



La Ley de Segunda Oportunidad

¿Eres autónomo societario?
Esto te interesa



Aprobada la Ley de Teletrabajo



Digitalización de las PYMES y
creación de tiendas "online"



SOMOS PARTE DE TU EQUIPO

ADADE es una FIRMA INTERNACIONAL que ayuda a Empresas de más de 63 países a desarrollar con ÉXITO sus proyectos.

Nuestro equipo de profesionales está comprometido contigo y tu empresa para la consecución de RESULTADOS.

ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN



OPERACIONES CORPORATIVAS

Fusiones y Adquisiciones · Escisiones y cesiones · Operaciones de reorganización societaria · Constituciones, liquidaciones y disoluciones de sociedades · Due diligence y contratos de venta · Pacto de socios



EMPRESA FAMILIAR

Protocolo familiar · Transmisión empresarial · Testamentos y fiducias · Protección del patrimonio personal · Sociedades holding



PLANIFICACIÓN FISCAL

Tributación directa e indirecta · Operaciones vinculadas · Incentivos I+D+I · Estudio del impacto fiscal de las decisiones · Patent box · Fiscalidad internacional · Negocios digitales



CONSULTORÍA FINANCIERA

Análisis económicos de gestión · Reestructuración de la deuda · Asesoría de capitalización y gestión · Concursos de acreedores y Ley de segunda oportunidad · Relaciones con entidades bancarias y financieras



ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y NUEVOS MERCADOS

Apoyo al Comité de Dirección · Estudio de nuevos mercados · Internacionalización de actividades · Estudios de viabilidad de negocios · Benchmarking · Forecasting



ASESORÍA

Outsourcing laboral, fiscal y contable · Protección de datos · Planes de igualdad · Fundaciones y Asociaciones · Clubes deportivos · Inspecciones tributarias



918 053 163
info@adade.es
www.adade.es

SUMARIO

Edita

ADADE

Presidente

José Luis García Núñez

Director editorial

Antonio Tomás Solsona

Rocío Espinosa Garrido

Consejo de redacción

José Luis García Núñez

Rocío Espinosa Garrido

Anna Calduch Skopalik

Salvador García Núñez

Abel Jiménez de la Torre

Ferran Butxaca Gracia

Margarita Morales Bonet

Pablo Cobo Moral

Víctor Pérez Castro

Antonio Tomás Solsona

EDITORIAL

- Gestionar el presente y preparar el futuro: compromiso y actitud 4
Jose Luis García Núñez

NOTICIAS

- Allinial Global, asociación a la que pertenece ALARIS (Grupo ADADE/ E-Consulting) se ha convertido este año 2020 en la segunda mayor asociación de contabilidad del mundo 5
- OFITEC Asesores pasa a formar parte de la Red de E-Consulting/ Grupo ADADE 7
- E-Consulting/Grupo ADADE incorpora a López Andrés & Cía., SLP como el nuevo asociado en Novelda (Alicante) 7
- Assessoria La Llagosta se une como nuevo partner a la Red E-Consulting/Grupo ADADE 8
- E-Consulting-GRUPO ADADE incorpora a GESCONTROL como nuevo partner de su Red de Asesorías 9

ARTÍCULOS

- El valor exponencial de la conciliación. Los cambios sociales marcan la creciente importancia de la conciliación familiar y personal con el trabajo 10
Víctor Pérez Castro
- La normativa concursal en España: efectos y consecuencias de la segunda oportunidad 12
Juan José Duart y Ramón M^a Calduch
- ¿Eres autónomo societario? Esto te interesa. Pasos para reclamar tu cuota de autónomo societario a la TGSS 17
ADADE
- Digitalización de las pymes y creación de tiendas «online» 18
Rocío Espinosa Garrido
- La Ley de Teletrabajo sale adelante. La crisis sanitaria de la Covid-19 ha triplicado en solo un año el número de personas que trabaja desde casa en nuestro país 21
ADADE Zaragoza
- La (desconocida) deducción por inversiones medioambientales . 22
Alejandro Ferrero
- Economía Azul, una realidad creciente en España 23
Cristina Reyes Baro
- El proyecto Blue Growth Europe for Entrepreneurs de Fundación Sieneva se pone en marcha 25
- Cómo acabar con el problema de los autónomos 26
Josep Maria Navarro Codina
- Digitalización y humanización. Reflexiones presentes y futuras .. 28
Pablo García Estela
- Novedades en las entregas de bienes a la UE 31
Pascual Ladrero
- Fiscalidad y obligaciones de las asociaciones sin ánimo de lucro . 33
Dpto. Asesoría Tributaria ADADE
- Lecturas de interés 34

Contratación de publicidad

Tel.: 918 053 163

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

Gestionar el presente y preparar el futuro: compromiso y actitud

Tenemos en la mano el número 62 de nuestra revista **INFORMACIÓN EMPRESARIAL** dentro de un nuevo formato y maquetación que esperamos sea más atractivo a todos sus lectores para que pueda servir de vehículo de consulta y atención a nuestra realidad profesional y empresarial, siempre atenta a novedades e innovaciones que muchas veces no podemos ni siquiera intuir a donde nos podrán llevar en un presente y futuro nada lejano. (No hay que ver más que la realidad que a todos nos toca vivir).

Este número se ha tenido que dilatar su emisión en el tiempo por cuestiones obvias de la situación sanitaria versus económica que soportamos. A todos nos ha cogido «con el pie cambiado» y nadie supo ver ni aventurar.

Decía Isidro Fainé, Presidente de la Fundación Bancaria La Caixa, en una entrevista de prensa que «... Sólo saldremos de ésta si somos capaces de trabajar todos unidos y solidariamente...». Yo secundo totalmente esa opinión y más como Presidente de nuestro Grupo Asesor donde nos han sometido a una «prueba de fuego» legislativa y plena de reales decretos que hemos tenido que aplicar con un sentido profesional y puntual precisos para que nuestros clientes pudiesen tener la tranquilidad del buen hacer y del cumplimiento puntual de lo que era y es aplicable a cada Empresa, haciendo un verdadero traje a medida de sus necesidades y pasando un «calvario laboral» que nunca se nos había presentado a nivel Asesoría, al menos, con esa virulencia e inmediatez de respuestas a afrontar y vacíos legales a completar.

Toda crisis es un atajo para alcanzar un crecimiento exponencial sin que prime la parálisis del sobreañálisis sobre la realidad del presente; Tenemos que primar la formación y la ilusión en nuestros equipos donde todos sumen y no resten; Tenemos que conseguir que la perseverancia supere a la inteligencia cuando ésta última no se use y tenemos que huir de opiniones de quienes nos quieran mantener en la zona de confort para que seamos iguales que ellos.

¿De qué depende el éxito laboral? De 4 ramas muy diferenciadas y perfectamente cuantificables en sus porcentajes; A saber: Suerte = 2%; Capacitación especializada= 3%; Buenas relaciones= 16%, y **Compromiso y actitud = 79%**.

El compromiso y actitud que se debe aplicar y valorar en extremo por la situación que estamos atravesando. La bofetada de realidad que nos está dando la pandemia nos ha quitado a todos las «ínfulas» de golpe.

El miedo desmesurado que fluye en el ambiente puede ser contraproducente para cualquier situación de la vida y, por supuesto, para el ámbito profesional. No puede ni debe ser inoculado porque nos terminará pasando factura: El recelo se ha instaurado en la sociedad pero no podemos perder parte de nuestro atractivo profesional ni personal ya que eso sería como perder parte de nuestras vidas.

Cambiemos entre todos nuestra mente; Pongamos la creatividad al servicio de nuestros negocios; Integremos a nuestra base de pensamiento global y ataquemos con renovado entusiasmo nuestra capacidad empresarial de ser y estar.

El presente profesional conlleva –como necesidades de la nueva generación que poco a poco se ha ido incorporando y se incorporará al mercado laboral– una serie de aspectos que definirán el mismo con plenitud de valores no basados exclusivamente en el «leitmotiv» de su presencia laboral, aprovechando además tendencias que vienen para quedarse (teletabajo, entre ellas).

Hay aspectos que serán altamente valorados por nuestros equipos y formarán parte de su verdadera idiosincrasia. Las «etiquetas» de las denominaciones de las nuevas generaciones (Z; Millennials, etc.) liderarán el camino hacia una nueva relación en los despachos: El trabajo flexible; la eficiencia versus presencia; la valoración de equipos; la buena salud mental en el trabajo; la cul-



José Luis
García Núñez

Presidente

tura del apoyo; la compatibilidad entre trabajo y ocio; la formación adecuada continua; y otras mejoras que consolidarán un entorno global que serán absolutamente valoradas por nuestros equipos. No prima ni atrae ya el perpetuarse al servicio de una empresa, sino un conjunto indivisible de valores que harán que la fidelidad laboral sea más pujante y severa que la que muchas veces hoy en día se da, es decir, **compromiso y actitud**.

Los cambios laborales que se nos plantean a nivel empresa después de una década de cambios profundos y de circunstancias que ninguno podíamos prever (y el que diga que vio venir ésta pandemia derivada del Covid-19, miente) que no han sido más que el inicio de los que vendrán, deben hacernos impulsar nuestra gestión y gerencia para hacerla más dinámica; cercana a nuestros equipos y constructiva con lo que se nos demanda en el cambiante panorama laboral.

No entremos jamás al terreno donde nunca tenemos que pisar con quien no quiere ser constructivo ni realista. No se puede vivir en decadencia profesional. Decía Mark Twain que «... *No discutas jamás con un bobo. Te rebajarás a su altura y ahí él tiene más experiencia...*»

El camino se tiene que demostrar andando y pese a que en el grueso del contenido de la revista hablaremos más profundamente de ello, os pongo un ejemplo de dinámica que llevamos implantando en Adade desde hace tiempo; Los acuerdos de colaboración y sinergias, entre los que quiero destacar uno de los últimos y más concluyentes de nuestra existencia empresarial como grupo, el firmado entre Adade-E/Consulting-Alaris por una parte, y Allinial Global por la otra.

La experiencia del grupo ALLINIAL GLOBAL y la del Grupo Adade-E/Consulting-Alaris harán que muchas de las novedades e innovaciones que antes describía puedan evolucionar al sentido más práctico de las mismas y situar el aspecto profesional que nuestros clientes demandan de nuestras Asesorías y profesionales en la realidad del servicio a sus clientes y equipos, sobre todo en su expansión internacional en su caso.

Nuestras Asesorías tienen que estar preparadas para dar todos los servicios que se nos demanden y no circunscribiéndolos a ámbitos locales, sino a nacionales e internacionales dentro de este mercado global en el cual tenemos un «rol» necesario e imprescindible en el asesoramiento con mayúsculas que nuestros clientes nos solicitan, convirtiéndonos en verdaderos consultores dentro de sus equipos y colaboradores necesarios del éxito empresarial que puedan afrontar, adoptando las consejos y medidas profesionales más adecuados a sus intereses, hecho diferenciador con la competencia.

Resultado de esa filosofía expansiva ha sido también la incorporación de Adade E/Consulting como miembro constituyente, a través de su FUNDACION ADADE, de la ASOCIACION ESPAÑOLA DE SERVICIOS AVANZADOS A EMPRESA (AESAE), integrados a su vez en C.E.O.E buscando siempre la excelencia de la información a nuestros clientes y que estén al día de cuantas novedades puedan darse y aplicarse en sus procesos diarios de gestión.

«El futuro tiene muchos nombres; Para los débiles es lo inalcanzable; Para los temerosos, lo desconocido; Para los valientes es la oportunidad.» VÍCTOR HUGO.

Adoptemos pues las palabras de Víctor Hugo y afrontemos el futuro como una gran oportunidad de servicio, trabajo y negocio que redundará en beneficios conjuntos para todos los despachos y sus asociados y que el **compromiso y actitud** sean nuestra bandera profesional en el «*campidoctoris*» (doctores en el campo de batalla, en este caso, laboral). ■

Tal y como ya anunciamos el pasado mes de enero, ALARIS (GRUPO ADADE) ha pasado a formar parte, desde el 1 de enero del 2020, como miembro de pleno derecho, de **ALLINIAL GLOBAL**, una asociación de miembros, dedicada al éxito de las empresas de contabilidad y consultoría independientes, fundada en 1969. Esta afiliación estratégica de firmas de contabilidad legalmente independientes tiene la misión de fomentar la independencia, la rentabilidad y la mejora continua de sus miembros. Gracias a la incorporación de **ALARIS (GRUPO ADADE)** en la **Red ALLINIAL GLOBAL**, todos los despachos y sus clientes de la **Red ADADE/E-CONSULTING** dispondrán de las ventajas de pertenecer a dicha importante red internacional, ahora la segunda del ranking mundial.

Elevar el listón ha sido un tema clave para Allinial Global en los últimos años, y este importante hito refleja el notable éxito de la asociación y su capacidad para encontrar el equilibrio entre una rápida expansión con un enfoque en la calidad y el servicio al cliente. Desde su rebautizo de marca como Allinial Global en noviembre de 2015, con ingresos inferiores a 2.000 millones de dólares, menos de 100 miembros y presencia en sólo 15 países, Allinial Global ha alcanzado ahora los 4.111 millones de dólares en ingresos colectivos y ha aumentado su número de miembros a 229 empresas de contabilidad y consultoría independientes que representan a 76 países alrededor del mundo.

En medio de este crecimiento excepcional, Allinial Global sigue cosechando el reconoci-

Allinial Global, asociación a la que pertenece ALARIS (Grupo ADADE/ E-Consulting) se ha convertido este año 2020 en la segunda mayor asociación de contabilidad del mundo

miento internacional por su liderazgo progresista y su enfoque innovador centrado en el cliente. Nombrada la Asociación del Año 2018 y la Asociación Rising Star 2019 por el International Accounting Bulletin, Allinial Global cerró el año de su 50º aniversario con la mirada puesta en el futuro y en un gran número de iniciativas emocionantes que aún están por venir en 2020 y siguientes.

Recientemente, en concreto desde el pasado 1 de agosto de 2020, Terry Snyder ha dado el relevo como CEO de Allinial Global a su compañero Mark Koziel.

Dentro de su política comunicativa, Mark Koziel tiene la intención de hablar con cada una de las firmas miembro de Allinial y, entre ellas, ya se ha producido la conversación entre Mark y nuestro compañero Ramón María Calduch y a



¿Sabías que?



Presente en 132 países

El International Accounting Bulletin ha publicado los resultados de su Sondeo Mundial 2020, y Allinial Global ocupa ahora el segundo lugar entre las mayores asociaciones de contabilidad del mundo.

Después de crecer un 36%, nuestro tamaño se ha duplicado en los últimos cinco años, alcanzando un total de 229 firmas asociadas con ingresos colectivos que superan los 4.000 millones USD.



De izquierda a derecha, Terry Snyder, *Ex Presidente y Consultor de Allinial*; Rosa Majó, *de Adade Central*; José Luis García Núñez, *Presidente del Grupo ADADE*, y Chris Robinson, *EMEIA Regional Market Director de Allinial*, durante la reunión que mantuvieron el pasado mes de octubre en Budapest.

la cual no pudo asistir como Presidente (medio de videoconferencia) por motivos laborales ni José Luis García de Adade ni Anna Calduch de E.Consulting, pero tuvimos representación más que acreditada y fundamentada por parte

«Nuestra meta no era sólo ser 'grande'. Nuestro crecimiento es el resultado de una estrategia deliberada, y lo que es más importante, su consecución.

