



ACOSTA & ASOCIADOS SE INCORPORA COMO NUEVO ASOCIADO DE ADADE EN CHILE

NACIONAL

ADADE/E-Consulting Group galardonada con el Certificado del I Ranking de las Mejores Empresas del Sector SAE de España

INTERNACIONAL

Nuevo régimen legal de la inversión extranjera en Chile

EMPRESA

La importancia de la planificación estratégica en la empresa



NO PATINES. GESTIONA CON EFICACIA EL COMPLIANCE

CHECKPOINT COMPLIANCE

Servicio de Información Inteligente que facilita al Compliance Officer la **prevención, gestión y supervisión** de los potenciales **riesgos** a los que pueda estar expuesta la empresa.

¿POR QUÉ ES NECESARIO UN PLAN COMPLIANCE?

Porque con la **reforma del Código Penal** se declara que las personas jurídicas podrán incurrir en **responsabilidad penal por los delitos** cometidos por sus Administradores, Directivos y Empleados.

DESCUBRE NUESTRA SOLUCIÓN PARA EVITAR LAS SANCIONES PENALES

HACIA UNA NUEVA CULTURA COMPLIANCE

T. 900 40 40 47

masinfo@thomsonreuters.com
microsite.checkpointespana.es



THOMSON REUTERS



Edita
ADADE

Presidente
Ramón M^a Calduch Farnos

Director editorial
Pedro Toledano

Consejo de redacción
Ramón M^a Calduch
José Luis García
Agustín López
Agustín Coloma
Tomás Saco
Jaime Mas
Pedro Toledano

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

Diseño, Preimpresión e Impresión
Thomson Reuters (Aranzadi)

Printed in Spain

Tirada
7.500 ejemplares

Depósito legal
M-1726-2015

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

Sumario

Editorial

En saber combinar la tradición con unos nuevos usos y costumbres, y utilizar intensivamente las TIC's, está el futuro de las empresas 4

Noticias

ADADE firma convenios de colaboración social con diversas Comunidades Autónomas 5

Acosta & Asociados se incorpora como nuevo asociado de ADATE en Chile 6

GESAD se incorpora como nuevo Partner de ADATE/E-Consulting Group en Sant Feliu 7

ADADE Valencia, participa en las jornadas de orientación de Florida Universitaria 7

ADADE/E-Consulting Group, se consolida entre las diez primeras firmas de auditoría-asesoría de España 8

ADADE/E-Consulting Group galardonada con la Estrella de Oro del Instituto para la Excelencia Profesional 8

ADADE/E-Consulting Group han realizado diversas Jornadas sobre estrategias de las PYMES en el uso de las TIC's 9

ADADE/E-Consulting Group firma un convenio de colaboración con ALTAI 9

ADADE/E-Consulting Group galardonada con el Certificado del I Ranking de las Mejores Empresas del Sector SAE de España 10

ADADE Barcelona y el deporte 10

Firma de convenio marco entre ADATE/E-Consulting Group y DEH online 11

ADADE/E-Consulting Group e INCOTEC 11

ADADE/E-Consulting Group participa en el SAGE FORUM 2016 12

Convenio de ADATE/E-Consulting Group con la plataforma de Job Matching JOBANDTALENT 13

ADADE/E-Consulting firma un convenio de colaboración con l'Associació de Perits Judicials de Catalunya (APEJUC) 13

Artículos

ADADE/E-Consulting Group ha firmado un Convenio de Adhesión a la iniciativa Charter de la diversidad de España 15

Nuevo régimen legal de la inversión extranjera en Chile 16

La importancia de la asesoría integral en pequeñas y microempresas 21

La limitación de caracteres también se impone en los Juzgados 22

Incorporación de jóvenes agricultores 24

La importancia de la planificación estratégica en la empresa 25

Doctrina del Tribunal Supremo relativa a la "unidad esencial del vínculo" en relación con la existencia de varios contratos temporales a efectos del cómputo indemnizatorio 27

Siempre asesoramiento profesional 28

Lo que todo Gerente o Director de empresas públicas y privadas necesita conocer y hacer en Procesos, Riesgo y Control 29

Panamá, somos más que papeles 31

Tipos de gravamen del IS en 2014, 2015 y 2016 33

Ocio 34

En saber combinar la tradición con unos nuevos usos y costumbres, y utilizar intensivamente las TIC's, está el futuro de las empresas

En tiempos como los que nos ha tocado vivir, en los que se nos sorprende continuamente con avances tecnológicos, hasta hace poco impensables, con cambios culturales, consecuencia de la globalización y con unos usos y costumbres también cambiantes, todo ello a una velocidad vertiginosa, merece la pena pararse de vez en cuando a reflexionar.

En **ADADE/ E-CONSULTING** lo hemos hecho y, una pequeña parte de dichas reflexiones es lo que voy a intentar plasmar, brevemente, en esta Editorial.

Tradicionalmente, el asesor acompañaba a la empresa, su cliente, en una serie de funciones que siempre han ido más allá de un puro trabajo mecánico. Efectivamente, el asesor además de confeccionar nóminas, seguros sociales, impuestos, contabilidades, ... etc., asesora al cliente en cuestiones estratégicas en las áreas fiscal, contable, laboral, mercantil, financiera, etc. Pero no sólo eso, el asesor, dados sus conocimientos especializados y la experiencia que le otorgan el conocer la realidad de muchos clientes, también ha venido ayudándoles, a la hora de aconsejarles sobre las estrategias a seguir en su empresa a corto, medio y largo plazo.

Sucede que el equilibrio, desde una perspectiva de los honorarios del asesor, se ha venido calculando en función de los trabajos mecánicos, anteriormente mencionados, en detrimento de las otras funciones indicadas que, para mí, deberían ser las realmente importantes.

En tiempos como los actuales, cobra importancia lo antes mencionado y obliga a la asesoría tradicional a realizar toda una serie de cambios tecnológicos y conceptuales, para adaptarse a los nuevos tiempos y, también, como tradicionalmente se ha hecho, para ayudar a sus clientes en la adaptación, que necesariamente tendrán que realizar, en la dirección adecuada, a modo de hoja de ruta.

Desde **ADADE/ E-CONSULTING** estamos trabajando en un **PORTAL CLIENTE** propio, que nos ha de permitir, con el uso de las nuevas tecnologías, facilitar la comunicación con nuestros clientes y formarnos y formarles para que dispongan del acceso a la información (útil y no dispersante) de una manera inmediata, fácil, intuitiva y amable. Ello, sin detrimento de la función primordial de asesoramiento que venimos

realizando y que no debe disminuir, sino incrementarse.

Lo anteriormente indicado trae implícita una función de explicación y formación en la nueva plataforma que, a buen seguro, la mayoría de clientes sabrán trasladar a su propia área de negocio, para con sus clientes, proveedores, etc. Y es que ésta siempre ha sido una función tradicional del asesor: avanzar para que sus clientes también avancen.

Otro de los aspectos en los que **ADADE/ E-CONSULTING** está trabajando, después de las reflexiones reposadas, pero intensas, anteriormente mencionadas, es en la creación de una plataforma **Networking** para sus clientes (actualmente más de 15.000), a modo de lobby, en la que se pueda generar negocio entre ellos, con la ventaja, garantía y confianza de tener un asesor común. También esperamos, de esta iniciativa, que estará utilizable para el próximo ejercicio, surjan ideas que los clientes de **ADADE/ E-CONSULTING** puedan aprovechar, con respecto de sus propios clientes, o de otras alianzas estratégicas, en este y/o otros sentidos.

En próximas ocasiones seguiremos con nuevas iniciativas, fruto de la reflexión en la que estamos inmersos. Para mí lo importante es, no sólo que los asesores nos adaptemos necesariamente a los requerimientos de los nuevos tiempos, sino que lo hagamos en un proceso que atienda también a las necesidades de adaptación de nuestros propios clientes ayudándoles, en la medida de lo posible, a confeccionar su propia hoja de ruta. Hoja de ruta que ha de tener en cuenta no sólo aspectos tecnológicos, sino también estratégicos, como va siendo cada vez más obvio.



RAMÓN Mª CALDUCH
Presidente de ADADE

ADADE firma convenios de colaboración social con diversas Comunidades Autónomas

Adade ha firmado con diversas Comunidades Autónomas Convenios de Colaboración Social con la finalidad de facilitar a sus despachos miembros el uso de la representación telemática ante estos organismos, lo que facilita enormemente la tramitación de determinados impuestos.

Estos acuerdos son el resultado de las gestiones que ADADE está realizando con las distintas Comunidades Autónomas con el fin de facilitar lo más posible el trabajo diario a sus despachos miembros.

Todo ello en el marco que permite la utilización de las nuevas tecnologías a los sistemas informáticos de gestión de las distintas Comunidades Autónomas, para promover la simplicidad procedimental en el cumplimiento de las obligaciones formales y materiales para la presentación y pago de las autoliquidaciones correspondientes a los impuestos que cada una de ellas específica y así facilitar la información y asistencia

necesaria para tal fin, en el curso de sus procedimientos tributarios para que conforme con la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, general tributaria, en el ejercicio de sus competencias eviten molestias innecesarias a los obligados tributarios.

Por norma general estos son los impuestos que podemos tramitar de forma telemática:

- Modelos 042, 043, 044 y 045 Tasas fiscales sobre el juego.
- Modelos 600, 610, 620 y 630 Impuestos sobre transmisiones patrimoniales.
- Modelos 650, 651 y 655 Impuestos sobre sucesiones y donaciones.
- Modelos 701 y 702 Impuesto sobre determinadas actividades que inciden en el medio ambiente.



Castilla-La Mancha



Acosta & Asociados se incorpora como nuevo asociado de ADADE en Chile



Ramón Mª Calduch, Presidente de ADADE y Rony Acosta, Socio de Acosta & Asociados

Para **Acosta & Asociados**, su incorporación, como asociado de **ADADE en Chile** representa una gran oportunidad de crecimiento profesional.

ACOSTA & ASOCIADOS, es un despacho chileno que tras sus diez años de existencia, se orienta a consolidarse como un sólido apoyo para los sus clientes, aportando la experiencia y conocimientos que cada uno de sus integrantes, han adquirido en el ejercicio profesional, constituyendo un grupo de abogados, auditores, ingenieros comerciales y especialistas de otras áreas que tienen en común su formación de pre y post grado en las mejores universidades del país, y su sólida experiencia ocupando altos cargos en los organismos reguladores.

Nuestra firma consultora, con el propósito de aprovechar las diversas prestaciones que las empresas y contribuyentes en general, requerirán satisfacer, con ocasión de los cambios en materia tributaria, laboral, de prevención de riesgos, gobiernos corporativos, etc.; se encuentra actualmente liderando un proceso que espera culminar con la reunión bajo una misma empresa matriz, de diversas sociedades profesionales con el propósito de ofrecer una oferta de servicios profesionales más integrales y desarrollada con los más altos estándares de calidad.

Los profesionales de ACOSTA & ASOCIADOS cuentan con más de 20 años de experiencia en el ejercicio de la profesión, tanto en el ámbito privado como público, y cuentan con el apoyo de un equipo conformado por especialistas en las diversas áreas de la asesoría requeridas por su cartera de clientes mayoritariamente conformada por pequeñas y medianas empresas, family office, etc.



