aplica en los casos de modificación de base imponible por créditos total o parcialmente incobrables.
4. Cuando el destinatario de la operación esté establecido fuera del territorio de aplicación del impuesto (Ceuta, Melilla o Canarias).

La Administración Tributaria se pronunciará en un plazo de 3 meses. En caso de que no existiera ningún pronunciamiento, se entenderá aceptada la solicitud.

Requisitos que debe cumplir la factura rectificativa:

1. Número y serie. Debe hacerse constar una serie separada para el caso de facturas rectificativas.
2. Fecha de expedición.
3. Datos completos (denominación, número de identificación fiscal, domicilio) del obligado a expedir la factura y datos completos del destinatario.
4. Descripción de las operaciones, haciendo constar los datos para determinar la base imponible.
5. Tipo impositivo aplicado.
6. Cuota tributaria que se repercute.
7. Fecha en que se hayan realizado operaciones que se documentan.
8. Mención a su condición de documento rectificativo y descripción de la causa que motiva la rectificación.

Raquel Sivera Borja
Abogada
ADADA Castellón



Otros aspectos significativos de la Reforma Concursal

DENTRO DE LA REFORMA CONCURSAL DE 2011 HAY UNA SERIE DE ASPECTOS SIGNIFICATIVOS QUE MERECEN INTERÉS Y CONSIDERACIÓN, Y A ELLOS HARÉ UNA REFERENCIA, CONJUNTA, SELECTIVA Y SINTÉTICA, EN ABSOLUTO EXHAUSTIVA.

Entre estos aspectos significativos los hay que, por su alcance, merecen referencia especial.

- **En primer lugar**, las implicaciones laborales del concurso: en el artículo 64 se ha reforzado la competencia del juez del concurso en relación con los expedientes de modificación sustancial de las condiciones de trabajo, incluyendo los traslados colectivos, y de suspensión o extinción colectivas de las relaciones laborales y, entre otros detalles, se ha clarificado la posición de la representación de los trabajadores en el procedimiento concursal; en otro contexto, se han precisado cuestiones relativas al carácter de los créditos laborales, tanto si son créditos contra la masa (artículo 84, 2, 1º y 5º, donde se ha añadido una regla de preferencia en el pago en el apartado 3) como si son créditos con privilegio general (artículo 91, 1º, donde se han incluido las indemnizaciones derivadas de la extinción de los contratos); también se ha fijado un criterio de orden de pago en casos de conclusión del concurso por insuficiencia de masa activa (artículo 176 bis) con prelación para los créditos salariales, y se han desarrollado las condiciones de entrada del Fondo de Garantía Salarial en el concurso, a través de la subrogación que prevé el artículo 84, 5, y de la modificación del artículo 33, 3, del Estatuto de los Trabajadores.

"Destacan de manera especial las novedades introducidas en relación con el procedimiento abreviado"

- **En segundo lugar**, tienen sustantividad propia las múltiples modificaciones en el ámbito procesal. Además de las que afectan a la tramitación inicial de la solicitud de declaración del concurso en los distintos supuestos (artículos 15, 16, 18, etc.) o la tramitación de incidentes y recursos (artículos 194 y 197), destacan de manera especial las novedades introducidas en relación con el procedimiento abreviado, cuyo ámbito de aplicación (artículo 190) se ha diversificado en supuestos potestativos y en supuestos obligatorios, a la vez que el propio contenido del procedimiento se ha detallado notablemente en el artículo 191, cuyas reglas generales se combinan ahora con las particulares, aplicables respectivamente cuando la solicitud del concurso se acompañe de propuesta de convenio (191 bis) o de plan de liquidación (191 ter).

"Se introducen importantes reformas relacionadas con la protección del crédito público, la legislación tributaria, la reguladora del IVA y la de la Seguridad Social"

- **En tercer lugar**, un variado conjunto de reformas está relacionado, desde distintas ópticas, con la protección del crédito público: así, la posibilidad de continuación de procedimientos administrativos de ejecución (artículo 55), si se ha dictado diligencia de embargo (ya no providencia de apremio) y siempre que los bienes no resulten necesarios para la continuidad de la actividad del deudor, quedando estos embargos administrativos exentos del levantamiento y cancelación que ahora posibilita el precepto; o la ampliación de las posibilidades de compensación (artículo 58) aun cuando el acto administrativo que la estime sea posterior a la declaración del concurso; o las especiales condiciones de reconocimiento de créditos públicos cuando sea precisa alguna declaración o autoliquidación para su determinación (artículo 86, 3); o la nueva mención a créditos por responsabilidad civil derivada de delito fiscal o contra la Seguridad Social, dentro de los créditos con privilegio general del artículo 91, 5º, carácter que se mantiene en los demás casos de crédito público incluso tras la modificación de la lista de acreedores (artículo 97, 4, 2º); o, en fin, las relevantes modificaciones que se recogen en disposiciones finales y que afectan a la legislación tributaria (reglas de concurrencia de procedimientos y de ejercicio del derecho de abstención), a la reguladora del IVA (inversión del sujeto pasivo) y a la de la Seguridad Social (transacción de derechos).

- **Finalmente**, y en un plano más concreto, deben mencionarse, siguiendo el itinerario de la reforma, otras cuestiones de interés que me limito a enumerar, destacando el aspecto principalmente afectado por la modificación:

- La nueva ordenación de la publicidad concursal (artículo 23) y registral (artículo 24), complementadas por el desarrollo de un Registro Público Concursal (artículo 198), que era tarea pendiente en el texto precedente.

– El régimen de los concursos conexos, donde se distingue ahora la declaración conjunta de concurso de varios deudores, la acumulación de concursos y la tramitación coordinada, sin consolidación de masas con carácter general, pero con posibilidad de hacerlo si hay confusión patrimonial y dificultad para el deslinde de titularidades de activos y pasivos (artículos 25, 25 bis y 25 ter).

– Las nuevas reglas en materia de conservación y administración de la masa activa, especialmente para facilitar los actos de disposición instados por la administración concursal (artículo 43) y las nuevas precisiones relativas al derecho a alimentos (artículo 47).

– La reordenación sistemática y complementaria de los supuestos de paralización de ejecuciones de garantías reales y acciones de recuperación asimiladas en el artículo 56.

– La suspensión del derecho de retención (artículo 59 bis) como nuevo efecto de la declaración del concurso sobre los créditos en particular; la nueva configuración de la materia de acciones de reintegración en el artículo 71, donde, además de incorporarse como excepción los acuerdos de refinanciación ya mencionados, se ha modificado el carácter de la presunción de perjuicio patrimonial respecto de pagos u otros actos de extinción de obligaciones no vencidas pero que cuentan con garantía real.

– La presentación del informe de la administración concursal, precisando las condiciones de prórroga del plazo (artículo 74) y la ampliación de su contenido a las propuestas de convenio y plan de liquidación, cuando proceda (artículo 75).

– Las novedades en cuanto a composición de la masa activa, en los artículos 76 (ejecución separada no iniciada en plazo) y 82 (exclusión de bienes de propiedad ajena sobre los que el deudor tiene derecho de uso) y de la masa pasiva (deudas de la masa ya mencionadas, en el artículo 84), donde destacan las nuevas reglas de comunicación y reconocimiento de créditos (artículos 85, 86 y 87), las precisiones ya indicadas en materia de clasificación (artículos 90 a 93) y, de manera especial, el nuevo régimen de comunicaciones, impugnaciones y modificaciones posteriores, todo ello de gran trascendencia práctica en cuanto al objetivo de agilización del procedimiento en un momento de su transcurso frecuentemente farragoso (artículo 96, 96 bis, 97 y 97 bis).

– La regulación del convenio, que ha experimentado algunas reformas puntuales para ampliar la posibilidad de proposiciones alternativas (para todos o algunos acreedores, en vez de para los de una o varias clases, en el artículo 100, 2), acoger excepciones a la prohibi-

ción de acordar cesiones en pago o para pago (100, 3), concretar plazo para optar entre las propuestas alternativas (102), precisar aspectos de la tramitación escrita, de la mayoría de aprobación, de la oposición y el rechazo de oficio por el juez, y, destacadamente, para excluir de la privación de voto los créditos adquiridos tras la declaración del concurso por entidad sometida a supervisión financiera (artículo 122) y para especificar las circunstancias de comienzo y alcance de la eficacia del convenio en el artículo 133; el régimen de la liquidación, con importantes novedades en cuanto a su apertura, donde se distingue la solicitud por el deudor (que puede pedirla en cualquier momento y debe pedirla cuando conozca la imposibilidad de cumplir el convenio), por los acreedores y por la administración concursal (artículo 142), en cuanto a los efectos de la apertura sobre el concursado, en cuanto al plan de liquidación y los informes periódicos a presentar por la administración concursal y, muy destacadamente, en cuanto a las reglas de pago de las distintas clases de créditos (artículos 154 a 157), donde se ha introducido una notable flexibilización que permite la cesión en pago o para pago al acreedor de bienes afectos a privilegio especial o la anticipación del pago de créditos ordinarios en ciertos casos.

– Las condiciones de formación de la sección sexta, de calificación, especialmente en caso de convenio (artículo 167), la personación y condición de parte en el expediente (168), y el contenido de la sentencia (172), además de las reformas ya señaladas en materia de responsabilidad concursal.

– Y, ya por último, la completa reordenación en el régimen de la conclusión (causas y efectos) y de la reapertura del concurso (artículos 176 a 179), donde se han introducido reglas especiales para el supuesto de conclusión por insuficiencia de masa activa (176 bis), que puede producirse desde la propia declaración del concurso si, ante la insuficiencia patrimonial, no sea previsible la captación de nuevos bienes por alguna de las vías previstas, lo que abre la vía para proceder de inmediato al pago de los créditos contra la masa conforme al orden establecido.