Gracias a los esfuerzos y dedicación del equipo de Allinial Global, no sólo estamos teniendo éxito, sino también estamos cambiando el sector. Es, por lo tanto, no sólo un placer, sino un honor ver que nuestra visión de un modelo impulsado por los miembros y centrado en el cliente se hace realidad», señalaba Terry Snyder, ExPresidente y Consultor de Allinial Global.

de nuestro compañero Ramón María el cual se brindó de inmediato a tener esa reunión (y su inglés, he de añadir, es bastante mejor que mi «spanglish» que prometo mejorar con el tiempo).

Ramón María nos informará más adelante de los objetivos de integración y, sobre todo, del congreso central que, por motivos obvios, se tuvo que aplazar este año 2020, y que se celebrará, si la situación física lo permite, en Madrid en junio de 2021.

En octubre de 2019 nuestro Presidente, José Luis García Núñez, acompañado de nuestra compañera de gerencia, Rosa Majó, tuvieron la primera entrevista representando a nuestra firma dentro del «conglomerado» de Allinial. El «maridaje» fue perfecto desde la primera entrevista y la receptividad, mutua por otra parte, fue de todo punto correcta y profesional tendente al acuerdo que posteriormente se formalizaría entre Allinial y nuestro Grupo (Adade-E.Consulting-Alaris), siendo Alaris la «matríz» inicial que debe marcar el camino para una integración absoluta y manteniendo la independencia de ambas partes en el aspecto profesional y laboral del acuerdo, pero como necesarios participantes inclusivos. El trato hacia nuestro Grupo fue exquisito por parte de Allinial y lo único que lamentamos es no haber podido tener un poco más de tiempo para poder implicarnos más en ese Congreso y, por qué no decirlo, haber hecho un «poquito» de turismo en tan extraordinaria ciudad húngara.

Y gracias especialmente a nuestro interlocutor principal Chris Robinson, siempre dispuesto y atento a nuestras necesidades, tanto presenciales como a distancia. ■

Hace más de 30 años que echó a andar **Ofitec Asesores, SL** –28 de junio de 1989– con una vocación de asesorar, inicialmente, al pequeño y mediano negocio local. Pronto se ve la necesidad de ampliar horizontes y, ante la demanda solicitada, se apuesta por invertir en un software especializado y ampliar los medios necesarios para poder atender las necesidades de la comarca de Antequera (centro neurálgico de Andalucía) y provincia.

En la actualidad cuenta con una amplia plantilla especializada en la asesoría fiscal, contable y laboral y con clientes en todas las provincias de la Comunidad Andaluza. Desde el 2007 ubica sus oficinas principales en el Polígono Industrial –con más de 200 m²– y un centro de negocios en el centro de la ciudad y, recientemente, también en Fuengirola (Málaga).

Desde hace unos años tenemos una obsesión: la transformación digital, tanto para nuestra empresa como para los clientes.

Durante todos estos años **OFITEC ASESORES** ha contado con numerosos profesionales «externos» especializados en las distintas materias (fiscal, laboral, mercantil, contable, jurídico...) como apoyo puntual en determinados asuntos para poder dar los servicios que demanda el cliente con cada vez más exigencia y profesionalidad en este nuestro mundo de alta competitividad.

Rafael Romero Pérez, Gerente y Administrador de **Ofitec Asesores**, asegura que «es el momento de aunar esfuerzos y centralizar los trabajos para ganar en agilidad, profesionalidad y rentabilidad. Es por lo que tomamos la decisión de formar parte de E-Consulting/Grupo ADADE, donde esperamos encontrar lo que en los últimos años viene siendo un claro objetivo y necesidad de nuestra empresa sintiendo que

OFITEC Asesores pasa a formar parte de la Red de E-Consulting/Grupo ADADE

nuestro trabajo se ve respaldado por unos profesionales con las mismas inquietudes, las cuales se pueden resumir en una sola que es un fin en sí mismo: dar en todo momento un servicio de calidad y profesionalidad». ■



Rafael Romero Pérez, Gerente de Ofitec Asesores



E-Consulting/Grupo ADADE incorpora a López Andrés & Cía., SLP como el nuevo asociado en Novelda (Alicante)

En **López Andrés & Cía., SLP**, comenzamos nuestra andadura profesional allá por 1978, año de importantes hitos legislativos, entre otros, aprobación de la Constitución Española y, en el campo tributario, la aprobación la Ley 44/1978 del IRPF y la Ley 61/1978 del Impuesto sobre Sociedades que supusieron un importante avance en la evolución de la imposición personal respecto al sistema tributario anterior, lo hicimos como empresa individual que giró con el nombre comercial de «Asesoría López Andrés», apellidos de nuestro socio fundador Luis López Andrés, tristemente fallecido en 2018, nuestra actividad se limitó al asesoramiento fiscal, y ayudados por la mencionada reforma fiscal que supuso la desaparición de la llamada evaluación global, conseguimos una rápida penetración en el mercado. En 1989, incorporamos el asesoramiento laboral y en 2011, integramos en nuestra oferta de servicios la gestoría administrativa.

La plantilla inicial estaba compuesta por un único empleado y el titular del despacho, en la actualidad, formamos un equipo de 22 personas, 8 de las cuales son socios profesionales.

Nuestro ámbito geográfico de actuación se ha localizado fundamentalmente en **Novelda**

(**Alicante**), lugar en que se ubican nuestras instalaciones, y en las localidades limítrofes. Los sectores de actividad que atendemos son, por orden de importancia, el industrial (mármol, especias, condimentos e infusiones), y en menor medida el agrario, construcción y servicios.

En el mes de febrero de este año, **Ramón M^a Calduch**, presidente de la Fundación ADADE, nos ofreció la posibilidad de integrarnos en **E-Consulting/Grupo ADADE**, no lo dudamos en ningún momento, principalmente por su carisma y por la confianza que siempre nos ha demostrado, y en un segundo plano por las posibilidades de mejora que nos aporta esta alianza, básicamente, incremento de servicios a ofertar a nuestros clientes, y el acceso a mayores fuentes de información, consulta y formación en las diferentes áreas profesionales. ■





De izquierda a derecha, Míriam Morales (Dpto. Fiscal), Josep M^a Navarro Codina (Coordinador) y Marta Amenós (Dpto. Laboral)

Assessoria La Llagosta se une como nuevo partner a la Red E-Consulting/Grupo ADADE

proceso de adhesión. El Sr. Navarro (Licenciado en Ciencias Empresariales y MBA por ESADE Barcelona), es un profesional con una dilatada experiencia en el sector fiscal-contable, así como en la dirección de equipos asesores.

Junto con ellos, asistieron a la firma del acuerdo Dña. María José Crespo Rufas y D. José Río Ferreiro, propietarios e integrantes del equipo de la Asesoría.

Assessoria La Llagosta es una empresa con sede en La Llagosta (Barcelona) que inició su actividad en el año 1985, y que desde su creación ha actuado con una clara vocación de servicio a la pyme y al autónomo.

«... En nuestro despacho contamos con la calidad de un equipo humano compuesto por profesionales de alta experiencia y preparación en cada una de las áreas de actividad. Hacemos de la formación continuada, la mejora constante de la calidad y la innovación en nuestros procesos, la mejor garantía para poder ofrecer en todo momento un servicio adaptado a las necesidades de cada cliente, como en este gran paso adelante, que supone esta nueva etapa formando parte de **E-Consulting-Grupo ADADE** que suma a la cercanía con nuestros clientes, la gran cantidad de servicios especializados a nuestro alcance que nos aporta el formar parte de este gran grupo empresarial...», comenta su Gerente, **José Río Ferreiro**. ■

E-Consulting-Grupo ADADE sigue su expansión, llegando cada vez a más lugares de nuestra geografía, en este caso tenemos el placer de dar la bienvenida a todo el equipo de **Assessoria La Llagosta**, liderado por su coordinador **Josep María Navarro Codina**.

A la firma del convenio en La Llagosta asistieron **Anna Caldusch Skopalik**, presidenta de E-Consulting-Grupo ADADE y Secretaria Gral. de ADADE y **Josep María Navarro Codina**, administrador de **GEMPSA-Sabadell**, **asesoría miembro del grupo ADADE**, que coordinará el



CONSULTORÍA DE INNOVACIÓN

INNOVANDO EL FUTURO

FINANCIACIÓN DE LA INNOVACIÓN

- Gestión de subvenciones y ayudas públicas
- Gestión de bonificaciones y deducciones fiscales para empresas
- Plan de financiación de una empresa. Gestión Estratégica de incentivos
- Procesos de compra pública innovadora
- Gestión de financiación alternativa

TRANSFERENCIA Y VALORACIÓN TECNOLÓGICA

- Adquisición de tecnología existente (Technology Scouting)
- Compra y venta de tecnología
- Valoración de activos intangibles tecnológicos
- Proceso de compraventa de una empresa

te ayudamos en tus proyectos de innovación

E-Consulting-Grupo ADADE y Gescontrol-Assessoria de Empresas de Cerdanyola del Vallés (Barcelona) han firmado recientemente un convenio de adhesión de esta última la extensa red de asesorías de **E-Consulting-GRUPO ADADE**, que prosigue así con su expansión.

Anna Calduch Skopalik, presidenta de E-Consulting-Grupo ADADE y Secretaria General de ADADE **José Río Ferreiro y María José Crespo Rufas**, en su calidad de propietarios de Gescontrol, y **Josep María Navarro Codina**, por parte de Gempsa-Adade –la asesoría del grupo que coordinará el proceso de adhesión– sellaron el acuerdo en Cerdanyola de Vallés.

Gescontrol es una asesoría con sede en Cerdanyola del Vallés, que inició su actividad en el año 1993 bajo la forma de actividad profesional individual, y que desde su creación no ha cejado en su dedicación a sus clientes, tanto empresas, como profesionales emprendedores.

Tras la firma del acuerdo, ambas partes se felicitaron por el comienzo de esta nueva etapa, juntos, donde **Gescontrol** suma a su propia trayectoria de tantos años de buen servicio a sus clientes, el acompañamiento de **E-Consulting-GRUPO ADADE**, que añadirá, sin duda, valor y el mayor apoyo posible en todos los áreas de Asesoría jurídica, Derecho laboral, Recursos Humanos, Mediación y Arbitraje, Protección de Datos, Previsión de Riesgos Laborales y Gestión Administrativa, Contable y Económica-Tributaria. ■

E-Consulting-GRUPO ADADE incorpora a GESCONTROL como nuevo partner de su Red de Asesorías

Desde **E-Consulting-GRUPO ADADE** queremos celebrar esta nueva incorporación dando a todo el equipo de **Gescontrol** la más cordial de las bienvenidas. ■



De izquierda a derecha, Josep M^a Navarro Codina (Gempsa/Adade), M^a José Crespo Rufas, José Río Ferreiro (ambos de Gescontrol/Assessoria La Llagosta) y Anna Calduch Skopalik (E-Consulting-ADADE)

EXPERTO UNIVERSITARIO EN COMPLIANCE OFFICER BAJO LA NORMA REFERENCIAL INTERNACIONAL SGE 900



www.idue.es | compliance@idue.es | 902 401 250



El material didáctico de los Estudios y del software para la implantación en las empresas de Compliance Penal, Legal, de gestión y de excelencia será el de **PLAN INNOVA**.

¡MEJOR CALIDAD/PRECIO!

POSIBILIDAD DE FRACCIONAR EL PAGO DEL CURSO
ADEMÁS, TAMBIÉN PUEDE CONSULTAR LAS BECAS DISPONIBLES



DURACIÓN
250H | 10 ECTS



DOBLE TITULACIÓN
UNEATLÁNTICO y CEBI



MODALIDAD
ONLINE



INCLUYE
MATERIAL DIDÁCTICO

ORGANIZAN



TITULAN



El valor exponencial de la conciliación

Los cambios sociales marcan la creciente importancia de la conciliación familiar y personal con el trabajo



Víctor
Pérez Castro

ADADE, Almería

Hace unas semanas, una de las noticias más destacadas en prensa a nivel nacional fue la siguiente: una empresa española implanta, por vez primera, la jornada laboral de 4 días. Así fue como supimos que la andaluza Software DELSOL había reorganizado los horarios de trabajo de su plantilla para implantar un sistema de turnos por los que la empresa cubriera los 5 días de su semana laboral, pero cada trabajador no trabajase más de 4 días por semana. En un momento en el que comenzaba a aparecer en los telediaros información relativa a esta posibilidad, una empresa daba el primer paso hacia ello y copaba las portadas de numerosos medios de comunicación. Desde entonces, no hemos tardado en conocer algunos otros casos similares que han surgido a continuación.

Y es que, efectivamente, la conciliación personal y familiar con el trabajo es uno de los retos más destacados para las relaciones laborales en este momento, junto con otros como la igualdad.

Quedan ya lejos en el tiempo los años en los que la estructura familiar más común en nuestro país era la del marido trabajando mien-

tras la esposa se encargaba de todas las tareas del hogar y, muy especialmente, del cuidado de los hijos. La brillante incorporación de la mujer al mercado laboral ha dinamitado ese modelo y esto, unido a un aumento del bienestar general que ha traído un mayor aprecio al tiempo libre y los *hobbies*, ha hecho que cada vez más los trabajadores concedan un mayor valor a cuestiones que, en otro tiempo, nunca hubieran pesado más que la retribución: horario, flexibilidad, teletrabajo, etc. Llevamos tiempo leyendo que los *millennials* valoran más estas cuestiones u otras como la promoción, la formación, el no encasillamiento, etc.; y lo cierto es que el mercado laboral se va adaptando a estas nuevas circunstancias.

ES LA HORA DE TOMAR DECISIONES

Así las cosas, la captación y el mantenimiento del talento en las empresas va a obligar a tomar decisiones valientes, a abandonar nuestra zona de confort. En muchos sectores, la jornada partida comienza a ser una reliquia del pasado. En otros, no se concibe ya salir del trabajo mucho más allá de las seis de la tarde. El teletrabajo y la flexibilidad horaria son palabras con las que ya se convive a diario en muchas compañías. Todo cambia y, como decía, toca adaptarse. Modificar horarios, adoptar sistemas de turnos, adaptar las instalaciones de la empresa para que los trabajadores puedan comer sin necesidad de salir a la calle o a sus casas son pautas a seguir. De lo contrario, los trabajadores mejor valorados lo tendrán fácil para encontrar un mejor ecosistema en el que prestar sus servicios. Y, en cualquier caso, es esperar que a nivel legislativo se produzcan avances tendentes a fomentar, cada vez con mayor fuerza, las medidas propias de la conciliación. O nos adaptamos, o nos adaptan. Pero creo que, en el fondo, es una buena noticia.

Y A CAMBIO, ¿QUÉ?

La teoría dicta que a cambio de tomar algunas de estas medidas, las compañías contarán con plantillas más motivadas y en mejores condiciones para aumentar su productividad: un mejor estado de ánimo, un mejor descanso, la adecuada actividad física, serán algunos de los motores que llevarán a los trabajadores a aumentar su productividad y, por tanto, a las empresas a mejorar la suya.

En prensa podemos leer que en Software DELSOL desde un primer momento se pudo percibir un notable aumento de estas variables. Queda por constatar si ello se debió a un cierto efecto de euforia o si los valores se mantendrán en el tiempo. Personalmente, si tuviera que apostar, diría que el efecto euforia sin duda jugó su papel, pero que parte del aumento de productividad observado se mantendrá en el tiempo.

