

Nuevo régimen de cotización para trabajadores por cuenta propia

■ El Kit Digital abre nuevas puertas a los despachos profesionales.

■ Entrevista a Julian Trullén. ¿Es lo mismo cambio y transformación?

■ Reforma de la Ley Concursal y procedimiento Segunda Oportunidad.

■ «LEY CREA Y CRECE». ¿Impulso para la creación y el crecimiento empresarial?

2/2022
Núm. 66

Léanos también en
www.adade.es

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



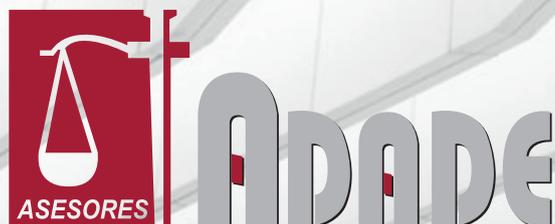
ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y NUEVOS MERCADOS

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

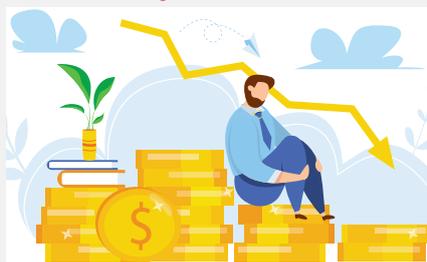
SUMARIO

Nuevo régimen de cotización para trabajadores por cuenta propia



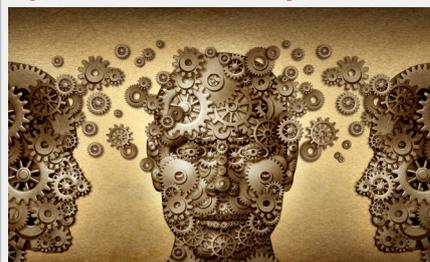
Pág. 20

Reforma de la Ley Concursal y procedimiento Segunda Oportunidad



Pág. 24

«LEY CREA Y CRECE». ¿Impulso para la creación y el crecimiento empresarial?



Pág. 18

- Pág. 5** Editorial. Retos, metas y frutos.
- Pág. 6** XXX Jornadas Anuales ADADE/E-Consulting.
- Pág. 8** ADADE/E-Consulting establecen acuerdo de colaboración de prestación de servicios con la entidad «PCG Premier Corporate Group».
- Pág. 8** ADADE Toledo distinguida por Cáritas Diocesana por su compromiso con los más necesitados.
- Pág. 9** Entrevista a Julian Trullén. ¿Es lo mismo cambio y transformación?
- Pág. 13** Allinial Global, red internacional de la que es miembro el Grupo ADADE/E-Consulting, queda finalista en cuatro premios internacionales.
- Pág. 13** Reunión de ALLINIAL GLOBAL en las instalaciones de ADADE/E-CONSULTING en Madrid.
- Pág. 14** Conoce la importancia y las obligaciones de las facturas en la gestión empresarial.
- Pág. 18** Aprobadas medidas societarias dirigidas a facilitar la constitución de sociedades («Ley Crea y Crece»).
- Pág. 20** Nuevo sistema de cotización para trabajadores autónomos.
- Pág. 22** El Kit Digital abre nuevas puertas a los despachos profesionales.
- Pág. 24** Dos aspectos novedosos de la reforma de la Ley concursal: El Procedimiento para las Microempresas y las modificaciones en el Procedimiento de Segunda Oportunidad.
- Pág. 26** Grupo ADADE/E-Consulting 10º en el ranking de Expansión de Servicios Profesionales durante el año 2021.
- Pág. 26** ADADE/E-Consulting participa en la jornada de AESAE celebrada en la CEOE sobre Las empresas ante situaciones de insolvencias.
- Pág. 27** Reestructuración empresarial (Parte I).
- Pág. 29** El presidente de la FUNDACIÓN ADADE, participa en el debate de presentación del libro China ha vuelto para quedarse, de Marcelo Muñoz, Ediciones Cátedra China.
- Pág. 31** Medidas de ahorro energético aprobadas por el Real Decreto-Ley 14/2022. ¿Cómo afectan a las empresas?
- Pág. 32** Entrevista a Víctor Pérez Castro. Inauguración de las nuevas instalaciones de ADADE Almería.

Edita: ADADE

Presidente: José Luis García Núñez.

Dirección editorial: Antonio Tomás Solsona y Eric Sales.

Consejo de redacción: José Luis García Núñez, Anna Calduch Skopalik, Salvador García Núñez, Abel Jiménez de la Torre, Ferran Butxaca Gracia, Margarita Morales Bonet, Pablo Cobo Moral, Víctor Pérez Castro y Antonio Tomás Solsona.

Contratación de publicidad: Tel.: 918 053 163 - info@adade.es - www.adade.es

Diseño, preimpresión e impresión: Aranzadi, S.A.U. 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

¿QUIERES HACER CRECER TU ASESORÍA?



Ponemos a tu disposición y la de tus clientes nuestra red de **66 oficinas en España y 17 oficinas internacionales.**

VENTAJAS

- ▶ Sin necesidad de aumentar plantilla, tendrás la posibilidad de ofrecer **más servicios** tanto de asesoría tradicional como otros de consultoría con **gran valor añadido**. Seguirás siendo el único interlocutor con tus clientes consiguiendo negocio sea más rentable, incrementando las oportunidades de llegar a otro tipo de empresas.
- ▶ Contarás con la fuerza y el respaldo de una **marca consolidada** tanto en el mercado nacional como en el internacional, a través de nuestra alianza con Allinial Global.
- ▶ Amplía tu portafolio de servicios pudiendo llegar a un perfil de **cliente más rentable**.
- ▶ Benefíciate de nuestro sistema de **formación continuada** para el Grupo.
- ▶ Accediendo a nuestra **intranet** tendrás una herramienta común de trabajo y de contacto con todas las asesorías de la Red, pudiendo resolver tus dudas en todos los campos de tu desempeño profesional.
- ▶ Ahorra en publicaciones accediendo a las **Bases de Datos** contratadas por la Red.
- ▶ Aprovéchate de los **acuerdos comerciales** con nuestros colaboradores (soft, bancos, material, libros, etc.)
- ▶ Recibe **semanalmente circulares** con novedades legislativas o información de interés para el día a día del asesor.
- ▶ Aprovecha las oportunidades de **networking** con el resto de los despachos de la Red.

Con independencia de tu tamaño tenemos una solución para ti, a través de un modelo Asociativo-Colaborativo.

¡TE ESPERAMOS!



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

Retos, metas y frutos

A diario en el burocrático tiempo que nos toca vivir hablamos del futuro de las empresas; de su reinención; de su globalización y de su permanencia en el tiempo; de nuevas y viejas generaciones; de nuevos y viejos talentos; de innovación para no regresión y en optimización de espacio producción-tiempo, divagando en gran parte de esos *exponendos* y dejando a un lado lo realmente importante en el devenir empresarial: **Qué RETOS afrontamos; qué METAS queremos y qué FRUTOS alcanzaremos.**

Algún dirigente (no recuerdo su nombre o no quiero acordarme) dijo que cuanto pasásemos la crisis derivada de la pandemia por el Covid-19 haría que fuésemos mejores, más fuertes y más centrados en un pensamiento positivo que durante la pandemia nos llevó a recapacitar sobre el ser y estar de las personas y grupos en la sociedad que vivimos.

No hay más que darse una vuelta por nuestro globalizado planeta y veremos que ésta afirmación se cae por su propio peso: Guerras incomprensibles; dirigentes sobrepasados; ignorantes con carnet dirigiendo grandes potencias; mercados «presionantes» para con los que menos necesitan presión; y una atmósfera que se traslada a nuestro quehacer diario, a lo cotidiano de las empresas y de sus trabajadores, donde se puede sentir un ambiente de crispación pocas veces conocido derivado de todas las incertidumbres que nos rodean y de un estado general societario poco afable para con sus prójimos.

La labor de dirigentes; empresas; profesionales y asesores, entre otras ocupaciones, es la de dar certidumbre a las situaciones diarias que se plantean. No vale pensar en futuro, debemos pensar en presente ya que el futuro es el presente.

La empresa tiene que tener meridianamente claros unos retos, unas metas y unos frutos a conseguir. No vale la improvisación ni valen medidas a corto plazo, sino medidas que provoquen la implicación de sus propios trabajadores y puedan en unión alcanzar esos objetivos.

Si miramos hacia atrás veremos que ni las empresas de hoy eran las empresas de hace 25 años; ni las que nos esperan a futuro serán las de hoy: Todo pasa por la reinención y adaptación de nuestros sistemas para obtener esos rendimientos que nos permitan trabajar en el presente y consolidar el futuro.

Tenemos entre todos que afrontar retos como el cuidado de la salud mental de todo el grupo humano de una empresa y más después de la pandemia; fomentar un horario donde la empresa vea recompensados sus esfuerzos y el trabajador también; cuidar nuestros entornos de trabajo como si estuviésemos

en nuestra propia casa; crear un ambiente de franca colaboración fraternal entre todo el grupo humano que forma una empresa, desde el más alto cargo hasta el puesto de menor responsabilidad.

Esos retos nos llevarán a metas reales de compromiso laboral que redundarán en un beneficio absoluto para el conjunto empresarial y nos dará los frutos oportunos que dentro de nuestros presupuestos y estimaciones de cuentas de resultados harán que establezcamos las empresas y podamos afrontar el presente como si del futuro se tratase, ya que sin la unión necesaria de todos los partícipes que hacen viable una empresa, el futuro se prevé más bien negro, con lo cual hay que cambiar ese color por uno más afable, más claro, más limpio y que despeje incógnitas en el día a día de nuestros negocios.

Invito, a través de esta editorial y aprovecho la misma, a que todos aquellos que indican que la empresa (hablo de las pequeñas, medianas y micro empresas) tiene muchos beneficios y que el trabajador es el gran sacrificado de que no se repartan esos beneficios, a que se expongan también y cambien de lado por una vez en la vida: Dense de alta de autónomos; creen una sociedad; expongan su capital; contraten a sus compañeros presentes o antiguos que hayan sido despedidos de otras empresas y creen riqueza para que pueda ser compartida por todos, y no nos quedemos en las trincheras del desaliento y de la confrontación que, curiosamente, ha fijado su «ojo» en la patronal y en un discurso que está ya muy en desuso y no atrae ni siquiera a quienes algún día estuvieron de acuerdo con él.

Cuando se prueban ambos lados en un ámbito empresarial (empresa versus trabajador y viceversa) se ve la realidad con otra óptica, mucho más imparcial. El mercado español es libre para la libre competencia y está para que la gente sea atrevida y de un paso adelante, no buscando culpables en el de enfrente, sino buscando soluciones inventivas exentas de confrontación y ruido.

Termino mi editorial recordando una frase de una de las mentes más privilegiadas que ha tenido nuestra raza humana, la de Albert Einstein que decía: «*Entre las dificultades se esconde la oportunidad*».

No perdamos la oportunidad de reinventarnos y que las «nubes negras» que se aproximan no traigan más que lluvia, muy necesaria por otra parte.

José Luis García Núñez

Presidente del Grupo

XXX Jornadas Anuales ADADE/E-Consulting

Un año más se han celebrado las XXX Jornadas Anuales ADADE/E-Consulting durante los días 28, 29 y 30 de septiembre. En esta ocasión, la reunión de todos los despachos tuvo lugar en Toledo.

«Esperamos, desde Toledo, que hayáis podido disfrutar de ellas. Se han hecho con mucho esfuerzo, como siempre, pero con todo el cariño y la satisfacción que, para nosotros, como anfitriones, era volver a celebrar unas jornadas en Toledo después de 23 años (se celebraron en 1999 aquí); celebrando además que como Grupo cumplimos 30 años y que nuestro despacho de Toledo, después de todos los avatares que el tiempo conlleva, ha podido cumplir su 60 aniversario», comenta el despacho de ADADE Toledo.

Para los despachos participantes del Grupo ha sido un auténtico placer poder compartir y debatir sobre aquellos aspectos que nos rodean en nuestro entorno laboral junto a auténticos expertos en la materia; así como fortalecer a nuestro Grupo junto a nuevos proyectos ilusionantes.

El miércoles 28, a las 20 horas, se celebró la inauguración de las XXX Jornadas Anuales ADADE/E-Consulting en el Jardín del Hotel Eurostars Palacio de Buenavista. En este acto, pudimos escuchar la bienvenida de nuestros compañeros de Toledo. El Presidente del Grupo ADADE, José Luis García Núñez, hizo la apertura oficial de las XXX Jornadas Anuales ADADE/E-Consulting junto a Ramón María Calduch.