Jesús Quijano González

Catedrático de Derecho Mercantil
de la Universidad de Valladolid
Ponente de la reforma concursal
en el Congreso de los Diputados

Por cortesía de



Las empresas y sus seguros en tiempos de crisis

EL SEGURO HA DE SER NECESARIAMENTE UN ALIADO DE LA EMPRESA EN MOMENTOS DE CRISIS, UN INSTRUMENTO VITAL QUE PRESERVA SU VIABILIDAD FUTURA.

La crisis obliga a las empresas a realizar un examen en profundidad de su propia identidad. Preguntarse: "¿qué somos? y ¿hacia dónde vamos?". Un proceso encaminado en muchas ocasiones a reinventarse, reducir la estructura interna y buscar nuevos medios para crecer o, al menos, subsistir. El primer aspecto que se analiza es la evolución de los gastos e ingresos del negocio y casi siempre la primera medida que se adopta, la más fácil e inmediata, es la del recorte de gastos, especialmente de aquellos que no afectan de manera directa a los ingresos.

Es cierto que el coste de los seguros es contablemente un gasto. Por otro lado, la ausencia de cobertura en un riesgo, por anulación del seguro, implica, de forma inmediata, una reducción de esos gastos, sin perjudicar los ingresos y, salvo que se produzca el riesgo no asegurado, carece de efecto alguno. Esta visión inmediata y corta, si se me permite, puede provocar la tentación en la empresa de reducir o suprimir sus pólizas, es decir, perder calidad total o parcial en la cobertura de los riesgos que le afectan. Esta actitud puede llevar a la empresa a resultados muy inciertos, sobre todo en caso de producirse un siniestro ya sin garantía.

"En estos momentos, en los cuales las empresas suelen ser financieramente más débiles, es cuando más imprescindible es contar con una cobertura adecuada para los riesgos principales"

Muy al contrario, en momentos como los actuales, en los cuales las empresas suelen ser financieramente más débiles, tienen dificultades para acceder al crédito y se mueven en un entorno desfavorable, es cuando más imprescindible resulta contar con una cobertura adecuada para sus riesgos principales. Es ahora cuando en el caso de materializarse un siniestro grave, que suponga hacer frente a una cantidad económica de importancia, de la cual a lo mejor la Entidad carece y no puede acceder a ella, la plena vigencia de un seguro se convierte en vital para mantener la existencia futura de la sociedad.

Por todo ello, es también imprescindible en épocas de crisis llevar a cabo, dentro de ese proceso de optimización de la eficiencia de la empresa, un análisis en

profundidad de sus riesgos y las opciones de cobertura para los mismos. Y hay que hacerlo desde una perspectiva nueva, de reinención, acorde al momento actual.

Una correduría profesional puede ser de gran utilidad para la empresa en ese trabajo y ayudarla en la evaluación y búsqueda de las pólizas adecuadas en el Mercado Asegurador. Preservar la calidad y el nivel de garantías sobre los riesgos de la empresa es compatible, hoy en día, con una política de ahorro de costes. Nos facilitará la labor, más en momentos de crisis como los actuales, aplicar una serie de criterios:

1. CRITERIOS EN EL ANÁLISIS DE LOS RIESGOS

Hemos de analizar en cada empresa en función de criterios de actividad, ámbito geográfico, valoración de activos, etc., qué riesgos son los que más y de forma más grave pueden afectarla. Debemos priorizar no aquellos que son más frecuentes, sino los que, incluso aun siendo poco probables o infrecuentes, de ocurrir, pueden desestabilizar o hacer desaparecer el patrimonio de la propia empresa. En general, estos riesgos corresponden a las siguientes áreas:

a) Responsabilidad civil por daños causados a terceros por la actividad de la empresa, los productos fabricados o los servicios profesionales prestados. Es hoy en día, dadas las exigencias de la legislación y de los contratos y la mentalización de la sociedad hacia la reclamación, el riesgo del que pueden derivar consecuencias más graves.

b) Daños por incendio, explosión, riesgos de la naturaleza a los bienes propios (valorados adecuadamente). Riesgos capaces de destruir nuestros activos y paralizar la actividad.

c) Lucro cesante. En épocas de crisis es cuando más trascendental resulta cubrir las consecuencias de la paralización de la actividad originada por un accidente.

Hay, además, riesgos que han de estudiarse de manera muy especial al estar directamente vinculados a la situación actual:

1. El Seguro de Crédito: si la empresa vende a plazos, la posibilidad del impago es mayor. Se requiere

establecer un sistema de gestión interno del crédito riguroso y apoyarse en una póliza. El seguro de crédito presta un triple servicio: evaluación, previa del nivel de riesgo asegurable para cada cliente, cobertura del impago (hasta el 80% o 90% del mismo) y servicio de recobro especializado.

2. El Seguro de Responsabilidad Civil de los administradores y consejeros de las empresas: las crisis disparan las posibilidades de reclamar a los gestores de las sociedades. Estos están sometidos a un régimen legal de responsabilidad muy duro, que les hace responder con su patrimonio personal de la gestión que realizan. De ahí la necesidad, ahora más que nunca, de garantizar estos supuestos.

3. El robo: la crisis implica un crecimiento exponencial del robo en las empresas.

2. CRITERIOS PARA DECIDIR LA COBERTURA DE RIESGOS NECESARIA Y CÓMO EFECTUAR LAS PÓLIZAS

Reiteramos que es fundamental garantizar los riesgos más graves de forma adecuada. Valorar de forma correcta los activos y, en responsabilidad civil, optar por sumas aseguradas altas, de forma que el siniestro importante quede perfectamente cubierto. Ello puede combinarse, si hay poca siniestralidad, con el establecimiento de franquicias para reducir costes.

"El siniestro importante debe quedar perfectamente cubierto"

En cuanto a otros riesgos más pequeños, que no van a afectar de forma sustancial al patrimonio de la empresa, puede pensarse en el autoseguro, salvo casos de alta frecuencia (supresión de los daños propios de vehículos, sobre todo si no son nuevos y no están sujetos a crédito o leasing, etc.).

3. MERCADO ASEGURADOR EN MOMENTOS DE CRISIS

La reducción de actividad que conlleva una crisis actúa para determinados riesgos, los principales, de forma anticíclica. La menor circulación de los vehículos supone, por ejemplo, un descenso de la siniestralidad para las aseguradoras. Ocurre igual con la responsabilidad civil que suele mejorar sus resultados por la misma razón, si bien los siniestros, menos frecuentes, suelen ser más importantes y discutidos. En algunos casos (crédito, robo, directivos, etc.) el fenómeno es el contrario.

"Se puede contar con una política ambiciosa de aseguramiento y una reducción de los costes de las pólizas"

En general, estamos en un mercado de precios bajos y es un buen momento para contar con una política ambiciosa de aseguramiento, más necesaria que nunca, y hacerla compatible con una reducción de los costes de las pólizas.

4. ASEGURADORAS DE PRIMER NIVEL

Además de contar con una correduría que nos ayude y asesore, es imprescindible extremar el cuidado en la elección de la aseguradora. Hay que buscar la mejor relación cobertura/precio, pero en compañías de plena solvencia y alta cualificación financiera, que nos garanticen un buen servicio y, sobre todo, el pago de la prestación. Pensemos en siniestros de alta cuantía, en los que a veces la empresa necesita contar con anticipos de indemnización para poder acometer las reparaciones provocadas por los daños. Casos en los que contar con la indemnización requerida, en el menor tiempo posible, resulta el ser o no ser para la empresa afectada. Nos maravilla ver como algunas empresas optan por asegurarse, en base al criterio meramente del precio (mal entendido), con aseguradoras desconocidas, con peligro claro de insolvencia. Seguros que pueden resultar muy caros en la práctica, si a la hora de necesitarlo no responden.

"El seguro tiene que ser un instrumento vital que preserve la viabilidad futura de la empresa"

Como conclusión final queremos dejar claro que el seguro ha de ser necesariamente un aliado de la empresa en momentos de crisis, un instrumento vital que preserve su viabilidad futura. Por ello, debemos dedicar el tiempo necesario para conseguir racionalizar la política de riesgos y seguros y hacerlo con los costes más adecuados.



Miguel Ángel Peris de Elúa
Consejero Delegado del GRUPO PERIS
Correduría de Seguros

La Ley de Mediación: ¿Podrá ser una realidad la cultura de la mediación?

CONOCEDORES TODOS DE LOS COLAPSOS QUE ACTUALMENTE SUFREN LOS JUZGADOS ESPAÑOLES, SE PRESENTA COMO ALTERNATIVA A LA JURISDICCIÓN, LA MEDIACIÓN.

El pasado 7 de marzo entró en vigor el Real Decreto-ley 5/2012, sobre **mediación en asuntos civiles y mercantiles**, incorporando a nuestro ordenamiento jurídico la Directiva del Parlamento Europeo 2008/52/CE, de 21 de mayo del 2008, siendo aplicable en España el régimen de mediación, exclusivamente en asuntos civiles y mercantiles. El objetivo que pretende es impulsar, esta vía de resolución de conflictos, como alternativa a la vía jurisdiccional y de arbitraje, y conseguir a la vez, un **procedimiento fácil, poco costoso y de corta duración**, tal y como establece la exposición de motivos de la ley.

"La mediación puede alcanzar una resolución extrajudicial rápida y beneficiosa para las partes"

La mediación puede ser una buena solución que nos evite entrar ante cualquier conflicto entre partes en un proceso judicial, siendo a la vez una solución más económica, rápida y en definitiva, menos lacerante para las partes, donde las relaciones siempre sufren un deterioro importante, cuando hay enfrentamientos judiciales.