Lógicamente, no todos los sectores de actividad funcionan del mismo modo, ni las cosas son iguales en todos los puntos geográficos y, por descontado, cada empresa es un mundo. Por eso a la hora de abordar estas cuestiones es conveniente echar un vistazo a lo que se hace en nuestro sector, a lo que demandan



nuestros clientes, a lo que necesitan nuestros trabajadores y, en última instancia, contar con la opinión de un despacho profesional de solvencia que le ayude a analizar los pros y contras de cada posible actuación así como su encaje legal. Cuento con su despacho de referencia en ADADE para ello.

Por último, y no menos importante, siempre me gusta señalar cuando se trata de la conciliación, que no únicamente la familiar es importante, siendo quizás la que más necesidades plantea, sino que también la conciliación personal es importante, lo que implica una doble vertiente: la primera es que los trabajadores sin hijos ni personas a cargo se ven también beneficiados por todas las medidas tendentes a la conciliación y no es lógico que queden fuera de ellas; la segunda es que enfocar el tiempo libre que se obtiene con estas medidas a, por ejemplo, la práctica de algún deporte o el cultivo de alguna afición, tendrá, en la amplia mayoría de los casos, efectos positivos sobre la salud, física y mental, de cada trabajador y, por ende, para la propia empresa.

MI PROPIA EXPERIENCIA

En septiembre de 2018, en ADADE Almería implantamos un nuevo horario ininterrumpido de 8.30 a 18.30, salvo los viernes en que terminamos a las 15.00. De lunes a jueves quienes trabajamos a jornada completa lo hacemos dos tardes cada

uno e interrumpiendo el trabajo durante una hora para comer, con un sistema de turnos. Este cambio vino dado por una encuesta interna donde de manera casi unánime se apostaba por algo así. En nuestro caso, partíamos de un horario original que era de 9.00 a 14.00 y de 17.00 a 20.00, si bien en 2013 modificamos las tardes y las adelantamos una hora: de 16.00 a 19.00. En aquel horario, los viernes por la tarde el despacho abría, si bien lo hacíamos por turnos semanales.

Como decía, en septiembre de 2018 optamos por no abrir la tarde de los viernes, una decisión que no suponía más que seguir la tendencia del sector. Por lo demás, abrir algo antes por la mañana y no cerrar a mediodía nos permite estar en la oficina en horarios en que el cliente visita menos la oficina e incluso llama menos por teléfono, lo que indirectamente provoca un aumento de la productividad en esas franjas horarias: se saca más trabajo.

Si bien implantar un cambio así da la sensación de estar saltando al vacío, los miedos a la no adaptación de los clientes duraron lo que tardamos en empezar a trabajar con este sistema. Fruto de nuestro caso y de tantos otros, mi conclusión es que la conciliación de la vida personal y familiar con la laboral es algo absolutamente fundamental y que está al alcance de muchas empresas que aún no la practican. Confío en que sea cuestión de tiempo, ya que nuestra experiencia, como tantas otras, ha sido más que positiva. ■

CURSO DE DELEGADO DE PROTECCIÓN DE DATOS (ESQUEMA AEPD-DPD)

Titulo Propio de Experto Universitario en Delegado de Protección de Datos por la Universidad Europea del Atlántico



El curso está reconocido por el IVAC y permite el acceso al examen de certificación de Delegados de Protección de Datos bajo el esquema AEPD-DPD ante cualquier entidad de certificación acreditada para su realización, y se incluyen los materiales didácticos adaptados a la normativa vigente



DURACIÓN
180H | 10 ECTS



DOBLE TITULACIÓN
CENTRO DE ESTUDIOS CEBI Y UNEATLANTICO



MODALIDAD
ONLINE



INCLUYE
MATERIAL DIDÁCTICO

995€

¡MEJOR CALIDAD/PRECIO!
POSIBILIDAD DE FRACCIONAR EL PAGO DEL CURSO
ADEMÁS, TAMBIÉN PUEDE CONSULTAR LAS BECAS DISPONIBLES

www.idue.es | dpd@idue.es | 902 401 250

ORGANIZAN



TITULAN



La normativa concursal en España: efectos y consecuencias de la segunda oportunidad



Juan José Duart

Director Servicios Jurídicos,
Abogado, Doctor en Derecho



Ramón Mª Calduch

Economista, auditor,
abogado,
Doctor en Derecho.
Presidente Fundación ADADE

Desde la **Fundación ADADE**, en aras a nuestros principios de responsabilidad social corporativa (RSC), nos hemos querido poner en la piel de aquellos de los clientes, allegados y amigos de nuestras asesorías de **ADADE/E-CONSULTING** que, por una alteración totalmente sobrevenida e imprevista de sus circunstancias, no pueden cumplir los compromisos contraídos y se ven abocados a una insolvencia permanente, que les impide seguir con su vida normal y con la dignidad que se merecen.

Por ello, desde los servicios jurídicos de nuestra Fundación atenderemos, **en calidad de pro bono** y/o a unos costes simbólicos, a aquellos que, como personas físicas (empresarios o no), se encuentren, por su condición de deudores principales, responsables solidarios o subsidiarios y/o avalistas, en las mencionadas circunstancias de embargo y sin posibilidad de hacer frente a sus deudas.

Son muchas las expectativas generadas por la conocida «*ley de segunda oportunidad*», pero realmente, a día de hoy, dicha normativa aún es muy desconocida, lo que conlleva a que se produzcan muchas *fake news* sobre la misma, tanto en sentido positivo como negativo.

Efectivamente, **en fecha 1 de septiembre de 2020 ha entrado en vigor el texto refundido de la Ley Concursal** aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo. La publicación de dicho texto y la difícil situación económica de

muchas personas, autónomos y profesionales, derivada de la crisis sanitaria ocasionada por la Covid-19 ha llevado a exaltar las ventajas y beneficios de la conocida como «*Ley de Segunda Oportunidad*» hasta el punto de presentarla como una panacea que, cuál bálsamo de Fierabrás, libera al deudor de todas sus deudas de manera rápida y sencilla, sin tener que pagarlas.

Y, si bien es cierto que la segunda oportunidad, incluida en la Ley Concursal desde el año 2015, puede terminar con la exoneración del pasivo insatisfecho, esto no se consigue siempre respecto a todo tipo de deudas y, menos aún, de forma tan rápida y sencilla como se suele anunciar a bombo y platillo omitiendo los requisitos que se exigen y los trámites procedimentales necesarios para ello.

Con todo, lo anterior no significa que se desaconseje su uso, ni mucho menos, sino que es necesario conocer realmente su contenido y alcance antes de iniciar el camino que nos propone.

El objetivo de la segunda oportunidad, como bien decía la exposición de motivos del Real Decreto-ley 1/2015, de 27 de febrero, no es otro que permitir lo que tan expresivamente describe su denominación: «*el que una persona física, a pesar de un fracaso económico empresarial o personal, tenga la posibilidad de encarrilar nuevamente su vida e incluso de arriesgarse a nuevas iniciativas, sin tener que arrastrar indefinidamente una losa de deuda que nunca, o muy difícilmente, podrá satisfacer*».

Y, como también apuntaba dicha exposición de motivos, ciertamente, muchas situaciones de insolvencia son debidas a factores que se escapan del control del deudor de buena fe que, por una alteración totalmente sobrevenida e imprevista de sus circunstancias, no puede cumplir los compromisos contraídos. Y, desde luego, no puede haber duda alguna de que dicha alteración se ha producido para muchas personas con la crisis derivada de la pandemia del covid-19.

Pero para que ese deudor persona natural (empresario o no) pueda llegar a verse exonerado de sus deudas en el marco de un procedimiento concursal es necesario que sea de buena fe y que liquide previamente su patrimonio (o que se declare la conclusión del mismo por insuficiencia de la masa).

En síntesis, para llegar a conseguir la exoneración de las deudas, habrá que atravesar tres fases:

- Una primera fase, extrajudicial, cuyo objetivo es alcanzar un acuerdo extrajudicial de pagos con los acreedores que evite el concurso y ponga fin a la situación de insolvencia.
- Una segunda fase, judicial, constituida por el concurso de acreedores propiamente dicho, que normalmente será en concurso consecutivo, con la finalidad de liquidar el patrimonio embargable del deudor y pagar los créditos de los acreedores con el importe resultante.
- Y, finalmente, una tercera fase, constituida por la solicitud de concesión del beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho.

El 1 de septiembre de 2020 ha entrado en vigor el texto refundido de la Ley Concursal aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo

En primer lugar, para que una persona natural pueda acceder a un **acuerdo extrajudicial de pagos** es necesario que se encuentre en situación de insolvencia, actual o inminente y que la estimación inicial del valor de su pasivo no exceda de 5 millones de euros. Y, además, deben darse las siguientes circunstancias:

- 1.^a No haber sido condenada en sentencia firme, dentro de los diez años anteriores a la solicitud, por delito contra el patrimonio, contra el orden socioeconómico, de falsedad documental, contra la Hacienda Pública, la Seguridad Social o contra los derechos de los trabajadores.
- 2.^a No haber alcanzado, dentro de los cinco años anteriores a la solicitud, un acuerdo extrajudicial de pagos con los acreedores, ni haber obtenido la homologación judicial de un acuerdo de refinanciación o haber sido declarada en concurso de acreedores.
- 3.^a No encontrarse negociando con sus acreedores un acuerdo de refinanciación.
- 4.^a No haber sido ya admitida a trámite su solicitud de concurso.

La solicitud del acuerdo extrajudicial de pagos deberá presentarse por escrito, conforme al impreso normalizado que se aprobó por medio de la Orden JUS/2831/2015, de 17 de diciembre, y si la solicitud no tiene defectos y la documentación es completa, conforme a lo previsto en la Ley Concursal, el órgano receptor de la solicitud procederá a designar un mediador concursal, quien, una vez acepte el nombramiento, comunicará el inicio del expediente a los registros públicos donde consten inscritos los bienes del deudor, al registro civil, al registro público concursal y al juez competente para la declaración del concurso.

Los efectos principales del acuerdo extrajudicial de pagos son:

- *Sobre el deudor:* Podrá continuar con su actividad profesional, empresarial o laboral, pero se abstendrá de realizar cualquier acto de administración y disposición que exceda de los actos u operaciones propias del giro o tráfico de su actividad.
- *Sobre las ejecuciones judiciales contra el deudor:* No se podrán iniciar, ni continuar, ejecuciones judiciales sobre el patrimonio del deudor mientras se negocia el acuerdo extrajudicial de pagos, excepto las ejecuciones sobre bienes o derechos constituidos como garantía real de la deuda.
- *Sobre los créditos y los acreedores:* Se suspenderá el devengo de los intereses, legales o convencionales, de los créditos que pudieran verse afectados por el acuerdo.
- *Sobre las garantías personales:* Podrán iniciarse o continuarse ejecuciones frente a los fiadores siempre que el crédito frente al deudor principal hubiera vencido.

Tras los trámites correspondientes, en caso de aprobarse, el acuerdo extrajudicial vinculará al deudor y a los acreedores cuyos créditos no gocen de garantía real o por la parte de los créditos que excede del valor de la garantía real, a excepción de los créditos públicos. Obsérvese bien, pues, que en ningún caso los créditos públicos, gocen o no de garantía real, podrán verse afectados por el acuerdo extrajudicial de pagos.

Sin embargo, en la práctica, lo cierto es que difícilmente se alcanzará acuerdo alguno con los deudores, por lo que será necesario iniciar la segunda fase solicitando la **declaración judicial de concurso**.

Si la solicitud de concurso la formula una persona natural, deberá ir acompañada de un plan de liquidación de la masa activa, mientras que si la formula un empresario, deberá acompañarse una propuesta anticipada de convenio o un plan de liquidación.

En caso de concurso consecutivo de una persona natural que no tenga la consideración legal de empresario, en el auto de declaración de concurso el juez acordará la apertura de la fase de liquidación. En los demás casos, el juez acordará la apertura de la fase de liquidación en la misma resolución por la que inadmita a trámite la propuesta anticipada de convenio, en la que no apruebe el convenio o en la que lo declare incumplido.

Los efectos principales de la declaración del concurso, además de nombrar administrador del concurso al mediador concursal, si reúne las condiciones establecidas para tal nombramiento, son:

- *Sobre los créditos:* Quedará suspendido el devengo de los intereses, legales o convencionales; no procederá la compensación de los créditos y deudas del concursado a excepción de aquellos que procedan de la misma relación jurídica; quedará suspendido el ejercicio del derecho de retención sobre bienes y derechos integrados en la masa activa; quedará interrumpida la prescripción de las acciones contra el deudor por los créditos anteriores a la declaración.
- *Sobre los contratos:* No es causa de resolución anticipada del contrato; no afectará a la vigencia de los contratos con obligaciones recíprocas pendientes de cumplimiento tanto a cargo del concursado como de la otra parte. Sin perjuicio de ello, podrá ejercitarse su resolución por incumplimiento posterior de cualquiera de las partes e, incluso, aunque no exista causa de resolución, el concursado, en caso de intervención, y, la administración concursal, en caso de suspensión, podrán solicitar la resolución de cualquier contrato con obligaciones recíprocas si lo estimaran necesario o conveniente para el interés del concurso.
- *Sobre los procedimientos ejecutivos:* No podrán iniciarse ejecuciones singulares,

En ningún caso los créditos públicos, gocen o no de garantía real, podrán verse afectados por el acuerdo extrajudicial de pagos



judiciales o extrajudiciales, ni tampoco apremios administrativos, incluidos los tributarios, contra los bienes o derechos de la masa activa, y los que se hallaran en tramitación quedarán en suspenso desde la fecha de declaración de concurso, sin perjuicio del tratamiento concursal que corresponda dar a los respectivos créditos.

Solo una vez finalizada la fase de liquidación de la masa activa o en caso de resultar ésta insuficiente para satisfacer los créditos contra la masa, el deudor personal natural podrá solicitar el denominado **beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho** y solo podrá solicitarlo, como apuntábamos inicialmente, si se trata de un deudor de buena fe, para lo cual es necesaria la concurrencia de dos requisitos:

- 1.º Que el concurso no haya sido declarado culpable. No obstante, si el concurso hubiera sido declarado culpable por haber incumplido el deudor el deber de solicitar oportunamente la declaración de concurso, el juez podrá conceder el beneficio atendiendo a las circunstancias en que se hubiera producido el retraso.
- 2.º Que el deudor no haya sido condenado en sentencia firme por delitos contra el patrimonio, contra el orden socioeconómico, de falsedad documental, contra la Hacienda Pública y la Seguridad Social o contra los derechos de los trabajadores en los diez años anteriores a la declaración de concurso. Si existiera un proceso penal pendiente, el juez del concurso deberá suspender la decisión respecto a la exoneración del pasivo insatisfecho hasta que recaiga resolución judicial firme.

Pero, además de estos presupuestos subjetivos, para la obtención del beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho será preciso que en el concurso de acreedores se hubieran

satisfecho en su integridad los créditos contra la masa y los créditos concursales privilegiados y, si reuniera los requisitos para poder hacerlo, que el deudor hubiera celebrado o, al menos, intentado celebrar un acuerdo extrajudicial de pagos con los acreedores. Si el deudor que reuniera los requisitos para poder hacerlo no hubiera intentado un acuerdo extrajudicial de pagos previo, podrá obtener ese beneficio si en el concurso de acreedores se hubieran satisfecho, además de los créditos contra la masa y los créditos privilegiados, al menos, el 25% del importe de los créditos concursales ordinarios.