Además, contamos con la presencia de la Presidenta de la Cámara de Comercio e Industria de Toledo, Dña. María de los Ángeles Martínez Hurtado, y del Director Gerente de la misma entidad, D. Joaquín Echevarría Cuesta.

Durante la mañana del jueves 29 se realizaron diferentes ponencias en los salones del Hotel Eurostars Palacio de Buenavista. De esta forma, se llevó a cabo la primera jornada de trabajo del Grupo ADADE/E-Consulting:





Contamos con la presencia de la Presidenta de la Cámara de Comercio e Industria de Toledo, Dña. María de los Ángeles Martínez Hurtado, y del Director Gerente de la misma entidad, D. Joaquín Echevarría Cuesta

- Primera ponencia a cargo de D. Ignasi Vidal con el título «Cómo crear valor añadido en el despacho y en los clientes». Ignasi Vidal es consultor y asesor de desarrollo de negocios en empresas de servicios, despachos profesionales y firmas legales.
- Segunda ponencia a cargo de D. Álex Mañas con el título «La comunicación del benefactor». Álex Mañas es dramaturgo, guionista, director de teatro y licenciado en derecho.
- Tercera ponencia a cargo de D. Agustín López con el título «Imagen, definición, marketing y expansión de ADADE». Agustín López es licenciado en derecho y socio fundador del despacho ADADE en Soria.
- Cuarta ponencia a cargo de D. Ramón María Calduch Farnós con el título «La función dinamizadora de la Fundación ADADE». Ramón María Calduch es doctor en derecho; economista; auditor y socio fundador del despacho de ADADE en Amposta (Tarragona) y otros despachos del territorio nacional.

Finalmente, la tarde del 29 y el 30 de septiembre nos sirvió para realizar diferentes actividades cooperativas y visitar la ciudad de Toledo. Pudimos disfrutar, así, de unas magníficas visitas guiadas y descubrir más sobre esta preciosa tierra.

De esta manera, finalizaron las XXX Jornadas Anuales del Grupo ADADE/E-Consulting. Sin duda, un conjunto de actividades que nos permitieron disfrutar del trabajo en equipo, el espíritu colaborativo y las ganas de seguir evolucionando y potenciando nuestra querida marca.



Siguiendo con el guion de las jornadas, el Presidente del Grupo ADADE, José Luis García Núñez, clausuró la sesión de trabajo y anunció que las XXXI Jornadas Anuales ADADE/E-Consulting se celebrarán en la ciudad de Zaragoza.

Esa misma mañana, a las 13 horas, tuvo lugar la recepción oficial al grupo ADADE/E-Consulting por parte de la Ilma. Sra. Alcaldesa del Excmo. Ayuntamiento de Toledo, Dña. Milagros Tolón Jaime, en el salón de concilios del Ayuntamiento.



ADADE/E-Consulting establecen acuerdo de colaboración de prestación de servicios con la entidad «PCG Premier Corporate Group»

En la sede social del Grupo el día 17 de febrero de 2022 se llevó a cabo la firma del ACUERDO DE COLABORACIÓN entre ADADE-E/Consulting y la Entidad PCG Premier Corporate Group (En adelante PCG) dentro de la política colaborativa que se lleva desde nuestro Grupo en unión a entidades representativas de los diferentes sectores que pueden ser necesarias, a presente o a futuro, para nuestros clientes asociados en los diferentes despachos de todo el Grupo a nivel nacional.

PCG es una «boutique» de Banca de Inversión especializada en el asesoramiento financiero a empresas, y desarrolla tres líneas de negocio: Asesoramiento en Deuda, ayudando a las empresas a diversificar sus fuentes de financiación (tanto en canales bancarios como sobre todo no bancarios) y a refinanciar – reestructurar sus deudas, Corporate Finance, asesorando en procesos de compra-venta de empresas y en la búsqueda de socios para el desarrollo corporativo de sus clientes, y Consultoría de Dirección, elaboración de planes de negocio, planes de seguimiento y control financiero y realizando due diligence financieras y de riesgos.

El hecho diferencial con otras Entidades que puedan ofrecer estos servicios es el del trato directo y personal. PCG no entablará ninguna operación que, a petición de sus clientes, no sea viable para el mismo o pueda tener una meta incierta. Calidad sobre cantidad es el lema más adaptable y, pese a que el mismo se repite, en PCG lo estiman como «bandera» de su Entidad.



Las Empresas de cierto nivel de facturación se encuentran en muchas ocasiones con la imposibilidad de mayor financiación o de un estudio serio y optimizado de por donde deberían ir sus esfuerzos en esta materia. PCG puede convertirse en un *partner* necesario para estas situaciones y acompañar en esos difíciles momentos a las Empresas que necesitan de ello para su viabilidad a presente y a futuro.

ADADE-E/Consulting busca siempre en sus acuerdos con otras Entidades lo mejor para sus despachos y para los clientes que tenemos en los mismos.

Este acuerdo cumple con toda esa máxima de ampliación de nuestro abanico de acuerdos que nuestros asociados y *partner* necesitan como herramientas necesarias en el día a día de sus despachos.

Gracias a PCG por su disponibilidad, compromiso y afabilidad para llegar al acuerdo ahora plasmado.

ADADE Toledo distinguida por Cáritas Diocesana por su compromiso con los más necesitados

En un sencillo acto realizado el día 13 de junio de 2022, en el Salón de Concilios del Arzobispado de Toledo, ha tenido lugar la **entrega de diplomas** a diferentes **Empresas e Instituciones** que han **colaborado con Cáritas Diocesana de Toledo** en su compromiso para con los más necesitados.

ADADE Toledo, S.L., en la persona de su presidente y director general, José Luis García Núñez, ha recibido en su nombre dicho diploma.

Queremos agradecer, desde estas mismas páginas, a una Institución como Cáritas Diocesana de Toledo su trabajo diario, altruista y sin tregua alguna que esta sociedad recibe de ellos en una constante evolución.

Si en algo hemos podido ayudar y podemos seguir ayudando, lo haremos con sumo gusto. Las empresas también tenemos que aportar nuestro «granito de arena» buscando ser un poco más humanos y solidarios con nuestros semejantes.

De nuevo, queremos dar las gracias a Caritas Diocesana por otorgarnos esta distinción.



Empresas e Instituciones reconocidas con este diploma.



De izquierda a derecha: Ramón Martín, administrador de Caritas; José Luis García Núñez, presidente y director general de ADADE Toledo; José Luis González, presidente de Caritas; y Mónica Moreno, secretaria de Cáritas.

Entrevista a Julián Trullén

Se define como «cambiólogo», impulsor de una transformación en las organizaciones, desarrollo de modelo de negocio y estrategias diferenciales de equipos. Es Julián Trullén, director de MAX Estrem, la Escuela de Transformación Empresarial. Licenciado en Económicas y Empresariales, MBA y doctorando en organización de empresa por la Universidad de Zaragoza.

Es un enamorado de las empresas, de los equipos, del liderazgo y de la cultura del compromiso con la promesa de que las empresas tengan mejores resultados sin tanto desgaste.

Se define como «cambiólogo» y su trabajo va enfocado a la transformación de equipos humanos ¿cambio y transformación es lo mismo?

Respuesta: Conceptualmente, cambio y transformación no es lo mismo, y equivocarse y no tenerlo en cuenta provoca que un 75% de los cambios fracasan o no logran los resultados pretendidos, según la Boston Consulting Group y otras entidades que lo estudian.

Cambiar básicamente es sustituir una cosa por otra alterando cualquier aspecto, para producir resultados distintos. El cambio tiende a crear un camino que nunca volverá a ser igual. Un nuevo ERP, un nuevo organigrama, un nuevo plan de remuneración, un nuevo Cuadro de Mando Integral en Power BI... puede ser un mero cambio, o sustitución...

Pero para tener los resultados, es necesario cambiar las formas de pensar, que generen nuevas formas de relacionarse y nuevos comportamientos. No se trata de ADAPTARSE AL CAMBIO. La TRANSFORMACIÓN acompaña el proceso de CAMBIO dotando a los integrantes de la organización de nuevos marcos de referencia y modelos de comportamiento y operación que logran potenciar al individuo y lo alinean con los intereses de la organización. Los procesos de transformación redefinen la vida. El camino de la transformación es totalmente incierto, ambiguo, y eso genera en las «mentes expertas» preocupación, frustración, miedo a la incertidumbre, lo que se suele llamar «barreras al cambio».

La transformación requiere de una Visión-inspiración para el futuro y de nuevas competencias de la Personas para el manejo



de la complejidad y los cambios. Tú y tu equipo debéis empezar a pensar no solo en hacer planes y proyectos de cambio, si no en transformar vuestra organización, y esa es nuestra especialidad en MAX Estrem.

En nuestra labor de asesoramiento de empresas es habitual que nuestros clientes nos comenten que tienen problemas con su personal o sus colaboradores. El departamento de administración se queja del comercial, los de producción de sus encargados, el de facturación del de logística, ... Todos pensamos que «gestionar personas» es muy complicado porque todas son distintas, tienen emociones y con objetivos diferentes.

Si en tu empresa se sigue diciendo «la gestión de personas es difícil» es porque habéis equivocado a las personas con «lavadoras», y eso tiene consecuencias.

Si has oído de encargados y directivos de tu empresa, ante una mala ejecución o mal resultado de una tarea, quejarse porque su gente dice «es que tú me dijiste», «esto no es mío», «si me hubierais dicho»... no es porque se estén excusándose, es porque en tu empresa en vez de tener personas capacitadas para movilizar personas, tienes personas que quieren gestionar personas y motivarlas.

El camino de la transformación es totalmente incierto, ambiguo, y eso genera en las «mentes expertas» preocupación, frustración, miedo a la incertidumbre, lo que se suele llamar «barreras al cambio»

Poner el foco en la satisfacción, genera dificultades a la hora de abordar las situaciones difíciles, o de desafío, ya que abordar una situación difícil o de conflicto puede generar insatisfacción en las personas implicadas

¿Qué es lo que más te duele en lo relacionado con la persona en tu empresa? Falta de alineación con el objetivo común, falta de proactividad en la toma de decisiones y responsabilidad, falta de compromiso con lo importante, falta de motivación, boicot a lo nuevo, excusas por falta de tiempo... no saber cómo abordar las situaciones de dificultad emocional..., son algunas de las cuestiones que nos cuentan la dirección general. Pero claro, todo esto tiene un origen, y buena parte de este origen es que seguimos pensando en las personas como «lavadoras». De las personas solo se puede gestionar nóminas, vacaciones, turnos, y cuando le dices a tu gente lo que tiene que hacer, no te estás dando cuenta de que tu gente no es parte de la máquina. Las personas no somos lógicas ni coherentes, somos paradójicas, y todos los sistemas que usamos y los que nos han enseñado no están enfocados en la complejidad y la mente paradójica que propone Albert Rothenberg, reconocido psiquiatra de la Universidad de Harvard, el cual propone que la mentalidad paradójica define la capacidad de manejar pensamientos conflictivos o contradictorios y obtener beneficio de ello. Es un rasgo de tolerancia a la frustración, eficiencia y flexibilidad capaz de permitir al ser humano alcanzar el éxito. La mentalidad paradójica, para poder trascender, debe de evitar entender la situación, o dar soluciones a la situación, pues entonces surge la rigidez de la polaridad. Todo lo contrario a lo que nos enseñan en las clases de liderazgo, inteligencia emocional, coaches... Al ser humano no se le puede entender, o ¿te entiendes tú en todo momento?

Tú y tu equipo necesitáis aprender a desarrollar vuestra mente paradójica, que es en lo que enfocamos nuestros esfuerzos en MAX Estrem.

Algunas empresas, una vez superado el miedo que les da saber qué piensan sus empleados de ellos, se lanzan a realizar encuestas de satisfacción en su plantilla. ¿Son útiles este tipo de encuestas?

¿Qué prefieres personas satisfechas o comprometidas? Si te hago la pregunta no es porque sea excluyente. Es porque las estrategias y los caminos para alcanzarlos son diferentes. Existe un mito a desmontar en esta sociedad que domina el «buen rollismo», «el exceso de cultura amable y agradable» y, sobre todo, las relaciones laborales infantiles. Es el mito de la satisfacción. Medir el compromiso de los trabajadores, en lugar de la satisfacción, podría decirles «algo sobre lo duro que estaban trabajando sus empleados».