Ramón Mª Calduch con Rony Acosta y su equipo

La evolución constante de las formas de contratación determinada por el vertiginoso avance de los negocios hace necesario hoy, que en el desarrollo de sus actividades comerciales, los agentes económicos cuenten con la asesoría de profesionales dotados de un alto grado de especialización y práctica en materias jurídicas, tributarias y vinculadas al ámbito empresarial en general. Es el desafío diario que acomete ACOSTA & ASOCIADOS, bufete para el cual integrarse al selecto grupo de asociados de **ADADE** constituye un gran paso en su desarrollo a la vez que una gran oportunidad de elevar la calidad y prontitud de sus servicios, en alianza con otras firmas, con las que comparte objetivos y valores comunes.

GESAD se incorpora como nuevo Partner de ADADE/E-Consulting Group en Sant Feliu



Gestió i Estudis Administratius, SL (GESAD) es una asesoría con sede en Sant Feliu de Llobregat con más de 35 años de trayectoria.

Nuestra filosofía ha sido siempre prestar nuestros servicios integrales con toda profesionalidad y compromiso. Nuestra relación con el cliente es personal, activa y profesional y adaptada en todo momento en las nuevas tecnologías. Es por eso que, en breve, a través de nuestro portal cliente mantendremos la información y los documentos en formato electrónico a

disposición de la empresa de manera continuada y a través del portal trabajador externalizaremos las tareas de la relación legal entre la empresa y el trabajador.

Con este objetivo hemos decidido formar parte de **ADADE/E-Consulting Group**. Gestión y Estudios Administrativos, SL mantendrá su total independencia como despacho profesional disfrutando de todas las sinergias que supone la integración a un grupo asesor internacional con más de 40 despachos adheridos con quién compartir formación constante, debatir cuestiones profesionales y poder ofrecer a nuestros clientes soluciones globales.

También, y atendiendo a la necesidad constante de crecimiento de los clientes y de prestar más servicios fuera del país, podremos dar cobertura en todo momento en su proceso de expansión en cualquier punto de la geografía, haciendo especial incidencia en Europa y Sudamérica.

Enfrentamos este reto con gran ilusión y compromiso.

RICARD ENRICH PICOT
Asesor fiscal
Socio fundador de GESAD, SL

ADADE Valencia, participa en las jornadas de orientación de Florida Universitaria

En la mesa redonda que se celebró dentro del programa de las Jornadas de orientación de Florida Universitaria verso sobre la profesión de Consultor, en la misma participaron, además de Alfredo Oller, director de la Escuela de Consultoría Aecta, Pablo García, director de Adade Valencia, José Antonio Navarro, CEO de N&N Consultores, Juan Manuel Baixauli presidente de Consultia Travel; y Cristina Miralles, codirectora de Consultoría 3.0 Ingeniería Humanista.

A modo de resumen indicamos un flash de algunas intervenciones. Alfredo Oller, gerente de Hepta Consultores inició la mesa definiendo el rol profesional del consultor: "su principal función es asesorar en las cuestiones sobre las que posee un elevado conocimiento especializado".

Por su parte, Cristina Miralles informó sobre la necesidad de vincular la ética a las propuestas de valor desde una gestión colaborativa con el cliente, además de la gran importancia que tiene la realización para los potenciales consultores de prácticas en empresas para adquirir experiencia personal.

Por último, Pablo García y experto en el área de fiscalidad explicó a los asistentes que "en el mundo

financiero el consultor no se dedica exclusivamente a cumplimentar modelos y tramitaciones oficiales, sino que acompaña al empresario generando propuestas de valor en el día a día y basándose en el análisis de datos e informaciones cuantitativas, vinculando el éxito de la empresa con las decisiones más acertadas".



De izq. a dcha.: Pablo García, José Antonio Navarro, Alfredo Oller, Cristina Miralles y Juan Manuel Baixauli

ADADE/E-Consulting Group, se consolida entre las diez primeras firmas de auditoría-asesoría de España

El Grupo Asesor ADADE/E-CONSULTING GROUP, se consolida como décima firma de servicios profesionales de España, alcanzando una cifra de negocio de 30,3 millones de euros, lo que representa un incremento del 6,56% respecto del año anterior.

Este aumento de ingresos, viene como consecuencia del buen hacer de los cerca de 500 profesionales de que cuenta el Grupo repartidos en sus más de 40 oficinas, repartidas por toda España. El Grupo Asesor ADADE/E-CONSULTING GROUP está apoyado por una cobertura internacional a través de sus 10 delegaciones con que cuenta en Latinoamérica, Miami y Portugal.



Facturación de las grandes firmas de servicios profesionales

Por volumen en millones de euros

FIRMA	2015	VARIACIÓN (%)	CONTRATOS MÁS IMPORTANTES FY 2015
Deloitte	587,7	6,58	Asesores de Kutxabank en venta Lone Star
PwC	532,2	2,72	Auditoría de Vocento
KPMG	377,2	8,27	Auditoría Mapfre
EY	348,4	12,57	Auditoría 2011/2013 y revisión folleto OPV Aena
BDO	80,3	-1,23	Auditoría de The Boston Consulting Group
Grant Thornton	68,4	9,54	Auditoría de Adif
Auren	50,1	5,70	Administración concursal Service Point
RSM Gassó	35,5	1,60	Auditoría Actel Group
MAZARS	31,9	4,25	-
ADADE	30,3	6,56	Asesoramiento jurídico y económico de la Cámara de Comercio de Castellón

ADADE/E-Consulting Group galardonada con la Estrella de Oro del Instituto para la Excelencia Profesional



De izqda. a dcha.: Antonio Gabriel Pérez Mateu, Agustín López, Vicepresidente de ADADE y Ignacio de Jacob y Gómez

ADADE/E-CONSULTING GROUP fue galardonada con la **Estrella de Oro** que el Instituto entrega a aquellas organizaciones e instituciones que prestan servicios profesionales y que hacen gala de la Excelencia en el desempeño de sus funciones, a lo cual se suman valores éticos, humanos y sociales.

La Gala estuvo presidida por el Ilmo. Sr. D. Ignacio de Jacob y Gómez y conducida por el Excmo. e Ilmo. Prof. D. Antonio Gabriel Pérez Mateu. A lo largo de la velada se hizo entrega de los premios a profesionales de distintos ámbitos, por su trayectoria profesional, dedicación, innovación. ADADE/E-CONSULTING GROUP fue reconocida por su dilatada trayectoria profesional a lo largo de los 25 años que lleva funcionando, su dedicación y profesionalidad, sus esfuerzos en innovación y desarrollo, la formación y desempeño de su equipo humano y su trayectoria de expansión a lo largo de estos años.

Recogió el premio el Sr. D. Agustín López Ruiz, Vicepresidente de la Junta Directiva del Grupo Adade, en delegación y por ausencia del Presidente D. Ramón M^a Calduch y Farnos.

A continuación tuvo lugar la Cena de Gala a la se siguió una animada velada entre los asistentes al acto.

ADADE/E-Consulting Group han realizado diversas **Jornadas sobre estrategias de las PYMES** en el uso de las TIC's



De izq. a dcha.: Juan Antonio Menéndez (Quantyca); Tomás Font (A3 Software) y Ramón María Calduch Presidente de ADADE y Adrián Castro (T-Forma)

Las Jornadas sobre estrategias de las PYMES en el uso de las TIC's, han tenido como objetivo el hacer un análisis de la situación actual de las asesorías en la

que las nuevas tecnologías tienen un papel protagonista en el desarrollo actual del sector.

En dichas Jornadas hemos contado con la intervención de personas que conocen ampliamente el entorno de la asesoría, como son Tomás Font (Director de desarrollo de producto de A3 Software), María de la O Martínez (Senior Manager de Sage), Angel Lacalle y Juan Antonio Menéndez (Director Comercial y Director Técnico de Quantyca), Manuel Padilla (Director General de T-Forma), y Ramón M^a Calduch (Presidente de ADADE).

Se analizó, desde la perspectiva de las asesorías, de manera amena y reflexiva los avances tecnológicos que se están llevando a cabo y los retos que tenemos que afrontar para poder competir en el nuevo mercado, cada vez mucho más tecnológico.

Entre las intervenciones destacamos el análisis de la actividad que realizó Ramón M^a Calduch sobre las "asesorías Low Cost" respecto de la asesoría tradicional, recomendando la utilización intensiva de las Tic's por parte de estas últimas y presentando el modelo colaborativo de E-Consulting (Grupo ADADE).

ADADE/E-Consulting Group firma un convenio de colaboración con ALTAI

El pasado martes día 10 de mayo se firmó en las oficinas centrales de ADADE/ E-CONSULTING GROUP un convenio de colaboración entre las mismas y la empresa ALTAI, proveedor de software especializado en despachos profesionales. El convenio fue rubricado por Don Ramón María Calduch, en representación de ADADE y Don Fernando Alonso Giro, en representación de ALTAI.

En el acuerdo entre las partes se establece, además de toda una serie de ventajas competitivas para los miembros de la red, el desarrollar un aplicativo que permita la interconexión entre el portal cliente de ADADE/ E-CONSULTING y el software de ALTAI. Todo ello en aras a facilitar que los despachos que dispongan del software de ALTAI puedan ofrecer a sus clientes la plataforma de intercambio de comunicación permanente de ADADE/ E-CONSULTING.



De izq. a dcha.: Ramón M^a Calduch Presidente de ADADE; Fernando Alonso (ALTAI) y Anna C. Calduch Presidenta de E-Consulting

ADADE/E-Consulting Group galardonada con el Certificado del I Ranking de las Mejores Empresas del Sector SAE de España

El pasado miércoles día 11 se celebró en la sede de CEOE en Madrid la ceremonia de entrega de certificados a las empresas seleccionadas por FENAC como las 30 mejores empresas del sector SAE (Servicios Avanzados a Empresas), Consultoría y Servicios Profesionales, del 2015 en España.

ADADE/E-CONSULTING GROUP fue una de las empresas galardonadas y recibió el certificado su Presidente D. Ramón M^a Calduch, de manos del Alto Comisionado de la Marca España, D. Carlos Espinosa de los Monteros.

El presidente de FENAC, D. José Antonio Fernández se dirigió a los galardonados agradeciéndoles su trabajo y diciéndoles que *"siempre es un honor contar con ustedes y seguir construyendo para mejorar la imagen y competitividad de las empresas españolas, en este caso, en base a la aportación de valor que el sector de la consultoría ofrece al resto de sectores"*.

Por su parte, D. Carlos Espinosa de los Monteros, Alto Comisionado de la Marca España, explicó, en la inauguración del evento, que *"Hay que darle importancia económica a la imagen, en una empresa y en un*

país, para hacer crecer nuestras compañías", y Dña. Ana Plaza, Secretaria General de CEOE, refiriéndose a la importancia de la implementación de las nuevas tecnologías a las empresas españolas comentó que *"La revolución digital afecta a todos los procesos de nuestras empresas"*.



De Izda. a dcha. Ana Plaza Secretaria General de CEOE, Ramón M^a Calduch Presidente de ADADE y Carlos Espinosa de los Monteros Alto Comisionado de la Marca España

ADADE Barcelona y el deporte



ADADE BARCELONA S.L. como Asesoría Integral de Empresas está con el deporte, en este caso y en concreto con el padel, con la firma de Patrocinio con la pareja que está más en forma en estos momentos en Catalunya, el Italo-argentino Nelson Adrian Biglieri Guidet y el Catalán Enric Sanmarti Beleta.

Dos jugadores que ocupan a 1 de marzo del 2016 la primera plaza en el Ranking Absoluto de Catalunya.

Así como en sus confrontaciones con las parejas punteras del ranking nacional, se decantan claramente por el lado de la pareja catalana.

Buena suerte a los campeones.