Si la administración concursal y los acreedores personados mostraran conformidad a la solicitud del deudor o no se opusieran a ella dentro del plazo legal, el juez del concurso, previa verificación de la concurrencia de los presupuestos y requisitos establecidos en esta ley, concederá el beneficio de la exoneración del pasivo insatisfecho en la resolución en la que declare la conclusión del concurso.

Los efectos de la exoneración son distintos en función de que se hubiera intentado o no un previo acuerdo extrajudicial de pagos:

- a) Si se hubieran satisfecho en su integridad los créditos contra la masa y los créditos concursales privilegiados y, si el deudor que reuniera los requisitos para poder hacerlo, hubiera intentado un previo acuerdo extrajudicial de pagos, el beneficio de la exoneración del pasivo insatisfecho se extenderá a la totalidad de los créditos insatisfechos, exceptuando los créditos de derecho público y por alimentos.
- b) Si el deudor que reuniera los requisitos para poder hacerlo no hubiera intentado un previo acuerdo extrajudicial de pagos, el beneficio de la exoneración del pasivo insatisfecho se extenderá al setenta y cinco por ciento de los créditos ordinarios y a la totalidad de los subordinados.

Es más, incluso si el deudor de buena fe no reuniera el mencionado presupuesto objetivo, que es la circunstancia más habitual, puede solicitar el beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho, con sujeción a un plan de pagos de la deuda, que no quedaría exonerada, si cumpliera los siguientes requisitos:

- 1.º No haber rechazado dentro de los cuatro años anteriores a la declaración de concurso una oferta de empleo adecuada a su capacidad.
- 2.º No haber incumplido los deberes de colaboración y de información respecto del juez del concurso y de la administración concursal.
- 3.º No haber obtenido el beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho dentro de los diez últimos años.

Realizados los trámites correspondientes, el juez del concurso, en la misma resolución en la que declare la conclusión del concurso, previa verificación de la concurrencia de los presupuestos y de los requisitos establecidos en esta ley, concederá provisionalmente el beneficio de la exoneración del pasivo insatisfecho y aprobará

el plan de pagos en los términos de la propuesta realizada o con las modificaciones que estime oportunas, sin que en ningún caso el periodo de cumplimiento pueda ser superior a cinco años.

Los efectos de la extensión de la exoneración en caso de plan de pagos son los siguientes:

- 1.º Los créditos ordinarios y subordinados pendientes a la fecha de conclusión del concurso, aunque no hubieran sido comunicados, exceptuando los créditos de derecho público y por alimentos.
- 2.º Respecto a los créditos con privilegio especial, el importe de los mismos que no haya podido satisfacerse con la ejecución de la garantía, salvo en la parte que pudiera gozar de privilegio general.

La exoneración definitiva se producirá una vez transcurrido el plazo fijado para el cumplimiento del plan de pagos sin que se haya revocado el beneficio. Incluso, aunque el deudor no hubiese cumplido en su integridad el plan de pagos, el juez, previa audiencia de los acreedores, atendiendo a las circunstancias del caso, podrá conceder la exoneración definitiva del pasivo insatisfecho del deudor que no hubiese cumplido en su integridad el plan de pagos pero hubiese destinado a su cumplimiento, al menos, la mitad de los ingresos percibidos durante el plazo de cinco años desde la concesión provisional del beneficio que no tuviesen la consideración de inembargables o la cuarta parte de dichos ingresos cuando concurriesen en el mismo las circunstancias previstas en el Real Decreto-ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos, respecto a los ingresos de la unidad familiar y circunstancias familiares de especial vulnerabilidad.

Los efectos de la exoneración definitiva serán:

- *Sobre los acreedores:* Los acreedores cuyos créditos se extingan por razón de la exoneración no podrán iniciar ningún tipo de acción frente al deudor para el cobro de los mismos.
- *Sobre los bienes conyugales comunes:* Si el régimen económico del matrimonio el deudor fuera el de sociedad de gananciales o cualquier otro de comunidad de bienes, la exoneración beneficiará a los bienes comunes respecto de los créditos anteriores a la declaración de concurso frente a los que debieran responder esos bienes, aunque el otro cónyuge no hubiera sido declarado en concurso.
- *Sobre los obligados solidarios y los fiadores:* La exoneración no afectará a los derechos de los acreedores frente a los obligados solidariamente con el deudor y frente a sus fiadores o avalistas, quienes no podrán invocar el beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho obtenido por el deudor ni subrogarse por el pago posterior a la liquidación en los derechos que el acreedor tuviese contra aquel, salvo que se revocase la exoneración concedida.

Con todo, pese a haber conseguido dicha exoneración, los créditos de derecho público y por alimentos han quedado, en principio, exceptuados de la misma. Cuestión que no es baladí, ni mucho menos, cuando el deudor es un autónomo, profesional o empresario, dado que son este tipo de deudas las que primero suelen dejar de pagarse en caso de dificultades económicas.

Una tal exoneración podía conseguirse hasta ahora gracias a la resolución judicial que así lo establecía expresamente, si se había incluido el crédito público en el plan de pagos, siguiendo la línea doctrina establecida por el Tribunal Supremo en su sentencia de fecha 2 de julio de 2019, núm. 381/2019. Sin embargo, el actual texto legal excluye expresamente del plan de pagos a la totalidad del crédito público, por tanto, no se podrá conseguir la extinción del crédito público por la vía de la exoneración diferida.

Estos son, pues, los efectos y consecuencias de la segunda oportunidad conforme vienen regulados en la Ley Concursal. Estas son las reglas del juego, en definitiva, que es necesario conocer, tal como decíamos inicialmente, para no llevarse sorpresas, llegado el resultado final. No estamos, pues, ante un procedimiento fácil y sencillo, como es de ver, ni que necesariamente vaya a terminar con la exoneración de todas las deudas, como suele decirse, créditos de derechos público incluidos, lo que puede acabar convirtiendo la segunda oportunidad en pura entelequia.

Al margen de la interpretación que puedan acabar dando nuestros tribunales a la actual normativa o de que la transposición de la Directiva 2019/1023, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2019, sobre marcos de reestructuración preventiva, exoneración de deudas e inhabilitaciones, y sobre medidas para aumentar la eficiencia de los procedimientos de reestructuración, insolvencia y exoneración de deudas, acabe traducándose en una plena exoneración de deudas, créditos públicos incluidos, como debiera suponer una verdadera «segunda oportunidad», ello no significa que no haya que emprender el camino que ésta nos propone una vez somos conocedores de las reglas del juego porque, como en todo juego, al final, gana quien sabe jugar mejor sus cartas.

Como hemos podido comprobar la condonación de las deudas es posible, si bien se requiere de la experiencia procesal y los conocimientos adecuados para conseguir culminar con éxito dicho objetivo. Desde los servicios jurídicos de la **Fundación ADADE** nos hemos propuesto aprovechar dicha normativa en beneficio de aquellos que lo necesitan, por estar en una situación que no les permite seguir su vida con la dignidad que se merecen, debido a la imposibilidad de poder satisfacer sus deudas y de no poder emprender actividad alguna por su situación de insolvencia.

A través de cualquiera de nuestros despachos de la red **ADADE/E-CONSULTING** pueden ponerse en contacto con nosotros y les atenderemos muy gustosamente. ■

La exoneración definitiva se producirá una vez transcurrido el plazo fijado para el cumplimiento del plan de pagos sin que se haya revocado el beneficio



ALARIS AUDITORES, UN SERVICIO PRÓXIMO Y TRANSPARENTE BASADO EN EL DIÁLOGO Y NO EN IMPOSICIONES

ALARIS, firma nacional e internacional de auditoría y consultoría, pertenece al Grupo ADADE, agrupación de reconocido prestigio que presta servicios profesionales de ámbito nacional e internacional, dirigidos principalmente a la pequeña y mediana empresa y que pone a su disposición una infraestructura técnica y de personal altamente cualificado.

SERVICIOS:

Auditoría de cuentas

Informes especiales y revisiones limitadas

Informes de cuentas justificativas
de subvenciones

Auditoría interna

Due Diligence Financiera

Administración concursal

Más de 500 miembros y más de 40 oficinas a su disposición

¿Eres autónomo societario? Esto te interesa

ADADE

Departamento Asesoría Laboral

Con la nueva doctrina jurisprudencial, la TGSS (Tesorería General de la Seguridad Social) se ha visto obligada a modificar el criterio que mantenía hasta ahora por el que se denegaba el acceso a la tarifa plana por alta en el RETA a los autónomos societarios.

La tarifa plana de 60 euros de cuota mensual a la Seguridad Social, en lugar de los 286,15 euros que constituyen la cuota mensual mínima en 2020, entró en vigor el 1 de febrero de 2013, con el objetivo de facilitar el autoempleo a aquellos emprendedores que ponían en marcha sus negocios.

Nota de la Tesorería:

«Al existir ya doctrina jurisprudencial sobre la aplicación de lo dispuesto, el derecho de autónomos societarios a acceder a la bonificación procede de modificar el criterio que ha venido manteniendo la tesorería General, de manera que se permita a los trabajadores autónomos socios de sociedades mercantiles capitalistas acogerse a los beneficios en la cotización previstos por el artículo 31 de la Ley 20/2007 del Estatuto del Trabajador Autónomo».

Así que, a partir de ahora, se permitirá a los trabajadores autónomos socios de sociedades mercantiles capitalistas (limitadas o anónimas), acceder a los beneficios previstos. Los autónomos societarios son aquellos que poseen al menos el 25% de las participaciones de una sociedad y desempeñan labores de dirección o gerencia en la misma, o bien tienen al menos el 33% de las participaciones de la sociedad, y trabajan en la propia empresa, o bien no tienen participaciones de la sociedad pero conviven con un socio que tenga la menos el 50% de las participaciones, pudiendo ser el hijo el cónyuge o la pareja de hecho.

En este nuevo escenario, no sólo se permite a los nuevos autónomos societarios, que cumplan

Pasos para reclamar tu cuota de autónomo societario a la TGSS

los requisitos, acceder a las bonificaciones previstas en las cuotas a la TGSS cuando se den de alta en el RETA, si no que por lo dictado en la sentencias que han sentado la actual jurisprudencia, los autónomos societarios que cumplan los requisitos, y así lo decidan podrán reclamar la devolución de cantidades abonadas en exceso, si la Tesorería General de la Seguridad Social hubiese negado en su momento el acceso a dicha bonificación.

Se estima que el importe de devolución a solicitar estaría alrededor de hasta unos 3.000-4.000 euros, más los intereses en el caso de autónomos societarios mayores de 35 años, y para menores de 35 años, el importe sería de unos 4.000-5.000 euros aproximadamente, sin contar con los supuestos de autónomos que residan en municipio de menos de 5.000 habitantes.

Es decir, parece bastante razonable iniciar la reclamación de estos ingresos indebidos ante la TGSS, ya que el plazo para solicitar una posible devolución de la cuota de autónomo societario, prescribirá a los cuatro años desde el primer pago.

Los pasos para solicitar la devolución son los siguientes:

- Presentar el modelo TC.13/1 (solicitud de ingresos indebidos), ante la TGSS, reclamando que la misma no ha aplicado la tarifa plana, en la expedición del recibo de autónomos correspondiente.
- La TGSS dispone de seis meses para contestar, y resolver la petición solicitada.
- Si resultara denegada dicha petición, se podrá presentar dentro del plazo para ello, Recurso de Alzada contra dicha denegación.
- La Administración tendrá que contestar en el plazo de 3 meses, si no se resolviera el recurso o fuera denegado, el autónomo deberá presentar recurso contencioso administrativo siendo necesario, abogado y procurador.

Les animamos a que consulten en nuestro despacho, para mayor y más precisa información sobre su caso particular, y, como siempre, estaremos encantados de resolverles cualquier duda al respecto. ■

Los autónomos societarios son aquellos que poseen al menos el 25% de las participaciones de una sociedad y desempeñan labores de dirección o gerencia en la misma,



Digitalización de las pymes y creación de tiendas “online”



Rocío
Espinosa Garrido

Abogada-ADADE Albacete

El impacto de la situación que vivimos está afectando sobremanera al tejido empresarial, pero hay que tener presente que toda crisis es una oportunidad de la que surgen cambios y avances, y uno de los más evidentes es el de la digitalización, disparándose la creación de tiendas virtuales ante la necesidad de adquirir bienes o servicios desde nuestros hogares durante el estado de alarma. Para ser una empresa competitiva, la transformación digital es necesaria, crear un *eCommerce* o portal de clientes corporativo y optimizar recursos con la automatización de los procesos empresariales más eficientes, con nuevos modelos de negocio, es una cuestión de educar al equipo humano en el cambio.

Por su practicidad y ahorro de tiempo, el comercio electrónico ha crecido a una tasa interanual del 43% a nivel global, y con España en cabeza de este crecimiento. **El cambio en las compras electrónicas, es una circunstancia que las pymes deben aprovechar para invertir como otro método adicional a su negocio,**

dando al cliente la seguridad de que tendrá sus productos disponibles, atendiendo a más clientes y en menos tiempo, y es que la evolución de los pagos móviles y online, hace nuestras compras en *eCommerce* más cómodas, a través de aplicaciones móviles, donde los usuarios encuentran todavía más productos, e incluso en tiendas físicas asistidos por tecnología de realidad aumentada, «AR» (*Augmented Reality*), que permite probar productos a través de una *app* que los ubica en el entorno destinado a ellos antes de comprarlos. Es la revolución del *eCommerce* para empresas de cualquier tamaño y categoría.

En primer lugar hay que desarrollar nuestro negocio en

Para que una tienda online crezca, es conveniente invertir en publicidad online, mediante campañas en Google AdWords, Facebook Ads o Google Shopping, insertando nuestros banners tanto para campañas de Display como de remarketing



internet, y para ello contamos con numerosas **plataformas digitales**, el control empresarial se ejerce a través de una aplicación informática instalada en un teléfono móvil, como *Prestashop*, que ha elaborado una iniciativa cuyo fin ha sido evitar que las empresas obligadas a paralizar su actividad en los canales habituales minimizaran el perjuicio económico y productivo, pudiendo continuar con su negocio en activo, adquiriendo nuevos clientes y manteniendo a los que ya tenían. Muchas compañías se dedican a crear dominios web, y es que **sin una presencia online, nuestra empresa está perdiendo clientes.** Tras su creación, otro desafío es **definir la amplitud del catálogo de productos en eCommerce, se trata de una cuestión estratégica, primero a partir de unos pocos productos estrella en los que confía,** y luego va incrementando (o no) su oferta de productos en función de sus objetivos y política de marketing. Para agilizar y optimizar los procesos de venta online, existen multitud de herramientas para la **gestión de feeds**, que son las bases de datos **donde se recoge toda la información de tu catálogo de productos:** título, precio, stock, color, talla, etc.