Además, conceptualmente, poner el foco en la satisfacción es una trampa. Si no observa, si alguien está satisfecho con su tra-

bajo, ¿hace algo por cambiar? ¿Pero quiere decir que tenga resultados?, si alguien está satisfecho con su nivel de formación, ¿hace algo más por formarse?, ¿pero eso quiere decir que tenga resultados? Incluso a nivel personal, si alguien está satisfecho con su vida, ¿hará algo por cambiarla?

Poner el foco en la satisfacción, genera dificultades a la hora de abordar las situaciones difíciles, o de desafío, ya que abordar una situación difícil o de conflicto puede generar insatisfacción en las personas implicadas.

Cuando preguntas a los directivos «¿para qué evalúas la satisfacción?». Cuando responden, las respuestas son del tipo «para la ISO», «para buscar una mayor productividad» o «una mejor experiencia de cliente». Pero eso no es así, la cuestión es que prefieres, tener personas satisfechas o comprometidas. No se trata de elegir, lo que ocurre es que las estrategias para desarrollar el COMPROMISO son diferentes a la de la satisfacción.

Y ¿cómo se mide el nivel de compromiso en una empresa u organización?

Imagínate que eres jardinero y le dices a una planta «florece». Te darás cuenta de que no funciona, porque la naturaleza de la vida no funciona así. Si quieres que florezca una planta, debes de cuidar la tierra, regarlas, ponerles abono, un espacio donde florecer... Pues lo mismo pasa con el compromiso de las personas, no les puedes decir «comprométete» y esperar que se comprometan. No existe el botón 3 de compromiso como si fuera una lavadora. La vida no funciona así. Los líderes deben de ser como jardineros. Y deben tener claro cuáles son las variables que generan el compromiso. Según nuestras investigaciones del Barómetro de Liderazgo Estrem y otras de Gallup (2021), Baran (2020) Schaufeli, Adrip (2020) y otros, lo que más correlaciona con el compromiso es la experiencia en el equipo. Nosotros les enseñamos a trabajar con sus desafíos y situaciones reales, con todo el equipo a la vez. Abordamos las variables que correlacionan con el compromiso, por ejemplo, la creación de un espacio de seguridad emocional, aclarar expectativas, el feedback, etc. Entonces vamos midiendo en tiempo real como va evolucionando la experiencia en el equipo y ajustando con el equipo hasta llegar a un nivel suficiente de preparación del equipo. Por otro lado, para los más avanzados, tenemos un esquema de medición del tiempo real del compromiso y del entorno. Pero cuidado, puedes preguntar a la gente por su nivel de compromiso y ellos responder que se sienten muy comprometidos, y tu no lo ves así... En MAX Estrem somos especialistas en acompañar a los equipos de dirección para crear culturas de compromiso.



Creo que todos los directivos, entre los que me incluyo, somos conscientes de que podríamos mejorar el compromiso de nuestros colaboradores, pero nunca le dedicamos el tiempo suficiente a hacerlo. ¿Cree que el día a día, el atender los asuntos urgentes, nos impide dedicarle tiempo a lo verdaderamente importante?

¡Claro que tenemos tiempo, lo que pasa es que lo dedicamos a cosas que no debemos!

Creo que en todas las empresas hemos oído, y en tu empresa estoy seguro de que también, ante un reto o algo de cierto calado, la frase más manida de esta época «no tengo tiempo». También es muy habitual que directivo/as y mandos intermedios, cuando se va su gente digan «ahora que se ha ido mi gente, me pongo a trabajar», o que tengamos que trabajar a deshoras, en vacaciones, los fines de semana... eso no es compromiso, eso es desorganización.

Me hago una pregunta: si en las empresas de este país la gente dice no tengo tiempo y, además, si vamos a los estudios de la OCDE y vemos que, en términos de productividad, que España está entre el 35-40 puesto, ¿qué puedes pensar sobre ello? Creo que no hay que pensar mucho para darnos cuenta de que lo que hacemos es no dedicar el tiempo a nuestro trabajo. No es que no tengamos tiempo, es que el tiempo lo dedicamos a cosas que no son nuestras. Básicamente a hacer el trabajo que no hemos delegado a nuestro equipo. Te suena esta frase cuando te vas de la empresa «no sé a qué he dedicado hoy mi día». Básicamente, lo que hacemos en este

enfoque de «gestionar personas» es delegar la actividad y no la responsabilidad, con lo que nuestro día es imposible concentrarse (base de la productividad) y nos interrumpen constantemente. Lo malo es que creemos que ese es nuestro trabajo: vivir en una constante interrupción y con reuniones que no sabemos ni a lo que vamos. Y perdona que te diga, pero si no delegas en tu equipo, es porque tú eres el primero que lo piensas en el «no tengo tiempo, y mi equipo tampoco», con lo que eres el líder de un Club de Víctimas de tu empresa que se llama «no tengo tiempo».

Y ¿cómo podemos distinguir lo «urgente» de lo «importante»?

En primer lugar, debemos hacer una reflexión: ¿nos sentimos más cómodos o nos creemos más eficaces dedicando nuestro tiempo a lo «urgente»?

Algunos de los pensamientos que nos pueden llevar a dedicar más tiempo a lo urgente que a lo importante:

- La frase «no tengo tiempo» es la gran omisión. No sabemos a qué dedicamos el tiempo. Parece que estamos trabajando duro, y ciertamente estamos estresados. Pero ¿estamos dedicando nuestro tiempo en las cosas correctas?
- Creemos que nuestra misión es solucionar y resolver «los problemas e incidentes de nuestra gente», que «nos pagan para solucionar», incluso admitimos frases de nuestra gente del tipo «no quiero asumir la responsabilidad, vengo a trabajar», al

La frase «no tengo tiempo» es la gran omisión. No sabemos a qué dedicamos el tiempo. Parece que estamos trabajando duro, y ciertamente estamos estresados

solucionarlos, nos creemos eficientes y dejamos de ser efectivos.

- Dedicar mucho tiempo presencial sirve a menudo como un indicador de la lealtad y la productividad en las empresas.
- El «estar muy liado» es símbolo de alto estatus social. Al decirles a los demás que estamos ocupados y trabajando todo el tiempo, estamos sugiriendo implícitamente que somos importantes, llegando a considerar como indicador de «éxito profesional».

- Sobreestimamos el tiempo que «necesitamos frente al que es real que vamos a ocupar», no hace falta tener tiempo para anticipar y crear el futuro, necesitas espacio mental.

Uno de los trabajos que más valoran nuestros clientes es que les empujamos y acompañamos en el cambio de las rutinas del día a día, no se trata de añadir cosas nuevas, se trata de cambiar rutinas no efectivas por otras efectivas y de valor añadido.

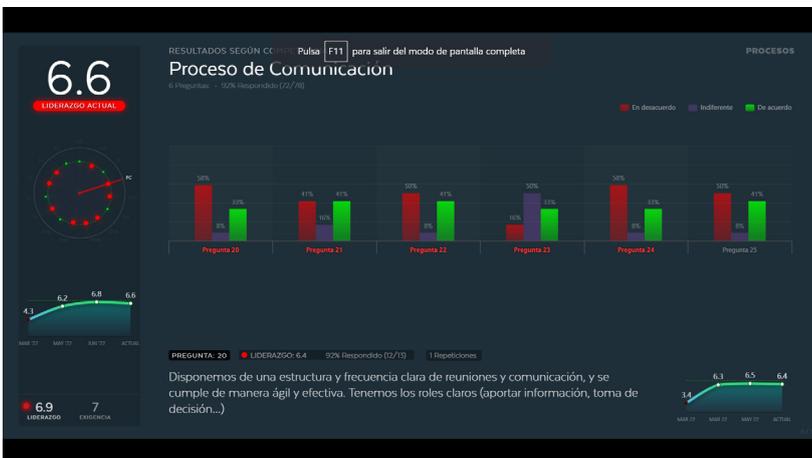
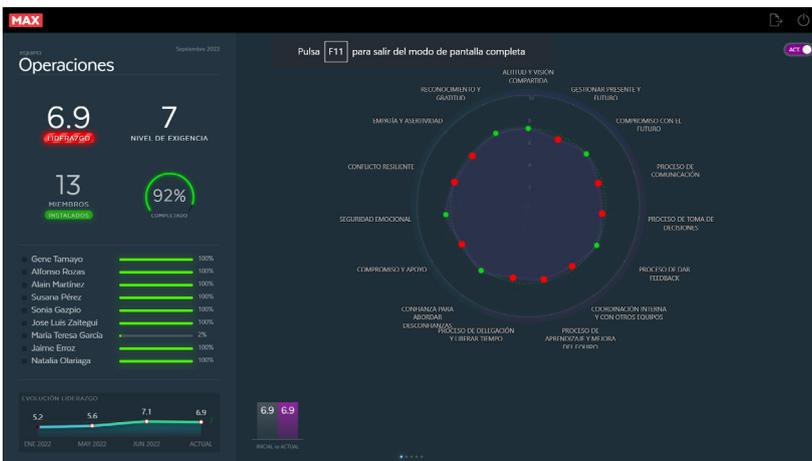
Algunas empresas han solicitado (y a otras ya les han concedido) la subvención por el Kit Digital. En principio yo identifico esta subvención con cuestiones puramente tecnológicas. Me ha sorprendido ver en su web que son Agentes Digitalizadores. ¿Me puede aclarar cómo encajan sus servicios en este tipo de subvención?

Normalmente las empresas que hablan de transformación digital están lanzando un mensaje erróneo, porque, realmente, los proyectos asociados del KIT Digital tratan de cambio digital.

Como evaluadores del Modelo EFQM 2020, tenemos claro que «lo que no se puede medir, no se puede mejorar». Y cuando MAX Estrem nació, decidimos crear las herramientas digitales necesarias para «hacer tangible lo intangible». Creo que todos los que os habéis formado en habilidades de liderazgo (lo que llaman *soft skills*), habéis trabajado en vuestra empresa con coaches, habéis tenido la sensación de que cuando hablabais de resultados, no se llegaba a nada concreto, y terminabas hablando de «pájaros y flores». Nuestro enfoque está asociado a la creación de un cuadro de mando emocional, un panel de indicadores en tiempo real para que las empresas podáis evaluar el nivel de desempeño de sus líderes, el nivel de preparación de los equipos y el nivel de despliegue de la cultura en tiempo real.

Por otro lado, en estos momentos de entornos VUCA, BANI o como queráis llamarlos, necesitamos organizaciones que aprendan a cambiar, lo que Peter Senge llamaba Organizaciones Inteligentes. Una organización aprende si sus equipos aprenden. Y los seres humanos aprenden solamente si tienen feedback inmediato. Por eso creamos un sistema digital de feedback inmediato, para que las personas y los equipos puedan aprender a cambiar.

De alguna forma, nuestro deseo que las organizaciones (empresas, Ayuntamientos también trabajamos con ellos, etc.) sean más humanas, que pongáis de verdad a las personas en el centro del negocio. Y para ello, hemos creado herramientas Digitales para Humanizar las empresas.



Allinial Global, red internacional de la que es miembro el Grupo ADADE/E-Consulting, queda finalista en cuatro premios internacionales

Allinial Global, la asociación basada en los miembros y dedicada al **éxito** de las empresas de contabilidad y consultoría independientes de la que es miembro el **Grupo ADADE/E-Consulting**, es nombrada **finalista** en **cuatro categorías** dentro del programa «**International Accounting Forum & Awards 2022 (IAFA)**» (Foro y Premios Internacionales de Contabilidad 2022).

Habiendo ganado anteriormente tres veces la categoría de 'Asociación del Año' dentro de este mismo programa, una vez más, Allinial Global aparece entre los finalistas de esta categoría y otras tres que se incluyen dentro del programa. En concreto, AG ha quedado finalista en las siguientes categorías:

- **Asociación del Año:** categoría que reconoce la ejecución de estrategias de crecimiento rentable y la entrega consistente de servicios profesionales de alta calidad.
- **Iniciativa de Bienestar del Año:** categoría que reconoce y premia las empresas que demuestren enfoques proactivos y eficaces para mejorar el bienestar de los empleados.
- **Iniciativa de Diversidad e Inclusión del Año:** dicha categoría reconoce los logros de las empresas en el fomento de la diversidad, la inclusión y la pertenencia.
- **Iniciativa de Sostenibilidad del Año:** reconoce el desarrollo sostenible de las empresas a través del



uso innovador y sostenible de los recursos, y da prioridad a las necesidades del medio ambiente y la sociedad en general.