Pedro Soler de ADADE Barcelona con Nelson Adrian Biglieri y Enric Sanmarti

Firma de convenio marco entre ADADE/E-Consulting Group y DEH online

El pasado lunes día 4 se firmó, en la sede social de **ADADE/E-CONSULTING GROUP**, un convenio marco con **DEH**, empresa especializada en notificaciones electrónicas. El convenio establece las condiciones para que los clientes de los diferentes despachos de la red puedan acceder, en condiciones ventajosas, a los servicios especializados de dicha empresa.

El acceso se realizará a través del portal asesor de cada uno de los despachos de la red, a través de su página web corporativa. Mediante dicho convenio **ADADE/E-CONSULTING GROUP** facilita a sus clientes un servicio de primera línea, con las garantías de un tercero de confianza, reconocido por la administración, de gran utilidad cuando existan posibles divergencias con la misma, en materia de notificaciones electrónicas.

Asimismo la asesoría dispondrá de un panel de control, a través del cual poder acceder a todas las notificaciones electrónicas de sus clientes, a modo de histórico, mientras el cliente además recibe directamente cada una de las notificaciones. Ello ha de permitir evitar algunos de los errores de coordinación que se vienen produciendo, facilitando una mejor defensa de los intereses del cliente.



De izq. a dcha.: Ramón M^a Calduch, Presidente de Adade/E-Consulting Group y Ignacio Hernández, Co-Founder & Director DEH Online

ADADE/E-Consulting Group e INCOTEC



De izq. a dcha.:
Ramón M^a Calduch
Presidente de ADADE,
Eduardo García de la Santa
Pérez de INCOTEC y Anna
C. Calduch Presidenta de
E-Consulting Group

El pasado día 4 de abril se llegó a un acuerdo de colaboración entre **ADADE/E-CONSULTING GROUP** e **INCOTEC**, empresa especializada en deducciones fiscales por I+D+I, medioambiente, ayudas y subvenciones, Patent Box, Banco de ideas y el programa marco de la UE H2020, entre otros servicios.

Con dicha alianza estratégica se pretende contribuir a un crecimiento de las empresas clientes de **ADADE/E-CONSULTING**, a través de objetivos realistas y resultados tangibles, en materia de un I+D+I eficiente.

ADADE/E-Consulting Group participa en el **SAGE FORUM 2016**



Ramón Mº Calduch, presidente de ADADE, participando en la mesa redonda sobre la Transformación del despacho profesional

Como cada año, el pasado martes día 5 de abril se celebró en el Centro de Convenciones Norte (IFEMA) de Madrid, el **SAGE FORUM 2016**, en el que **ADADE/E-CONSULTING GROUP** participó de manera activa y como patrocinador.

El evento, al que asistieron más de 2300 profesionales y más de 60 ponentes, en diferentes sesiones paralelas, contó con la presencia como Keynot speaker de conocido Kike Sarasola.

En el apartado TRANSFORMACIÓN DEL DESPACHO PROFESIONAL, moderado por la conocida presentadora de televisión Olga Viza, participó como ponente, el Presidente de ADADE, Dr. Ramón Mº Calduch, quien destacó la importancia de la integración de las Tic's en los despachos profesionales tradicionales y participó en el debate sobre cómo debe ser la evolución que ha de producirse en los mismos, con la finalidad de proporcionar valor al cliente, mediante los servicios prestados.

Durante el Break del Forum se firmó un convenio de colaboración estratégica entre SAGE y ADADE/E-CONSULTING GROUP con la finalidad de estrechar los vínculos actualmente existentes, en beneficio de sus clientes.



Convenio de ADADE/E-Consulting Group con la plataforma de **Job Matching JOBANDTALENT**

ADADE/E-CONSULTING GROUP, siguiendo con el objetivo de ofrecer un servicio integral y de calidad, adaptado a las nuevas tecnologías, y de preocuparnos por la gestión administrativa de los clientes, ha firmado un convenio de colaboración con **JOBANDTALENT**. El objetivo es facilitar el proceso de búsqueda y contratación de todo tipo de profesionales para las empresas clientes de ADADE/E-CONSULTING GROUP.

Jobandtalent es una plataforma de job matching de referencia para descubrir y encontrar trabajo y talento cerca de las empresas. La tecnología de dicha plataforma permite conectar a candidatos con empresas, mediante el chat instantáneo entre usuarios y compañías, incluyendo la posibilidad de contratar a través de una app, reduciendo radicalmente el tiempo que se tarda en la contratación de empleados, además de facilitar la elección de los candidatos más adecuados.

JOBANDTALENT dispone de ofertas en más de 50 países, en más de 3.000 ciudades y trabaja con más de 65.000 Pymes. Dispone de más de 2 millones de ofertas, de más de 10 millones de usuarios registrados

y envía diariamente más de 20 millones de recomendaciones de empleo.

Con este Convenio, la red de Asesorías de ADADE/E-CONSULTING GROUP pondrán a disposición de sus clientes todas las ventajas que ofrece la plataforma de JOBANDTALENT.



De izq. a dcha. Anna C. Calduch Presidenta de E-Consulting Group, Sergio Pescador de Jobandtalent y Ramón M^a Calduch Presidente de ADADE

ADADE/E-Consulting firma un convenio de colaboración con l'Associació de Perits Judicials de Catalunya (**APEJUC**)

El convenio tiene por objeto el establecimiento de las condiciones para la mutua colaboración entre ambas entidades, entre otros, en los siguientes ámbitos de colaboración:

a) La difusión, divulgación y, en su caso, elaboración de material propio de los fines de ambas instituciones, sin perjuicio de colaborar mutuamente en actividades docentes e investigadoras.

b) La organización de eventos y cursos de formación en materia de Peritos Judiciales.

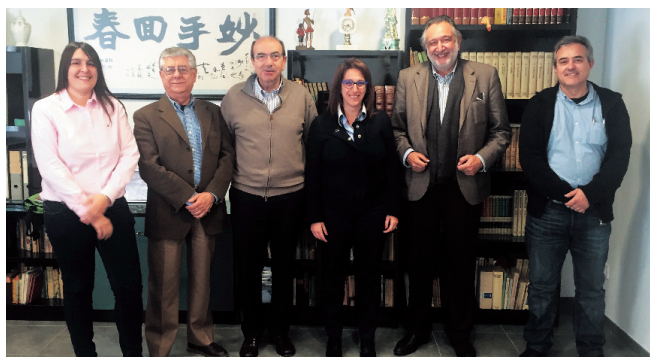
c) Actualización y reciclaje, conferencias y coloquios, y otras acciones de difusión de **APEJUC** y **ADADE/E-CONSULTING**, con la colaboración y/o apoyo de profesionales jurídicos y empresariales, organizaciones, e instituciones de carácter público o privado.

d) La edición y publicación mediante cualquier soporte de libros, artículos, revistas, folletos o productos educativos vinculados con el mundo del peritaje judicial.

e) La utilización de los servicios de ambas instituciones, en condiciones preferentes, para sus asociados.

El acuerdo fue firmado por la Presidenta de APEJUC D^a Pilar Comalada, el Presidente de ADADE D. Ramón M^a Calduch y la Presidenta de E-Consulting Group, D^a Anna Calduch Skopalik. Estuvieron también presentes en el acto D. Juan Manuel Acero (Secretario de APEJUC), D. Arturo Agut Cabeza (Vicepresidente de APEJUC) y D. Vicent Estellé (Vocal y delegado de les Terres de l'Ebre).

APEJUC, tiene su domicilio social en la Ciutat de la Justicia de Barcelona i L'Hospitalet de Llobregat, Edificio Avantia, Avda. Carrilet, 3 Planta 3, Sector A, Despacho 6 – 08902 – Barcelona.



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

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

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

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

ADADE/E-Consulting Group ha firmado un Convenio de Adhesión a la **iniciativa Charter de la diversidad de España**

Un compromiso con el fomento de un entorno socialmente respetuoso, económicamente sostenible y legalmente riguroso

El incremento de las diversidades es el gran cambio social del siglo XXI. Hoy en día, ningún colectivo humano puede dar la espalda a evidencias como la consolidación de la mujer en el mercado de trabajo, el incremento de la población inmigrante, el mayor abanico de culturas, estilos de vida personal o las diferencias de orientación sexual. En este contexto, la dirección de personas en las organizaciones debe romper con la noción, subyacente en muchas prácticas tradicionales, de que la comunidad de personas que trabajan en la organización constituye una categoría homogénea, indiferenciada. Por el contrario, debemos asumir que las plantillas están compuestas por individuos muy diferentes en habilidades personales, así como en otros factores demográficos, culturales y sociales. Se hace más probable, por lo tanto, la interacción entre trabajadores con necesidades, actitudes, valores, motivaciones y potenciales de contribución muy diferentes.

Por qué el Charter de la Diversidad

Como resultado de las Directivas que la Unión Europea adoptó en el 2000 sobre igualdad y anti-discriminación, la Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Igualdad de Oportunidades de la Comisión Europea está liderando varias iniciativas para fomentar la gestión y la inclusión de la diversidad en todas las organizaciones -públicas y privadas- con el fin de:

- «Mejorar la competitividad económica, cumplir con las normativas legales, así como mejorar la calidad de vida profesional y social de todas las personas que residen en la Unión Europea.
- «La creación del "Charter de Diversidad - España" se enmarca dentro de las Directivas de anti-discriminación de la UE y tiene como objetivo:
 - fomentar prácticas de gestión e inclusión de la diversidad en las empresas e instituciones españolas (de todo tamaño y de todos los sectores),
 - así como en entidades públicas (a nivel nacional, regional y local), como eje estratégico para su mayor eficacia y competitividad.
 - promover el desarrollo de investigaciones y enseñanza de este conocimiento en el mundo académico y propiciar el intercambio de buenas prácticas entre todos los agentes sociales.



ADADE/E-CONSULTING ha firmado un Convenio de Adhesión a la iniciativa del **CHARTER DE LA DIVERSIDAD DE ESPAÑA**, un proyecto impulsado por la Comisión Europea y el Ministerio de Igualdad de España, adquiriendo de ese modo un compromiso con el fomento de un entorno socialmente respetuoso, económicamente sostenible y legalmente riguroso, asumiendo principios básicos como:

1. Sensibilizar mediante los valores de la empresa y ser difundidos entre su personal.
2. Avanzar en la construcción de una plantilla diversa.
3. Promover la inclusión.
4. Considerar la diversidad en todas las políticas de dirección de las personas.
5. Promover la conciliación de los tiempos de trabajo, familia y ocio.
6. Reconocer la diversidad de la sociedad.
7. Extender y comunicar el compromiso hacia el personal.
8. Extender y comunicar el compromiso a terceros, entidades, empresas proveedoras y clientes.
9. Extender y comunicar el compromiso a administraciones, organizaciones empresariales, sindicatos y demás agentes sociales.
10. Reflejar las actividades de apoyo a la no discriminación.

Nuevo régimen legal de la inversión extranjera en Chile



Se entenderá por **inversión extranjera directa**, la transferencia al país de capitales extranjeros o activos de propiedad de un inversionista extranjero o controlado por éste.

En Abril de 2014, la Presidenta de la Republica envía a la Cámara de Diputados un proyecto de ley que tiene por objeto impulsar una reforma tributaria a través de cambios estructurales al sistema de tributación de la renta e introducir diversos ajustes en el sistema tributario vigente en Chile.

Uno de los objetivos de la Reforma fue "Aumentar la carga tributaria para financiar, con ingresos permanentes, los gastos permanentes de la reforma educacional", que se tramita actualmente.