Conocedores todos de los colapsos que actualmente sufren los Juzgados españoles, se presenta como **alternativa a la jurisdicción, la mediación**, siendo un procedimiento que puede alcanzar una resolución extrajudicial rápida y beneficiosa, para las partes y sabiendo a priori, sus posibilidades de éxito, ya que en muchos otros países su aplicación está dando resultados muy favorables en la resolución de este tipo de conflictos. Ejemplos de ello, los encontramos en Nueva York o Inglaterra, donde este tipo de procedimientos ya es muy utilizado y los acuerdos, en muchos de ellos, alcanzan cuotas superiores al 75%.

"La mediación es un proceso voluntario entre las partes, flexible y con ahorro de costes"

Podríamos resumir el procedimiento de mediación como un proceso voluntario entre las partes, rápido, flexible y con ahorro de costes, que pretende alcanzar soluciones negociadas a los conflictos, de asuntos civiles y mercantiles, **no pudiéndose apli-**

car a asuntos penales, ni con las Administraciones Públicas, a la mediación laboral o en materia de consumo.

El Real Decreto-ley 5/2012, en su artículo primero la define como: *"Aquel medio de solución de controversias, cualquiera que sea su denominación, en que dos o más partes intentan voluntariamente alcanzar por sí mismas un acuerdo con la intervención de un mediador"*.

Los **principios** informadores fundamentales de la mediación son el **principio de la voluntariedad**, es decir, es voluntaria entre las partes, no están obligadas a llegar a un acuerdo y a falta de éste no les impide recurrir a la jurisdicción ordinaria o el arbitraje, **el principio de la imparcialidad e igualdad entre las partes y neutralidad**, donde el mediador debe respetar los puntos de vista de las partes, no actuando en beneficio o perjuicio de ninguna de ellas y el tercer, y quizás el más significativo, el **principio de confidencialidad**, ya que representa la principal ventaja de la mediación frente a los tribunales, existe confidencialidad en el todo procedimiento y en la propia documentación aportada.

"El mediador debe reunir conocimientos, aptitudes negociadoras y experiencia demostrable, pilares para que las partes confíen en él"

El perfil del mediador y la calidad de la formación de los futuros mediadores será fundamental para el éxito o fracaso de este tipo de procedimientos, de resoluciones de conflictos. La propia legislación actual ya les exige formación específica para desarrollar esta función, mediante la realización de cursos impartidos por instituciones acreditadas, aunque aún no se encuentra desarrollado reglamentariamente el contenido de los cursos; por lo que dicho desarrollo será básico para sentar las bases del futuro de la mediación.

Debemos también tener presente que el mediador debe reunir conocimientos, pero fundamentalmente, aptitudes negociadoras y experiencia demostrable, pilares para que las partes confíen en él.



¿Por qué es tan importante la confianza? Ante resolución de conflictos las partes nunca muestran todo lo que pretenden a la otra parte; sin embargo, las comunicaciones, no a la parte involucrada, sino al mediador, consiguen reunir en esta figura la máxima información de lo que uno está dispuesto a dar y la otra a ceder y aumenta la posibilidad de alcanzar el punto de intersección. Que se logre la característica diferenciadora que persigue todo proceso de mediación, frente al arbitraje o la jurisdicción, que las dos partes puedan **"ganar"** que no se trate de **"ganar-perder"**.

"La figura del mediador debería ser ya una realidad"

Hay muchos conflictos empresariales en que resultará apropiado la intervención de los mediadores. Pueden ser muy útiles en diferentes etapas de las empresas y cada día va a ser una realidad más necesaria la figura del mediador, entre ellas, donde los conflictos son muchos y perjudican de manera notable a las partes involucradas y en los que se necesita la intervención de una tercera persona imparcial que actúe **en un contexto neutral y ajena al conflicto**, para la resolución del mismo. La figura del mediador en el contexto actual que vivimos ya debería ser una realidad.

"Las partes podrán elevar a escritura pública los acuerdos alcanzados tras el proceso de mediación"

En el mundo empresarial las discrepancias son muchas entre empresas, socios, clientes, suministradores, proveedores, la propia competencia, etc., que se

transforman en diferencias de intereses y muchas veces pasamos demasiado rápidamente de ser aliado a la vía judicial, sin espacios intermedios de aclaración y de comunicación. La mediación entre empresas, familiares, particulares etc., permite la generación de oportunidades que posibilitan la resolución de disputas y conflictos que a través de la justicia llevarían seguramente años. Por otra parte, el contexto sin duda de cada conflicto puede favorecer la resolución por medio de la mediación, como por ejemplo si las dos partes tienen buenos argumentos, tienen voluntad de continuar la relación entre ellos, prefieren una solución rápida y ahorrar costes, no iniciar un juicio largo, mantener la confidencialidad, controlar que el resultado dependa de ellos y no la decisión de un juez, etc. En definitiva, buscan una solución controlada y beneficiosa para ambos.

La mediación concluirá con el *"acuerdo entre las partes"* o la falta de éste, pero otra novedad importante, que introduce la nueva legislación, es **la ejecutividad de los acuerdos alcanzados**, es decir, las partes podrán elevar a escritura pública los acuerdos alcanzados tras el proceso de mediación, y serán competentes los Juzgados de Primera Instancia del lugar donde se hayan firmado el acuerdo.

En definitiva, podemos concluir que la mediación será una realidad si conseguimos crear la esperada **"cultura de la mediación"**. El tiempo lo dirá. Dependerá de que las instituciones sean capaces de establecer mediadores que se ganen la confianza de las partes, que consigan resoluciones con los pilares básicos de agilidad y rapidez, que no sea la mediación un mero retraso del procedimiento para acabar en los juzgados, y que en definitiva se convierta en un procedimiento reconocido, percibiendo las partes que la mediación **sí es una buena solución**.

Marga Benito Ferreres
Economista-Auditora
ADAAE Tarragona



Anna Caldach Skopalik
Abogada
ADAAE Tarragona



El freno oculto a la internacionalización

A VECES NO NOS DAMOS CUENTA DE QUE QUIEN NOS PUEDE APORTAR MÁS TRANQUILIDAD A LA HORA DE HACER NEGOCIOS Y TOMAR DECISIONES LO TENEMOS MUY CERCA: SE TRATA DE NUESTRA ASESORÍA DE CONFIANZA.

Las empresas se plantean internacionalizarse para diversificar su riesgo y crearse y aprovechar oportunidades en otros países; por ejemplo, en las principales economías y los mercados emergentes. En el caso de los servicios profesionales esa necesidad también es evidente: asesorías, despachos de abogados, de arquitectos y de ingenieros buscan crearse un espacio propio en el mercado internacional.

"Nuestras empresas tienen suficiente talento para ser competitivas a escala internacional, pero la realidad es que hay pocas empresas internacionalizadas"

En general, nuestras empresas tienen suficiente talento para ser competitivas a escala internacional y la teoría sobre cómo internacionalizar una empresa es conocida, pero la realidad es que hay pocas empresas internacionalizadas. ¿Por qué?

En los principales foros sobre internacionalización normalmente se arguyen razones económicas o racionales para justificar la escasa apuesta internacional de las empresas: la falta de recursos económicos y de tiempo, los costes de oportunidad que conlleva, la pequeña dimensión de las empresas, la falta de una masa crítica o un proceso de recuperación de la inversión demasiado lento y difícil de soportar para algunas empresas, la dificultad para crear demanda, etc.

¿Por qué, en cambio, hay empresas que a pesar de ser pequeñas y de contar con una inversión limitada son capaces de internacionalizarse? En nuestra opinión, la clave reside en un intangible, su carácter, y, más concretamente, la capacidad de gestionar el miedo al fracaso.

"El miedo es el principal motivo, no reconocido, que paraliza los deseos de internacionalización de las empresas"

Es una cuestión psicológica y, sobre todo, cultural. En nuestra cultura hay demasiada aversión al riesgo y miedo al fracaso. Por ello, la mayoría nos fijamos más en lo que podemos perder que en lo que podemos conseguir.

Como dijo Alonso de Ercilla y Zúñiga: *"el miedo es natural en el prudente, y el vencerlo en el valiente"*. Tener miedo es inevitable. La clave es gestionarlo bien. Una

empresa madura sabe gestionar sus miedos, internamente y externamente. Es consciente de que la diferencia entre el éxito y el fracaso depende de su actitud.

Saber gestionar el miedo nos permite pensar, desde la tranquilidad, en lo que queremos conseguir. Nos ayuda a establecer prioridades, tener claridad estratégica. Las empresas con miedo suelen ser miopes, centradas en el corto plazo y no invierten en su marca, el verdadero seguro de vida empresarial. Por ansiedad, buscan resultados a corto plazo. No invierten en crear mercados en los que puedan ser la referencia. La ansiedad y la impaciencia, consecuencias también del miedo, son malas consejeras.

Las claves para superar los miedos son creer más en uno mismo, la ambición, objetivos claros, acción y esfuerzo concentrados, coherentes con la estrategia de internacionalización. Como dijo Peter Drucker: *"donde hay una empresa de éxito, alguien tomó alguna vez una decisión valiente"*.

TRANQUILIDAD PARA SUS NEGOCIOS INTERNACIONALES

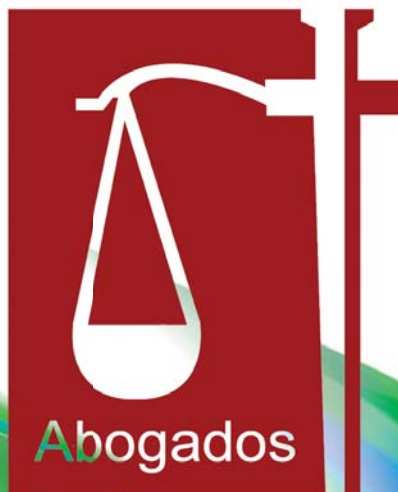
El secretario general de una patronal nos comentó en una ocasión que *"en los procesos de internacionalización, hay empresas que buscan a sus asesores (abogados, economistas, etc.) en el país fuente, lo que es una temeridad"*.