No deja de ser un honor formar parte de una asociación que es **tres veces ganadora** del premio a la «**Asociación del Año**», y que vuelve a ser **preseleccionada** como **finalista** en unos **premios** como los **IAFA**, que **reconocen la excelencia y los desarrollos innovadores en la contabilidad global**.

La **decisión final** será tomada por un jurado del panel independiente del sector, y será anunciada en la gala de premios que tendrá lugar el próximo **29 de junio de 2022**.

Reunión de ALLINIAL GLOBAL en las instalaciones de ADADE/E-CONSULTING en Madrid

Con motivo de las jornadas de la Conferencia de la zona EMEA de Allinial Global en la ciudad de Madrid, el pasado viernes 10 de junio, tuvo lugar una **reunión entre los directivos de Allinial Global y los directivos de ADADE/E-Consulting**.

En dicha reunión se trataron **temas estratégicos** y de la **adopción de nuevos protocolos**, y también de **diferentes herramientas y software de IA**, como base y con el objetivo de **adaptar los estándares del servicio a los clientes** dadas las nuevas **circunstancias actuales y futuras**.

De Izda. a Dcha.: **Anna Calduch**, Secretaria General del Grupo ADADE/E-Consulting y de ADADE Auditores y Consultores. **Mark Koziel**, Presidente y Director Ejecutivo de Allinial Global; **Ramón M.ª Calduch**, Presidente de la Fundación ADADE y Presidente de ADADE Auditores y Consultores; **Özgür Demirdöven**, Vicepresidente ejecutivo de comercio global y Director Regional de Allinial Global EMEA.



Conoce la importancia y las obligaciones de las facturas en la gestión empresarial

Consejo de Redacción

La factura es un documento de carácter mercantil que refleja la compraventa de un bien o la prestación de un servicio determinado. Tiene validez fiscal y legal, por lo que se considera una prueba física de que una operación se ha realizado entre dos partes, de forma correcta y satisfactoria.

La factura también sirve para demostrar que la operación ha sido válida y que se han pagado los impuestos correspondientes. Así, es indispensable que las facturas se guarden para poder declarar cualquier transacción.

IMPORTANCIA DE LAS FACTURAS

1. Gracias a ella, el comprador podrá exigir **cualquier reclamación o devolución** en el caso de existir una incidencia.
2. Para el vendedor, actúa como justificante si **no se le ha realizado el pago que le corresponde**, de modo que pueda acudir a la justicia en caso de una reclamación.
3. La factura actúa como garantía ante cualquier problema que pueda surgir entre las partes.
4. Fiscalmente, cualquier autónomo o empresa **debe presentar a Hacienda todas las facturas** que demuestren sus ingresos recibidos y gastos soportados. Cada una de ellas lleva aparejada sus impuestos correspondientes, como, por ejemplo, el impuesto sobre el valor añadido (IVA).
5. Cualquier gasto que no se acredite mediante factura **no es considerado como un gasto a efectos tributarios**, por lo que no podrá incluirse dentro de la contabilidad de la empresa.
6. Para cualquier empresa o autónomo, la ley en España establece una serie de **obligaciones** en relación con las facturas. Destaca la de emitirlas y entregarlas por las operaciones derivadas de la actividad empresarial o profesional. Mientras que otras importantes son la de conservar copia de cada una que se remita a un tercero o la de llevar un **libro de registro**.

A continuación, podemos conocer los diferentes tipos de facturas existentes:

FACTURA ORDINARIA

- Es la que se usa de manera más frecuente.
- Es obligatorio reflejar toda la información relativa a la operación comercial llevada a cabo entre un emisor y un receptor.
- Los empresarios y autónomos tienen la obligación de emitir facturas por todas las operaciones que realizan en el desarrollo de su actividad profesional o empresarial.
- Se debe conservar una copia de todos los documentos emitidos y también de los justificantes recibidos de otros profesionales.
- La ley también obliga a llevar un libro en el que se registren todas las facturas tanto emitidas como recibidas.

FACTURA SIMPLIFICADA O TICKET

- Este tipo se diferencia de las ordinarias en que no contiene los datos del destinatario (NIF, domicilio e importe), a no ser que éste lo solicite para poder deducir el gasto.
- La cuota de IVA no aparece desglosada, sino que solo indica el porcentaje poniendo «IVA incluido».
- Equivale a los antiguos tickets tan utilizados en el pequeño comercio, pero con validez fiscal.

¿CUÁNDO SE PUEDEN EMITIR TICKETS?

- El importe de la operación no supere los 400 euros (IVA incluido).
- Se trate de facturas rectificativas.
- Lo autorice el Departamento de Gestión Tributaria.
- Se trate de operaciones en las que el Reglamento de Facturación permitiera la expedición de tickets (operaciones que no excedan de 3.000 euros, IVA incluido).

¿CUÁNDO NO SE PUEDEN EXPEDIR TICKETS?

- Entregas intracomunitarias de bienes.
- Ventas a distancia.
- Operaciones localizadas en el Territorio de aplicación del Impuesto (TAI) en las que el proveedor o prestador no esté establecido, se produzca la inversión del sujeto pasivo y el destinatario la expida por cuenta del proveedor o prestador.
- Las operaciones no localizadas en el Territorio de Aplicación del Impuesto (TAI) si el proveedor o prestador está establecido fuera de la Unión Europea (UE); o cuando

Para cualquier empresa o autónomo, la ley en España establece una serie de obligaciones. Destaca emitirlas y entregarlas por las operaciones derivadas de la actividad empresarial o profesional. Otra es conservar copia de cada una que se remita a un tercero o la de llevar un libro de registro

la operación se localice en otro Estado Miembro y se produzca la inversión del sujeto pasivo.

¿CUÁNDO SE PUEDE DEDUCIR EL IVA CON TICKET?

- NIF del destinatario y domicilio.
- Cuota repercutida, que se debe consignar de forma separada.

FACTURA PROFORMA

- No puede utilizarse como justificante de una operación ni como garantía de compra.
- No tiene valor contable.
- Suele contener la misma información que una ordinaria. Sólo cambia en la serie numérica, que debe ser diferente.
- Suele utilizarse en operaciones comerciales internacionales para documentar el valor de una operación o a modo de oferta de venta.
- Cuando se solicitan subvenciones estatales o financiación, puede servir como justificación y compromiso de una inversión a realizar. Pero su validez legal tan solo tiene efectos entre comprador y vendedor, en virtud de los pactos acordados.
- Debe existir una aceptación por parte aquel que la recibe que se plasmará en una factura ordinaria una vez hecha la transacción. Hay que tener mucho cuidado con confundir la factura proforma con una factura ordinaria, ya que no es válido para su presentación en la Agencia Tributaria en revisiones de impuestos.
- Conviene comprobar rigurosamente que no hemos incluido ninguna en el cálculo de nuestras liquidaciones y declaraciones.

FACTURA RECTIFICATIVA

- Se trata de una factura de venta, pero con signo negativo y detalla alguna corrección en la factura ordinaria o agrega algún dato que sea necesario.
- Si se emite este documento con todos los datos correctos, se entenderá que sustituye a la original; mientras que, si se recoge tan solo la corrección, ambas serán válidas. Además, existe un plazo para su emisión.

FACTURA RECAPITULATIVA

- Como su propio nombre indica, permite recapitular o agrupar varias operaciones

con un mismo destinatario en un mes natural.

- Tiene el mismo valor legal que una factura ordinaria, por lo que deberá cumplir los mismos requisitos básicos. Por esta razón, debe mostrar el valor total de las ventas del mes y debe contener una breve descripción de todas las operaciones que está agrupando.
- Es una manera de agilizar y simplificar las relaciones comerciales.

FACTURA ELECTRÓNICA

Desde el punto de vista legal, cualquier factura electrónica goza de los mismos efectos jurídicos, contables y fiscales que una ordinaria, si bien su autenticidad se valida también a través de sistemas telemáticos con, por ejemplo, la Agencia Tributaria (a través de la firma electrónica).

Los beneficios de la factura electrónica son:

- Se reducen los ciclos de tramitación y cobro.
- Existen menos errores humanos.
- Se eliminan los costes de envío postal.
- Facilita un acceso más rápido, ágil y fácil a las facturas almacenadas.
- Elimina el consumo de papel y su transporte.
- Facilita la lucha contra el fraude.
- Fomenta la modernización de la economía y de la gestión empresarial.

Nos centraremos en la publicación del BOE (Ley 18/2022), ley de creación y crecimiento de empresas, que amplía el ámbito subjetivo de la obligación de emitir facturas electrónicas.

La facturación electrónica era obligatoria en las relaciones con particulares por empresarios y profesionales que prestan servicios al público en general y que operan en los determinados sectores. Con la nueva ley, esta obligación a las operaciones comerciales entre empresarios y profesionales. La obligación se exige a todas sus operaciones con independencia del sector en el que desarrollen su actividad.

OBLIGACIÓN DE EXPEDIR Y REMITIR FACTURAS ELECTRÓNICAS A TODOS LOS EMPRESARIOS Y PROFESIONALES EN SUS RELACIONES COMERCIALES

En primer lugar, se establece la obligación de todos los empresarios y profesionales de expedir, remitir y recibir facturas electrónicas en sus relaciones comerciales.

Desde el punto de vista legal, cualquier factura electrónica goza de los mismos efectos jurídicos, contables y fiscales que una ordinaria, si bien su autenticidad se valida también a través de sistemas telemáticos

No obstante, esta regla general producirá efectos:

- Para los **empresarios y profesionales cuya facturación anual sea superior a 8 millones de euros**: al año de aprobarse el desarrollo reglamentario.
- Para **el resto de los empresarios y profesionales**: a los dos años de aprobarse el desarrollo reglamentario.

REQUISITOS DE LAS FACTURAS ELECTRÓNICAS

- Deberán cumplir la normativa específica sobre facturación.
- Tanto el destinatario como el emisor de las facturas deben informar sobre los estados de las facturas.
- Los destinatarios podrán solicitar durante un plazo de 4 años desde la emisión de las facturas electrónicas copia de las mismas sin incurrir en costes adicionales.
- El receptor de la factura no podrá obligar a su emisor a la utilización de una solución, plataforma o proveedor de servicios de facturación electrónica predeterminado.

REQUISITOS DE LAS SOLUCIONES Y PLATAFORMAS DE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA

- Las soluciones tecnológicas y plataformas ofrecidas por empresas proveedoras de servicios de facturación electrónica a los empresarios y profesionales deberán garantizar su interconexión e interoperabilidad gratuitas.
- Las soluciones y plataformas de facturación electrónica propias de las empresas emisoras y receptoras deberán cumplir los mismos criterios de interconexión e interoperabilidad gratuita con el resto de soluciones de facturación electrónica.

- Los sistemas y programas informáticos o electrónicos que gestionen los procesos de facturación y conserven las facturas electrónicas deberán garantizar la integridad, conservación, accesibilidad, legibilidad, trazabilidad e inalterabilidad de los registros, sin interpolaciones, omisiones o alteraciones de las que no quede la debida anotación en los sistemas mismos.