De acuerdo con el Mensaje Presidencial, "la más importante de estas transformaciones nos permitirá avanzar hacia una educación más equitativa y de calidad en todos sus niveles. Esto no sólo producirá una mayor inclusión social, beneficiando a los miles de niños y niñas, jóvenes y sus familias que quieren mejorar su bienestar. También permitirá que numerosos profesionales y técnicos con grados crecientes de calificación den el impulso que necesita nuestra economía".

El espíritu de la reforma, según se indicó, es que "Siguiendo el camino de los países desarrollados presentes en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), quienes tienen más, aportarán más, de forma que la sola estructura tributa-

ria contribuirá a la disminución de la brecha entre ricos y pobres en nuestro país”.

NUEVO REGIMEN LEGAL EN MATERIA DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN CHILE

1. DEROGACIÓN DEL DECRETO LEY N° 600, ESTATUTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA⁽¹⁾

El artículo 9⁽²⁾ de la Ley 20.780, de 29 de septiembre de 2014 por la que se introdujo la Reforma Tributaria, dispuso la derogación del Decreto de Ley N° 600 (“Estatuto de la Inversión Extranjera”), a partir del 1 de enero del 2016.

A raíz de dicha derogación se constituyó una comisión transversal encargada de definir una nueva institucionalidad en materia de inversión extranjera, esto es, una Agencia de Promoción de la Inversión Extranjera (APIE). Los lineamientos de la APIE, fueron propuestos por un informe solicitado a la OCDE para que ésta cumpliera con los estándares de dicho organismo internacional.

El trabajo legislativo culminó el 15 de Junio de 2015 con la promulgación de la Ley 20.848, que establece un nuevo marco para la inversión extranjera en Chile y crea la institucionalidad respectiva, la que fue publicada en el Diario Oficial el día 25 de junio del mismo año.

A continuación se resume los aspectos centrales de esta nueva regulación.

2. DEFINICIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA

La Ley 20.848 define lo que a efectos de esta Ley, debe entenderse por IED⁽³⁾:

(1) El cambio de régimen desde el año 1974, se estimó necesario dado que la inversión extranjera no se concretaba de acuerdo al estatuto jurídico del Decreto Ley N° sino a las reglas establecidas en el I Capítulo XIV del Compendio de Normas de Cambios Internacionales del Banco Central (“Normas aplicables a los créditos, depósitos, inversiones y aportes de capital provenientes del exterior”). Por otra parte, la estabilidad económica e institucional del país tornaba innecesario dar garantías y certeza de toda índole a los extranjeros, a lo que se agrega los diversos tratados bilaterales y multilaterales en materia comercial que Chile ha suscrito con varios países.

(2) Artículo 9°: A partir del 1 de enero de 2016, derogase el decreto ley N°600, de 1974, Estatuto de la Inversión Extranjera. A contar de dicha fecha, el Comité de Inversiones Extranjeras no podrá celebrar nuevos contratos de inversión extranjera sujeto a las reglas del estatuto contenido en el decreto ley N° 600, de 1974. Los titulares de contratos de inversión ya suscritos con el Comité continuarán rigiéndose por las normas legales vigentes aplicables a sus contratos, incluido lo dispuesto en su Título III sobre el Comité de Inversiones Extranjeras.

(3) De conformidad a lo establecido en su artículo 2° se entenderá por inversión extranjera directa:

Artículo 2°.-Para efectos de lo dispuesto en el párrafo 2° de este Título, se entenderá por inversión extranjera directa, la transferencia al país de capitales extranjeros o activos de propiedad de un inversionista extranjero o controlado por éste, por un monto igual o superior a cinco millones de dólares de los

Para que exista Inversión extranjera Directa”, debe concurrir los siguientes elementos constitutivos, que se extraen de la propia definición que da la ley:

2.1. Transferencia de la Inversión

Debe haber transferencia desde el exterior hacia Chile de los capitales extranjeros o activos de un inversionista extranjero o controlado por éste.

2.2. Monto mínimo de la inversión

El monto de la inversión debe ser igual o superior a US\$ 5.000.000 –de los Estados Unidos de Norteamérica o su equivalente en otras monedas.

2.3. Modalidades de Inversión

El monto transferido a Chile puede ser en:

- Moneda extranjera de libre convertibilidad.
- Bienes físicos en todas sus formas o estados
- Reinversión de utilidades.
- Capitalización de créditos.
- Tecnología en sus diversas formas susceptibles de ser capitalizadas.
- Créditos asociados a la inversión extranjera proveniente de empresas relacionadas.

2.4. Materialización de la Inversión

Se requiere que la inversión se encuentre materializada directa o indirectamente en la sociedad chilena, receptora de la inversión.

Debiendo esta inversión otorgar al inversionista:

- El control de a lo menos el 10% del derecho a voto de las acciones de la sociedad receptora o;
- De un porcentaje equivalente de participación en el capital social si no se trata de una sociedad por acciones o;
- En el patrimonio de la empresa de que se trate.

Estados Unidos de Norteamérica o su equivalente en otras monedas, que se efectúe a través de moneda extranjera de libre convertibilidad, bienes físicos en todas sus formas o estados, reinversión de utilidades, capitalización de créditos, tecnología en sus diversas formas susceptible de ser capitalizada, o créditos asociados a la inversión extranjera proveniente de empresas relacionadas.

Asimismo, se considerará inversión extranjera directa aquella que, dentro de los montos a que se refiere el inciso anterior, se transfiera al país y se materialice a través de la adquisición o participación respecto del patrimonio de la empresa o en el capital de la sociedad receptora de la inversión, constituida en Chile conforme a la ley chilena, en forma directa o indirecta, que le otorgue control de, al menos, el 10% del derecho a voto de las acciones de la sociedad, o de un porcentaje equivalente de participación en el capital social si no se tratare de una sociedad por acciones o en el patrimonio de la empresa de que se trate



3. INVERSIONISTA EXTRANJERO

Asimismo la Ley 20.848, en su artículo 3° señala quienes son considerados inversionistas extranjeros para efectos de la misma:

- Toda persona natural o jurídica constituida en el extranjero,
- No residente ni domiciliada en Chile,
- Que transfiera capitales a Chile en los términos indicados precedentemente.

4. CERTIFICADO EMITIDO POR LA APIE

Aquel que en conformidad a lo establecido por esta Ley tenga la calidad de Inversionista Extranjero podrá solicitar un certificado que será emitido por la APIE dentro del plazo de 15 días hábiles (esto es de lunes a viernes) contados desde la presentación de la totalidad de los antecedentes requeridos por la APIE.

5. DERECHOS QUE OTORGA EL CERTIFICADO EMITIDO POR LA APIE

5.1. Derecho a remesar al exterior el capital transferido.

5.2. Derecho a remesar las utilidades líquidas que sus inversiones generen (una vez cumplida las obligaciones tributarias que correspondan de acuerdo a la normativa nacional.)

5.3. Derecho a acceder al Mercado Cambiario Formal (MCF) para:

- a. Liquidar las divisas constitutivas de su inversión.
- b. Obtener las divisas necesarias para remesar el capital invertido
- c. Obtener las divisas necesarias para remesar las utilidades líquidas obtenidas correspondientes a su inversión una vez cumplidas todas las obligaciones tributarias que corresponda de acuerdo a la normativa nacional.
- d. El tipo de cambio aplicable será el que libremente acuerden las partes.

Se hace presente que todas las operaciones de cambios internacionales a que den lugar las inversiones efectuadas de acuerdo a la Ley 20.848 estarán sujetas a las potestades del Banco Central.

5.4. Derecho a la no discriminación arbitraria ya sea directa o indirectamente

Los inversionistas extranjeros estarán sujetos al régimen jurídico común aplicable a los inversionistas nacionales sin que pueda discriminarse respecto de ellos directa o indirectamente.

5.5. Derecho a la exención del impuesto sobre las ventas de bienes y servicios en la importación de bienes de capital

Los inversionistas que califiquen como inversionistas extranjeros y las empresas receptoras de su inversión de conformidad a las disposiciones de la Ley 20.848, respecto de la importación de bienes de capital que se destinen a proyectos de inversión que

por sus características de desarrollo, generen ingresos afectos, no afectos o exentos del impuesto establecido en el título II del DL 825, de 1974, transcurrido **al menos doce meses** contados desde la internación al país o adquisición en Chile de los primeros bienes de capital cuya exención del IVA se solicite⁽⁴⁾.

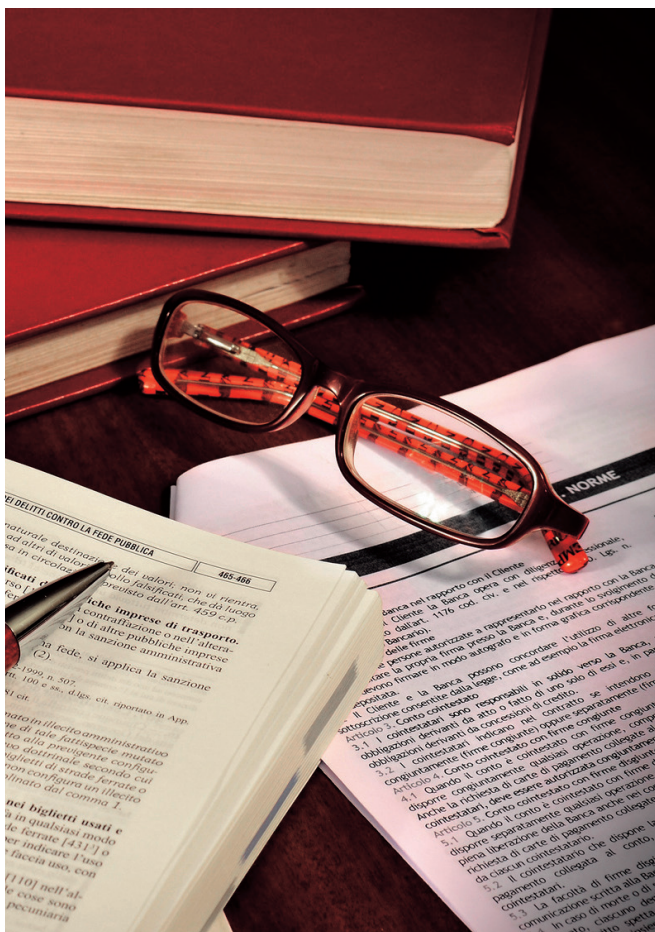
6. VIGENCIA DE LOS CONTRATOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA SUSCRITOS AL AMPARO DEL DL 600

Los contratos de inversión extranjera suscritos entre el Estado de Chile y los inversionistas extranjeros al amparo del DL 600, hasta el 01 de enero de 2016, mantendrán su plena vigencia y en consecuencia conservarán todos los derechos y obligaciones contemplados en los referidos contratos de inversión extranjera.

La administración de los contratos de inversión extranjera suscritos con anterioridad al 1 de enero de 2016, le corresponderá a la APIE, como sucesora y continuadora legal del Comité de Inversiones Extranjeras.

7. DERECHO A SUSCRIBIR CONTRATOS DE INVARIABILIDAD TRIBUTARIA

Los inversionistas extranjeros que tengan esta calidad de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 3° de la



Ley 20.848, por un plazo de 4 años contados desde el 01 de enero de 2016, podrán solicitar ante la APIE autorización para suscribir contratos de invariabilidad a que hacen referencia los artículos 2, 7 y 11ter de DL 600, en los términos, plazos y condiciones establecidos en dicho cuerpo normativo.