Ciertamente lo es. A veces no nos damos cuenta de que quien nos puede aportar más tranquilidad a la hora de hacer negocios y tomar decisiones lo tenemos muy cerca: se trata de nuestra asesoría de confianza. Ocurre que las asesorías no suelen comunicar bien a los clientes su capacidad para asesorarles en el ámbito internacional y, por ello, las empresas no acostumbran a tenerlas en cuenta a la hora de internacionalizarse.

Es básico confiar la dirección jurídica del proceso de internacionalización a nuestro asesor de confianza, por tranquilidad. Invertir en buenos asesores, tanto en asuntos nacionales como internacionales, es siempre una inversión y no un coste. ¿Cuánto vale su tranquilidad?

Nota: Artículo basado en el artículo del mismo autor *"El freno oculto a la internacionalización"*, publicado en *La Vanguardia*, suplemento "Dinero", el 6 de mayo de 2012.

Francesc Domínguez
Consultor de marketing, socio de DOMINGUEZ & GUIU



ADADA IURIS

- GLOBAL LEGAL NETWORK -

La respuesta a sus necesidades legales

ADADA IURIS es una firma de Abogados integrada en el **Grupo Asesor** Internacional ADADA, lo que le permite poner a disposición de sus clientes una amplia red de despachos profesionales



ADADA IURIS pone su estructura a disposición de empresas, autónomos, agrupaciones, federaciones, asociaciones empresariales, profesionales, etc. que necesiten asistencia integral y servicio jurídico multidisciplinar.

www.adadeiuris.es

902 100 676

Cómo tributa la dación en pago

LA ACTUAL SITUACIÓN DEL MERCADO HIPOTECARIO HA PROPICIADO QUE MUCHAS PERSONAS NO PUDIENDO HACER FRENTE A SU HIPOTECA HAYAN TENIDO QUE OPTAR POR DÁRSELA A LA ENTIDAD FINANCIERA.

En la España que estamos viviendo es muy común hoy en día enfrentarnos a la **dación en pago**, sobre todo en bienes inmuebles, ya que la actual situación del mercado hipotecario ha propiciado que muchas personas no pudiendo hacer frente a su hipoteca han tenido que optar por dársela a la entidad financiera. Pues bien dentro de este supuesto muy común dado hoy en día nos podemos enfrentar a distintas situaciones, entre ellas:

1. Supuesto en el que el dueño de la vivienda hace entrega al banco de su inmueble, pero el valor de la vivienda es inferior a la Hipoteca Pendiente. Dación en pago común.

Esta situación se produce cuando el contribuyente tiene una vivienda cuyo valor actual es menor que la hipoteca pendiente. Por ello, muchas entidades financieras están admitiendo en aquellos supuestos en que aprecian una imposibilidad de pago por parte de su cliente, la dación en pago del inmueble.

De esta manera la entidad bancaria sabe que aunque no recupere la totalidad de la deuda concedida, y debido al grado de desconfianza hacia el contribuyente para hacer efectivo el pago de las deudas, decide quedarse con el inmueble y evitar gastos que se puedan derivar de la insolvencia del hipotecado, así como costas procesales, y posible concurrencia con otros acreedores.

Es por ello que a efectos del IRPF, y siempre que la totalidad del préstamo original se haya destinado a la vivienda habitual, se produce una pérdida patrimonial a integrar en la base imponible del ahorro (BIA) y cuya cuantificación debe realizarse con la norma de las permutas.

Ejemplo:

Valor de adquisición del inmueble	1000
Hipoteca Inicial	1000
Valor actual del inmueble	700
Hipoteca Pendiente	800

Aquí cuando el contribuyente hace entrega de la vivienda en pago de su deuda se produce:

Valor de la transmisión (la hipoteca pendiente es > 70 valor inmueble)	800
Valor de adquisición (la hipoteca en nada afecta a la cuantificación del valor de adquisición)	1000
Pérdida de patrimonio (a integrar en la BIA)	-200

2. Si analizamos el mismo supuesto anterior, pero con compraventa interpuesta. Dación en pago con compraventa interpuesta.

Este es el caso en el que en algunas ocasiones, la operación anterior se realiza desmenuzando la operación anterior en varias operaciones.

De esta forma, el contribuyente vende por su valor de mercado la vivienda a la inmobiliaria del Banco (empresa vinculada a este), que se subroga en la hipoteca por este importe y el banco condona al contribuyente el resto de la hipoteca. Con esto el banco consigue:

- a) Que su inmobiliaria se quede con el piso a valor actual.
- b) Que el crédito hipotecario no se superior al valor del piso.
- c) Que no tenga pérdidas latentes que le afecten a la calificación o futuro del banco.

De este modo el piso queda en condiciones de ser vendido, pues su precio está actualizado a valor de mercado y la hipoteca puede ser de nuevo colocada pues no excede del valor del piso.

Si tomáramos el mismo **ejemplo** que en el caso anterior:

Valor de adquisición del inmueble	1000
Hipoteca Inicial	1000
Valor actual del inmueble	700
Hipoteca Pendiente	800

Con la dación en pago se producirían dos operaciones: En la primera el cliente vende la vivienda a la inmobiliaria del Banco.

Valor de transmisión o venta	700
Valor de adquisición	1000
Pérdida de patrimonio (a ingresar en la BIA)	-300

Simultáneamente el banco condona la diferencia hipotecada.

Importe condonado	100
Ganancia de patrimonio (a ingresar en la BIA)	100

No obstante, la Agencia Tributaria va a considerar que sólo existe una alteración patrimonial como en el caso anterior, y ésta significa que solo considerará una pérdida patrimonial de 200 a integrar en la Base Imponible del Ahorro.

3. El tercer supuesto que se puede dar es la Dación en Pago con Exceso de Hipoteca.

Esto sucede en los supuestos en que la hipoteca concedida **NO** se destinó íntegramente a la adquisición del inmueble que ahora es objeto de transmisión, sino que una parte de la misma se destinó a otros fines; por ello, el tratamiento a efectos de IRPF difiere sustancialmente. Aquí se pueden diferenciar claramente dos operaciones y, por lo tanto, se producen dos alteraciones patrimoniales diferenciadas.

Una por la transmisión del inmueble como consecuencia de la dación en pago y, por la parte de hipoteca que le corresponda, se generará una alteración patrimonial que dará lugar a una pérdida patrimonial todo ello en los términos expuestos anteriormente.

Por otra parte, se generará otra ganancia patrimonial que deriva del hecho de que el banco concedió una hipoteca que superaba el valor de adquisición de la vivienda y, por lo tanto, el exceso se destinó a otros fines por parte del contribuyente (muebles, viajes, coches, etc.).

Por ello ésta, la segunda operación, da lugar a una segunda alteración patrimonial que generará una ganancia

patrimonial a integrar en la base imponible general al no derivar de la transmisión de ningún elemento patrimonial, sino de no tener que pagar un préstamo del que era titular. La agencia tributaria lo está considerando una liberalidad.

Ejemplo:

Valor de adquisición del inmueble	1000
Hipoteca Inicial	1200
Valor actual del inmueble	700
Hipoteca Pendiente	950

De la hipoteca inicial 1000 unidades monetarias se destinaron a vivienda y 200 a otros fines, si sacamos la proporción del resto de hipoteca que queda pendiente de pago al momento de la dación en pago, tendríamos que 791,67 € corresponde al pago de la vivienda y el 158,33 € corresponde al pago de otros gastos.

Por ello, cuando se produce la dación en pago de su deuda, tendríamos:

Valor de transmisión o venta	791,67
Valor de adquisición	1.000
Pérdida de patrimonio (a ingresar en la BIA)	-208,33

Esta pérdida de 208,33 € se integrará en la base imponible del ahorro.

Siguiendo el ejemplo, adicionalmente, como se condona todo; es decir, toda la hipoteca pendiente, 950 €; se producirá una ganancia patrimonial de 158,33 € a **integrar en la Base Imponible General**, y ésta irá a tipo medio de gravamen no pudiéndose compensar con la pérdida comentada de 208,33 € que va a Base Imponible del Ahorro.



Antonio Juan Pérez Madrid.
Coordinador Departamento Fiscal
ADADE Murcia

Impuestos Especiales de los Grupos Empresariales. Impacto de la “consolidación fiscal” en Portugal

VENTAJAS, DESVENTAJAS Y LIMITACIONES.

La opción de aplicar el régimen especial para determinar la base imponible en relación a los resultados de las empresas del grupo y que se acumulan permitiendo el uso de todas las pérdidas de las empresas del mismo (que pueden deducir las empresas con ingresos tributables de otras), es posible gracias a la comunicación de las pérdidas fiscales entre las empresas dentro del grupo, así como para la exención del impuesto de retención sobre los ingresos generados dentro del grupo (apartado 1.e. del artículo 90.º del CICR) y el menor riesgo de corrección por las deudas tributarias de las empresas del grupo.

“El régimen especial para determinar la base imponible en relación a los resultados de las empresas del grupo permite la compensación de pérdidas entre éstas y evita la doble imposición”

Otra de las razones aducidas para justificar la adopción de este sistema está directamente relacionada con la eliminación de la doble imposición tributaria de dividendos. Sin embargo, desde la entrada en vigor de la actual redacción del artículo 46.º del CIRC, el motivo no puede ser decisivo, aunque esta solución, al permitir la compensación de pérdidas entre las empresas incluidas en el grupo, evita la doble imposición.

Más allá de estas bases, hay que señalar que la adopción de un sistema de tributación conjunta puede ser útil como herramienta indirecta para combatir el fraude fiscal.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE PARTICULAR RELEVANCIA

1. La responsabilidad solidaria de las empresas agrupadas por el pago de la totalidad de los impuestos del grupo.
2. El hecho de que una sociedad del grupo no haga consolidación, determina la no aplicación, la posible pérdida no pudiendo ser utilizada ésta ni por el grupo ni por la sociedad de forma individual.