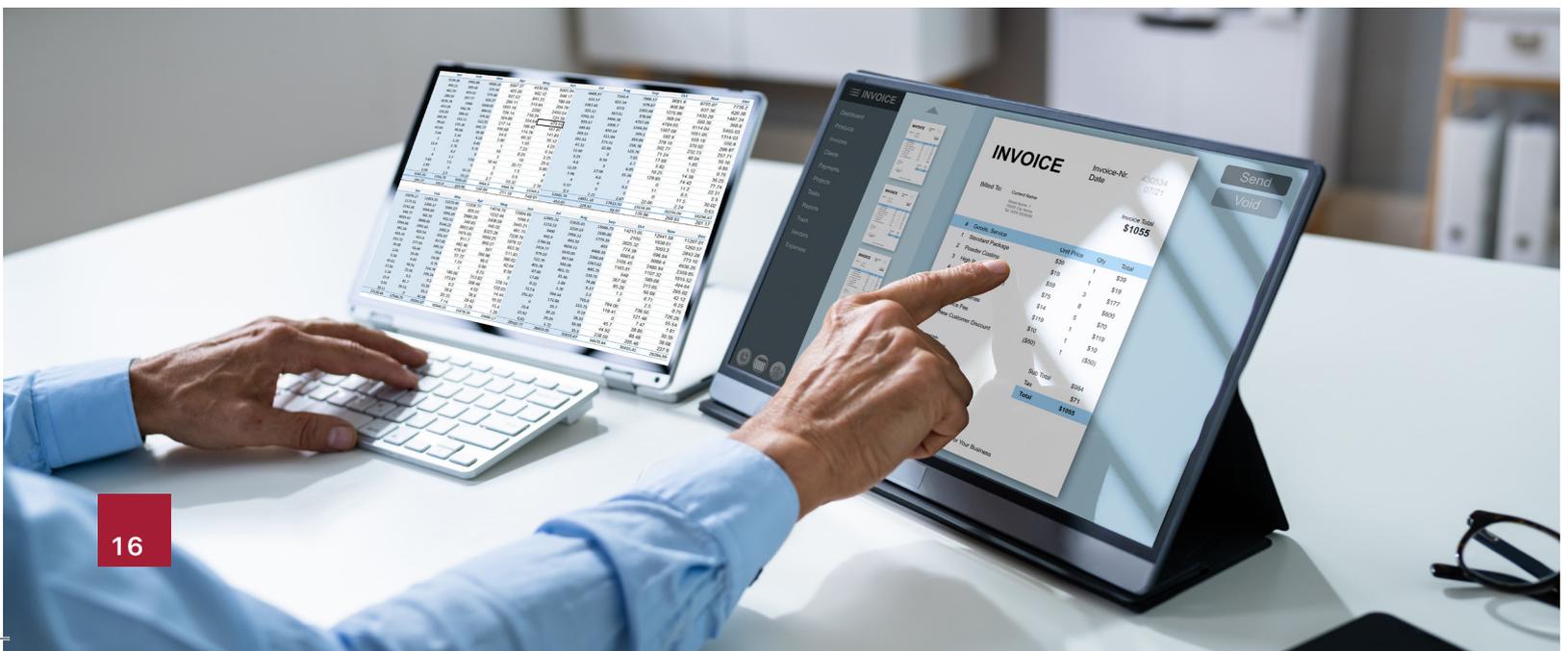
OBLIGACIONES DE LAS EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVICIOS AL PÚBLICO EN GENERAL DE ESPECIAL TRASCENDENCIA ECONÓMICA

Concepto de este tipo de empresas

Estas empresas son aquellas que agrupan a más de 100 trabajadores o su volumen anual de operaciones, calculado conforme a lo establecido en la normativa del IVA, exceda de 6.010.121,04 euros y que, en ambos casos, operen entre otros en los siguientes sectores económicos:

- De servicios de comunicaciones electrónicas a consumidores;
- De servicios financieros destinados a consumidores, que incluirán los servicios bancarios, de crédito o de pago, los servicios de inversión, las operaciones de seguros privados, los planes de pensiones y la actividad de mediación de seguros;
- De servicios de suministro de agua a consumidores;
- De servicios de suministro de gas al por menor;
- De servicios de suministro eléctrico a consumidores finales;
- De servicios de agencia de viajes,
- De servicios de transporte de viajeros por carretera, ferrocarril, por vía marítima, o por vía aérea, etc.

Tanto el destinatario como el emisor de las facturas electrónicas deben informar sobre los estados de las facturas



Obligaciones

- Estas empresas tienen que expedir y remitir facturas electrónicas en sus relaciones con particulares que acepten recibirlas o que las hayan solicitado, independientemente del tamaño de su plantilla o de su volumen anual de operaciones.

Excepciones: las agencias de viaje, los servicios de transporte y las actividades de comercio al por menor sólo están obligadas a emitir facturas electrónicas cuando la contratación se haya llevado a cabo por medios electrónicos.

- Deberán facilitar acceso a los programas necesarios para que los usuarios puedan leer, copiar, descargar e imprimir la factura electrónica de forma gratuita sin tener que acudir a otras fuentes para proveerse de las aplicaciones necesarias para ello.
- Deberán habilitar procedimientos sencillos y gratuitos para que los usuarios puedan revocar el consentimiento dado a la recepción de facturas electrónicas en cualquier momento.

PLAZO PARA CONSULTAR LAS FACTURAS ELECTRÓNICAS

En caso de resolución de contrato con la empresa o de revocar el consentimiento para recibir facturas electrónicas, el período de los últimos 3 años que el cliente puede consultar sus facturas por medios electrónicos no sufre alteración. Tampoco caduca por esta causa su derecho a acceder a las facturas emitidas con anterioridad.

RÉGIMEN SANCIONADOR

Serán sancionadas con apercibimiento o una multa de hasta 10.000 euros:

- Las empresas que, estando obligadas a ello, no ofrezcan a los usuarios la posibilidad de recibir facturas electrónicas o no permitan el acceso de las personas que han dejado de ser clientes, a sus facturas.
- Las empresas que presten servicios al público en general de especial trascendencia económica que no cumplan las demás obligaciones previstas en el artículo 2.1. competente para imponer esta sanción.

PROCEDIMIENTO DE ACREDITACIÓN DE LA INTERCONEXIÓN Y LA INTEROPERABILIDAD DE LAS PLATAFORMAS

Se establece que se determinará reglamentariamente. De acuerdo con lo que dice la ley,

el Reglamento se tiene que publicar en un plazo máximo de 6 meses a contar desde la publicación de esta Ley (BOE 29 de septiembre de 2022).

CARACTERÍSTICAS COMUNES DE TODAS LAS FACTURAS

Cualquier factura incluye una serie de **características imprescindibles** y que hacen de cada una de ellas un documento único:

1. Presenta un **número correlativo** de acuerdo a una serie numérica.
2. Incorpora los **datos del comprador y del vendedor**, como su nombre o razón social, el NIF y su dirección fiscal.
3. La **fecha** en que se ha emitido.
4. Una **breve descripción** del producto o del servicio que se ha realizado.
5. Los impuestos que soporta (normalmente, **IVA e IRPF**) así como la cuota tributaria. Hay ocasiones en que determinadas actividades están exentas de IVA, lo que se debe hacer constar en la factura.
6. Información sobre posibles **descuentos o bonificaciones**.

Las agencias de viaje, los servicios de transporte y las actividades de comercio al por menor sólo están obligadas a emitir facturas electrónicas cuando la contratación se haya llevado a cabo por medios electrónicos

SE INTENSIFICA EL CONTROL DE LAS FACTURAS FALSAS POR LA AGENCIA TRIBUTARIA

La AEAT ha desarrollado un proyecto basado en la Inteligencia Artificial cuyo objetivo es detectar las facturas irregulares.

El funcionamiento de este proyecto se basa en generar modelos predictivos para seleccionar facturación sospechosa y reforzar su efectividad en la lucha contra el fraude fiscal, además de evitar el blanqueo de capitales y frenar la competencia desleal.

Según informa Hacienda, los contribuyentes cometen fraudes por los siguientes motivos:

- Simular gastos para reducir la cuota de IVA a ingresar y obtener devolución.
- Justificar subvenciones «artificiales».
- Unirse con otras empresas que puedan salir beneficiadas del mismo fraude.
- Simular una cuenta de resultados para obtener mejor financiación de una entidad bancaria.

Este método no trata de sustituir las técnicas habituales, sino que sirve para facilitar la labor de las mismas. La herramienta informática genera un modelo que se puede utilizar para predecir la probabilidad de fraude en nuevos casos similares.

«LEY CREA Y CRECE». ¿Impulso para la creación y el crecimiento empresarial?

Antonio Tomás

ADADE

Se establece en un euro el capital social mínimo en las sociedades de responsabilidad limitada, frente a los tres mil euros exigidos hasta ahora, regulándose algunas salvaguardas específicas que contrarresten el efecto de esa menor cifra del capital social

El día 29 de septiembre de 2022 se ha publicado en el Boletín Oficial del Estado la Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas (la llamada «Ley Crea y Crece») que entra en vigor, con carácter general salvo dos excepciones, el próximo 19 de octubre.

Estas dos excepciones son, en primer lugar, lo contenido en el capítulo V sobre las plataformas de financiación participativa, que entra en vigor el 10 de noviembre y la segunda, la obligación de facturación electrónica entre empresarios y profesionales, supeditada a la obtención de la excepción comunitaria a los artículos 218 y 232 de la Directiva 2006/112/CE del Consejo, de 28 de noviembre de 2006, relativa al sistema común del Impuesto sobre el Valor Añadido.

La Ley Crea y Crece pretende agilizar la creación de empresas, reducir la morosidad comercial y facilitar el acceso a la financiación de las sociedades, con reformas destinadas a impulsar el emprendimiento. Su promulgación se enmarca en el denominado Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (que prevé inversiones y reformas estructurales, entre las que destacan las destinadas a mejorar el clima de negocios). Contiene medidas dirigidas a dotar de mayor agilidad y flexibilidad a las empresas en todas las fases de su ciclo vital, y lograr así mejoras en la productividad y resiliencia del tejido empresarial español, especialmente de las pymes. Así, se prevén distintas medidas:

1. Facilitar la creación de empresas
2. Favorecer su crecimiento mediante la mejora de la regulación y eliminación de obstáculos a las actividades económicas
3. Luchar contra la morosidad
4. Facilitar el acceso a financiación.

1. Facilitar la creación de empresas

a. Se establece en un euro el capital social mínimo en las sociedades de responsabilidad limitada, frente a los tres mil euros exigidos hasta ahora, regulándose algunas salvaguardas específicas que contrarresten el efecto de esa menor cifra del capital social.

Se pretende así reducir los incentivos para crear empresas en jurisdicciones con menores costes de constitución, alineando la legislación societaria española con países en los que no existe un importe mínimo de capital social para las sociedades de responsabilidad limitada: Francia, Portugal, Italia, Irlanda, Holanda, Estados Unidos, Japón,

China, Canadá, India, Méjico, Rusia, Sudáfrica o Reino Unido, entre otros.

Las normas de salvaguarda a las que aludimos, en tanto en cuanto el capital social no alcance los 3.000 euros son:

– Deberá destinarse a la reserva legal una cifra al menos igual al 20 % del beneficio hasta que dicha reserva, junto con el capital social, alcance el importe de tres mil euros.

– En caso de liquidación, voluntaria o forzosa, si el patrimonio de la sociedad fuera insuficiente para atender el pago de las obligaciones sociales, los socios responderán solidariamente de la diferencia entre el importe de tres mil euros y la cifra del capital suscrito.

b. Se elimina la posibilidad de que una sociedad de responsabilidad limitada se constituya en régimen de formación sucesiva por carecer ya de sentido ante la nueva cifra de capital social mínimo.

c. Se suprime la figura de la sociedad limitada nueva empresa, cuya utilidad se ha visto superada por la aplicación del Documento Único Electrónico («DUE»).

d. Con el fin de impulsar definitivamente la utilización del Centro de Información y Red de Creación de Empresas («CIRCE») y el DUE, se imponen ciertos deberes de información y otras obligaciones a los notarios e intermediarios que asesoren y participen en la creación de las sociedades de responsabilidad limitada.

e. Se establecen nuevas medidas encaminadas a mejorar la precisión de los trámites que se llevan a cabo para constituir sociedades de responsabilidad limitada mediante escritura pública con formato estandarizado.

2. Favorecer su crecimiento mediante la mejora de la regulación y eliminación de obstáculos a las actividades económicas

a. Se amplía el catálogo de actividades exentas de licencia previa de actividad, con la inclusión de las empresas de estudios de mercado o servicios integrales de correos y telecomunicaciones, entre otras.

b. Se modifica la normativa en materia de unidad de mercado, estableciendo, entre otros aspectos, la necesidad de evaluar con arreglo a un test de proporcionalidad, la necesidad de los límites o requisitos relacionados con el acceso y ejercicio de las profesiones reguladas.

c. Se modifica el Consejo para la Unidad de Mercado, que pasa a ser sustituido por la Conferencia Sectorial para la Mejora Regulatoria y el Clima de Negocios, a la que se le encomienda la función de análisis y evaluación de la situación de la unidad de mercado en el territorio nacional y el impulso de los cambios normativos necesarios para la eliminación de obstáculos a la unidad de mercado.

d. Se amplía a cualquier persona física o jurídica la legitimación para la interposición de una reclamación ante la Secretaría para la Unidad de Mercado por vulneración de la libertad de establecimiento o de circulación.

e. Se suprime la suspensión cautelar automática de las disposiciones o actos recurridos en el procedimiento contencioso-administrativo especial para la garantía de la unidad de mercado que pueda interponer la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, de manera que habrá de seguirse el cauce ordinario aplicable a cualquier medida cautelar.