Respecto a la invariabilidad de la tasa impositiva total a la renta a que estarán sujetos en conformidad al artículo 7 DL 600, será del 44,5%.

Los inversionistas extranjeros que se acojan a las citadas invariabilidades, igualmente podrán acceder al régimen aplicable a la inversión extranjera directa contemplado en la Ley 20.848.

RONY ANTONIO ACOSTA YAÑEZ
ADADE Chile



Una Idea

Un Proyecto

Una Empresa



Una Idea, un **P**royecto, una **E**mpresa, ... deben tener la **T**ranquilidad, la **C**onfianza y el apoyo **L**egal cercano y responsable de un gran equipo profesional respaldado por un **G**ruppo Internacional



www.adadeiuris.es

Tel.: 902 100 676



ADADE IURIS

- GLOBAL LEGAL NETWORK -

La importancia de la **asesoría integral** en pequeñas y microempresas

Cuando se habla de asesoramiento integral en el ámbito de la asesoría muchas veces no se saben donde están los límites de ese asesoramiento integral, donde empieza y donde acaba.

Ninguna empresa, por pequeña que sea, es ajena al cumplimiento de sus obligaciones legales cada vez más cambiantes y exigentes, y necesitan estar rodeadas de un equipo multidisciplinar que les pueda dar solución a los retos que se les presentan en sus quehaceres diarios.

El concepto de asesoría integral se suele entender como todas las ramificaciones de asesoría que se pueden encontrar en una sociedad o persona física que realice actividad empresarial.

Tiene como objeto el poder informar y orientar sobre las formas y maneras de gestionar un negocio, es decir, las cosas a tener en cuenta para poder llevarlo a cabo, los elementos y herramientas que se necesitarán y en especial, la asesoría integral nos instruye acerca de las planificaciones correspondientes a los proyectos que posea la empresa.

Actualmente, en el sector de la asesoría cuando se habla o se publicita la asesoría como "integral" se suele referenciar a la prestación de servicios en materia fiscal, contable y laboral, pero la realidad es que las pequeñas empresas también necesitan de otros servicios de manera periódica o puntual (contratos, insolvencias, LOPD, Prevención de Riesgos, Compliance, etc.) que en ocasiones estas difíciles de dar por falta de estructura especializada.

No suelen existir empresas que no dispongan de un asesor/gestor que le ayude en el cumplimiento de sus obligaciones en las materias antes mencionadas, pero la realidad es que la empresa al margen de necesitar estos servicios de forma constante en ocasiones puede necesitar otros servicios de índole jurídico o en su caso de consultoría. Es por esto de la importancia para la empresa de poder optar un servicio más amplio, bien a través de su propia asesoría o bien a través de otros colaboradores o asesorías, consultorías o abogados independientes.

Hace años se decía que la consultoría estaba reservada solo el 20% de las sociedades, que a su vez eran sociedades de un tamaño medio-grande. Estas sociedades, además de poseer tecnologías de la información más avanzadas, podían pagar los altos honorarios que requería el análisis de la información de sus datos por parte de un equipo consultor multidisciplinar, para ayudarles a organizarse, funcionar mejor y ser más rentables.

Actualmente y gracias a las tecnologías estos tipos de proyectos susceptibles de servicios de consultoría puede aplicarse a empresas de un tamaño más pequeño, ya que cada vez más se ofrecen soluciones que simplifican y automatizan la parte más costosa de recogida de datos y análisis de los mismos. Además, entendemos que esto irá a más, ya que cada vez la aplicación intensiva de las TIC en las empresas, la reducción de los costes de las mismas, así como los elementos de información de BIG DATA, cada vez están más accesibles y disponibles al alcance de cualquiera, hace que las pequeñas empresas puedan tener más información de su negocio, sector y mercados sin altos costes para acceder a la misma.

Si tuviéramos que dar una recomendación a nuestros clientes sobre el asesoramiento integral, bajo nuestra experiencia creemos que, al igual que ocurre en el sistema sanitario y el símil del médico de cabecera, la empresa debería tener un asesor o equipo asesor de confianza en el que depositar la tranquilidad de los temas encargados del día a día, que realice junto con el empresario y sus equipos de trabajo un seguimiento y chequeo para ver que la empresa va por buen rumbo en todas las facetas posibles (cumplimientos de obligaciones formales, decisiones del negocio, etc...). Al margen de esto, al igual que ocurre en el sistema sanitario, si hubiera algún tema más específico que este asesor de confianza tuviera la capacidad de, a través de los propios especialistas de la asesoría o de colaboradores externos, buscar quien pueda dar solución a esos temas más puntuales y especializados donde el asesor de seguimiento (cabecera) no tiene ni la experiencia ni la capacidad para afrontar estos temas de un carácter más específico (ventas, logística, RRHH, etc.), pero si la capacidad de poder detectar cuando es necesario la actuación de un especialista. En resumen, tener un buen seguimiento por parte de sus asesores/gestores de confianza, al igual que el médico de cabecera, y un equipo de especialistas para los temas extraordinarios.

PABLO GARCÍA ESTELA
Economista – Consultor
ADADE Valencia



La limitación de caracteres también se impone en los Juzgados

El propio legislador le ha dado al Tribunal Supremo las herramientas necesarias para que regule el formato, la estructura y la extensión de los escritos

Cada vez que en Twitter se extiende la información de que la red social va a ampliar el límite de caracteres permitidos por tuit, la mayoría de sus usuarios reacciona con notoria contrariedad a esa supuesta "evolución" de una de las redes sociales con mayor número de usuarios a nivel mundial de los últimos años. Y es que precisamente el éxito de Twitter radica esencialmente en la limitación de 140 caracteres por tuit o, lo que es lo mismo, en la brevedad y concreción de los mensajes que los usuarios comparten con sus seguidores.

Pues bien, por extraño que pueda parecer, la limitación de caracteres en nuestro país va a pasar de Twitter al mundo de la Justicia y la abogacía.

Con la Ley Orgánica 7/2015, de 21 de julio de modificación de la Ley Orgánica del Poder Judicial se produce un notable aumento en las resoluciones judiciales que tendrán acceso al recurso de casación, lo que conlleva un previsible aumento de los recursos que se presentarán por esa vía ante el Tribunal Supremo y más concretamente ante su Sala Tercera, la de la materia Contencioso-Administrativa.

Ante este escenario, el propio legislador le ha dado al Tribunal Supremo las herramientas necesarias para que regule el formato, la estructura y la extensión de los escritos. Ciertamente, nos encontramos ante una novedad en nuestro ordenamiento: nunca antes

se habían establecido normas destinadas a regular precisamente la extensión o el formato de determinados escritos; pero este sistema está ya implantado en otros países y en otros ordenamientos: en Estados Unidos, en Venezuela o en caso más cercanos como el de los tribunales General y de Justicia de la Unión Europea o el Tribunal Europeo de Derechos Humanos. Algún país de la Unión Europea conoce ya este tipo de normas –es el caso de Irlanda– y otros plantean seriamente introducir medidas de este tipo, ahí tenemos el caso de Bélgica por citar un ejemplo. Según parece, desde el propio Tribunal Supremo se ha dado a entender que el acuerdo que por unanimidad tomaron el pasado 20 de abril cuenta con el beneplácito del Consejo General de la Abogacía expresado a través de su presidenta, Doña Victoria Ortega.

A la hora de defender normativas de este tipo de normativas, tan llamativas ahora que echan a andar en España, se parte de dos finalidades esencialmente: de un lado se pretende facilitar la lectura, el análisis y la decisión por parte del órgano juzgador –en nuestro caso, el Tribunal Supremo–; por otro lado, se quiere establecer una estructura uniforme para facilitar la localización de los distintos elementos propios de estos escritos: propósito, identidad de las partes, datos del procedimiento, etc.

¿Cuáles son las normas concretas que han de cumplir los escritos de interposición y contestación de los recursos de casación dirigidos a la Sala Tercera del Tribunal Supremo?



- En cuanto a la extensión, se prevé un máximo de 50.000 caracteres con espacio, lo que debe equivaler a 25 folios. Ha de tenerse en cuenta que el texto únicamente figurará en una de las caras de la hoja (el anverso) y no en las dos (anverso y reverso). Es importante considerar que esta extensión máxima incluye las notas a pie de página, los esquemas y los gráficos que pudieran incorporarse. A quien escriba estas líneas le resulta curioso que el letrado "u otra persona que éste designe" deberá certificar al final del escrito el número de caracteres de que consta éste.
- También se ha determinado el formato en que ha de escribirse: se usará la fuente "Times new roman", con un tamaño de 12 puntos para el texto y de 10 puntos para las notas a pie de página y para la transcripción literal de preceptos o párrafos de sentencias.
- Habrá de usarse un interlineado de 1,5.
- Los márgenes, tantos horizontales como verticales a ambos lados serán de 2,5 centímetros.
- Todos los folios se numerarán de forma creciente, empezando siempre por el número 1. El guarismo correspondiente a cada página en esa numeración habrá de figurar en la esquina superior derecha del folio.
- Todos los documentos que se aporten junto con el escrito deberán estar suficientemente identificados y numerados como Documento o Anexo: Documento o Anexo 1, Documento o Anexo 2 y así sucesivamente.
- El formato electrónico del folio será A4, sin rayas ni otros elementos que dificulten su lectura o tratamiento informático. Estos mismos requisitos aplican también si el documento se presenta en papel.

Pero no solo de caracteres y formato viven los escritos y debe ser por ello que también se ha regulado la estructura que han de seguir los profesionales de la abogacía al redactar sus escritos para, recuerden, la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo. La estructura constará de:

- Carátula: ésta ha de contener al menos los siguientes datos: número del recurso de casación, Sala y Sección destinatarias del escrito, nombre del recurrente o recurrentes ordenados alfabéticamente (junto con el NIF o NIE), nombre del procurador y número de colegiado, nombre del letrado y número de colegiado, identificación de la sentencia (expresando tribunal, sala y sección así como fecha de resolución y número de procedimiento) e identificación del tipo de escrito que se presenta.
- Contenido: han de estructurarse los escritos con apartados separados y debidamente enumerados que se encabezarán con epígrafe expresivo de aquello que se va a tratar a continuación.



Iniciado este viaje hacia una cierta estandarización de los escritos a presentar ante la Sala Tercera del Tribunal Supremo, la sensación es que el asunto se extenderá a otras salas e incluso a otros tribunales. Aunque como ya decía antes parece que se ha contado con los abogados a la hora de abordar esta novedad, son muchos los compañeros letrados a los que no les ha sentado nada bien la noticia: tendremos que acostumbrarnos a recortar las tantas veces tediosas argumentaciones con las que se trata de convencer al juzgador. Otras modificaciones son menos relevantes, como la de incorporar una carátula con determinada información, aunque habrá que ver exactamente cuáles son las consecuencias de incumplir esta minuciosa normativa: ¿Qué ocurrirá si al contar esquemas, gráficos y notas al pie alguien se pasa el límite de caracteres? ¿Qué problema habrá si se copia el tenor literal de una sentencia y no se acierta con el tamaño de la letra? Son errores que pueden surgir fácilmente y para los que cualquier consecuencia se tendría siempre por exagerada.

Otra de las novedades que tienen menos peso es la de la fuente a escoger a la hora de redactar los escritos. En ese sentido, casi como si de equipos de fútbol se tratara, yo celebro el triunfo de la *Times New Roman*; no tanto por ser seguidor suyo, sino porque me confieso un fervoroso anti de la *Courier New*.