Para que una tienda online crezca, **es conveniente invertir en publicidad online**, mediante campañas en *Google AdWords*, *Facebook Ads* o *Google Shopping*, insertando nuestros *banners* tanto para campañas de *Display* como de *remarketing*. También es posible seleccionar si se desea incluir, a los *partners* de Google (páginas que alquilan parte de su espacio para ubicar anuncios), promocionarse por redes sociales



generando un «*engagement*», llevar una estrategia de posicionamiento SEO de nuestra web ya que hay muchísimas herramientas potentes para utilizar hoy en día, realizar una investigación de palabras clave y tendencias para saber qué tipo de búsquedas realizan los clientes potenciales usando funciones como el *Google Keyword Planner* o *Keyword Tool*. Sería interesante realizar una estrategia SEM, y crear un blog asociado a nuestra tienda online publicando contenidos propios asociados a nuestra marca con una lista de suscriptores para fidelizar nuestra base de datos, realizar envíos de *newsletters*, generar una plataforma de venta online adaptada a los teléfonos móviles... **ASO (App Store Optimization) mejora la visibilidad de una aplicación dentro de las app stores (Apple App Store y Google Play Store)**, una técnica que te permitirá obtener un crecimiento constante y hacer que tu app sea sostenible en el tiempo, posicionarse entre los primeros resultados de búsqueda es fundamental para aumentar las descargas. Debemos crear una imagen de marca con identidad (*Branding*), adaptada a los tiempos, con un alcance *in crescendo*.

Grow My Store es la herramienta para la optimización *eCommerce* de Google, te permite hacer un análisis rápido de tu sitio web para impulsar tu negocio, pensada para ayudar a los pequeños y medianos comercios online a descubrir áreas de mejora, una opción que evalúa la experiencia de los clientes en los sitios web y proporciona sugerencias para mejorarla. Los *chatbots*, son pequeños programas para responder mensajes en segundos, esto abarata el

servicio al cliente y obtiene información de los usuarios mediante el análisis de *big data*, detalle que puede incrementar las ventas. No hay que olvidar que la constancia y el contenido de calidad es la clave para generar un volumen de visitas sostenido en el tiempo.

Los dispositivos móviles han cambiado nuestros hábitos de consumo, quienes compran desde el móvil lo hacen a través de una web, de una aplicación, en cualquier momento y lugar, y desde nuestro perfil en las redes sociales, sin tener que abandonar *Instagram* o *Pinterest* para hacer una adquisición. Tanto grandes, medianos o pequeños *eCommerce* españoles o latinoamericanos han encontrado en la plataforma **Res-kyt** la solución para crear apps fácilmente, a precios competitivos, o la nueva herramienta de **Retail Rocket**, que en la app móvil de un *eCommerce* permite analizar en tiempo real el comportamiento del usuario durante todas las etapas del proceso de compra, permitiendo conocer los intereses de cada cliente, cubriendo el recorrido del usuario con una personalización integral.

Cada vez aparece más la Inteligencia Artificial integrada con otras tecnologías, desde robótica hasta el **blockchain** que ha aumentado la seguridad de los canales de pago. Las *Wallets*, o carteras digitales, permiten que las transacciones se realicen de manera fácil, rápida y segura, gracias a la identificación por huella dactilar u otras tecnologías, es por ello importante, que los propietarios de un *eCommerce*, implementen una buena variedad de plataformas de pago online, **Skrill** es una de las más populares, competencia directa de **PayPal**, así, facilitarás a los usuarios

La red 5G es clave desde el paradigma tecnológico, ya disponible en 20 ciudades españolas, y ojo que ya está en proceso la red 6G, cuando veremos la velocidad de conexión multiplicada por cien, con una IA en los propios dispositivos

la realización de sus transacciones, previniendo posibles abandonos en el momento de la compra. **Beseif** (*Be safe*, en español: estar seguro) es una plataforma que ofrece un método de pago y envío especializado para compraventas de segunda mano entre particulares, **garantizando la seguridad de compradores y vendedores a través de Internet**. **Bizum** ha sido la solución de pago por móvil de la banca española, cerró 2019 con más de 60 millones de operaciones, el número de usuarios se ha incrementado un 145% en 2019. Tras el lanzamiento de su nueva funcionalidad para *eCommerce*, más de 4.000 comercios ya lo han incorporado y se prevé acabar 2020 con 12 millones de usuarios y 180 millones de transacciones acumuladas. Y la última novedad:

Amazon One, una tecnología de reconocimiento de la palma de la mano que podrá convertirse en el próximo medio de pago, (más seguro y rápido de implementar que los sistemas de reconocimiento facial).

Más compleja es la gestión de las empresas de transporte, que han incorporado procesos digitales en la entrega de paquetes y tienen ya nuevos proveedores digitales, ante el volumen de paquetes **se automatizan los procesos logísticos**, los comerciantes online deberían ofrecer plataformas de uso sencillo. La política de precios sobre los envíos en nuestra web, debe indicar plazos de entrega y su política de devoluciones, e informar al cliente del estado de su devolución. Los comerciantes también pueden ampliar sus tiendas online uniéndose al **uso de un asistente de voz inteligente, como las plataformas de reconocimiento de voz, Siri de Apple, Alexa de Amazon o Google Home**, los tres asistentes que captan la mayor parte del mercado mundial.

Algunos empresarios invertirán en automatización para reducir costes, las competencias de inteligencia emocional se convertirán en una competencia laboral indispensable en los próximos años. Todo esto lleva, a que las empresas valoren más **la opción del teletrabajo, que se ha incrementado un 282%**, la tecnología para trabajar de forma óptima desde casa, con más contrataciones en remoto, adecuando el acceso a documentos y aplicaciones con herramientas como *Telegram, Google Drive, Dropbox, Zoom, Skype, Wetransfer, Webex Meetings, Google Hangouts, Slack, etc.* Para todo ello, **la red 5G es clave desde el paradigma tecnológico**, ya disponible en 20 ciudades españolas, y ojo que ya está en proceso la red 6G, cuando veremos la velocidad de conexión multiplicada por cien, con una IA en los propios dispositivos.

Los despachos también se están actualizando, creando departamentos de servicios jurídicos digitales, apostando por la contratación de perfiles tecnológicos, y es que **la ciberseguridad**

es importante para las empresas, debido al aumento de los ataques propiciados por el auge de *cloud computing*, los micros servicios y la Inteligencia Artificial. El *email marketing* sigue siendo uno de las técnicas más utilizadas pero también lo es para llevar a cabo ciberataques de *phishing* y *spoofing* que pueden dañar tu reputación. **La tecnología ahorra costes y gana en eficiencia, pero debemos protegernos también con ella**, en estos casos el *Sender Policy Framework* (SPF) es un protocolo de autenticación de correo electrónico que dificulta la labor de ciberdelincuentes que intentan suplantar la identidad de tu empresa.

Todo este avance debe regularse y bien, pero en lo que se refiere al RGPD, este no fue diseñado para Internet, es por ello, que la Unión Europea lleva años tratando de dar forma al Mercado Único Digital, sobre privacidad y comunicaciones electrónicas, el llamado **Reglamento de ePrivacy**, que se centra más en el entorno digital, sustituirá a la actual Directiva 2002/58/CE, aunque todavía está en negociación. En febrero y marzo de 2020, se publicaron cambios en la redacción de la propuesta de *e-privacy*, y se prevé que no habrá aplicación directa hasta el 2022. Por lo menos, ya se ha dado el visto bueno a la reforma de dos reglamentos comunitarios que servirán para promover el uso de las TIC en la notificación y traslado de documentos y obtención de pruebas entre los Estados miembros de la UE.

A pesar de no poderse realizar este año (físicamente), se han venido celebrando anualmente los mejores eventos y congresos del mundo digital y virtual, con el objetivo de conectar a los altos ejecutivos de las empresas con proveedores que ofrecen soluciones digitales, para impulsar el desarrollo empresarial y emprendedor en diferentes regiones europeas. Siempre con las últimas novedades de comercio electrónico y marketing digital de negocios en Internet, redes sociales y Cloud Computing con los mejores expertos, mostrando estrategias para pequeñas y medianas empresas.

Se han revolucionado las formas de relación laboral, pero todavía tenemos que ponernos las pilas, porque **en el mundo digital son los demás quienes nos validan y deciden si realmente aportamos un valor. El mercado es muy competitivo, hay que potenciar, está demostrado que una pequeña empresa de una pequeña ciudad bien posicionada puede encontrar clientes potenciales en cualquier punto de España, con envíos en 24 horas. Esforcémonos en la digitalización de las pymes, y esto comienza por la formación, dando un cambio desde el sector educativo**, y ese es el reto de España, ofrecer ayudas para invertir en formación del talento interno, mejorar las competencias digitales a todos los niveles y aumentar la inversión en I+D, crear un plan nacional para favorecer el ecosistema startup, se necesita colaboración público-privada, es imprescindible la implicación de todos, porque tenemos las herramientas pero el sistema español no crea los perfiles que se demandan y este, es el único modo de hacerse con el poder económico, ya alcanzado por otros países. ■

La Ley de Teletrabajo sale adelante

La crisis sanitaria de la Covid-19 ha triplicado en solo un año el número de personas que trabaja desde casa en nuestro país

ADADE Zaragoza

Esto es una tendencia que la segunda ola del virus parece que va a perpetuar. Ello ha obligado a legislar el teletrabajo con unas normativas que se han aprobado en el Consejo de Ministros y sobre las que se venía debatiendo en los últimos meses con todos los agentes implicados.

Finalmente, el Gobierno ha dado luz verde a esta ley tras el acuerdo que alcanzó el pasado lunes con los sindicatos sobre el texto refundido de la Ley del Estatuto Básico del Empleado Público para recoger la regulación básica del teletrabajo en la función pública, una de las condiciones reclamadas para dar su visto bueno a las reglas para el trabajo a distancia en el sector privado.

En ese sentido, lo que se ha establecido para el sector público es cada una de las administraciones tendrá que desarrollar su propia norma y determinar el porcentaje de servicio que los empleados públicos destinen al teletrabajo a través de la negociación colectiva.

En cuanto al privado, el teletrabajo en las empresas, hay ocho claves a tener en cuenta:

Días de teletrabajo: para que un trabajador pueda acogerse a la normativa de teletrabajo deberá realizar a distancia un 30% de su jornada semanal durante un periodo de tres meses, es decir, al menos dos días a la semana.

Acuerdo individual: el cumplimiento de estas tasas obliga a la empresa a firmar un acuerdo individual con cada trabajador en un plazo de tres meses.

Costes del teletrabajo: el trabajador tendrá derecho al abono de los gastos relacionados con los equipos, herramientas y medios vinculados al desarrollo de su actividad laboral.

Voluntariedad y reversibilidad del teletrabajo: el trabajo a distancia será voluntario para la per-

sona trabajadora y para la empresa, así como reversible.

Teletrabajo extraordinario: el gran punto de conflicto que hay aún entre Gobierno, patronal y sindicatos es el relativo a si la normativa debe aplicarse sobre aquellas empresas y trabajadores que hayan implementado el teletrabajo derivado del carácter preferente que se impuso al comienzo del confinamiento.

Igualdad de trato entre trabajadores y teletrabajadores: los empleados que presenten sus servicios a distancia tendrán los mismos derechos y no podrán sufrir perjuicio en ninguna de sus condiciones laborales, incluyendo retribución, estabilidad en el empleo, tiempo de trabajo, formación y promoción profesional.

Control empresarial: la empresa podrá «adoptar las medidas que estime más oportunas de vigilancia y control» para verificar el cumplimiento de los trabajadores de todas sus obligaciones y deberes laborales, pero con la debida consideración a su dignidad.

Entrada en vigor: la ley tendrá un periodo transitorio de un año –que podría ser ampliado en negociación colectiva hasta un máximo de tres– para la aplicación de la norma a las relaciones laborales que ya estuvieran reguladas por un acuerdo o convenio colectivo y que no prevean un periodo de vigencia. ■



La (desconocida) deducción por inversiones medioambientales



Alejandro Ferrero

Director General de INCOTEC

De todos es sabido que entre los instrumentos con los que cuenta la Administración para fomentar el impulso de la economía empresarial se encuentran los incentivos fiscales y las bonificaciones.

Estos instrumentos son de carácter horizontal y, su aplicación es libre y general (no existe concurrencia competitiva ni un presupuesto límite predefinido). Así mismo, están orientados a incentivar la iniciativa del sector privado, sin condicionar el ámbito sectorial al que se orienta la empresa (no están limitados a determinadas áreas, programas o iniciativas).

En relación a los mismos, en las últimas semanas han aparecido informaciones que plantean, dentro del Programa de Estabilidad 2019-2022, una reforma fiscal que revise las exenciones, deducciones y reducciones tributarias en el impuesto sobre sociedades.

Según los datos desvelados, se pretendería revisar 13 beneficios fiscales que, a día de hoy, generan un gasto superior a 57.000 millones de euros.

A raíz de los mismos, sorprende que se vuelvan a cuestionar los incentivos fiscales en España, cuando en revisiones anteriores del esquema se realizaron múltiples informes, análisis, comparativas y estudios que probaban la eficacia y necesidad de los mismos para contribuir al desarrollo económico de nuestro país.

En referencia a dichos incentivos, recordaremos que en la reforma fiscal de 2014 se decidió suprimir la deducción por inversiones en instalaciones destinadas a la protección del medio ambiente que proporcionaban hasta el 10% de deducción sobre su coste, haciéndola efectiva a partir del ejercicio 2015.

Ahora bien, dicho incentivo (desconocido por un alto porcentaje de empresas) puede seguir siendo aprovechado

Existe un plazo de 15 años desde el inicio de la amortización de los equipos para poder proceder a la aplicación de la deducción en el Impuesto sobre Sociedades



ya que, vía consulta vinculante de la Dirección General de Tributos, es posible seguir solicitando a la Administración la emisión del Certificado de Convalidación que posibilita dicha deducción dentro del Impuesto de Sociedades para las inversiones realizadas entre los ejercicios 2004 y 2014 (inclusive).

Dicho incentivo no sólo afecta al inmovilizado claramente ambiental (depuradoras, filtros, etc.) sino que cabe la posibilidad de hacerlo extensivo a todos los posibles vectores ambientales de cada inversión productiva que puedan ser objeto de deducción para, de este modo, optimizar la tributación de la empresa con seguridad jurídica.

Otras características destacables de esta deducción serían:

- Existe un plazo de 15 años desde el inicio de la amortización de los equipos (o desde su puesta en funcionamiento) para poder proceder a la aplicación de la deducción en el Impuesto sobre Sociedades, y actualmente se puede seguir solicitando, de acuerdo a Consulta Vinculante de la Dirección General de Tributos.
- Adicionalmente, no es necesario reabrir ejercicios fiscales cerrados o prescritos correspondientes a dichas inversiones.
- Del mismo modo, las subvenciones asociadas a los equipos obtenidas (en su caso) por la empresa, habría que minorarlas antes de apuntar y aplicar la deducción dentro del Impuesto de Sociedades.

Dado que a lo largo de este año probablemente gran parte de las empresas españolas disminuyan considerablemente su resultado (y cuota íntegra ajustada), seguramente el próximo Impuesto será un buen momento para aprovechar todas las deducciones al alcance la empresa (incluyendo las más desconocidas). ■

Economía Azul, una realidad creciente en España



Cristina
Reyes Baro

Project Manager
en Fundación Sieneva



Cada vez existe una mayor concienciación sobre nuestro planeta en lo que se refiere a su protección, y esta realidad se evidencia en las actividades que se están llevando a cabo por parte de diferentes esferas. El mundo, con las innovaciones tecnológicas, avanza demasiado rápido, pero no hay que dejar atrás un ámbito importante, la naturaleza, por lo que tampoco nos podemos olvidar de ella. De este modo, prestaremos especial atención en este artículo al medio natural, concretamente, a los mares y a los océanos.