3. Luchar contra la morosidad

a. Se refuerza el seguimiento de la evolución de la morosidad en España atribuyendo al Observatorio Estatal de la Morosidad Privada (de nueva creación) la tarea de elaborar un informe anual sobre la situación de los plazos de pago y de la morosidad en las operaciones comerciales.

b. Se intensifica el deber de información de las sociedades cotizadas y de las sociedades no cotizadas que no presenten cuentas anuales abreviadas. Además de incluir en la memoria de sus cuentas anuales y en su página web el período medio de pago a proveedores, deberán ahora incluir el volumen monetario y número de facturas pagadas en un período inferior al máximo establecido en la normativa sobre morosidad, así como el porcentaje que representa sobre el número total de facturas y sobre el total monetario de los pagos a sus proveedores.

c. Se establece la adopción generalizada de la factura electrónica en las relaciones comerciales de empresarios y profesionales con otros empresarios y profesionales. La ley prevé un calendario específico para el cumplimiento de esta obligación (un año desde el desarrollo reglamentario de los requisitos de interoperabilidad para empresarios y profesionales con facturación superior a ocho millones de euros, y dos años para el resto).

d. Se reputa acto desleal el incumplimiento reiterado de las normas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

4. Facilitar el acceso a financiación

a. Se adapta el régimen de las plataformas de financiación participativa al Reglamento (UE) 2020/1503 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de octubre de 2020, relativo a los proveedores europeos de servicios de financiación participativa para empresas, y por el que se modifican el Reglamento (UE) 2017/1129 y la Directiva (UE) 2019/1937, diferenciando entre armonizadas y no armonizadas por el derecho de la Unión Europea (pudiendo las primeras beneficiarse del «pasaporte comunitario»), y permitiendo la utilización de mecanismos novedosos de agrupación de inversores que ya se empleaban en otros Estados miembros de la Unión Europea.

b. Se introducen ciertas modificaciones en la normativa española de instituciones de inversión colectiva y capital riesgo, tendentes a impulsar y mejorar este sector, entre las que destacan:

- i. la posibilidad de que las sociedades gestoras adopten la forma jurídica de sociedades de responsabilidad limitada;
- ii. la inclusión de la nueva categoría de «entidades de inversión colectiva de tipo cerrado de préstamos»;
- iii. la modificación del régimen de comercialización a inversores minoristas de entidades de capital riesgo.

Otros aspectos importantes de la Ley aprobada son:

• Plazos máximos de pago legales

Sobre los plazos máximos de pago legales, se modifica la ley general de subvenciones con la introducción

de un nuevo apartado: «Para subvenciones de importe superior a 30.000 euros, cuando los solicitantes sean únicamente sujetos incluidos en el ámbito de aplicación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, no podrán obtener la condición de beneficiario o entidad colaboradora las empresas que incumplan los plazos de pago previstos en la citada ley».

Esta circunstancia se acreditará por parte de las sociedades que, de acuerdo con la normativa contable, puedan presentar cuenta de pérdidas y ganancias abreviada, de conformidad con lo previsto en el artículo 26 del Reglamento de esta ley. Para las sociedades que, de acuerdo con la normativa contable, no puedan presentar cuenta de pérdidas y ganancias abreviada se establece la necesidad de acreditar el cumplimiento de los plazos legales de pago mediante certificación, emitida por auditor inscrito en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas, que atenderá al plazo efectivo de los pagos de la empresa cliente con independencia de cualquier financiación para el cobro anticipado de la empresa proveedora.

• Facturación electrónica en el sector privado

Sobre la facturación electrónica en el sector privado: «Todos los empresarios y profesionales deberán expedir, remitir y recibir facturas electrónicas en sus relaciones comerciales con otros empresarios y profesionales. El destinatario y el emisor de las facturas electrónicas deberán proporcionar información sobre los estados de la factura... Las empresas que, estando obligadas a ello, no ofrezcan a los usuarios la posibilidad de recibir facturas electrónicas o no permitan el acceso de las personas que han dejado de ser clientes a sus facturas, serán sancionadas con apercibimiento o una multa de hasta 10.000 euros».

• Creación de empresas mediante financiación participativa o Crowdfunding.

Sobre los proyectos financiados por crowdfunding o figuras similares, se establece un límite único de inversión individual por proyecto para inversores minoristas, que se fija como el más alto entre una cantidad de 1.000 euros o el 5 %. No se impide invertir por encima del límite, pero de querer hacerlo, recibirán una advertencia de riesgo y tendrán que dar su consentimiento expreso. Además, se fija el límite de inversión por proyecto en 5 millones de euros.

• Otras medidas en el ámbito societario.

– Las sociedades civiles podrán inscribirse en el Registro Mercantil

– Se reconocen las Sociedades de Beneficio e Interés Común.

Son aquellas sociedades anónimas o de responsabilidad limitada que, voluntariamente, recojan en estatutos su compromiso con objetivos sociales y medioambientales y con la toma en consideración de grupos de interés relevantes (stakeholders), sometiéndose a mayores niveles de transparencia y rendición de cuentas en el compromiso de dichos objetivos. Se prevé que reglamentariamente se regularán los criterios y metodología para validar esta figura y la verificación de su desempeño.

La Ley es extensa y compleja y en estas líneas hemos intentado resumir los aspectos fundamentales de la misma de una forma medianamente comprensible. No obstante, quedamos a su disposición para cualquier consulta adicional en nuestra Red de despachos.

Nuevo sistema de cotización para trabajadores autónomos



José Luis García Núñez

ADADE Toledo, S.L.

Dentro de la profusa publicación de normas nuevas en el ámbito laboral y social que el Gobierno viene promulgando, le ha llegado el turno a la modificación de cotizaciones para el Régimen Especial de Trabajadores por cuenta propia o **AUTÓNOMOS (en adelante, RETA)**.

El pasado 26 de julio se publicó el RDL 13/2022 que establece esos nuevos sistemas de cotización y sus fórmulas de cálculo (nada sencillas por otra parte) que vamos a intentar resumir en este artículo para que puedan tener todos Vds., una visión general y global de la misma y, más adelante, ahondar en cada caso particular que puedan exponernos a través de nuestros despachos profesionales.

Antes de entrar en ello y volviendo a lo «complicado» de su cálculo normativo, la propia Seguridad Social está ultimando un simulador en su web para calcular las nuevas cuotas de autónomos que creen estará operativo en el mes de noviembre de 2022 de

El pasado 26 de julio se publicó el RDL 13/2022 que establece los nuevos sistemas de cotización y sus fórmulas de cálculo

manera orientativa, y plenamente operativo en enero de 2023 (fuente de la información: *Diario Cinco Días* del 18.10.2022).

PRINCIPALES NOVEDADES

- I) La **cuota de pago** vendrá determinada no por elección de base del autónomo, como hasta ahora, sino por los rendimientos netos obtenidos durante cada año natural en el ejercicio de sus actividades económicas o como socios integrantes de cualquier tipo de entidad con o sin personalidad jurídica.
- II) Para esta valoración, será determinante la declaración del IRPF (renta) que se presente cada ejercicio donde se expresan claramente los **rendimientos netos** de cada uno de los declarantes por dicho impuesto y que serán fuente de «alimentación» del nuevo sistema de Seguridad Social para el RETA.
- III) Sobre esos rendimientos netos se aplicarán unas **deducciones por gastos genéricos** del 7% (3% para los autónomos societarios) y el resultado, visto el punto II) y el presente III) determinarán la base de cotización mensual y la cuota resultante.
- IV) Para los trabajadores **YA EN ALTA EN EL RETA** el módulo de aplicación de cuotas será progresivo dentro del periodo comprendido entre los años 2023 a 2025.
- V) Visto lo anterior, tendremos unos **escalados de cuotas** que van, en el año 2023 desde una mínima de 230 y una máxima de 500; en el año 2024 mínima de 225 y máxima de 530; y en el año 2025 mínima de 200 y máxima de 590 euros. (Nota: No están mal puestas las cantidades de mínimos. Se establecen menores cuotas mínimas a tenor de ingresos menores a declarar).
- VI) Dentro del resumen anterior del punto IV), aclarar que habrá hasta **15 tramos de cotización (3 reducidos y 12 generales)** en función de la previsión de ingresos que se deberán comunicar a la Seguridad Social según lo indicado en los puntos I) y II) de ésta comunicación. (Ver el cuadro en la página siguiente de las cuotas aplicables al ejercicio 2023. No anexionamos años siguientes para evitar confusiones).
- VII) Se podrán realizar hasta **SEIS solicitudes de cambio de tramo de cuotas en el año**, al alza o a la baja, siempre y cuando los rendimientos obtenidos varíen, no «caprichosamente».
- VIII) Los autónomos en alta al 31.12.2022 que cotizasen por bases superiores a las



- antes indicadas, **pueden mantener sus bases de cotización** si así es su deseo.
- IX) **Familiares del trabajador autónomo RETA no** pueden elegir una base mensual inferior a 1000 euros durante el año 2023.
 - X) La **tarifa plana de autónomos desde el 1.1.2023 cambia:** Pasa a ser de 80,00 euros durante los 12 primeros meses de actividad independientemente a los ingresos del autónomo, y los 12 meses siguientes seguirá pagando esos mismos 80,00 euros siempre que sus ingresos netos anuales se encuentren por debajo del salario mínimo interprofesional. Pasados esos «supuestos» 24 meses, pasará a entrar de lleno en el sistema de cotización por tramos en función de sus ingresos reales.
 - XI) Las **tarifas planas de autónomos establecidas y vigentes antes del 1.1.2023** se mantienen en sus cálculos y normativas que sirvieron en su día para su alta, no le son de aplicación las presentes.
 - XII) Se **eliminan los topes de cotizaciones vinculados a la edad** (Autónomos de edad superior a 47 años) y será posible elevar su base de cotización siempre que incrementen sus ingresos, pero no ya vinculados a que tengan más o menos de 47 años de edad, desaparece ese requisito de edad.
 - XIII) La «problemática» que se venía a contemplar sobre si un autónomo no tendría que cotizar por este régimen si no alcanzaba el SMI vigente, **DESAPARECE**, con lo cual los **autónomos que NO ALCANCEN las cantidades del SMI vigente SI COTIZARAN** por la tabla reducida antes indicada en el punto VI).
 - XIV) Los **autónomos societarios tendrán una base mínima** de 1.000,00 euros desde el 1.1.2023, independientemente a que no lleguen a un rendimiento de ese importe.
 - XV) Los **autónomos en alta en el RETA a 31.12.2022** tienen que seguir cotizando durante el año 2023 sobre la base que les corresponderá en ese año aplicando la base de cotización del mes de diciembre de 2022 con el aumento que se pacte para esas bases en presupuestos generales del Estado. Es decir, seguirán como hasta ahora a no ser que ejerciten de manera voluntaria la opción de empezar a cotizar en función de sus ganancias.
 - XVI) Dicho lo anterior del punto XV) lo que tienen **obligación de realizar estos trabajadores autónomos ante la Tesorería General de la Seguridad Social hasta el 31.10.2023** son los rendimientos netos previstos de cara al ejercicio 2024 para

	Tramos de rendimientos netos 2023		Base mínima	Base máxima
	Euros/mes		Euros/mes	Euros/mes
Tabla reducida	Tramo 1.	< = 670	751,63	849,66
	Tramo 2.	> 670 y <=900	849,67	900
	Tramo 3.	>900 y <1.166,70	898,69	1.166,70
Tabla general	Tramo 1.	> = 1.166,70 y < = 1.300	950,98	1.300
	Tramo 2.	> 1.300 y <=1.500	960,78	1.500
	Tramo 3.	> 1.500 y <=1.700	960,78	1.700
	Tramo 4.	> 1.700 y <=1.850	1.013,07	1.850
	Tramo 5.	> 1.850 y <=2.030	1.029,41	2.030
	Tramo 6.	> 2.030 y <=2.330	1.045,75	2.330
	Tramo 7.	> 2.330 y <=2.760	1.078,43	2.760
	Tramo 8.	> 2.760 y < =3.190	1.143,79	3.190
	Tramo 9.	> 3.190 y <=3.620	1.209,15	3.620
	Tramo 10.	> 3.620 y <= 4.050	1.274,51	4.050
	Tramo 11.	> 4.050 y <=6.000	1.372,55	4.139,40
	Tramo 12.	> 6.000	1.633,99	4.139,40

ya ser incluidos en nuevas tablas de cuotas por rendimientos.