“Gracias a los cambios introducidos por la Ley 30/2000, la consolidación fiscal es sencilla de aplicar”

3. La necesidad de procedimientos adicionales y obligaciones legales.

El proceso de consolidación fiscal, con los cambios derivados de la Ley n.º 30 G/2000, de 29 de diciembre, llegó a ser sencillo de aplicar; ya que, en sus líneas esenciales, refleja la determinación de la base imponible del grupo con base en la suma de los resultados de las sociedades que lo componen, ajustado por el porcentaje de beneficios distribuidos entre las empresas.

DISTRIBUCIÓN DE LOS AHORROS EN IMPUESTOS

A cada una de las empresas del grupo de consolidación se le puede aplicar una parte de la base imponible y, por lo tanto, generar ahorros en los impuestos consolidados.

La asignación de los ahorros en impuestos puede hacerse de acuerdo con los siguientes supuestos:

- Desde el punto de vista fiscal, el ahorro pertenece a la empresa dominante, ya que este sólo es posible por tener ganancias consolidadas, y a su vez un beneficio consolidado existe sólo porque una de las empresas es dominante y consolida.
- Desde el punto de vista fiscal, el ahorro pertenece a las empresas que han tenido pérdidas y solo es posible si éstas pueden aplicarse en el ejercicio. Este argumento sólo es sostenible si las empresas tienen pérdidas con posibilidad de recuperarlas en los seis años siguientes. En las empresas que se apliquen las pérdidas en el ejercicio éste quedara reflejado en las cuentas de la empresa a nivel individual.
- El ahorro fiscal pertenece a las empresas que generaran ganancias, ya que sólo ocurre si hay empresas con pasivo.



La opción de distribuir los ahorros en impuestos está sujeta a factores que influyen en la decisión por cualquiera de las hipótesis mencionadas. Debe decidirse sobre la base de las relaciones entre las empresas, teniendo en cuenta la existencia de expectativas de la sociedad que en la actualidad tienen pérdidas que en un plazo de 6 años son capaces de generar renta imponible positiva y, por lo tanto, aplicar las pérdidas, sin perjudicar los intereses minoritarios. Lo que supone un aumento del valor de la empresa.

"El tipo de empresas que pueden integrarse en la consolidación de cuentas contables es mucho mayor que el tipo de empresas que pueden hacer consolidación tributaria"

CONCLUSIÓN

Las soluciones presentadas por los principios de la Contabilidad y el Derecho Tributario en Portugal para la consolidación fiscal de grupos de empresas son substancialmente diferentes.

El tipo de empresas que pueden integrarse en la consolidación de cuentas contables es mucho mayor que el tipo de empresas que pueden hacer consolidación tributaria en el RETGS (Régimen Especial de Tributación de Grupos de Sociedades), también designada como "*Consolidação Fiscal*", principalmente porque el nivel de participación de la empresa que consolida tiene que ser un mínimo de 90%.

De igual manera, los métodos y técnicas de consolidación han cambiado desde que la Ley 30-G/2000, de 29 de diciembre, ha entrado en vigor. En realidad, la determinación de la base imponible del grupo de sociedades ha dejado de hacerse según el método

de consolidación integral de balance (principios contables), para que se haga por la determinación de la suma de beneficios y pérdidas fiscales individuales de cada sociedad del grupo.

"Solo pueden optar por la consolidación fiscal las empresas con dirección efectiva en territorio portugués"

Otro condicionante es la localización de las empresas, ya que para efectos tributarios solo se pueden considerar para la consolidación fiscal las empresas con dirección efectiva en territorio portugués. De esta forma, las empresas constituidas en Portugal, de derecho portugués, sin dirección efectiva en Portugal, están fuera de la facultad de consolidación fiscal.

También es importante señalar el carácter facultativo de la consolidación fiscal para el régimen especial de tributación de grupos de sociedades, por oposición al régimen contable donde en algunos casos es obligatoria la consolidación y la responsabilidad solidaria del grupo.

Así, como pasa en las cuentas individuales de las empresas, la dicotomía Contabilidad/Tributario se mantiene cuando estamos en la presencia de Grupo de Empresas.

Sandra Rosado
Abogada
ADADA Portugal



La inversión española en Uruguay

DE ACUERDO CON LOS DATOS DEL GOBIERNO ESPAÑOL, EL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES A URUGUAY FUE DEL 90% EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS Y SUPERÓ LOS 200 MILLONES DE DÓLARES.

En el Uruguay cada vez es más común encontrarse con empresarios españoles que consultan la posibilidad de invertir en el país, sobre todo en los sectores de construcción y servicios. También por otra parte, un poco espantados por lo que sucedió con la expropiación de YPF en la vecina Argentina, existen empresarios españoles radicados en aquel país que ven la posibilidad de emigrar al Uruguay. Esa fue posiblemente la visión del vicepresidente uruguayo, Danilo Astori, en su reciente visita a Madrid en el mes de mayo pasado, cuando dio una conferencia para 150 empresarios españoles, en donde la consigna fue: **"En Uruguay las reglas de juego se respetan"**.

"Después de Argentina, España es el segundo país con mayor inversión directa en Uruguay"

La realidad es que España es muy importante para Uruguay, ya que según datos del gobierno uruguayo, España es el segundo país con mayor inversión directa después de Argentina. Son 47 grandes empresas españolas multinacionales, registradas en la Cámara de Comercio Uruguay-España, que están instaladas en Uruguay. Entre ellas se encuentran corporaciones que cotizan en bolsa como Telefónica, BBVA, Santander, Inditex, Mapfre, Abengoa, Indra y otras.

De acuerdo con los datos del gobierno español, el crecimiento de las exportaciones a Uruguay fue del 90% en los últimos cinco años y superó los 200 millones de dólares. El embajador uruguayo en España, Dr. Carlos Pita, asegura que hace un año y medio comenzó una nueva generación de inversiones españolas en Uruguay, sobre todo en infraestructura y energía, que se presentan a licitaciones oficiales. Por ejemplo: a las empresas Gamesa y Abengoa, le fueron adjudicadas construcciones de parques eólicos solicitados por la compañía pública uruguaya Usinas y Transmisiones Eléctricas (UTE).

Detrás de los grandes negocios vienen las Pymes, y es así que Cámaras Comerciales de las regiones de Castilla y León, País Vasco, Canarias y Valencia han pedido información para concretar negocios en Uruguay. Algunos negocios se van concretando como: la fabricación de motores y compresores, una cementera en conjunción con la compañía pública uruguaya ANCAP, construcción de paneles solares y fábrica de aberturas de aluminio.

Lo cierto es que Uruguay ha sido un país que se ha comportado muy bien en el concierto internacional. Luego

de la crisis del 2002, reestructuró su deuda de forma ordenada, pagando siempre a sus acreedores, y creciendo ininterrumpidamente desde el 2003 a una tasa promedial del 6%. Junto con Perú, fue el único país de Latinoamérica que sobrellevó la crisis financiera de 2009 al crecer también su PIB en ese año. Por otra parte, tal vez el inconveniente de la inversión en Uruguay es su escaso mercado, lo complicado que se encuentra el Mercosur actualmente, su alto costo internacional, tanto en mano de obra como en servicios públicos, y la falta de gran infraestructura como puertos y carreteras rápidas.

"Uruguay es el tercer mayor exportador de software de Latinoamérica. Un ejemplo de esto es la creación en este país de la empresa española ICG Software"

No obstante, el Ministro de Industria, Energía y Minería del Uruguay, Roberto Kreimerman, aseguró en un viaje oficial a Madrid en febrero del corriente año que habrá inversiones españolas mediante el establecimiento de nuevos contactos y asociaciones con la mediana empresa, simplemente para el mercado uruguayo o en donde el Uruguay tiene fuertes ventajas competitivas. Una muestra de esa ventaja competitiva es la producción de software, ya que Uruguay es el tercer mayor exportador de software de Latinoamérica, aun mayor que Argentina, concretando negocios por más de U\$S 230 millones anuales.

Un ejemplo de esto es la creación en Uruguay de la empresa española ICG Software, que prevé crear desde Uruguay una plataforma de explotación tecnológica hacia otros países de América del Sur, aprovechando los altos estándares profesionales y el conocimiento técnico que existe en Uruguay. El presidente de ICG Software, Andreu Pi, indicó que está desarrollando un proyecto de software de gran consumo y bajo costo, para licenciar este sistema desde Uruguay, y de esta forma adaptarlo a los países de la región y a sus respectivas necesidades.

Por último, el hecho de que hace un año se estableció una legislación para tener en cuenta la doble tributación entre España y Uruguay, hace muy factible que los negocios de españoles en Uruguay tengan una mejor fiscalidad y puedan desarrollarse sin problemas tributarios.



Dr. Lic. Nelson Chicurel
ADARDE URUGUAY

El SEO en la estrategia de comunicación de la empresa

EL SEO ES UN TRAJE A MEDIDA QUE SE ADAPTA A CADA CASO EN FUNCIÓN DE UNAS NECESIDADES ESPECÍFICAS DERIVADAS DE DIVERSOS FACTORES.

Hace unos años, cuando la burbuja de la que se hablaba era de la de Internet y todo el mundo quería tener una página Web, nadie imaginaba que la senda que se estaba abriendo en ese momento marcaría el camino a seguir para muchos en adelante. En aquel entonces lo de “tener web” era más una moda que una necesidad real a la que se sumaban alegremente muchas empresas sin saber muy bien para qué servía aquello ni qué usos reales le podían dar (más allá de colocar la dirección Web en las tarjetas de visita).