VÍCTOR PÉREZ CASTRO
 ADADE Almería



Aparte de las ayudas a la incorporación de jóvenes agricultores, la nueva PAC contempla un pago suplementario a los jóvenes que se aplica sobre los Derechos de Pago Base

En España, solo el 5,3% de los agricultores españoles tienen menos de 35 años, resulta evidente la necesidad de un relevo generacional, sin embargo, el acceso a las ayudas y los requisitos para solicitarlas imposibilitan la incorporación de los jóvenes al mundo agrícola.

Las ayudas a la Incorporación de Jóvenes Agricultores entre 20.000 € y 70.000 € en función de cada CCAA son convocadas por cada Comunidad, y los requisitos y procedimientos los dictan estas administraciones, estando financiadas conjuntamente por la Unión Europea, el Ministerio de Agricultura, y las Comunidades Autónomas.

La gestión de estas subvenciones las lleva el **Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER)** y están enmarcadas dentro de los Planes de Desarrollo Rural. Cada CCAA tiene que desarrollar su PDR, luego son aprobados por la Comisión Europea, y a partir de ahí se establecen las bases reguladoras con las que se van a abrir las convocatorias de ayudas, tanto a la modernización de explotaciones agrarias como a la primera instalación.

Los requisitos a cumplir, y que exigen la mayoría de Comunidades Autónomas son tener una edad igual o superior a 18 años e inferior a 40, presentar un plan empresarial con vistas al desarrollo de sus actividades agrícolas, comprometerse a ejercer la actividad agraria en la explotación y mantener las inversiones objeto de ayuda durante un determinado período de tiempo, tener el nivel de formación/capacitación suficiente, o bien comprometerse a adquirirlo en un determinado plazo de tiempo, como es a través de cursos de joven agricultor, etc. Y en último lugar, en la explotación se debe cumplir con las normas mínimas en materia de

medio ambiente, higiene y bienestar animal, así como llevar al día todos los registros fitosanitarios, abonados, etc.

Aparte de las ayudas a la incorporación de jóvenes agricultores, la nueva PAC contempla un pago suplementario a los jóvenes que se aplica sobre los Derechos de Pago Base. Si anteriormente se tenían derechos de PAC, se pueden recibir derechos de la Reserva Nacional, debiendo cumplir el ser agricultor activo y disponer de las hectáreas admisibles de tierra, para que los derechos se puedan asignar a estas tierras. Así, el número de derechos a percibir será igual al de las hectáreas declaradas.

El importe del pago para jóvenes agricultores se calculará cada año, calculando el número de Derechos de Pago Básico que se tengan por una cantidad fija correspondiente al 25% del valor medio de los derechos de pago. Si estás incorporado dentro de una empresa, el número de derechos a tener en cuenta para este cálculo se ajustará teniendo en cuenta el porcentaje de participación del joven agricultor dentro de la empresa.

El pago se concederá por un máximo de cinco años a partir del año de instalación como joven agricultor, reduciéndose este periodo en el número de años transcurridos entre la instalación del joven agricultor y la primera presentación de una solicitud de pago para esta ayuda complementaria.



ROCÍO ESPINOSA GARRIDO
 Abogada
 ADADE Albacete

La importancia de la **planificación estratégica** en la empresa

En la actualidad, en un mercado en donde los hábitos de compra del Cliente han cambiado y siguen evolucionando a una velocidad, hasta hace poco desconocida, se hace del todo necesario diseñar una buena planificación estratégica, para seguir compitiendo con el resto de empresas y no quedarse en el intento. ¿La planificación estrategia es solo para empresas grandes?. Rotundamente no: toda empresa, sin distinción de tamaño, tipo de industria, segmento de negocio o lugar donde realiza sus negocios, debe proveerse y tener establecido un proceso y la metodología necesaria, para formular dicha Estrategia.

¿En qué consiste esto que llamamos la Estrategia?. Es, ni más ni menos, que la elección de un futuro para la empresa y el diseño de una forma de llegar al mismo. Es el marco de una referencia que coordina, unifica e integra todas las decisiones y acciones a realizar.

Sumergidos en el día a día del negocio, la mayoría de empresarios no llegan a profundizar en cuestiones tan simples, pero sumamente importantes, como son ¿cuál es nuestro negocio? y ¿cuál debería ser?, a modo de punto de partida para empezar a pensar en la estrategia a seguir en la empresa.

Pues bien, para planificar una estrategia, en primer lugar, hay que fijar cual es el objetivo de la empresa en cuestión, es decir, determinar muy bien cuál es nuestra Visión, Misión y Valores.

Una vez realizado este primer ejercicio, deberemos realizar un análisis de la empresa con las siguientes preguntas: ¿Dónde estamos? ¿A dónde queremos ir? ¿Cómo llegaremos allí?

Para realizar el análisis anteriormente indicado nos podemos hacer valer de las herramientas siguientes, todas ellas complementarias y en mi opinión necesarias: PEST, las 5 fuerzas de Porter y el análisis DAFO.

El análisis PEST identifica los factores del entorno general (externos) del mercado que afectan a la empresa. Son factores externos los de ámbito político-legales (nueva legislación, políticas impositivas, regulación del comercio y empleo...), económicos (ciclo económico, tipo de interés, precios...), socio-culturales (evolución demográfica, distribución de la renta, tasa de desempleo...) y tecnológicos (Grado de obsolescencia, Preocupación por la tecnología...).

Una vez que hayamos analizado el entorno general del mercado debemos realizar el análisis del entorno de nuestra industria, es decir, analizar los clientes, proveedores, sustitutos, competidores existentes y competidores potenciales, etc. Este análisis se denomina las 5 fuerzas de Porter.

Por poner un ejemplo práctico, en una Farmacia, realizando el análisis de las 5 fuerzas, encontramos que como competidores potenciales, se entiende como amenaza de nuevos entrantes, serán el Corte inglés o Amazon. De los clientes, que pueden ser en este caso, pacientes, administraciones públicas, se deberá analizar el poder negociador que tiene el cliente. En cuanto a los sustitutos, se refiere a la amenaza de productos que puedan sustituir al que se vende en la farmacia, son los herbolarios por ejemplo. También se deberá analizar el poder de negociación de los proveedores, que en el caso que nos ocupa



serán los laboratorios y mayoristas de tecnología. Y finalmente tendremos a los competidores de nuestro sector, como son las Parafarmacias y también las restantes Farmacias.

Con el modelo de las 5 fuerzas de Porter tendremos analizado el sector y solo nos quedará analizar la propia empresa y para ello, utilizaremos el DAFO, que no es más que el análisis de las Debilidades, Amenazas, las Fortalezas y las Oportunidades de la empresa propiamente a analizar.

Indico aquí algunas recomendaciones prácticas para el desarrollo del DAFO, que son las siguientes:

- En entornos de mercado dinámicos es recomendable empezar por el análisis externo (Oportunidades y Amenazas)
- Basarse en hechos objetivos



- Análisis con el equipo de la empresa, no solo el "jefe"
- Enfoque dinámico
- No engañarnos a nosotros mismos...

Finalmente, una vez realizados todos los análisis explicados anteriormente, se debe pasar a escoger la estrategia a seguir por la empresa, que puede ser, fundamentalmente, de liderazgo en costes, diferenciación o de especialización.

La estrategia de liderazgo en costes supone implantar una política orientada a disponer los mejores costes en comparación con la competencia. Como ejemplo claro, el de Ryanair. Por otro lado existe, como hemos dicho, la de diferencia que como el nombre indica está orientada a la diferenciación del producto o servicio, creando un aspecto relevante que sea percibido en el mercado como único. Este es el caso de Rolex. Por último, está la de especialización que es una combinación de las estrategias anteriormente mencionadas pero enfocado a un grupo de clientes en particular, un segmento muy concreto, o línea de producto específica, como por ejemplo PRE-NATAL.

En conclusión, y para no extendernos, lo que hemos querido transmitir es que hay que tener en cuenta que, hoy en día, con la competencia y variaciones existentes en cualquier sector, es vital, a mi modo de ver, que toda empresa realice una adecuada Planificación Estratégica. A través de ella se podrá realizar un análisis exhaustivo en donde se podrá comprobar en qué situación se está actualmente, donde se quiere estar y lo que se necesita para conseguir la misión planteada. Por tanto, la Planificación Estratégica nos ayudará a determinar las acciones que deberá implantar todo el personal de la empresa, para así lograr los objetivos propuestos. Sin una estrategia definida, la empresa puede tornarse incongruente y/o caótica, ya que la organización no tendrá visualizado qué rumbo tomar, ni lo que se quiere llegar a lograr.

ANNA C. CALDUCH SKOPALIK
Abogada
ADADE Tarragona



Doctrina del Tribunal Supremo relativa a la "unidad esencial del vínculo" en relación con la existencia de varios contratos temporales a efectos del cómputo indemnizatorio



La "unidad esencial del vínculo" la fijará el Tribunal correspondiente en función de cada caso concreto

Parece oportuno destacar a la vista de las Sentencias de la Sala IV del Tribunal Supremo de 23-2-16 (rec.1423/2014) y de 14-04-2016 (rec.3403/2014) el analizar que se entiende por "unidad esencial del vínculo", pues la primera determina no determina como "efecto interruptor" un intervalo de 2 meses y 8 días naturales y la segunda considera quebrada la citada "unidad esencial del vínculo" tras un intervalo de siete meses entre la finalización de un contrato y el inicio del siguiente.

Por lo pronto constatamos que ha sido ampliamente superada la doctrina del "efecto interruptor" tras un intervalo de 20 días hábiles entre contratos (temporales o no) STS 10-04-95, 10-12-99, o de 30 días ATS 10-04-2002, de 45 días de interrupción (incluso percibiendo prestaciones) STS 15-5-15, de 69 días mediante período vacacional (reiterada contratación fraudulenta) STS 129/2016 y la citada de STS de 23-2-16.

Por tanto, ¿dónde se establece el límite temporal?, es decir cuándo podremos garantizar a una empresa que no corre el riesgo de que le reclamen la antigüedad de contratos temporales anteriores tras la finaliza-

ción del último contrato temporal ello y aún constando debidamente firmadas y aceptadas las liquidaciones de saldo y finiquito.

La respuesta es completamente abierta pues la "unidad esencial del vínculo" la fijará el Tribunal correspondiente en función de cada caso concreto, en tanto si está o no justificada la temporalidad de los contratos previos al cese o si las funciones realizadas por el trabajador son análogas, no en vano el parámetro de mayor trascendencia es el de la "interrupción significativa" cuya duración quedará a criterio del juzgador de turno, si bien a nuestro entender parece claro que toda interrupción inferior a tres meses es susceptible de ser considerada como parte de la unidad del mismo vínculo contractual de mediar varios contratos temporales previos ello y aún a pesar de haber percibido prestaciones por desempleo intermedias y constar las liquidaciones firmadas.

Por ello un concepto de elemental prudencia de cara a nuestros clientes es el de determinar en la elaboración de los contratos claramente el objeto de la temporalidad de estos y las funciones que se asignan al trabajador y desde luego el espaciar al menos entre tres y seis meses las contrataciones temporales de un mismo trabajador teniendo en cuenta los límites que establece el art. 15.5 del TRET.

Con ello cuando menos evitaremos en la medida de lo posible la reclamación de cantidades muy superiores en concepto de indemnización, pues no hay que olvidar que la carga de la prueba de la temporalidad, de las funciones y de las interrupciones, sus causas y justificación corresponden a la empresa.