De todo lo anteriormente expuesto se desprende que ésta normativa tendrá una inicial difícil aplicación por lo complicado de la misma; que se facilitarán los medios informáticos suficientes para facilitar los cálculos; que la declaración de renta individual de cada trabajador autónomo tiene doble importancia por sus resultados al ser directamente proporcionales a las cuotas de autónomos a asignarles; y que se deben mirar muy bien y asesorarse debidamente antes de modificar (al alza o a la baja) las bases de cotización que pudieran estar por encima y que voluntariamente se puedan mantener.

Hay que tener en cuenta que una base de cotización máxima actual para el RETA, por poner un ejemplo, según normativa del año 2022, quedó establecida en 4.139,40 euros, pero una base máxima de prestación de jubilación quedó establecida en 2.810,20 euros. Como se ve, hay una diferencia «importante» entre el máximo de cotización y el máximo de prestación de jubilación, por ejemplo.

Por lo tanto, el asesoramiento laboral y social en este aspecto es más necesario que nunca para que verdaderamente se pueda hacer un traje a medida coherente y lógico de cara a este cambio estructural importante que afectará en el presente y en el futuro a todos los trabajadores autónomos.

Se eliminan los topes de cotizaciones vinculados a la edad y será posible elevar su base de cotización siempre que incrementen sus ingresos, pero no ya vinculados a que tengan más o menos de 47 años de edad

El Kit Digital abre nuevas puertas a los despachos profesionales

Consejo de Redacción

Desde hace unos meses ya se pueden solicitar las subvenciones que ofrece el Kit Digital. En muchas publicaciones se ha comentado cómo solicitar el programa y de qué manera se puede ejecutar. En este caso hablaremos sobre el antes y el después para muchas de las empresas que trabajen con estas ayudas.

Estos servicios están destinados a ofrecer financiación a las empresas que desean digitalizar su marca o idea de negocio. Empezar en este proyecto requiere inversión de tiempo y dinero pero que, junto a la ayuda de agentes especializados, ofrece beneficios en su uso adecuado. El Kit Digital es un programa respaldado por la Unión Europea por lo que las actividades y gestiones se realizan con la máxima profesionalidad y legalidad.

Invertir en el Kit Digital significa apostar por un proyecto integral, orientado a mejorar los procesos internos de la empresa y la relación con los clientes. Actualmente, las compañías compiten en un mercado global, donde las empresas digitalizadas son las que marcarán las diferencias.

Para potenciar esta transformación integral de la empresa es necesario que se desarrollen las diferentes áreas de forma coordinada. Estas soluciones digitales son aplicables a cualquier sector y ámbito de actividad de pymes, pequeñas empresas o autónomos. Su implantación ayuda a los negocios a ser más productivos, eficientes y seguros. Hay 12 categorías y cada una de ellas tiene los paquetes que se ajustan al presupuesto de las ayudas.

Cuando decimos que nuestra imagen debe ser la «primera llamada» hacia el cliente nos referimos al aumento del tráfico de ventas, usuarios activos, visitas a nuestro dominio y al posicionamiento web como en redes sociales.

En este sentido, es muy importante la creación y el desarrollo de una web corporativa en la que se pueda pivotar el proyecto digital. De esta forma, encontraremos la columna vertebral de nuestra presencia online. Los usuarios podrán encontrar los productos y servicios, como la imagen, ideas y valores que transmite la compañía.

El e-commerce se ha consolidado como una de las grandes tendencias en los últimos años. La compra *online* sigue creciendo alcanzando el 78% de los internautas españoles de 16 a 70 años, lo que representa un total de 24,7 millones de españoles. Por esto es neces-

sario que las empresas hagan crecer su portfolio de servicios y amplíen su capacidad de venta en más clientes potenciales.

Para muchos negocios, es ya algo imprescindible tras el cambio de mentalidad del consumidor hacia las compras online. Esta tendencia, que venía siendo ya una realidad innegable, se ha consolidado y reforzado tras la pandemia. Así, para muchas empresas es el beneficio principal en su facturación o forma parte de un porcentaje muy importante con una presencia cada vez mayor.

Una alternativa para añadir a este concepto de «venta online» es la presencia en el *Marketplace*. La participación en las grandes plataformas de venta de Internet se ha convertido en una enorme oportunidad de negocio debido al enorme volumen que gestionan. Esta vía de negocio requiere ciertos conocimientos técnicos, que se hacen mucho más exigentes para integrarlos con la web o el sistema de gestión de la empresa.

Tener un proyecto y un diseño de estas estrategias es crucial pero todavía es más importante el posicionamiento SEO en el mundo digital. Este punto tiene una gran relevancia para los buscadores de Internet y para los clientes ya que transmite una imagen de solvencia y profesionalidad.

El posicionamiento SEO es una estrategia de marketing digital indispensable para conseguir rentabilidad en un negocio por internet. Es bien sabido que las páginas web que ocupan la primera página de los buscadores son las más visibles, ya que la conducta del usuario de internet es revisar solo esa primera pantalla de resultados.

Entonces, podemos decir que la importancia del SEO viene determinada porque si hay visibilidad, hay posibilidad de conseguir tráfico y, por lo tanto, ventas.

La gestión de las redes sociales es también un pilar muy importante para el éxito de un proyecto digital, ya que permite crear una comunidad alrededor de una marca, potenciar las publicaciones en nuestra web y conocer las opiniones e inquietudes de los clientes.

Las publicaciones en redes sociales deben hacerse de una forma programada y coordinada con el contenido del blog que aparece en la web corporativa junto con otras estrategias de marketing.

Si la compañía confía y apuesta en estas vías de crecimiento conseguirá tener una buena imagen, prestigio digital y presencia web. El siguiente paso es relacionarse con los clientes y no dejar una fachada espectacular.

En esta línea, Los sistemas CRM optimizan y coordinan las actuaciones de marketing, permiten mejorar y medir los resultados de cada canal y transmiten, a la vez, una imagen

La compra online sigue creciendo alcanzando el 78% de los internautas españoles de 16 a 70 años, lo que representa un total de 24,7 millones de españoles

más profesional. Entre las diferentes ventajas encontramos:

- Mejora la atención al cliente. Al contar con todos los datos de los clientes almacenados en el CRM, se puede acceder de forma rápida a sus perfiles para conocer cuáles son sus gustos y necesidades. De esta forma ofrecerles una atención mucho más personalizada.
- Permite encontrar nuevos clientes. Es posible averiguar cuál es el sector ideal al que lanzar la estrategia de la empresa y así poder maximizar las ventas y encontrar nuevos clientes.
- Fidelización de los clientes.
- Mejorar la comunicación entre departamentos. En el momento que cualquier sector de la empresa necesite información de un cliente puede acceder a ella. De esta manera, aumenta la eficacia y se minimiza el tiempo de trabajo.
- Mejora la coordinación para crear estrategias de Marketing.

Todas las mejoras que la digitalización puede aportar solo serán realmente eficaces si están conectadas con el programa de gestión que utilice la empresa. Afortunadamente, el Kit Digital financia aplicaciones que cumplan requisitos de «conectividad» con diferentes servicios digitales. Así, el trabajo interno de la empresa se coordinadora con mayor eficacia y eficiencia.

Algunos de los beneficios que aportan los ERP son:

- Proporciona control sobre la cadena de valor. La información que se obtiene de los clientes y proveedores permite trabajar con mayor integración.
- Facilita la comunicación interna.
- Su funcionamiento a través de módulos permite adaptar el software a las necesidades de la empresa.
- Permite automatizar tareas repetitivas
- Facilita el acceso a los datos

Además, se pueden combinar los ERP con las oficinas virtuales. Un aspecto importante de la digitalización es incluir en el trabajo diario de los empleados herramientas que optimicen y mejoren la productividad. Estas herramientas permiten, además, integrar el teletrabajo de una forma natural y abren un abanico enorme de posibilidades para las empresas, que pueden así, captar talento en zonas geográficas alejadas.

Por otro lado, el Kit Digital permite financiar dos soluciones relacionadas con problemas de seguridad: ciberseguridad y seguridad en comunicaciones. En el caso de tener incidentes en estos ámbitos se pueden oca-

sionar enormes perjuicios económicos para cualquier compañía.

Por último, las empresas se pueden beneficiar de la gestión de facturas electrónicas. La facturación electrónica era obligatoria en las relaciones con particulares por empresarios y profesionales que prestan servicios al público en general y que operan en los determinados sectores. Con la nueva ley, esta obligación a las operaciones comerciales entre empresarios y profesionales. La obligación se exige a todas sus operaciones con independencia del sector en el que desarrollen su actividad.

Los beneficios de la factura electrónica son:

- Se reducen los ciclos de tramitación y cobro.
- Existen menos errores humanos.
- Se eliminan los costes de envío postal.
- Facilita un acceso más rápido, ágil y fácil a las facturas almacenadas.
- Elimina el consumo de papel y su transporte.
- Facilita la lucha contra el fraude.
- Fomenta la modernización de la economía y de la gestión empresarial.

En definitiva, invertir en el Kit Digital permitirá a las empresas contar con un antes y un después. Estamos hablando de una inversión extremadamente necesaria para poder competir en una sociedad global y con más recursos digitales.

El Kit Digital permite financiar dos soluciones relacionadas con problemas de seguridad: ciberseguridad y seguridad en comunicaciones



Dos aspectos novedosos de la reforma de la Ley concursal: El Procedimiento para las Microempresas y las modificaciones en el Procedimiento de Segunda Oportunidad



Carlos Artigas

Abogado ADADE

1. EL NUEVO PROCEDIMIENTO CONCURSAL PARA MICROEMPRESAS

El 26 de septiembre entro en vigor la reforma de la Ley Concursal a través de la Ley 16/2022, abordando y modificando en gran medida todo el sistema concursal, si bien **hasta el 1 de enero de 2023** no entrarán en vigor las modificaciones relacionadas con la **tramitación especial para las microempresas y los autónomos**.

La reforma concursal tiene el objetivo de acabar con las actuales limitaciones del sistema de insolvencia vigente, a través de una «reforma estructural de calado del sistema de insolvencia» y todo ello ante el fracaso en la aplicación de los acuerdos extrajudiciales de pago anteriormente vigentes.

La Ley 16/2022 de Reforma de la Ley Concursal incorpora un novedoso procedimiento especial para microempresas, en el que el papel de los acreedores cobra mayor importancia, creando un mecanismo de insolvencia único y especialmente adaptado a las necesidades y circunstancias de este tipo de empresas, garantizando la máxima simplificación procesal.

Conviene destacar que la Ley de reforma concursal y limitado a este ámbito, define como **microempresas aquellas que no superen los 10 trabajadores y que tengan un volumen de negocio anual inferior a los 700.000 euros, o un pasivo que no alcance los 350.000 euros**. Por tanto, solo aquellas empresas que cumplan estos parámetros podrán acogerse al procedimiento concursal especial para microempresas.

Los objetivos de la reforma son abaratar o reducir los costes, dotando al proceso concursal de una mayor agilidad y flexibilidad,

incluyendo plazos abreviados. Esto se conseguirá, simplificando, en gran medida, la gestión procesal. En este sentido, se prevé que todas las comunicaciones se realicen de forma electrónica y que las comparencias sean telemáticas, mediante formularios normalizados

Una de las principales novedades que incluye la reforma en materia del procedimiento para las microempresas, es la creación de un mecanismo de insolvencia único y especialmente adaptado a las necesidades y circunstancias de este tipo de empresas, garantizando la máxima simplificación procesal anteriormente mencionada.

En este sentido, el nuevo procedimiento especial para microempresas aúna de forma compacta lo que son antes eran los procesos preconcursales y concursales, sin acceder estas a los planes de reestructuración.

¿CUÁLES SON LAS FASES DEL PROCEDIMIENTO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS O PYMES?

1. **Realizar una comunicación al juzgado.** Con ella, se inician las negociaciones con los acreedores.
2. Estas derivarán, en **dos tipos de procedimientos especiales**, entre los que se puede optar: Por un lado, puede darse el procedimiento de continuación. Por otro lado, el procedimiento de liquidación.
 - **Procedimiento de continuación:** Equivalente a lo comúnmente conocido como convenios de concurso. Pero incluyendo, en esta situación, algunas especificaciones en su funcionamiento, de entre las que destaca que en el caso de que un acreedor no emite voto alguno, se entenderá, que estará siempre a favor del plan en cuestión, facilitando la aprobación de los convenios.
 - **Procedimiento de liquidación:** Aquí, el deudor tiene capacidad y disposición de liquidar por sí solo la masa activa, sin que sea preceptiva la intervención del Administrador Concursal de turno, salvo en aquellos casos en los que el propio deudor, o los acreedores que representen al menos un 20% del pasivo, así lo soliciten.