Es sabido que los océanos cubren las tres cuartas partes de la superficie de la Tierra, contienen el 97 por ciento del agua del planeta y representan el 99 por ciento de la superficie habitable del planeta en volumen. Además, más de tres mil millones de personas dependen de la biodiversidad marina y costera como se recoge en la página de Naciones Unidas. Y, en este punto, es importante mencionar a los conocidos como Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) debido a la incorporación de un objetivo que aborda la conservación y el uso sostenible de los océanos, el ODS 14 «Vida Submarina», que consiste en conservar y utilizar en forma sostenible los océanos, los mares y los recursos marinos para el desarrollo sostenible. Objetivo que ha dado lugar a un auge de iniciativas mundiales llamadas «azules».

¿Por qué esta importancia en los océanos? Como extraemos del punto 14 de los ODS, «los océanos proporcionan recursos naturales fundamentales como alimentos, medicinas, biocombustibles y otros productos. Contribuyen a la descomposición molecular y a la eliminación de los desechos y la contaminación, y sus ecosistemas costeros actúan como amortiguadores para reducir los daños causados por las tormentas. Mantener la salud de los océanos ayuda en los esfuerzos de adaptación al cambio climático y mitigación de sus efectos. Además, las costas son también un gran lugar para el turismo y las actividades recreativas». Y, en caso de no adoptar

medidas de mitigación, «el cambio climático aumentará el costo de los daños a los océanos en otros 322.000 millones de dólares anuales en 2050».

Así pues, para que todos podamos salir ganando ¿por qué no aunar emprendimiento y naturaleza?

Se ha puesto en auge la **Economía Azul**, pero, ¿qué es exactamente? La Comisión Europea da la siguiente definición «economía que reconoce la importancia de los mares y océanos como motores de la economía por su gran potencial para la innovación y el crecimiento». La idea es aprovechar los recursos que nos ofrece nuestro medio más cercano y apostar por la economía local. Además, España es un gran lugar para ponerla en marcha debido a la cantidad de horas de sol, a sus playas, y al turismo que genera. Una gran oportunidad para poner en marcha el **Emprendimiento Azul**.

En este sentido, cabe destacar que España ha dado importantes pasos en la protección de sus mares. «En tan solo seis años hemos pasado del 1 al 8% de superficie marina protegida y ya hemos cumplido el compromiso internacional de proteger al menos el 10% de nuestros mares», tal y como se recoge en la página web de Intermares. **LIFE IP INTEMARES** «Gestión integrada, innovadora y participativa de la Red Natura 2000 en el medio marino español» es el mayor proyecto de conservación del medio marino en Europa. Se trata de la primera iniciativa a nivel nacional que integra diversos fondos, políticas y actores para la gestión de toda una red de espacios protegidos.

«Ahora avanzamos hacia un nuevo modelo de gestión de los espacios marinos protegidos

Es sabido que los océanos cubren las tres cuartas partes de la superficie de la Tierra, contienen el 97 por ciento del agua del planeta y representan el 99 por ciento de la superficie habitable del planeta en volumen

Según datos de la Comisión Europea, la Economía Azul representa «5,4 millones de puestos de trabajo y un valor añadido bruto de casi quinientos mil millones de euros al año»

de la Red Natura 2000 de una forma efectiva y sostenible. Nos hemos marcado como objetivo conseguir una red de espacios de la Red Natura 2000 Marina, gestionada de manera eficaz, con la participación activa de los sectores implicados y con la investigación como herramientas básicas para la toma de decisiones».

Así pues, decir que se trata del primer proyecto LIFE integrado de naturaleza concedido a España y que cuenta con un presupuesto de 49,8 millones. También cuenta con la contribución financiera del Programa LIFE de la Unión Europea, así como del Fondo Social Europeo y el Fondo Europeo Marítimo y de la Pesca, entre otras fuentes de financiación. De este modo, gracias a la implicación de múltiples entidades y organizaciones han puesto en marcha un amplio programa de actuaciones vinculadas a la investigación; la conservación; el seguimiento y vigilancia; la gobernanza y la formación; así como la sensibilización y la educación ambiental.

MÁS PUESTOS DE TRABAJO

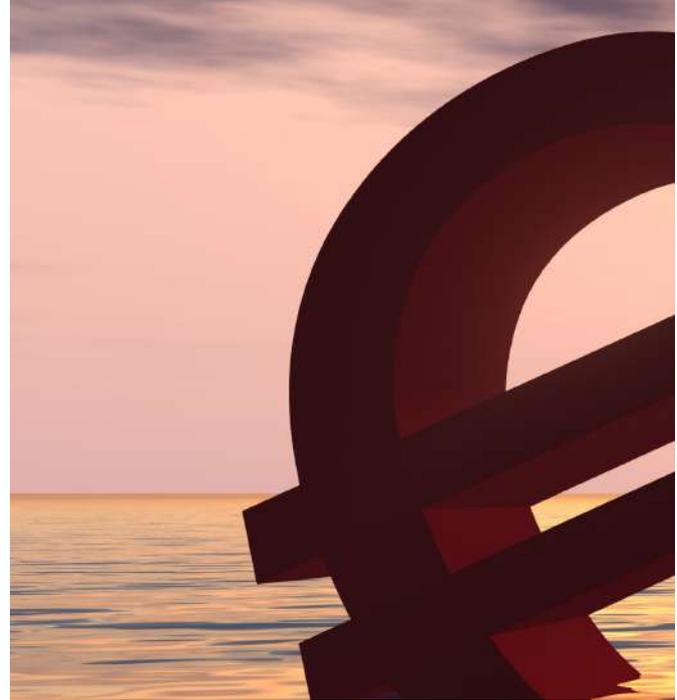
Cabe mencionar que, según datos de la Comisión Europea, la Economía Azul representa «5,4 millones de puestos de trabajo y un valor añadido bruto de casi quinientos mil millones de euros al año», aunque puede ser todavía mayor, según apuntan desde la Fundación Biodiversidad, «pudiendo llegar a emplear a 7 millones de personas en 2020».

El ex-Comisario europeo de Medio Ambiente, Asuntos Marítimos y Pesca, Karmenu Vella, dijo: «La economía azul de la Unión Europea está creciendo constantemente en la última década y el potencial para el futuro es prometedor. Con inversiones en innovación y a través de una gestión oceánica responsable, integrando aspectos ambientales, económicos y sociales, podemos duplicar el sector de forma sostenible para 2030».

Según el primer informe de la Comisión Europeaal respecto, el Reino Unido, España, Italia, Francia y Grecia tienen las mayores economías azules de Europa. España representa un quinto del empleo total, seguida de Italia, Reino Unido y Grecia.

EMPRENDIMIENTO AZUL

Asimismo, cabe destacar que, Fundación Sieneva, de la que Sulayr/ADADE Granada es miembro del patronato, ha iniciado en el mes de noviembre la ejecución del proyecto **Blue**



Growth Europe for Entrepreneurs a través del cual pretende fomentar el Emprendimiento Azul vinculando a personas emprendedoras que quieren iniciar actividades económicas sostenibles que ponen en valor zonas de la Red Natura 2000 Marina en España, con empresarios experimentados e iniciativas desarrolladas en otras áreas pertenecientes a la Red Natura 2000 Marina de otros países de la Unión Europea.

Así pues, un total de 40 personas podrán beneficiarse del programa (20 personas en Andalucía, 10 en Canarias y 10 en Murcia). Estas personas dispondrán de un asesoramiento presencial y también a distancia individualizado sobre creación de empresas azules. Además, cabe destacar que 10 de ellas (5 de Andalucía, 3 de Canarias y 2 de Murcia) disfrutarán de una estancia formativa en Berlín, dentro de los espacios de Climate-KIC Green Garage de la Comisión Europea, durante dos semanas haciéndose cargo el programa de todos los gastos de estancia y viaje para las personas beneficiarias. El lugar donde se desarrollará la estancia, Climate-KIC Europe, se encarga de apoyar a jóvenes emprendedores del clima con espacios de trabajo gratuitos en el Climate-KIC Green Garage, capacitación empresarial y con acceso a la red de socios europeos. Así pues, se trata de una referencia a nivel europeo con respecto al emprendimiento verde y azul, y algunas de las grandes iniciativas ambientales europeas llevadas a cabo por Startups han salido de este lugar.

Por otra parte, como continuación del curso de Formación Presencial, se plantea desarrollar una Acción de Innovación Social «Success Blue Growth» en la que un emprendedor de éxito, proveniente de otro estado miembro de la Unión Europea, y que está desarrollando su negocio en alguna área perteneciente a la Red Natura 2000 Marina y cuya actividad está vinculada a alguno de los objetivos del proyecto InteMares Life-IP, cuente su experiencia a los beneficiarios del programa. De esta manera, pondrá en valor las dificultades y obstáculos encontrados en su desarrollo profesional y hará especial hincapié en la diferencia de emprender en Azul y en las limitaciones y oportunidades que ofrece la Red Natura 2000 Marina y su vinculación a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Una

para concluir el proyecto, se plantea organizar en Andalucía, concretamente en Granada, un encuentro con otros emprendedores azules europeos, con financiadores e inversores públicos y privados



actividad innovadora puesto que pretende poner en valor el emprendimiento sostenible y respetuoso con los océanos y su directa vinculación a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de Naciones Unidas.

Además, para concluir el proyecto, se plantea organizar en Andalucía, concretamente en Granada, un encuentro con otros emprendedores azules europeos, con financiadores e inversores públicos y privados, con Administraciones Públicas nacionales e internacionales vinculadas a la Economía Azul, con el objetivo de fomentar el intercambio de ideas, la cooperación entre iniciativas y la búsqueda de financiación para poner en marcha las ideas de negocio generadas durante el programa. De esta manera, podrán formar parte de este encuentro también todas

las personas beneficiarias del proyecto. Se mantendrá el carácter internacional del encuentro trayendo tanto ponentes como emprendedores de otros países de la Unión Europea.

De este modo, aunando emprendimiento y Economía Azul, se podrán dar soluciones para fomentar el empleo y, al mismo tiempo, haciéndolo de una manera sostenible, para por fin darle al planeta el respiro que se merece.

El proyecto **Blue Growth Europe for Entrepreneurs** está cofinanciado por el Fondo Social Europeo (FSE) a través del programa Empleaverde, línea Conecta Azul, del Programa Operativo de Empleo, Formación y Educación (POEFE), de la Fundación Biodiversidad perteneciente al Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico del Gobierno de España. ■

El proyecto Blue Growth Europe for Entrepreneurs de Fundación Sieneva se pone en marcha

Se inicia la ejecución del proyecto **Blue Growth Europe for Entrepreneurs** a cargo de Fundación Sieneva, de la que Sulayr/ADADE Granada es miembro del patronato. Con este proyecto, el objetivo principal es fomentar el emprendimiento Azul vinculando a emprendedores que pretenden iniciar actividades económicas sostenibles que ponen en valor zonas de la Red Natura 2000 Marina en España, con empresarios experimentados e iniciativas desarrolladas en otras áreas pertenecientes a la Red Natura 2000 Marina de otros países de la Unión Europea.

Al mismo tiempo, la intención es formar a estas personas en cuestiones generales de

emprendimiento y gestión empresarial, así como en materias específicas del emprendimiento azul.

Cabe destacar que, las personas participantes dispondrán de un asesoramiento presencial y también a distancia, individualizado sobre creación de empresas azules. Además, diez de las personas beneficiarias del proyecto se beneficiarán de una estancia formativa de dos semanas en Berlín, dentro de los espacios de Climate-KIC Green Garage de la Comisión Europea, donde entrarán en contacto con otros emprendedores azules europeos, con financiadores e inversores públicos y privados y con Administraciones Públicas nacionales e internacionales vinculadas a la Economía Azul.

El proyecto **Blue Growth Europe for Entrepreneurs** está cofinanciado por el Fondo Social Europeo (FSE) a través del programa Empleaverde, línea Conecta Azul, del Programa Operativo de Empleo, Formación y Educación (POEFE), de la Fundación Biodiversidad perteneciente al Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico del Gobierno de España. ■



Cómo acabar con el problema de los autónomos



Josep Maria Navarro Codina

Asesor en GEMPSA-ADAE

Actualmente, toda persona que quiera actuar como empresario debe darse de alta en Hacienda a efectos de liquidación de IVA e IRPF y en la Seguridad Social en el Régimen de Autónomos.

El salario real percibido en enero es la base de cotización sobre la que la empresa liquida la cotización durante el mes de febrero, estableciendo un porcentaje a dicho salario bruto

Quien se da de alta de autónomos puede elegir su base de cotización entre un mínimo y un máximo. Pero una vez elegida, esa base queda fijada y **modificarla es complicado**.

En la actualidad existe un sistema de tarifa plana para los nuevos autónomos, pero es una solución provisional que no soluciona el problema de base.

Existen dos problemas: primero el de los que emiten facturas esporádicas por importes pequeños. **Se ven sometidos a una base mínima de coti-**

zación que en ocasiones es superior a sus ingresos. Por ejemplo, personas que actúan como modelos de pasarela, músicos de fin de semana, quienes dan clases de forma no habitual, quienes escriben artículos de prensa de forma casual, personas que en su tiempo libre realizan actividades para la hostelería, construcción, turismo, etc. Incluyo a asalariados que, en su tiempo libre, realizan actividades esporádicas.

El segundo problema es que cuando las cosas van bien **no es fácil complementar el autónomo** con vistas a la pensión de jubilación, o a las prestaciones por enfermedad, accidente o paro.

Todo ello tiene una fácil solución. **Se trata simplemente de cotizar en base a los ingresos reales de cada autónomo.**

En la actualidad, los trabajadores asalariados cotizan en base a su salario real. El salario real percibido en enero es la base de cotización sobre la que la empresa liquida la cotización durante el mes de febrero, estableciendo un porcentaje a dicho salario bruto.

Del mismo modo, **el autónomo determinará sus ingresos brutos durante el mes anterior.** A esos ingresos brutos le restará:

1. Las compras de materiales adquiridos para la realización de su trabajo (cuentas 600 a 609 de la contabilidad).
2. Los trabajos realizados por otras empresas (cuenta 607 de la contabilidad).
3. Los salarios y seguros sociales pagados a los empleados contratados por el autónomo (grupo 64 de la contabilidad).

De este modo **se obtiene el valor añadido bruto**, aportado por dicho autónomo.

A efectos de facilitar los cálculos, **propongo que la liquidación se demore 2 meses**, es decir que la base del mes de enero se liquide durante el mes de marzo y no en el de febrero como ocurre actualmente con los salarios.



Propongo que el tipo de retención sea de un 10%, de modo que quien tenga, por ejemplo, un valor añadido de 40.000 euros anuales, cotice 4.000 euros por ese concepto que es similar a los aproximadamente 3.500 que paga actualmente si está de alta en el mínimo.

En el caso de los módulos la base de cotización se calculará de acuerdo con la base teórica asignada a efectos del IRPF.

Para el autónomo, **cada euro de cotización supondrá una base de 1/30% o sea 3,33 euros**, que es el inverso de lo que pagaría con esa base de cotización. Se aplicarán las bases máximas de cotización igual que ahora. Pero no se aplicarán las bases mínimas ni los máximos por edad. Al mismo tiempo, **para el cálculo de cualquier prestación, se tendrá en cuenta toda la cotización de toda la vida laboral** (eso hoy día no presenta ningún problema técnico).

Para la Tesorería la base para las futuras prestaciones será directamente proporcional a los pagos efectuados. Con ello se evitan los agravios comparativos respecto del colectivo de asalariados, tanto a favor como en contra.