LLUÍS GONZÁLEZ MORANAS
Abogado-Socio
E-CONSULTING TRADE SL

Siempre asesoramiento profesional



El asesoramiento de un profesional siempre tiene un retorno mucho más elevado que la inversión que se realiza en el pago de sus servicios

Las sociedades se hacen cada vez más complejas y la protección de nuestras vidas y patrimonio requieren una serie de servicios tanto públicos como privados para nuestra tranquilidad y de nuestro entorno, así solicitamos por un lado unos sistemas públicos de sanidad, educación, de transportes, de pensiones y de infraestructuras acordes con nuestras aportaciones e impuestos, completando en ocasiones las mismas a través de sistemas privados. A fin de que estos servicios públicos y privados sean eficientes, pedimos que estén dirigidos por profesionales cualificados que cumplan con los pactos contraídos y pedimos a la vez asesoramiento y defensa de nuestros intereses a **profesionales de la asesoría fiscal, tributaria, procesal, mercantil, inmobiliario, abogados, economistas, api, gestores, corredores de seguros, agentes, etc.**, en los cuales confiamos tanto nuestro presente como futuro en lo referente a nuestra seguridad económica e incluso de salud.

La experiencia y los hechos contrastados diariamente afianzan la afirmación de que el asesoramiento de un profesional siempre tiene un retorno mucho más elevado que la inversión que se realiza en el pago de sus servicios, al margen de la impagable tranquilidad que nos da la seguridad de sus conocimientos en temas que somos o bien totalmente profanos, o en el mejor de los casos, poco entendidos. De esto son conscientes las grandes corporaciones (aseguradoras, compañías multinacionales de prestaciones de servicios, bancos, etc.) que acuden de forma casi sistemática a la contratación de expertos (Peritos) para evaluar y concluir tanto en el análisis de las causas de un hecho como el del valor tanto material como físico e incluso psíquico del mismo, sin que por lo contrario y en un porcentaje superior al 99% la parte que asumió el pago del contrato disponga del mismo servicio y asesoramiento, lo que provoca un principio de manifiesta desigualdad, generador en una primera fase de intranquilidad y en ocasiones inseguridad, posteriormente a veces descontentos y en otras, enfados e incluso pleitos, con el consiguiente empleo de tiempo, recursos e incluso pérdidas económicas y de derechos.

Los tribunales de justicia también utilizan en buena lógica el asesoramiento de Peritos para "mejor proveer", eso sí, con la indudable ventaja de utilizar profesionales que no actúan por mandato de ninguna de las partes en los litigios, pero que sí pueden en muchas ocasiones analizar lo emitido por aquellos.

Así está claro que por un lado a las corporaciones que tienen que cumplir un contrato, así como a los juzgadores le es esencial la participación de un Perito experto sobre el tema para poder dilucidar y pagar la prestación, en cambio precisamente la parte más inte-

resada y que realmente en ocasiones se está jugando en mayor o menor medida su patrimonio e incluso del abono de su pérdida de capacidad física o psíquica, no lo utilice, hecho que no deja de ser chocante y que contraviene cualquier planteamiento lógico de buena praxis, quizás llevados o por un no muy buen asesoramiento o en el pensamiento de "evitar un coste".

Mi experiencia de más de treinta y cinco años y la de mis compañeros de APEJUC (Associació de Perits Judicials de Catalunya) que intervienen diariamente ante los tribunales de Justicia en multitud de disciplinas, así como la defensa tanto de particulares y empresas ya sea en vía amistosa como judicial, certifican sin ningún tipo de duda que su colaboración siempre contribuye a una mejor y más justa indemnización o prestación para su cliente, así como en términos económicos multiplicar de forma importante la inversión en el mismo (no coste) y contribuir a facilitar el entendimiento con la parte adversa o contratante, casi siempre de mayor "músculo operacional y financiero" que además ya los utilizan, lo que ya de por sí certifica la rentabilidad de su gestión.

Desde APEJUC, brindamos la posibilidad de poder asesorar de forma totalmente imparcial y profesional a cualquier particular o empresa ya sea directamente o a través del profesional asesor que disponga, en sus necesidades de valoración de sus bienes, daños materiales, personales o dictámenes necesarios para su mejor defensa en cualquier tipo de litigio o negociación, ya que reunimos a los más heterogéneos especialistas, pero bajo el común denominador de ser expertos en argumentar ante los tribunales nuestras pericias en casos divergentes y en negociaciones con las grandes corporaciones.

En resumen, utilice siempre el *asesoramiento de un profesional y como tal considere a los miembros de APEJUC como auténticos defensores de sus intereses y de sus clientes en caso de asesores*, porque siempre mejorará sus indemnizaciones y sus prestaciones igualando los escenarios totalmente decantados a las entidades más potentes, logrando que se cumpla estrictamente con lo pactado.

APEJUC (Associació de Perits Judicials de Catalunya)

E.mail: info@apejuc.cat



ARTURO AGUD CABEZA.
Vice-Presidente APEJUC

Lo que todo **Gerente o Director** de empresas públicas y privadas necesita conocer y hacer en **Procesos, Riesgo y Control**

LOS CONTROLES DEBEN ESTAR DOCUMENTADOS EN POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Actualmente se habla mucho de cadena de valor, GRC, procesos, estrategia, gestión de riesgos, mejores prácticas, ISO, requerimientos normativos, etc. Sin embargo; nos hemos preguntado ¿qué necesita conocer y hacer todo gerente o director de entidades tanto públicas como privadas en relación a estos temas?. Teniendo en cuenta esto, vamos hablar de tres grandes temas que apoyan el cumplimiento de los objetivos de la organización, y es a mi consideración lo que mucha gente lee y sabe, pero no lo aterriza o se van por la vía fácil y es: Como lo hace todo mundo.

Procesos: Primero conozca su mapa de procesos o cadena de valor y como los procesos apoyan al logro de los objetivos estratégicos, es decir como los objetivos estratégicos están desdoblados en objetivos de los procesos y como se relacionan y cooperan las diferentes áreas o departamentos para cumplir con los objetivos de la organización, y en aquellos casos donde no se cumple con los objetivos, se tienen identificadas plenamente en qué áreas o departamentos están las fallas y que tanto los empleados y dueños de los procesos son conscientes de su responsabilidad en el cumplimiento de sus objetivos y como los objetivos de su proceso apoyan a los objetivos estratégicos de la organización.

Riesgos: Según la definición del Marco de Control Interno COSO 2013: El riesgo se define como la probabilidad de que un evento ocurra y afecte negativamente a la consecución de los objetivos, la evaluación de riesgos implica un proceso dinámico e iterativo para identificar y evaluar los riesgos de cara a la consecución de los objetivos.

Antes de hablar de riesgos en una organización, se debió haber realizado un despliegue descendente de los objetivos estratégicos a todo los niveles de la organización y unidades de negocio y una confirmación de los objetivos adecuados dentro del procesos de fijación de objetivos antes de que dichos objetivos sean utilizados como la base sobre la que llevar a cabo las evaluaciones de riesgo.

¡Ahora pregúntense; ¿en nuestra entidad tenemos nuestro proceso de identificación de riesgos, como debe ser, de acuerdo al concepto de riesgo? Si la respuesta es No, empiece a definir adecuadamente y alinear los OBJETIVOS e inicie a hablar de despliegue descendente de los objetivos estratégicos a los



objetivos de proceso y porque no a los objetivos de desempeño.

ACTIVIDADES DE CONTROL

COSO 2013, define las actividades de Control como: Las acciones establecidas a través de políticas y procedimientos que contribuyen a garantizar que se lleven a cabo las instrucciones de la dirección para mitigar los riesgos que incidan en el cumplimiento de los objetivos.

En conclusión los controles deben estar documentados en políticas y procedimientos, pero una política es una directriz general y un procedimiento el detalle de cómo se va a dar cumplimiento a esa directriz. Es decir que una política por sí sola no es un control, y toda política debe llevarse a un procedimiento que garantice que se va a cumplir. ¿Esto está claro en mi organización? Y así trabajamos.

EDWIN ARLEY GIRALDO
CIA, CCSA, CFSa, QA.
ADADE Colombia



*¿Quieres la máxima
seguridad para tus
trabajadores?*

***GRUPO OTP te ayuda a minimizar
los impactos negativos en materia
de Prevención de Riesgos Laborales***

*“Grupo OTP, organización con 20 años de experiencia en
materia de prevención de riesgos laborales”*

Solicite su presupuesto en

grupotp@grupotp.org o llamando al 902 120 264

www.grupotp.org



Panamá, somos más que papeles

Con la conclusión de los trabajos de ampliación del Canal de Panamá se inicia un relanzamiento de las potencialidades de este país istmeño.

Panamá se encuentra en el escrutinio público de los medios de comunicación a nivel internacional por el escándalo mal llamado “#Panamapapers”. Éste ha sido producto de una información confidencial divulgada, sin autorización de la firma de abogados que representaba clientes en diferentes partes del mundo. Un aspecto significativo a destacar es que aun cuando esta información se obtuvo a través de periodismo investigativo, está basada en una actuación criminal (hackeo) a una fuente de documentación confidencial.

Indistintamente de la sociedad offshore que se constituya, debemos tener en cuenta que éstas son de gran utilidad para mantener la confidencialidad de la información financiera del cliente, así como también para proteger los activos en caso de sucesiones familiares, entre otros.

Importa destacar que la creación de regímenes offshore tiene sus bondades; sin embargo, media la

posibilidad de que con éstas también se lleven a cabo posibles abusos. En nuestro país hemos tomado las medidas regulatorias para mitigar el riesgo del uso no debido de este tipo de corporaciones, como es el caso de la promulgación de la Ley 23 de 27 de abril 2015, “Que adopta medidas para prevenir el blanqueo de capitales, el financiamiento del terrorismo y el financiamiento de la proliferación de armas de destrucción masiva y dicta otras disposiciones” y la expedición del Decreto Ejecutivo No. 363 del 13 de agosto de 2015, “Que reglamenta la Ley 23 del 27 de abril de 2015, que adopta medidas para prevenir el blanqueo de capitales, el financiamiento del terrorismo y el financiamiento de la proliferación de armas de destrucción masiva y dicta otras disposiciones” y el Decreto Ejecutivo No. 587 de 4 de agosto de 2015, “Que reglamenta el congelamiento preventivo desarrollado en el Título VI de la Ley 23 del 27 de abril de 2015, mediante el cual se adoptan medidas para prevenir el blanqueo de capitales, el financiamiento del terrorismo y el financiamiento de la proliferación de armas de destrucción masiva y dicta otras disposiciones”.





Con la conclusión de los trabajos de ampliación del Canal de Panamá se inicia un relanzamiento de las potencialidades de este país istmeño, que pudo verse empañado por las mencionadas publicaciones de la ICIJ pero que por el contrario sirve para revisar las bases legales de nuestro sistema de Sociedades Anónimas y las actividades Offshore.

El Canal de Panamá se relanza al tiempo que nuestra plataforma de servicios de logística multimodal aumenta su capacidad y, por ende, las proyecciones de aportaciones del Canal a nuestra economía permitirán que sigan desarrollándose importantes obras de infraestructura pública en diversos sectores.

La Autoridad del Canal de Panamá adelanta estudios para importantes proyectos como terminales de abastecimiento de gas natural licuado, de distribución de automóviles y *bunkering*, un parque logístico, un centro de operaciones *top off*, otro de reparación de buques, un ferrocarril acuático y el puerto de Corozal.

En el año 2017 se concluye el proyecto de ampliación del Aeropuerto Internacional de Tocumen por el orden los 780 millones de dólares, lo que incluye zonas de atención a los pasajeros de entrada y salida, cincuenta y cinco puestos de migración, aduanas, servicios públicos, moderno sistema de equipaje que moverá 6 mil 500 equipajes por hora y áreas de oficinas para líneas aéreas.