Algunas de las frases más acuñadas en esa época eran: “*Si no estás en Internet no existes*” o “*Internet es el futuro*”. La realidad es que Internet ya hace mucho tiempo que es el presente y las empresas españolas se han ido concienciando poco a poco de la necesidad de tener abierto este canal de comunicación con los clientes. Una web es una ventana que acerca a nuestra empresa al mundo digital, un mundo vasto y lleno de oportunidades. Las redes sociales son solo una de las últimas incorporaciones a este mundo y su funcionalidad se puede integrar a la perfección en cualquier página Web de hoy en día.

“Hoy la frase de moda es: *Si no estás en Facebook no existes*”

La coyuntura económica actual ha propiciado que muchas PYMEs y MicroPymes se hayan visto en la necesidad de reinventarse para poder sobrevivir. Con los recortes presupuestarios cebándose sobre las acciones publicitarias convencionales (prensa, radio, televisión) se ha puesto el punto de mira en la publicidad online dado que su coste de desarrollo e implantación es bastante asequible, y los resultados y efectividad son medibles 100%.

¿CÓMO EMPEZAR CON LA PUBLICIDAD ONLINE?

Lo más importante es contar con una buena base, en este caso con una buena página web. Nuestra presencia en la red debe transmitir los valores de la empresa en un entorno visualmente atractivo y sencillo de navegar. De nada sirve gastar miles de euros en publicidad online si cuando las visitas lleguen a nuestro sitio les damos una mala imagen, no explicamos bien nuestros servicios, no presentamos adecuadamente los productos o simplemente no transmitimos confianza.

Por lo tanto, lo primero que debemos plantearnos antes de invertir en publicidad online es si nuestra web está adecuada a los estándares de diseño actual.

“Hoy en día es muy importante contar con una buena página web”

Lo siguiente será comprobar que tenemos claramente definido el objetivo que queremos conseguir cuando un visitante aterriza en nuestro sitio. No es lo mismo una web corporativa con la que solo pretendemos indicar los servicios y la ubicación de nuestras oficinas que un comercio online que principalmente busca vender sus productos. Dependiendo del tipo de web y del tipo de actividad se pueden establecer los siguientes objetivos:

- Que el visitante nos llame por teléfono.
- Que el visitante nos envíe un email.
- Que el visitante se suscriba a nuestro boletín de noticias.
- Que el visitante se registre en la web como usuario.
- Que el visitante realice una compra.

Estos son solo algunos de los objetivos más usuales, pero puede haber muchos más en función de nuestras necesidades y pretensiones comerciales.

YA TENGO UNA WEB ADECUADA Y MIS OBJETIVOS DEFINIDOS, ¿AHORA QUÉ?

Existen varias formas de empezar a atraer visitantes a nuestra página web. Tenemos a nuestra disposición los medios habituales impresos y audiovisuales, aunque ya hemos comentado que pueden salirse del presupuesto, son menos efectivos y sus resultados resultan difíciles de cuantificar.

Si nos centramos en los canales online nos encontramos con las siguientes disciplinas:

- **SEM (Search Engine Marketing)**. Esta sería la publicidad online más convencional. Consiste en colocar anuncios de texto y banners gráficos en diferentes sitios web que consideramos que pueden atraer clicks de clientes potenciales para nuestra web. El máximo exponente en España (y en el mundo) de este tipo de publicidad es *Google Adwords*, un sistema publicitario por el cual podemos destacar en los resultados de búsqueda del gigante de Mountain View y atraer

visitas por un módico precio por click (dependiendo de nuestro nicho y competencia). Este tipo de publicidad tiene la ventaja de conseguir resultados desde el primer día, aunque puede conllevar unos gastos elevados y desarrolla una dependencia de la misma que puede resultar frustrante.

– **SMM (Social Media Marketing)**. El marketing en redes sociales es ya una realidad de la que muchas empresas quieren sacar provecho. Usar este canal de comunicación directa con los clientes representa una oportunidad única para que las empresas crezcan aprovechando el feedback que ofrecen las diferentes plataformas sociales. El desconocimiento de este medio por parte de las empresas y la escasez de profesionales realmente preparados son el mayor lastre de este tipo de comunicación. Además, es muy difícil obtener resultados medibles en términos económicos a corto plazo, por lo que muchos arrojan la toalla apenas han empezado.

– **SEO (Search Engine Optimization)**. El posicionamiento en buscadores, es desde hace más de 10 años, una de la técnicas de marketing online más empleadas y que mejores resultados a medio plazo ofrece. Es precisamente este largo recorrido en el tiempo lo que le ha permitido al SEO haber evolucionado y reinventarse así mismo varias veces para adaptarse a los cambiantes buscadores.

"El SEO ha evolucionado y se ha reinventado varias veces para adaptarse a los cambiantes buscadores"

El posicionamiento web combina técnicas de programación y de promoción, tanto *on site* (dentro de la propia web) como *off site* (en otros sitios web) para mejorar el ranking de la página dentro de las SERPs (páginas de resultados de los motores de búsqueda). Siendo Google el buscador que usamos el 98% de los españoles, el SEO actual se centra sobre todo en destacar nuestra página web en lo más arriba de los resultados cuando un cliente potencial realice una búsqueda sobre alguno de nuestros productos o servicios destacados o sobre nuestra propia marca (reputación online).

¿QUÉ ACCIONES CONCRETAS CONTEMPLA UNA ESTRATEGIA SEO?

Dentro de las acciones que se realizan sobre nuestra web, la empresa o el profesional SEO que gestione nuestro proyecto nos comunicará los cambios a realizar en nuestra página web. El SEO es un traje a medida que se adapta a cada caso en función de unas necesidades específicas derivadas entre otros factores de:

- El nicho.
- La competencia.

– Las palabras clave por las que queremos aparecer cuando alguien busque en Google.

– La estructura de la web.

– La usabilidad (facilidad para navegar por los menús y secciones).

– La convertibilidad (la capacidad de la web para conseguir los objetivos marcados: registros, compras, etc.).

– Los contenidos, cantidad, calidad y frecuencia de actualización.

– La antigüedad del dominio.

– Las acciones SEM y SMM paralelas que se puedan estar realizando.

Tras haber optimizado el sitio web para cumplir con las principales directrices de Google y adecuar los contenidos, tanto a motores de búsqueda como a usuarios, la maquinaria SEO comienza a funcionar para aumentar la relevancia de la web y de esta manera mejorar las posiciones en los resultados.

¿CÓMO SE INCREMENTA LA RELEVANCIA DE UN SITIO WEB?

Cada vez que alguien menciona nuestra web en otra página, cada vez que un usuario nos enlaza recomendando nuestros productos o servicios, cada vez que alguien hace click en un "me gusta" o retuitea uno de nuestros artículos, esto cuenta para Google como un voto de confianza hacia nuestra web. Cuantos más votos y de más calidad (dada por la propia relevancia de las webs o las personas que nos votan), más posiciones escalará nuestra web en los resultados de Google.

"Un proyecto SEO serio debe aspirar a colocar nuestra web al menos en la primera página de resultados"

¿EN QUÉ PUEDE AYUDAR EL SEO A MI EMPRESA?

La mejora de posiciones en los resultados de Google tiene un beneficio directo que es el aumento de visitas hacia nuestra web. Un proyecto SEO serio debe aspirar a colocar nuestra web al menos en la primera página de resultados, ya que en segunda página apenas conseguiremos visibilidad. Dentro de esas 10 primeras posiciones, cada subida de puesto implicará un incremento en las visitas.



Además, si la empresa o el profesional SEO que nos asesora ha elegido bien las palabras clave por las que debemos aparecerle a los usuarios, las visitas que nos lleguen serán de calidad, esto es, que serán usuarios realmente interesados en nuestros productos y servicios y, por tanto, proclives a realizar una de las acciones que hayamos marcado previamente como objetivos.

Por tanto, cuantas más visitas, más posibilidades de conseguir nuestros objetivos.

"En la mayoría de webs se pueden observar las mejoras en plazos de 1 a 3 meses y los más complejos de 3 a 6 meses"

SEO, ¿GASTO O INVERSIÓN?



Ya hemos comentado que el SEO es una inversión en el *marketing online* de nuestra empresa que nos dará sus beneficios a medio plazo. Dependiendo del nicho y la competencia, puede ofrecer resultados más tempranos; cada caso es único pero generalizando, podemos decir que en la mayoría de las webs se pueden observar las mejoras en plazos de 1 a 3 meses y los más complejos de 3 a 6 meses.

El ROI (retorno de inversión) en SEO viene dado por lo que nos gastamos mensualmente en mantener el servicio de posicionamiento y los beneficios que nos generan sus efectos. Esto es fácilmente cuantificable mediante herramientas de análisis web tan potentes y avanzadas como *Google Analytics*. Es parte de la labor del SEO usar herramientas como ésta para medir el rendimiento de la web y el comportamiento de los usuarios una vez dentro.

Con estos datos en la mano se pueden seguir mejorando las acciones a llevar a cabo y optimizar la estrategia para obtener el máximo rendimiento. Además, es posible etiquetar los objetivos que nos marcamos al principio para acceder a valores tan útiles como la tasa de conversión, que nos indicará el porcentaje de usuarios que acaban realizando alguna de las acciones que nosotros especificamos.

El trabajo SEO no es puntual sino que se convierte en una parte crucial de la estrategia de comunicación de la empresa y le acompañará durante toda su vida activa en la web.

Se puede pensar en el SEO como en la gasolina de nuestro coche. Hay gasolinas mejores que otras, con

más aditivos o que ofrecen mejores prestaciones, lo que está claro es que necesitaremos tener siempre lleno el depósito para seguir en la carrera por posicionar nuestra web en los buscadores. Como es lógico, cuánto mejor sea el vehículo (la página web) más aprovecharemos las virtudes del combustible.

"Empresas como *Webpositer* ponen gratuitamente a disposición de quien lo solicite un completo informe que analiza más de 63 variables del sitio web"

¿POR DÓNDE EMPEZAR?