Procedimiento. También para simplificar, cuando una persona cause alta en Hacienda (036) optará por el sistema de autónomos. Si elige el tradicional, determinará su base de cotización de acuerdo con las normas vigentes. Si elige el método proporcional quedará obligado a presentar su liquidación cada mes en que emita facturas. De esta forma, **si la facturación es cero no habrá cotización alguna** y si es cualquier cantidad, se cotizará el 10% de la misma con los ajustes antes determinados antes.

Así **evitaremos el fraude** actual de muchos micro-empresarios ocasionales que, por su volumen de facturación, no pueden absorber el mínimo de cotización actual. En realidad, **esa fórmula convierte a todo ciudadano en potencial empresario** ya que le permite facturar cualquier cantidad en cualquier momento, por cualquier concepto y con independencia de que sea también asalariado.

Mejora voluntaria (debe preverse en el documento de liquidación). En cualquier caso **y en cualquier momento se podrán ingresar de forma voluntaria cantidades adicionales** para complementar las bases de cotización hasta el máximo permitido. De esta manera, **cuando las cosas vayan bien, el autónomo podrá incrementar sus cotizaciones a discreción** a efectos de planificar su jubilación o posibles eventualidades en caso de paro, accidente o enfermedad. En ese caso, las bases que aplicará la Seguridad Social no serán las de los últimos 6 meses sino **la base de todas las cotizaciones de esa persona a lo largo de su vida laboral**, sean por autónomos, por Régimen General o por cualquier otro Régimen. Con los medios técnicos actuales eso no presenta ningún problema y es inmediato.

Ventajas.

1. Evita que los autónomos esporádicos tengan que **cotizar por una base mínima que a menudo es disuasoria**.
2. Establece por fin la **proporcionalidad entre lo ingresado y lo cotizado**, que es un problema que la Seguridad Social nunca ha sabido resolver satisfactoriamente.
3. **Evita el fraude en los trabajos esporádicos**: toda persona podrá ejercer voluntariamente cuantas actividades permitidas desee, cuando le sea posible y sin restricción alguna.
4. Es **un sistema simple y de fácil control** dados los actuales medios técnicos.
5. Permite a cada persona **planificar sus cotizaciones** de acuerdo con sus ingresos y posibilidades reales, y de acuerdo con sus propios intereses. ■

Para el autónomo, cada euro de cotización supondrá una base de 1/30% o sea 3,33 euros, que es el inverso de lo que pagaría con esa base de cotización



Digitalización y humanización

Reflexiones presentes y futuras



Pablo
García Estela

Economista-Consultor

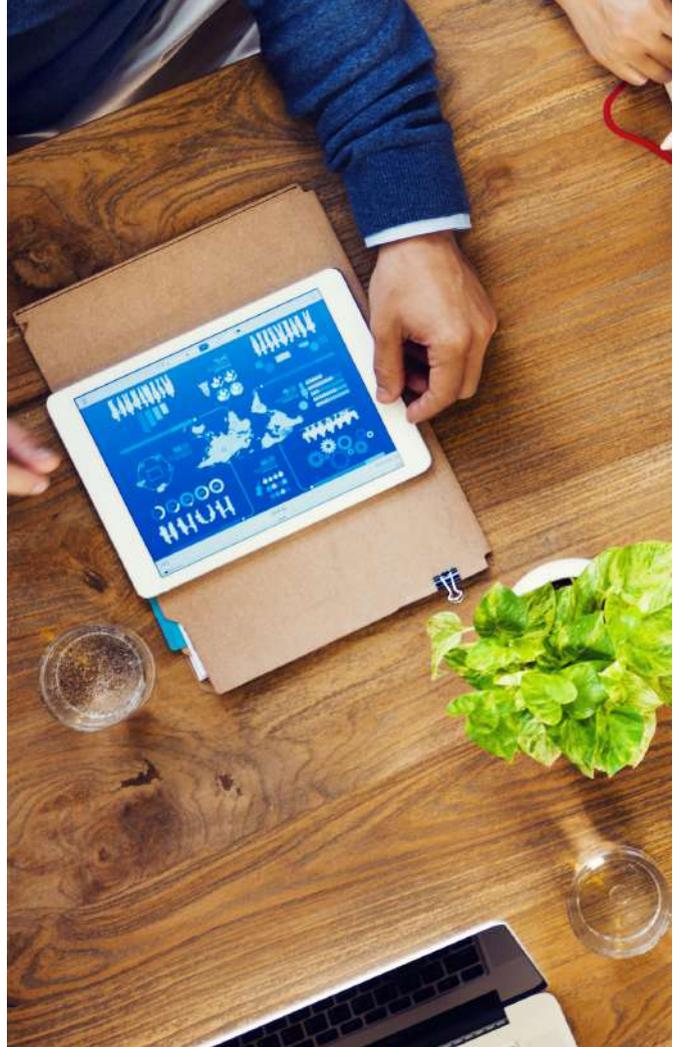
Actualmente gran parte de las empresas están inmersas en un proceso de digitalización en mayor o menor medida. Este proceso no solo va en función del tamaño de la empresa, sino también del perfil de los equipos de trabajo de las mismas y su afinidad y convencimiento de la necesidad del cambio orientado a dicho fin.

Constantemente las organizaciones tanto empresariales como no, se ven sometidas en la adaptación a nuevos procesos digitalización en todos los aspectos y áreas de su empresa. Estos procesos se han extendido tanto en su parte interna como en la relación que mantienen con agentes externos (clientes, proveedores, potenciales, comunidad, administraciones públicas, etc.).

Una empresa orientada a la mejora de sus procesos de trabajo a través de la digitalización de los mismos, suele tener mayor garantía de perpetuidad y rentabilidad que la que no se implica en la búsqueda de la mejora en estos procesos/tiempos de trabajo.

Es obvio que las máquinas de procesamiento de datos, producción, robótica, el Bigdata y su poder predictivo, e incluso llegando a la inteligencia artificial están creando nuevos retos en las empresas de hoy en día. No cabe duda que todos estos dispositivos, tanto de hardware como de software, están más capacitados que los seres humanos en la realización de ciertos procesos, sobre todo si estos son mecánicos y repetitivos. Pero el problema es, que hacemos con nuestros equipos humanos si la tecnología reduce las tareas de trabajo.

Una empresa orientada a la mejora de sus procesos de trabajo a través de la digitalización de los mismos, suele tener mayor garantía de perpetuidad y rentabilidad que la que no se implica en la búsqueda de la mejora en estos procesos/tiempos de trabajo



Pensar en no querer avanzar ni implicarse en la digitalización de las empresas, es renunciar a algo que nos puede ayudar a funcionar mejor y en algunos casos a diferenciarnos y a sobrevivir en este mercado tan cambiante.

Siempre me acordaré en mi época de estudiante en la que hicimos una visita a una fábrica azulejera. En aquel momento había una persona, que con su capacidad de experiencia dentro de una línea de producción, desestimaba el producto que no era óptimo. Hoy en día con la visión artificial esto no tendría sentido, ya que las máquinas tienen más capacidades que un ojo humano (puede analizar superficies, porosidades, temperaturas, cambios de tonalidades de color, etc.) en la detección de estos fallos y además su estado de ánimo no influye en el proceso.

También como ejemplo casi nadie se plantea que para hacer una transferencia bancaria tengamos que ir al banco, hacer la cola y que tengan que intervenir 2 personas, con el consiguiente coste económico de tiempo en una función de poco valor añadido. Ahora esas funciones las hacemos a través incluso de móvil y al banco iremos a afianzar otro tipo de relaciones o más duraderas o de mayor valor/importe.

En la propia administración pública, cada vez más, la interacción/comunicación con ellos tiene que ser de manera telemática e irá en incremento debido a que son los usuarios/empresas los que directamente generan los registros que la propia administración posee, con el consiguiente ahorro en la duplicidad de funciones en las relaciones empresa-administración, el ahorro de tiempos, y la fiabilidad de los datos.

Pensemos que la gente cada vez interactúa más a través de una máquina, compras por



internet, servicios post-venta y soportes técnicos automáticos, etc., pero también hay que tener en cuenta que esto no implica que no haya alguien humano detrás, tanto en la atención personalizada como en el diseño de los procesos necesarios para esa interacción.

La pregunta que muchas empresas se plantean antes estos retos es: ¿tenemos la capacidad de orientar las funciones del personal en otra dirección/funciones?

La gente, por mucho que a veces nos cueste creer, necesita a otra gente. Somos un ser social y eso me cuesta mucho que pueda ser reemplazable por una máquina, es más, muchas empresas ya apuestan por ese trato personalizado a los clientes, saber escucharles, saber que en algunos momentos necesitan que nos pongamos en su piel para poder entender mejor su problema, comprensión y afecto que no va a poder tener de otra manera y no creo que una máquina o una centralita pueda reemplazar cualidades humanas como bondad, amabilidad, positividad, empatía, etc.

La habilidad de las empresas será que sus equipos de trabajo sepan canalizar todo ese conocimiento, empatía, creatividad, etc., propio del ser humano, para implementar sistemas de procesos y funciones de trabajo que pudieran ser automatizables y centrar el valor añadido de las organizaciones en el tiempo, y el uso de él, de la gente que tienen en sus empresas. Crear/atraer talento y que nuestros espacios de trabajo sean sitios en los que la gente se sienta a gusto.

Para esto hay que tener una mente analítica y crítica en saber que funciones debemos automatizar y cuales dotar de capacidad personal para

potenciarlas, saber cómo gestionar la resistencia al cambio en nuestros equipos de trabajo, comprender los roles y talentos de las personas de nuestras organizaciones y enfocar los posibles retos como oportunidades para crear un lugar de trabajo mejor para todos.

El futuro está lleno de retos y oportunidades que tendremos que ir afrontando, ya que el desarrollo tecnológico va a una velocidad vertiginosa, pero recordemos que la velocidad de implantación de la misma dependerá siempre de la capacidad de asimilación de esa tecnología por parte del ser humano, dependiendo de sus situaciones socio-económicas tanto a nivel individual como colectivo. Una sociedad futura con la tecnología presente y futura (robótica, inteligencia artificial, etc.) unida a una población activa cada vez más abundante y creciente, llegará un momento en el tiempo que tendrá que buscar un equilibrio entre el reparto del trabajo y la conciliación del trabajo, ocio, familia, ya que el centro ya no solo de las organizaciones, sino también del progreso de nuestra civilización, deberá ser el bienestar del ser humano que al fin de al cabo somos los que movemos la maquinaria socio-económica de este mundo. ■

En la propia administración pública, cada vez más, la interacción/comunicación con ellos tiene que ser de manera telemática e irá en incremento debido a que son los usuarios/empresas los que directamente generan los registros que la propia administración posee

HAGA CRECER SU ASESORÍA CON EL RESPALDO DE LOS MEJORES

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

Si usted desea:

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

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



SOLICITE MÁS INFORMACIÓN

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

☎ (+34) 918 053 163

@ info@e-consulting.org

🌐 www.e-consulting.org



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



Novedades en las entregas de bienes a la UE



**Pascual
Ladrero**

Asesor Fiscal
en ADADE Zaragoza

Hasta la fecha, ante una entrega intracomunitaria libre de IVA, el empresario debe demostrar, en la mayoría de los casos, que los bienes han sido efectivamente expedidos a otro país miembro de la UE. Sin embargo, no existen normas uniformes sobre cómo debe acreditarse dicha entrega dentro de la UE y, en consecuencia, todos los Estados miembros han podido diseñar o incluso prescindir de los requisitos de acuse de recibo. Debido a estas diferentes situaciones legales y de gestión entre los Estados, las empresas que operan a nivel internacional se enfrentan a elevados costes administrativos y, sobre todo, a grandes incertidumbres legales.

JUSTIFICAR LA ENTREGA

Cuando su empresa vende bienes a empresarios de la Unión Europea (UE) no debe repercutirles IVA. Esto es debido a que estas operaciones (denominadas «entregas intracomunitarias») están exentas de dicho impuesto. Para ello debe poder justificar que las mercancías han sido transportadas a otro país de la UE, de forma que si Hacienda considera que los

justificantes no son suficientes, **puede exigirle que ingrese el IVA dejado de repercutir.**

TRANSPORTE A CARGO DEL VENDEDOR

En caso de que su empresa –o un tercero contratado por ella– sea la que se encarga de transportar la mercancía, deberá disponer de los siguientes medios de prueba:

Al menos dos documentos relacionados con el transporte, emitidos por partes independientes (por ejemplo, una carta o documento CMR firmados, un conocimiento de embarque, una factura de flete aéreo o una factura del transportista).

O bien uno de los elementos de prueba anteriores y al menos uno de los siguientes documentos acreditativos del transporte: la póliza del seguro de transporte, el justificante del pago, un documento oficial expedido por una autoridad pública, o un recibo de los bienes extendido por un almacén del país de destino.

TRANSPORTE A CARGO DEL ADQUIRENTE

Si es el adquirente –o un tercero contratado por él– quien se encarga del transporte, además de los elementos de prueba anteriores deberá obtener una declaración de dicho adquirente certificando que los bienes han sido transportados.

Lo anteriormente expresado son requisitos a cumplir para justificar la exención del IVA y si no se hace, Hacienda puede exigirle el IVA no ingresado.

Es muy importante que compruebe que el NIF de su cliente es el correcto.

Esto lo puede verificar en la web del sistema VIES de la Unión Europea: http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/?locale=es ■

Si su empresa está en posesión de dichos justificantes, Hacienda deberá aceptar que las ventas están exentas de IVA, y si quiere negar la exención será ella la obligada a demostrar que los documentos no son válidos



Para ampliar esta información,
pónganse en contacto con nosotros



EUROPREVEN, SERVICIO DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

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

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



SOLICITE SU PRESUPUESTO

@ europreven@europreven.es

☎ (+34) 902 120 264

🌐 www.euopreven.es

Fiscalidad y obligaciones de las asociaciones sin ánimo de lucro

Dpto. Asesoría Tributaria ADADE

Erróneamente se piensa que las Asociaciones sin ánimo de lucro están exentas de presentar el Impuesto sobre Sociedades sin ningún requisito adicional.

Esto es así si no realizan actividades que tengan la consideración de actividades económicas, aunque éstas se realicen para cumplir su objeto social.

El problema es la definición que hace la Agencia Tributaria de "actividad económica".

El artículo 124.3 de la LIS, respecto a la obligación de presentar declaración por parte de este tipo de entidades, *exonera de su presentación cuando se cumplan simultáneamente los siguientes requisitos:*

- Cuando los ingresos totales no superen 75.000 euros anuales.
- Cuando los ingresos correspondientes a rentas no exentas no superen los 2.000 euros anuales.
- Cuando la totalidad de las rentas no exentas que se obtengan estén sometidas a retención.

Por lo tanto, se consideran rentas exentas las que procedan de las actividades que constituyan el objeto social o finalidad específica y no procedan del ejercicio de actividades económicas. Se trataría de las cuotas de los socios, subvenciones y donaciones percibidas dentro del ámbito de su objeto social o finalidad específica, así como las rentas procedentes de transmisiones onerosas de bienes afectos a la realización de los fines sociales cuando el total del producto obtenido se destine a nuevas inversiones relacionadas con dicho objeto dentro de unos plazos establecidos y se mantenga en el patrimonio de la entidad durante 7 años, salvo vida útil inferior del bien.