Recientemente las aerolíneas Lufthansa y Turkish Airlines iniciaron operaciones para servir la Ciudad de Panamá y usar la plataforma del Hub aeroportuario, lo que genera un crecimiento de negocios y aumentos de frecuencias de COPA Airlines, así como las otras líneas aéreas que ya utilizan esta plataforma. Próximamente Emirates de Emiratos iniciara el servicio también.

La ciudad de Panamá se distingue como el destino más vibrante de la región, ubicada frente a la Bahía de Panamá al lado de la entrada pacífica del Canal y, a sus espaldas, los Parques Nacionales que albergan la cuenca hidrográfica que alimenta esta importante vía.

La ampliación de las líneas del Metro para servir el oeste del país, la reactivación de construcción de hospitales así como inversiones en educación dan muestra

del desarrollo del país para elevar la calidad de vida de su gente.

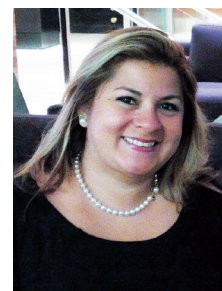
Con la puesta en vigor del Conjunto monumental histórico de Panamá la Vieja así como la finalización de los trabajos de infraestructura pública en el Casco Antiguo de la ciudad, declarado Patrimonio de la Humanidad de la Unesco, se generó un aumento en la oferta gastronómica de la capital, habitaciones hoteleras así como bienes raíces.

Sus centros comerciales le convierten en el destino preferido de compras, siendo el más completo de la región. El aumento en los servicios así como la diversificación de productos turísticos completan la oferta de actividades turísticas y ocio.

Para finales de este año (2016) se deben concluir las obras de infraestructura de ampliación de la Calzada de Amador donde se ubica el Museo de la Biodiversidad.

Otras importantes zonas turísticas del país han aumentado su planta instalada de hospedaje así como la de servicios complementarios que sirven para aproximar al turista de forma cómoda y confortable a atractivos turísticos de todas las categorías: naturales, históricos, étnicos, propicios para la práctica de una gran cantidad de actividades y productos como sol y playa, ecoturismo, aventura, pesca deportiva, entre otros.

El país continúa avanzando en el desarrollo de sus actividades comerciales, bancarias y de logística pero incursiona en nuevas áreas como la de generación de energía limpia y otras, de cara a garantizar su desarrollo sobre una plataforma de sostenibilidad para apoyar la Ruta Verde: el Canal de Panamá.



MÓNICA RODRÍGUEZ GONZÁLEZ
Abogada
ADADE Panamá

Tipos de gravamen del IS en 2014, 2015 y 2016

Esquema de los tipos impositivos aplicables a los diferentes sujetos pasivos del IS en 2014, 2015 y 2016

Sujetos pasivos	Tipo para 2014	Tipo para 2015	Tipo para 2016
Tipo general.	30%	28%	25%
Entidades de crédito.	30%	30%	30%
Entidades dedicadas a exploración, investigación y explotación de yacimientos de hidrocarburos y otras actividades (Ley 34 /1998).	35%	33%	30%
Entidades de nueva creación excepto que tributen a un tipo inferior, aplicarán para el primer período con base imponible positiva y el siguiente.	Parte de BI hasta 300.000 €: 15% Resto: 20%	15%	15%
Entidades con cifra de negocio < 5M€ y plantilla < 25 empleados, que tributen al tipo general con condiciones.	Parte de BI hasta 300.000 €: 20% Resto: 25%	25%	25%
Empresas Reducida Dimensión (cifra negocio < 10M€), excepto que tributen a tipo diferente del general.	Parte de BI hasta 300.000 €: 25% Resto: 30%	Parte de BI hasta 300.000 €: 25% Resto: 28%	25%
Mutuas de seguros generales y mutualidades de previsión social. Sociedades garantía recíproca y sociedades de refinanciamiento. Colegios profesionales, cámaras oficiales y sindicatos de trabajadores. Entidades sin fines lucrativos que no cumplen Ley 49/2002. Fondos de promoción de empleo. Uniones, federaciones y confederaciones de cooperativas. Entidad de derecho público, puertos del Estado y las autoridades portuarias.	25%	25%	25%
Comunidades titulares de montes vecinales en mano común.	25%	25%	25%
Cooperativas de crédito y cajas rurales.	Resultado cooperativo: 25% Resultado extracoop: 30%	Resultado cooperativo: 28% Resultado extracoop: 30%	Resultado cooperativo: 25% Resultado extracoop: 30%
Cooperativas fiscalmente protegidas.	Resultado cooperativo: 20% Resultado extracoop: 30%	Resultado cooperativo: 20% Resultado extracoop: 28%	Resultado cooperativo: 20% Resultado extracoop: 25%
Entidades sin fines lucrativos que sí cumplen Ley 49/2002.	10%	10%	10%
SICAV. Fondos de inversión . Sociedades y fondos de inversión inmobiliaria. Fondo de regulación del mercado hipotecario.	1%	1%	1%
Fondos de pensiones.	0%	0%	0%



e-RENOVARSE O MORIR

Autor: Silvia Leal

ISBN: 9788483562697

Año: 2015

Cada vez estamos en un mundo más conectado; los medios digitales seguirán creciendo en penetración poblacional y en exposición en horas y uso. Las nuevas tendencias tecnológicas abren un campo de desarrollo para las empresas que además están obligadas a adaptarse a los hábitos de consumo de un cliente más digital. eRENOVARSE o MORIR nos presenta las 7 tendencias digitales que marcarán nuestro futuro desarrollo y que supondrán un punto de inflexión en el ámbito profesional: Realidad Aumentada, Gamificación, Drones, Impresoras 3D, Bioimpresión, Internet de las Cosas y Big Data. A través de sus páginas nos ayudará a entender su esencia y conocer historias de éxito inspiradoras que te ayudarán a innovar. Es, por lo tanto, un libro que habla de tendencias digitales aplicadas en fútbol, armas militares y revoluciones médicas, así como en gestión de la productividad, eficiencia y marketing y ventas. Todo ello bien ligado, con montones de casos y un estilo fácil de comprender que esperamos les inspire. –Primer libro que explica, con un lenguaje cercano y comprensible por todo tipo de lectores, las tendencias digitales que van a revolucionar sectores TIC y no TIC. –Presenta casos prácticos de aplicación de las nuevas tecnologías en diferentes ámbitos profesionales. –Inspirador para todos aquellos emprendedores ...



CÓMO INNOVAR: MI EMPRESA ES MI PRIMER EMPLEO

Autor: Jorge A. Vasconcellos

ISBN: 9788484838364

Año: 2016

Un empresario es como un piloto de avión: cuando sale de Nueva York hacia Los Ángeles o de Londres a Roma no solo tiene que despegar, volar y esperar llegar a su destino, sino que primero elabora un plan de cómo espera llegar a su lugar de destino. Ese es exactamente el contenido de este libro: cómo elaborar un plan para crear una primera empresa. Se trata de un libro eminentemente práctico que se centra tanto en lo que se tiene que hacer (los pasos que hay que seguir) como en la manera de hacerlo (las técnicas que se aplican en cada paso). Está destinado a jóvenes entre 14 y 21 años, y puede utilizarse de una de estas tres maneras: –Como manual para la enseñanza del espíritu emprendedor. –Para llevar a cabo cualquier proyecto que se desee. –También como simple lectura para quien quiera crear una empresa que sea a la vez su primer empleo.



¿Y SI REALMENTE PUDIERAS?

Autor: Pilar Jericó Rodríguez

ISBN: 9788416253548

Año: 2016

“Es el libro que más me ha transformado, que más me ha divertido y con el que más me he atrevido a ser yo misma”. Determinación = Deseo + Convicción (y por este orden). Sobre esta fórmula articula Pilar Jericó su nuevo libro, en el que, como buena mentora, guiará al lector por la senda de la motivación. El camino consta de 6 fases: 1. Decir no a los beneficios ocultos; 2. Identificar qué se quiere (o qué no se quiere); 3. Dar forma a ese deseo; 4. Confeccionar una estrategia concreta y personalizada; 5. Buscar los recursos necesarios y 6. Tenacidad. Con el apoyo de abundantes ejemplos y casos prácticos, la popular coach borda un sencillo pero profundo libro en el que los lectores encontrarán fuerza y sabiduría.



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

¿POR QUÉ UNIRSE A NUESTRA RED?

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

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

La solución global para su empresa

ÁLAVA

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

ALBACETE

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

ALICANTE

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

ALMERÍA

Minero, 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. 985 175 704 Fax 985 172 121
 33207 Gijón

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

BADAJOS

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

BALEARES

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

BARCELONA

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

Gran Vía Carlos III, 94, 9ª planta
 Tel. 93 685 90 77 Fax 93 685 91 55
 08028 Barcelona

Avda. Francesc Macià, 60
 Torre Mil-lemium, 15-2
 Tel. 937 26 17 98
 08208 Sabadell

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

Sant Llorenç, 15
 Tel. 936850837
 08980 Sant Feliu de Llobregat

Ramón Llull, 61-65
 Tel. 937339888 Fax 937339889
 08224 Terrassa

BURGOS

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

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

GIRONA

Bisbe Lorenzana, 18
 Tel. 972 276 050 Fax. 972276051
 17800 Olot

GRANADA

Urbanización Alcázar del Genil, 2
 Edificio Zoraida - Local 4
 Tel. 902190855
 18006 Granada

GUADALAJARA

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

LUGO

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

MADRID

Travesía de Téllez, 4 - Entplta.
 Tel. 918053163
 28007 Madrid

José Abascal, 42 - 7º Dcha.
 Tel. 915571472
 28003 Madrid

Pablo Picasso, 6
 Tel. 916549487 Fax 916534051
 28100 Alcobendas

Avda. de Leganés, 54-1º
 Despacho 27
 Tel. 916434112 Fax 916432335
 28923 Alcorcón

Avda. de la Constitución, 35-37
 Tel. 917545164 Fax 913271084
 28821 Coslada

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

MÁLAGA

Honduras, 14 - Bajo
 Tel. 952617261 Fax 952610576
 29007 Málaga

MURCIA

Antonio Machado, 1
 Tel. 673353244
 30740 - San Pedro del Pinatar

OURENSE

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

SORIA

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

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

TARRAGONA

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

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

Sant Antoni, 29
 Tel. 647 558 062
 43515 La Galera

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. 96 241 90 30 Fax 96 241 98 49
 46008 Valencia

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

Dos del Maig, 52, entlo., 3ª y 4ª
 Tel. 96 241 90 30 Fax 96 241 98 49
 46870 Ontinyent

VALLADOLID

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

ZARAGOZA

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

Libertad, 1
 Tel. 976 66 39 15
 50600 Ejea de los Caballeros

ARGENTINA

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

COLOMBIA

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

CHILE

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

ECUADOR

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

GUATEMALA

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

MÉXICO

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

MIAMI

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

PANAMÁ

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

PORTUGAL

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

URUGUAY

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

VENEZUELA

Av. Urdaneta, Edif. Platanal 37,
 Nivel
 Mezanine, Ofic. A y B2
 Caracas

Tel. 00582125628575 / 6042 /
 5646914

Centro Seguros Sudamérica,
 P 11, Ofic 11-G

El Rosal, Chacao, Caracas
 Tel. 00582129531453 / 3846 /
 9060

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

902 100 676

adade@adade.es

www.adade.es