Lo más indicado es tener conciencia del estado actual del posicionamiento de nuestro sitio. Conocer las fortalezas o debilidades de nuestra web, tanto a nivel interno como de relevancia externa. Para esta tarea se hace imprescindible contar con un informe de *marketing online* que nos presente la situación y nos dé algunas pistas sobre cuál podría ser nuestro plan de actuación y el margen de mejora al que podemos aspirar.

Empresas como *Webpositer* ponen gratuitamente a disposición de todo aquel que lo solicite un completo informe que analiza más de 63 variables del sitio web para ofrecer un detallado resumen del posicionamiento actual de una web y una lista de acciones preliminares que se podrían realizar para empezar a mejorar. Se puede solicitar en www.webpositer.com y en menos de 24 horas se recibe cómodamente por email presentado en un atractivo PDF con gráficas y todos los datos de interés para empezar a trabajar el SEO de una web.

Una recomendación importante a la hora de contratar una agencia o un profesional SEO es la de comparar y pedir varios presupuestos antes de decidirse. Como norma general es mejor desconfiar del que ofrezca resultados inmediatos a precios muy bajos, el bueno, bonito y barato en SEO no existe. Un buen trabajo de posicionamiento requiere tiempo y dedicación. Es también recomendable ver casos de éxito y testimonios de otros clientes que hayan trabajado con la empresa; ésta es, sin duda, la mejor carta de presentación de un profesional.

En definitiva, si nos interesa empezar a sacar partido a la presencia de nuestra empresa en Internet y aprovechar todas las ventajas que ofrece este canal de comunicación, se hace imprescindible empezar a pensar en cómo posicionarnos en Google y definir una estrategia SEO que nos permita encarar el futuro *online* de nuestra web con confianza y con unos objetivos claros y definidos.

Iñaki Tovar
Marketing y Estrategias Online
www.webpositer.com



PARA LEER



¡Acabad ya con esta crisis!

Autor: Paul Krugman
ISBN: 9788498922615
Año: 2012

Paul Krugman, Premio Nobel de Economía, ha escrito un libro realmente extraordinario en que las causas de la actual crisis económica, los motivos que conducen a que sigamos sufriendo hoy sus consecuencias y la forma de salir de ella, recuperando los puestos de trabajo y los derechos sociales amenazados por los recortes, se

explican con una claridad y sencillez que cualquiera puede, y debería, entender. *“Naciones ricas en recursos, talento y conocimientos –los ingredientes necesarios para alcanzar la prosperidad y un nivel de vida decente para todos- se encuentran en un estado de intenso sufrimiento”.* ¿Cómo llegamos a esta situación? Y, sobre todo, ¿cómo podemos salir de ella? Krugman plantea estas cuestiones con su habitual lucidez y nos ofrece la evidencia de que una pronta recuperación es posible, si nuestros dirigentes tienen *“la claridad intelectual y la voluntad política”* de acabar ya con esta crisis.



Gestión del conocimiento

Autor: Montserrat Santillana de la Peña
ISBN: 9788497454810
Año: 2010

Las empresas que van a sobrevivir serán aquellas que sean conscientes de la profunda transformación que el conocimiento está produciendo en nuestra sociedad, y se enfrenten al futuro

con un espíritu de anticipación para que sus productos lleguen y permanezcan en el mercado. La gestión del conocimiento es vital para el crecimiento y supervivencia de las empresas. Por ello, este libro transmite al lector los fundamentos de la gestión del conocimiento y facilita la comprensión de la necesidad que tienen las empresas de poseer un modelo óptimo adaptado a sus necesidades, contando con el conocimiento como su mejor aliado.



Redes sociales en la empresa: la revolución e impacto a nivel empresarial y profesional

Autor: Álvaro Gómez Vieites
ISBN: 9788499641171
Año: 2011

Las redes sociales emergen como un fenómeno nacido en Internet hace apenas unos años e inicialmente están dirigidas a un público joven y universitario, que se ha venido a constituir un nuevo espacio de comunicación humana tan singular que transforma profundamente las relaciones empresa-cliente y marca-consumidor.

En este nuevo contexto de comunicación, redes como Facebook (con sus 750 millones de usuarios), Twitter (con sus 275 millones de seguidores), LinkedIn (con sus más de 100 millones de profesionales registrados) y la reciente Google+, ya no son anécdotas o modas pasajeras. Las redes sociales se han convertido en las protagonistas de esta nueva revolución social y tecnológica, y en un canal de comunicación que en pocos años

representará la mitad de todo el negocio de publicidad mundial.

Este libro es nuestra aventura personal en un océano de innovación incesante y con él pretendemos ayudar al empresario en la ardua tarea de identificar las oportunidades que le brindan las redes sociales para mejorar la relación con sus clientes. También se describen de forma detallada, y con numerosos ejemplos y casos prácticos, cuáles son las posibilidades de los nuevos elementos publicitarios en las redes sociales, cómo se pueden desarrollar originales campañas de promoción que fomenten la participación del usuario, cuáles son las principales características de los servicios de venta directa a través de lo que ya se conoce como el fenómeno del comercio social, qué posibilidades ofrece el marketing de proximidad, qué herramientas permiten monitorizar y gestionar la reputación online, cómo se pueden aprovechar las redes temáticas para colaborar en la creación con los clientes u obtener valoraciones de productos o cuáles son los principales aspectos a tener en cuenta en relación con la privacidad y la seguridad en las redes sociales.

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

✓ **ADAD E** 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.

✓ **ADAD E** le ofrece la utilización de conocidas bases de datos de legislación y jurisprudencia, instaladas en el servidor y red de Intranet propios.

✓ **ADAD E** cuenta con un manual de calidad realizado por sus profesionales para optimizar los métodos de trabajo, e incrementar los resultados.

✓ **ADAD E** le posibilita el ofertar un mayor número de servicios con una gran calidad.

✓ **ADAD E** dispone de planes de formación para todos los niveles profesionales del despacho.

✓ **ADAD E** dispone de una red de profesionales distribuidos por toda la geografía nacional para solventar los problemas planteados por los clientes.

✓ **ADAD E** dispone de una central de compras, así como preferencias en las negociaciones con entidades.

✓ **ADAD E** le ofrece poder beneficiarse de las campañas de comunicación y de los soportes publicitarios editados.

✓ **ADAD E** le permite aprovechar la redacción de boletines informativos, que los distintos departamentos emiten para sus clientes.

✓ **ADAD E** le ofrece, en definitiva, una Imagen de Marca de reconocido prestigio.

Solicitud de información



Nombre y apellidos:

Empresa:

Cargo: E-mail:

Dirección:

Código Postal y población:

Provincia:

Teléfono: Móvil: Fax:

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

Asociado Colaborador/Partner

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

Remitir la presente solicitud a ADAD E al fax 925 214 619

En cumplimiento de la Ley de Protección de Datos de Carácter Personal, ADAD E 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 y oposición dirigiéndose por escrito al «Departamento de Protección de Datos» de ADAD E, en la calle Fernando Garrorena, nº 6 of.5 / 06011-Badajoz

UNA SUBIDA DEL IVA DESTRUIRÍA 63.000 EMPLEOS EN ALIMENTACIÓN Y REDUCIRÍA EN 5.300 MILLONES EL CONSUMO

Un eventual incremento del IVA en dos puntos podría producir una pérdida media de hasta 63.000 empleos en el sector de la alimentación y bebidas entre los años 2012 y 2015, así como una reducción media de 5.292 millones de euros en el consumo de los hogares españoles.

Según el **Informe económico 2011** de la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB), la reducción de la ocupación en el sector alimentario se traduciría, en un aumento medio de 0,12 puntos porcentuales en la tasa de paro de la economía española en los próximos cuatro años.

Apunta que el incremento en la fiscalidad indirecta en el sector conllevaría un aumento medio de 0,12 puntos porcentuales en la tasa de inflación del conjunto de la economía.

“El incremento en el nivel general de precios dificultaría aún más la recuperación de la producción agregada que pudiera producirse en los próximos años, reduciendo dinamismo a la fase alcista que, según las últimas Perspectivas de la Economía Mundial del FMI, se iniciaría en 2013”, según recoge el informe.

El estudio de FIAB dice que la caída del consumo supondría que el valor medio de la producción real durante los próximos cuatro años podría reducirse en 2.739 millones de euros constantes

Estas estimaciones derivan de unas simulaciones realizadas con un *“modelo econométrico”* sobre el impacto macroeconómico de un incremento del IVA en dos puntos.

Esta industria facturó 83.773 millones de euros en 2011, lo que representa un incremento del 1,8% respecto al ejercicio anterior, y registró un ligero incremento del 0,4% en el empleo, hasta sumar 446.300 puestos de trabajo.

EL BOE PUBLICA LA AMNISTÍA FISCAL, QUE SE EXTIENDE AL DINERO EN METÁLICO NO DECLARADO

La regularización extraordinaria aprobada por el Gobierno ha entrado este lunes en vigor tras su publicación en el BOE, donde se extiende esta medida al uso de dinero en efectivo no declarado.

Podrán acogerse a la amnistía aquellos contribuyentes que manifiesten ser titulares de dinero en efectivo no declarado con anterioridad al 31-12-2010. Para

regularizarlo, los ciudadanos solo tendrán que depositar la cantidad en una cuenta a nombre del declarante antes de presentar la declaración tributaria especial diseñada para este fin. Podrán acogerse a la regularización extraordinaria los contribuyentes de IRPF, IS e IRNR titulares de bienes o derechos de rentas no declarados. La titularidad de estos bienes y derechos deberá haberse adquirido antes del 31-12-2010 y podrá acreditarse por cualquier medio de prueba admisible en Derecho.

Los bienes o derechos se declararán por su valor de adquisición, excepto en el caso de cantidades en cuentas abiertas en entidades que se dediquen al tráfico bancario o crediticio, que se declararán por el importe total del saldo al 31-12-2010.