Por el contrario, **se consideran rentas no exentas** las que procedan de actividades económicas, bien sean por pagos directos, subvenciones o donativos, tales como actividades de enseñanza, práctica del deporte, rifas, loterías, organización de actividades extraescolares, venta de libros, batas, alquiler de inmuebles, etc.

De acuerdo a ello bastará con que se obtenga un leve rendimiento procedente de actividades económicas no sujeto a retención para que la asociación quede obligada a la presentación del



Impuesto sobre Sociedades, así como a la obligatoriedad de llevar una contabilidad que sea capaz de diferenciar las rentas exentas de las no exentas, así como a la identificación y diferenciación de los gastos exentos de los no exentos mediante una serie de fórmulas en la cuantificación del beneficio objeto de tributación.

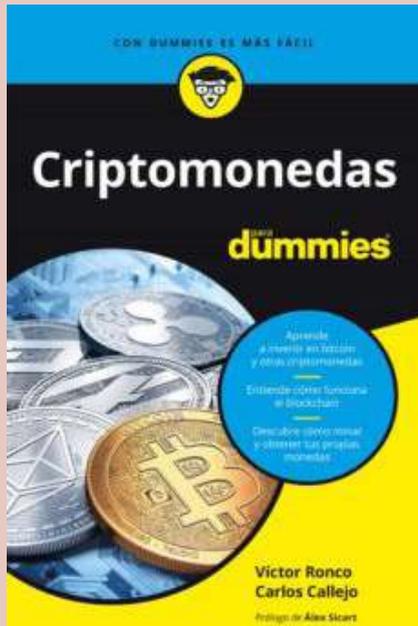
Tampoco se debe olvidar la incidencia que el ejercicio de actividades económicas por parte de la Asociación pudiera estar teniendo en el **Impuesto sobre el Valor Añadido**, tanto en lo referente al devengo y repercusión del impuesto, como a la posibilidad de deducir las cuotas soportadas en la adquisición de bienes y servicios.

El incumplimiento de todas o de parte de estas obligaciones puede estar llevando, además de a futuras liquidaciones giradas por la Administración, a la comisión de infracciones que podrían ser sancionadas por ésta en caso de comprobaciones. ■

Si existe algún rendimiento procedente de actividades económicas, la asociación está obligada a la presentación del Impuesto sobre Sociedades

En ADADE podemos valorar su situación y darle la solución más adecuada a la misma.

Lecturas de interés



Criptomonedas para dummies

Victor Ronco Viladot

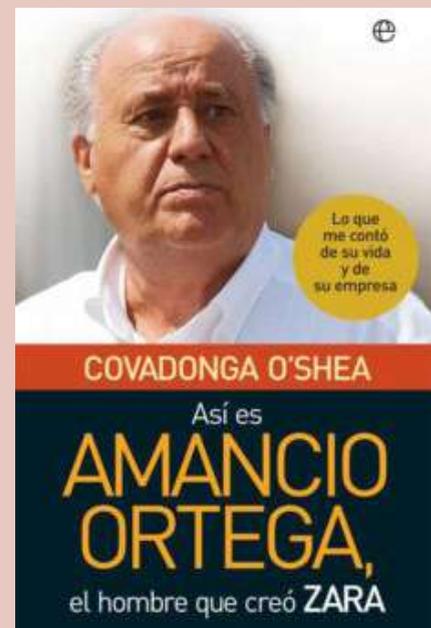
Una guía completa para descubrir que son las criptomonedas, de dónde vienen y por que se han vuelto tan populares. La tecnología blockchain nació como un experimento para descentralizar el sistema monetario, como una nueva forma de hacer transacciones financieras digitales de persona a persona, de manera segura y privada pero ahora está a punto de transformarlo todo. Y según los expertos, la adopción masiva de las criptomonedas, su aplicación financiera, es cuestión de tiempo.

Así es Amancio Ortega. Lo que me contó de su vida y de su empresa

Covadonga Oshea

¿Un genio empresarial? ¿Un visionario? ¿Un trabajador infatigable y apasionado? Todo esto y mucho más parece ser Amancio Ortega, el hombre que creó el imperio Zara y que por primera vez habla en un libro acerca de su vida y de su empresa.

Una obra para descubrir a un personaje que se ha convertido en referencia de las escuelas de negocios del mundo entero.



La empresa invencible: las estrategias de modelos de negocios de las mejores empresas del mundo

Alexander Osterwalder

El nuevo libro de la factoría de Alex Osterwalder (Responsable de superventas como «Generación de modelos de Negocio», «Diseñando la Propuesta de Valor...») que han modificado la forma en la cual las empresas crean sus modelos de negocios. Este libro es el gran recopilatorio de todo lo que necesita una empresa para crear, crecer y reinventarse permanentemente. Es una guía sobre los mejores modelos de negocios del mundo, bien recopilados y clasificados de forma tal de poder inspirar tu propio portafolio de nuevas ideas y reinventiones. Además te dice cómo diseñar una cultura de innovación, y presenta la caja de herramientas de liderazgo, que innovadores, emprendedores y quienes toman de decisiones, necesitan para crear una empresa invencible transformación que permita a tu empresa convertirse en invencible Es como un libro de recetas que siempre tienes que tener a tu lado al momento de cocinar un nuevo negocio.

TE ACOMPAÑAMOS DONDE QUIERAS LLEGAR

OFICINAS INTERNACIONALES

ANDORRA

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

C. Prat de la Creu 103, 1-4
Tel. +376.851.300
AD500 Andorra la Vella

ARGENTINA

Suipacha 924 PB, entre Marcelo T
de Alvear y Paraguay
CP 1008AAT - 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
Telf: 57 (1) 749 82 97 / 749 82 98

ECUADOR

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

EL SALVADOR

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

ESTONIA

3rd floor, Metro Plaza, Viru
Väljak 2. 10111 Tallinn
Tel. +3726631272

GIBRALTAR

WTC, 6 Bayside Rd., 1st GX11
Tel. +350.2000.8092
1AA Gibraltar

GUATEMALA

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

IRLANDA

Block C, 77 Sir John Rogerson's Quay, Grand
Canal Dock
Tel. +353.1.699.2135
D02 NP08 Dublin

MALTA

Dragonara Rd. & Bldg., 5th STJ
Tel. +356.2034.5003
3141 St. Julian's

MIAMI

2320 Ponce de León 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, 9.ª pl.
1250 - 149 Lisboa
+351 218822660
+351 218822661

REINO UNIDO

Portland House Victoria Bressenden Pl.
Tel. +44.20.3519.8062
SW1E 5RS London

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

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



ADADe

La solución global para su empresa

ÁLAVA

C/ General Alava, 10, 5ª planta
01005 Vitoria (Alava)
Tlf. 945 132 887
alava@adade.es

ALBACETE

C/ Teodoro Camino, 28, entresuelo
02002 Albacete
Tlf. 967 232 113
albacete@adade.es

ALICANTE

Avda. Maisonnave, 33-39
Zona jardín, entreplanta
03003 Alicante
Tlf. 965 985 083
alicante@adade.es

C/ Diana, 6 (Pasaje Ferrería)
03700 Denia (Alicante)
Tlf. 965 788 272
info@e-consulting.org

C/ María Cristina, 31, bajo
03660 Novelda (Alicante)
Tlf. 965 602 964
admin@asesorialopezandres.com

ALMERÍA

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

Pº de Almería, 22, 2ª planta
Tel. 950 251 866
04001 Almería
almeria@adade.es

ASTURIAS

C/ Sanz Crespo, 5
33207 Gijón (Asturias)
Tlf. 985 175 704

C/ Manuel Pedregal, 2
33001 Oviedo (Asturias)
Tlf. 985 209 260
asturias@adade.es

BADAJOS

C/ Fernando Garrorena Arcas, 6, of. 5
06011 Badajoz
Tlf. 924 224 425
badajoz@adade.es

C/ Adolfo Díaz Ambrona, 34, 1º
06700 Villanueva de la Serena (Badajoz)
Tlf. 924 841 712
villanueva.ba@adade.es

Avenida de la Constitución, 2º
Tel. 924 630 511
06640 Talarrubias (Badajoz)
villanueva.ba@adade.es

BALEARES

C/ Tomás Luis de Victoria, 11, bajos
07004 Palma de Mallorca (Balears)
Tlf. 971 202 150
balears@adade.es

BARCELONA

C/ Mallorca, 214, ático 1º
08008 Barcelona
Tlf. 934 880 505
barcelona@adade.es

Gran Vía Carlos III, 94, 9ª pl.
08028 Barcelona
Tlf. 936 859 077
trade@e-consulting.org

C/ Ecuador, 22, bajos
08029 Barcelona
Tlf. 935 179 155
info@e-consulting.org

Avda. Francesc Macià, 60, 15e 2a
Edifici Torre Mil·lenium
08208 Sabadell (Barcelona)
Tlf. 937 261 798
gempsa@e-consulting.org

C/ El Plá, 80
08980 Sant Feliu de Llobregat
(Barcelona)
Tlf. 936 668 161
traysal@e-consulting.org

C/ Ramon Llull, 61-65,
08224 Terrassa (Barcelona)
Tlf. 937 339 888
prodegest@e-consulting.org

C/ Barcelonés, 36 - Pol. Ind. La Borda
08140 Caldes de Montbui (Barcelona)
Tlf. 938 655 709
dinamis@e-consulting.org

C/ Sant Llorenç, 15
08980 Sant Feliu de Llobregat
(Barcelona)
Tlf. 936 850 837
gesad@e-consulting.org

C/ Jaume Balmes, 8
08830 San Boi de Llobregat (Barcelona)
Tlf. 936 300 561
fiscal.stboi@adade.es

C/ Jaume Balmes, 3
08120 La Llagosta (Barcelona)
Tlf. 935 607 854
lallagosta@assessorialallagosta.es

C/ Santa Ana, 9
08290 Cerdanyola del Valles (Barcelona)
Tlf. 935 807 777
cerdanyola@gescontrolrc.es

BURGOS

C/ San Lesmes, 4-6, edif. Adade
09004 Burgos
Tlf. 947 257 577
burgos@adade.es

CÁDIZ

C/ Manuel Álvarez, 51, 1º, of. 9
11500 El Puerto de Santa María (Cádiz)
Tlf. 625 549 414
cadiz@adade.es

CASTELLÓN

C/ Navarra, 89 bajo y entlo.
12002 Castellón
Tlf. 964 242 122
castellon@adade.es

Plaza Rei Jaime I, 8, planta baja
12400 Segorbe (Castellón)
Tlf. 964 713 950
castellon.segorbe@adade.es

C/ Pere Gil, 2
12540 Vila Real (Castellón)
Tlf. 964 506 364
castellon.villareal@adade.es

CUENCA

C/ San Esteban, 2, 3º A
16001 Cuenca
Tlf. 963 915 519
cuenca@adade.es

GIRONA

C/ Bisbe Lorenzana, 18
17800 Olot (Girona)
Tlf. 972 276 050
olot.raquel@adade.es

GRANADA

Urbanización Alcázar Genil, 2
Edificio Zoraida, local 4
18006 Granada
Tlf. 958 136 295
granada@adade.es

LEÓN

C/ Rodríguez del Valle, 6
24002 León
Tlf. 987 232 155
leon@adade.es

LUGO

C/ Inés de Castro, 6
27400 Monforte de Lemos (Lugo)
Tlf. 982 410 877
lugo.monforte@adade.es

MADRID

Travesía de Téllez, 4, ent. izq. dcha.
28007 Madrid
Tlfs. 911 270 010
info@adade.es

Travesía de Téllez, 4, ent. izq.
28007 Madrid
Tlfs. 915 595 800
contabilidad@adade.es

C/ Alfonso XII, 10, entpl. izqda.
28014 Madrid
Tlf. 910 726 723
medinamoraes@e-consulting.org

C/ Alcorisa, 13
28043 Madrid
Tlf. 912 434 108
madrid.alcobendas@adade.es

Pablo Picasso, 6
Tel. 916 549 487
28100 Alcobendas (Madrid)
madrid.alcobendas@adade.es

Avda. de Leganés, 54, 1º, despacho 27
28923 Alcorcón (Madrid)
Tlf. 916 434 112
madrid.alcorcon@adade.es

Ctra. Campo Real, km, 1,3
Centro Negocios La Poveda, 1º pl.
28500 Arganda del Rey (Madrid)
Tlf. 918 704 550
rceleven@e-consulting.org

Ctra. Loeches, 42
28850 Torrejón de Ardoz (Madrid)
Tlf. 916 562 696
madrid.torrejón@adade.es

MÁLAGA

Avenida Aurora, 1, entreplanta
29002 Málaga
Tlf. 952 319 481
malaga@adade.es

C/ Río Guadalhorce, 2
Edificio El Efebo, local 3-bajo
29200 Antequera (Málaga)
Tlf. 952 703 035
antequera@e-consulting.org

MURCIA

C/ Antonio Machado, 1
30740 San Pedro del Pinatar (Murcia)
Tlf. 673 353 244
murcia@adade.es

NAVARRA

C/ Doctor Huarte, 1, 4º dcha.
31003 Pamplona (Navarra)
Tlf. 948 236 658
gilgoyache@e-consulting.org

OURENSE

C/ Concordia, 29, 2º
32003 Ourense
Tlf. 988 237 902
orense@adade.es

SORIA

C/ Doctrina, 2
42002 Soria
Tlf. 975 230 344
soria@adade.es

Fuente del Suso, 35
Tel. 976 645 272
42110 Ólvega (Soria)
soria@adade.es

TARRAGONA

C/ Larache, 8
43870 Amposta (Tarragona)
Tlf. 977 702 967
tarragona.amposta@adade.es

C/ Cristofor Colón, 4-6 / 4º-4º
43001 Tarragona
Tlf. 977 241 703
tgn@adade.es

TENERIFE

C/ Heliodoro Rodríguez López, 7, 2º,
ofs. 5-7
38005 Santa Cruz de Tenerife
Tlf. 922 882 388
a&g.tenerife@e-consulting.org

TOLEDO

Avenida Coronel Baeza, 80
Tel. 925 221 700
45001 Toledo
toledo@adade.es

Calle Panamá, 12
45004 Toledo (Toledo)
Tlf. 925 212 363
asem@e-consulting.org

C/ Tamújar, 1
45600 Talavera de la Reina (Toledo)
Tlf. 925 816 521
toledo.talavera@adade.es

VALENCIA

Gran Vía Fernando el Católico, 76
46008 Valencia
Tlf. 963 915 519
valencia@adade.es

C/ Dos del Maig, 52, entlo. 3ª y 4ª
46870 Ontinyent (Valencia)
Tlf. 963 915 519
valencia@adade.es

C/ Curtidores, 1, 2º, 3º
46600 Alzira (Valencia)
Tlf. 963 915 519
valencia@adade.es

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

Los Leones, 60, bajo
Tel. 963 288 125
46022 Valencia
asesoriadanalo@e-consulting.org

VALLADOLID

C/ Ferrocarril, 4
47004 Valladolid
Tlf. 983 396 442
deferre@e-consulting.org

ZARAGOZA

C/ San Jorge, 7, entresuelo
50001 Zaragoza
Tlf. 976 204 111
zaragoza@adade.es

C/ Libertad, 1
50600 Ejea de los Caballeros (Zaragoza)
Tlf. 976 663 915
ejea@z-adade.es

Asesoría fiscal-contable • Asesoría laboral • Servicios jurídicos • Auditoría • Consultoría
Recursos humanos • Protección de datos • Prevención de riesgos laborales

918 053 163

adade@adade.es

www.adade.es