La cuantía que tendrán que pagar aquellos que se acogan a esta regularización extraordinaria será del 10% del importe declarado y sobre la cuantía ingresada no serán exigibles sanciones, intereses ni recargos. La declaración especial tendrá que presentarse antes del 30-11-2012. Con esta medida, el Gobierno espera recaudar hasta 2.500 millones de euros.

Por otro lado, el BOE ha publicado también otra orden ministerial por la que se aprueba el gravamen especial de dividendos y rentas de fuente extranjera derivadas de la transmisión de valores representativos de los fondos propios de entidades no residentes en España.

ESPAÑA Y EEUU RUBRICAN UN NUEVO ACUERDO PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN

El secretario de Estado de Hacienda, Miguel Ferre, anunció la rúbrica de un acuerdo entre España y EEUU para evitar la doble imposición que espera firmar en un mes y que podría estar listo para entrar en vigor el 1-1-2013.

Ferre ha explicado que, tras dos años de intensa negociación, el 25 de mayo se rubricó el protocolo que modificará el convenio actual para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en impuestos sobre la renta.

El nuevo acuerdo será previsiblemente firmado en un mes y enviado después a los respectivos Parlamentos para su ratificación. Seguramente, el acuerdo entrará en vigor el 1-1-2013, aunque si se alarga no empezará a funcionar hasta 2014.

Este protocolo modifica 14 artículos y pretende evitar la doble imposición y mejorar la neutralidad fiscal en las inversiones y la seguridad jurídica, un elemento *“fundamental”* para mantener el constante flujo de inversiones entre los dos países.

El cambio, según Ferre, está *"muy justificado"*, ya que muchos de los elementos contenidos en el anterior convenio estaban *"obsoletos y sin justificación"*. *"La realidad económica no es la misma que en 1990"* y supondrá un *"espaldarazo muy importante"* a la inversión de ambos países.

Ferre resaltó la importancia del proyecto FATCA en el que participa España con EEUU, Alemania, Francia, Reino Unido e Italia para conocer las titularidades de los activos bancarios de las entidades financieras de estos países que hasta ahora han podido estar ocultas.

También recalcó el proyecto de la UE para potenciar la aplicación de la directiva del ahorro mediante una propuesta de modificación que permitirá intercambiar más información sobre los estados miembros.

LOS PROMOTORES PIDEN NO RETIRAR LA DESGRAVACIÓN POR VIVIENDA HASTA QUE LA ECONOMÍA SE RECUPERE

El presidente de la patronal de promotores y constructores de España (APCE), José Manuel Galindo, cree que suprimir la desgravación en el IRPF por compra de vivienda en el actual momento de sequía de compraventas de pisos, desincentivaría aún más la demanda.

Galindo ha asegurado que la desgravación *"no hace felices a los promotores"* y defiende que en el actual mercado inmobiliario y con un amplio *"stock"* de viviendas aún sin vender, seguir el consejo de Bruselas *"sería negativo"*.

"Habría que absorber primero el 'stock' y suprimir la desgravación no lo incentiva", ha señalado, para añadir que esta medida tiene su mayor sentido cuando actúa como un elemento contracíclico, por lo que ha considerado que *"el momento de eliminarla será el de la recuperación económica"*.

Consideró que la vía de la compra para adelgazar el *"stock"* es adecuada, especialmente si se trata de captar a compradores extranjeros

Ana Pastor, Ministra de Fomento, ha asegurado que *"no tiene en su mesa"* una eventual eliminación de la desgravación por compra de vivienda.

EMPLEO DICE QUE NO SE CREARÁ EMPLEO NETO EN 2012 Y DESTACA EL ARRAIGO DEL CONTRATO DE EMPRENDEDOR

La secretaria de Estado de Empleo, Engracia Hidalgo, ha admitido que la reforma laboral *"no generará empleo por sí misma"* y que *"todavía durante 2012 no*

será posible una creación neta de empleo". Sin embargo, ha constatado que *"está teniendo arraigo"* en las empresas el nuevo contrato indefinido para emprendedores, que contempla un período de prueba de un año.

Hidalgo señaló que la caída del paro en 30.113 personas supone un dato más positivo que el del mismo mes de 2009, cuando España también atravesaba un período de recesión.

Señaló que los datos siguen siendo *"coherentes"* con la recesión y aseguró que este año aún no se creará empleo neto.

Las empresas de menos de 50 trabajadores están recurriendo al contrato de emprendedores, con un período de prueba de un año. Desde el mes de febrero se han firmado 30.700 de estos contratos.

Por su parte, el secretario de Estado de Tomás Burgos, ha calificado el crecimiento de la afiliación de más 77.400 personas en mayo de *"modesta"*, aunque *"positiva"*.

EL BEI DISPONE DE UN VOLUMEN DE FINANCIACIÓN PARA PYMES ESPAÑOLAS DE ENTRE 1.500 Y 2.000 MILLONES DE EUROS

El secretario general del Banco Europeo de Inversiones (BEI), Alfonso Querejeta, ha anunciado que la entidad que representa dispone de un volumen de financiación para Pymes españolas de 1.500 y 2.000 millones de euros. El volumen de financiación total en España se aproximará a los 9.000 millones de euros.

El BEI es propiedad de los 27 países de la UE. Pide prestado dinero en los mercados de capital y lo presta, a su vez, a un tipo de interés bajo a proyectos destinados a mejorar las infraestructuras, el suministro de energía y la educación, tanto dentro de la UE como en países vecinos.

Querejeta ha manifestado que este banco *"aporta su grano de arena a la solución"*, pero *"no es la solución a los problemas"*. Al respecto, ha señalado que *"facilita unas condiciones de préstamos favorables"* y ha advertido de que *"no todos los proyectos necesitan deuda ni todos los prestatarios quieren endeudarse más"*.

Ha destacado que *"España es el principal cliente del BEI como Estado miembro y lo ha sido en los últimos ocho años. De 2008 a 2011 hemos incrementado el volumen de préstamo, por lo tanto, la confianza del BEI en la economía española está demostrada por los hechos"*.

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

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

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

902 100 676
info@adade.es
www.adade.es

LA SOLUCIÓN GLOBAL PARA SU EMPRESA

ÁLAVA

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

ALBACETE

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

ALICANTE

Avda. Maisonave, 33-39
Zona Jardín, entreplanta
Tel. 96 598 50 83 Fax 96 522 74 16
03003 Alicante

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

ALMERÍA

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

Reyes Católicos, 18, 2º C
Tel. 950 251 866 Fax 950 245 005
04001 Almería

ASTURIAS

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

Manuel Pedregal, 2 Ent. D
Tel. 985-209260 Fax 985-229392
33001 Oviedo

BADAJOS

Fernando Garrorena, 6, Of. 5
Tel. 924 224 425 Fax 924 257 614
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 Pla, 80
Tel. 93 685 90 77 Fax 93 685 91 55
08980 Sant Feliu de Llobregat

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

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

CÁCERES

Gutiérrez Mellado, 24, 1ª planta
Tel. 927 533 432 Fax 927 535 905
10300 Navalmoral de la Mata

CÁDIZ

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

CASTELLÓN

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

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

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

CUENCA

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

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

Pl. 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

MÁLAGA

Atarazanas, 7 - 3ºB
Tel. 952 228 775 Fax. 952 219 120
29005 - Málaga

MURCIA

Santa Catalina, 8, entresuelo
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, 3ª planta
Mod. 8, Edificio Toledo I
Tel. 95 463 84 11 Fax 95 466 25 77
41006 Sevilla

SORIA

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

TARRAGONA

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

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

TOLEDO

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

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 96 391 11 35
46008 Valencia
Curtidors, 1, 2º-3º
Tel. 96 241 90 30 Fax 96 241 98 49
46600 Alzira

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

VALLADOLID

Acera de Recoletos, 7-3º
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, entresuelo
Tel. 976 204 111 Fax 976 293 430
50001 Zaragoza

INTERNACIONAL

ARGENTINA

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

COLOMBIA

Calle 113 No. 7 - 21 Torre A Oficina 1101
Edificio Teleport Business Park
Tel: 00 57 (1) 6585904 | 6150951
Fax: 00 57 (1) 6585858 | 6150995
Bogotá D.C., Colombia

ECUADOR

Av. J. Tanca Marengo & Rodrigo Chávez
Edif. Emp. Colón 5. Ofc. 011
Tel. 00 593 4 3901957
Móvil 00 593 8 7500185
Guayaquil - Ecuador

GUATEMALA

Via 5, 4-50 zona 4, Edificio Maya,
Tercer Nivel, Oficina 307
Tel. 00 502 23 31 06 95
Fax. 00 502 23 32 50 01
Ciudad de Guatemala

MÉXICO

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

MIAMI

175 SW 7th Street, Suite 1812
Tel.: 00 1 305 446 2087
Fax: 00 1 305 446 2088
Miami, FL 33130

PERÚ

Jirón Las Paltas, 4472, 3º Urb.
Naranjal. Tel. 00 51 1998 78 31 79
Distrito San Martín de Porres (Lima)

PORTUGAL

Avda. da Republica, 56-3º Dto.
Tel. 00 351 217 976 400
Fax 00 351 217 976 402
1050 196 Lisboa

URUGUAY

C/ Misiones 1372
Edificio de los Patricios
Teléfax 00 5982 917 0809
Montevideo

VENEZUELA

Avda. Urdaneta entre esquinas
Platanal a Desamparados. Edif.
Platanal 37, Nivel Mezzanina. Ofic. A.
Tel. 00 58 212 562 60 42
Fax 00 58 212 562 85 75
La Candelaria (Caracas)

Av. Francisco Solano Lopez,
C/ San Geronimo Edif. Tovar - Piso 3 -
Oficina 9-A
Tel. 00 58 212 318 31 98
Sabana Grande - Caracas

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