Otro aspecto importante a destacar en este tipo de procedimientos es que, desde la apertura del procedimiento especial hasta su conclusión, el deudor mantendrá en todo momento las facultades de administración y disposición, aunque sí que se verá limitada la realización de determinados actos que supongan la continuidad de la actividad empresarial o profesional. Asimismo, se suspenderán las ejecuciones judiciales y extra-

La Ley de reforma concursal y limitado a este ámbito, define como microempresas aquellas que no superen los 10 trabajadores y que tengan un volumen de negocio anual inferior a los 700.000 euros, o un pasivo que no alcance los 350.000 euros

judiciales, a excepción de los créditos con garantía real, o aquellos que no se vean afectados por el plan de continuación.

Cabe mencionar finalmente que la reforma plantea la opción de que el deudor/microempresa que sea persona natural tenga el derecho reconocido a la asistencia jurídica gratuita, que operará en todos los trámites el procedimiento especial.

2. LA REESTRUCTURACIÓN DEL PROCEDIMIENTO DE SEGUNDA OPORTUNIDAD EN LA REFORMA CONCURSAL

La reforma de la ley concursal introduce novedades muy relevantes y en conjunto positivas en el procedimiento para la exoneración de deudas hasta ahora conocido como «beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho».

La normativa concursal regula el mecanismo denominado de «segunda oportunidad» (o «beneficio de la exoneración del pasivo insatisfecho»), al que pueden acogerse las personas físicas con deudas (nunca una sociedad). Por ejemplo, socios que han avalado deudas de su empresa, empresarios autónomos, particulares...

Destaca sin duda la atribución de estos expedientes a los juzgados de lo mercantil, se simplifica y perfecciona el proceso, desapareciendo el trámite extrajudicial de la «mediación concursal» que tan escaso resultado ha dado.

La reforma introduce como novedosa la exoneración con conservación del activo mediante el cumplimiento de un plan de pagos; estableciendo y regulando las dos alternativas, la exoneración con liquidación de activo o con plan de pagos sin liquidación.

En la novedosa exoneración sin liquidación de activo con plan de pagos, se establecen dos limitaciones: la primera y lógica es que no podrá consistir en la liquidación total del patrimonio del deudor, la segunda que no podrá alterar la prelación de créditos legal-

mente establecida, salvo con el expreso consentimiento de los acreedores preteridos o postergados.

Se excluyen expresamente de la exoneración determinados créditos (como las deudas por alimentos o deudas por costas y gastos judiciales) destacando la novedosa regulación de los créditos públicos de la AEAT y Seguridad Social, cuya exoneración se topa en los diez mil euros, exonerándose íntegramente los primeros cinco mil y a partir de dicha cifra el 50% hasta el referido tope.

En caso de no aprobarse el plan de pagos, no parece que quepa la formulación de nueva propuesta por lo que debemos entender que se reconduciría el concurso directamente a la liquidación ordinaria, sin perjuicio del posible recurso contra la resolución que así lo acuerde.

Resulta también novedosa la nueva potestad del juez –que se configura como excepcional–, de limitar la exoneración en aquellos casos en que sea necesario para «evitar la insolvencia del acreedor afectado», de la que podrán beneficiarse los acreedores más vulnerables, como empresarios autónomos o acreedores particulares, a los que sin duda un impago puede generar un desequilibrio grave.

Por último, destacar la previsión de que en el trámite de alegaciones a la propuesta de plan de pagos los acreedores personados puedan proponer el establecimiento de medidas limitativas o prohibitivas de los derechos de disposición o administración del deudor, durante el cumplimiento del plan de pagos (498 LC).

Finalmente, es importante recordar que una vez los créditos se hayan visto exonerados, no habrá ningún tipo de acción judicial ni extrajudicial frente al deudor para su cobro, pues los acreedores únicamente mantendrán tales acciones en caso de que se trate de créditos no exonerables, como pueden ser las deudas por alimentos o las procedentes de la responsabilidad civil derivada de un delito.

La reforma plantea la opción de que el deudor/microempresa que sea persona natural tenga el derecho reconocido a la asistencia jurídica gratuita, que operará en todos los trámites el procedimiento especial



Grupo ADADE/E-Consulting 10º en el ránking de Expansión de Servicios Profesionales durante el año 2021

Como cada año, el diario *Expansión* ha publicado el prestigioso ránking anual de las auditoras con las principales firmas profesionales de España.

Para ADADE/E-Consulting, una vez más, es un honor figurar entre el **TOP 10** de dicho ránking. En este ejercicio de 2021, el Grupo ADADE/E-Consulting consigue un **incremento del 5,19%** de la facturación en referencia al año anterior, **facturando un total de 47,79 millones**, datos de los que nos sentimos orgullosos y que son fruto de la confianza de nuestros clientes hacia nuestro Grupo, así como del trabajo diario de todos nuestros equipos de profesionales en el servicio integral de asesoramiento a la empresa, y del constante esfuerzo de apostar por la calidad en la prestación del servicio y la expansión internacional en la que llevamos trabajando.

Además de reflejar el volumen de facturación, el ránking también refleja la **importancia** del negocio de las firmas de servicios profesionales como grandes **generadoras de puestos de trabajo**.

Gracias a todo ello, el Grupo ADADE ha conseguido la **décima posición en el ránking de auditorías** elaborado por el diario *Expansión*, en el que **se incluye a las mayores firmas de servicios profesionales presentes en España** que prestan servicios en las áreas

de auditoría, consultoría, legal y asesoramiento en transacciones.

Una vez más, desde el Grupo ADADE/E-Consulting queremos agradecer todos nuestros clientes, empresas, profesionales y particulares que confían año tras año en nosotros.

Expansión

El ránking de **EXPANSIÓN** incluye a las mayores firmas de servicios profesionales presentes en España que prestan servicios en las áreas de auditoría, consultoría, legal y asesoramiento en transacciones. El listado está encabezado por Deloitte, PwC, EY y KPMG e incluye a otras 38 empresas del sector. En conjunto, las compañías facturaron en el pasado ejercicio fiscal 2021 un total de 3.527 millones de euros, un 5,79% más, frente a los 3.334 millones de euros registrados en el ejercicio anterior.

Empresa	Facturación (mill. €)	Var. 21/20 (%)
Deloitte	890,4	2,89
PwC	671,8	4,61
EY	594,2	3,48
KPMG	503,46	6,73
ETL Global	133,8	21,97
BDO	115,9	7,2
Grant Thornton	84,3	4,5
Auren	70,1	10,22
PKF Attest	48,32	7,59
Adade e-Consulting	47,79	5,19
Mazars	45,4	9,4

ADADE/E-Consulting participa en la jornada de AESAE celebrada en la CEOE sobre Las empresas ante situaciones de insolvencias

El pasado día 27 de octubre tuvo lugar en el Auditorio «José M^a Cuevas» de CEOE una Jornada sobre «**Las empresas ante situaciones de insolvencias: Nuevo marco jurídico**», organizada conjuntamente por la **Asociación Española de Servicios Avanzados a Empresas (AESAE), CEOE y CEPYME**.

Dicha Jornada fue presentada por **José M.^a Campos** (director Legal de CEOE). La conducción y moderación del evento corrió a cargo de **Beatriz Grande**, vicepresidenta de AESAE y miembro de la Junta Directiva de CEOE. **Ramón M.^a Calduch**, presidente de AESAE y de

la **Fundación ADADE** fue el encargado de presentar las conclusiones y clausurar la Jornada.

La primera intervención estuvo a cargo de **Carlos Álvarez Fernández**, asociado de la firma **Rubí Blanc Abogados**, su ponencia versó sobre «*La fase preconcursal en la nueva normativa*». A continuación, intervino **Cesar Cervera**, Asociado of Counsel de la firma **Acountax Madrid** en el Área Mercantil y Concursal, la ponencia tocó el tema, muy importante en la nueva normativa, de «*Reestructuración y planes de continuidad*». Por último, intervino **Enrique Llopis**, socio del Área Concursal de **Ejaso ETL Global**, que habló sobre «*La insolvencia en la microempresa*».

Finalmente, cerró la Jornada **Ramón M.^a Calduch i Farnos**, presidente de AESAE y presidente de la **Fundación ADADE**. En su intervención y como conclusión de esta hizo un repaso por las distintas partes de las ponencias referidas, haciendo hincapié en los aspectos más controvertidos de la nueva normativa.

La Jornada fue un éxito de asistencia, tanto presencial como online y **Ramón M.^a Calduch**, como presidente de AESAE, se comprometió en nombre de la institución a seguir organizando eventos de estas características en aquellas materias especializadas que sean de interés para las empresas.



De Izda. a Dcha.: Carlos Álvarez, Beatriz Grande, José M^a Campos César Cervera y Enrique Llopis

Reestructuración empresarial (Parte I)



Raul Ladrero

Consultor financiero
ADADE

Realizar un proceso de reestructuración implica una readaptación a un nuevo entorno limitante para la organización debido a cómo está preparada para afrontarlo.

Cuando hablamos de reestructuraciones empresariales a todo el mundo le viene a la mente la necesidad de realizar una refinanciación. La sintomatología del enfermo suele ser la clásica: deuda mal estructurada, pasivo a corto plazo mayor que el activo, falta de liquidez y demás problemáticas económico-financieras tan populares. Pero una cosa son los síntomas y otra la enfermedad que los desencadena.

LA REESTRUCTURACIÓN OPERATIVA Y EL COMIENZO DEL PROCESO DE CAMBIO

Comenzar con buen pie dependerá de lograr al inicio que la persona adecuada se realice la pregunta ¿cómo y por qué hemos llegado hasta aquí?

La palabra reestructuración implica cambio, y como consejeros debemos ser capaces de trasladar esto a la empresa para que tome consciencia de ello; pero el cambio implica autocrítica y, posteriormente, mucho trabajo.

Debemos distinguir las reestructuraciones operativas de las financieras, si bien las segundas deben acompañarse de las pri-

meras y solamente tendrán éxito si se logra arreglar el problema principal.

Debemos identificar las causas y no confundirlas con los síntomas. Algunos ejemplos de este análisis pueden ser:

- Sacar conclusiones sobre la viabilidad a medio o largo plazo del modelo de negocio actual.
- Confirmar si existe una ventaja competitiva o no en nuestro modelo de negocio.
- Averiguar si lo que tenemos es un problema de costes de estructura o de márgenes.
- Se tiene un equipo de trabajo preparado para la tarea abordada.
- Existe una sobredimensión empresarial o por el contrario existe falta de recursos.

Una vez definamos la base de la reestructuración, siempre cimentada en la solución estructural de los puntos a mejorar en la organización empresarial, debemos de empezar a trabajar en el tejado, y éste no es otro que diagnosticar, evaluar y solucionar aquellas dificultades financieras de nuestro cliente.

EL PROCESO DE REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA

Estará enfocado a abordar las deudas y maximizar los activos de la sociedad. Estos son los aspectos clave para el éxito de un plan de reestructuración financiera:

1. Nunca tratar el problema de la empresa como una foto estática, sino como un video dinámico. Siempre hay que realizar un análisis en un periodo de tiempo que permita sacar conclusiones sobre una evolución. Es fundamental ver la evolución del flujo de caja a lo largo de un periodo y ver el desarrollo de éste a lo largo de los años.
2. Diagnosticar la posición financiera actual estimando los recursos necesarios y la estructura de financiación del nuevo plan. Para ello se necesita ejecutar un análisis que permita ver como se encuentra la organización y estimar los recursos necesarios para equilibrar la estructura eco-

La palabra reestructuración implica cambio, y como consejeros debemos ser capaces de trasladar esto a la empresa para que tome consciencia de ello



Es indispensable generar confianza y para ello el equipo gestor debe creer en la reestructuración propuesta. En la mayoría de las ocasiones el éxito de una reestructuración depende de la confianza; si no la generamos, ningún colaborador querrá poner sus recursos en un proyecto

nómica de la empresa. Necesitaremos conocer la composición de la deuda por producto, límites e importes, vencimientos, disponibles, desgloses de deuda a corto y largo plazo, avales y garantías, todo ello clasificado por las entidades que componen el pool de la empresa.

3. A partir de ahí deberemos elaborar nuestras proyecciones sobre balances, resultados (clave será aquí la estimación de las ventas), flujos de caja y demás aspectos que se puedan considerar importantes en base a las particularidades individuales de cada cliente (por ejemplo, la rentabilidad de los accionistas o los ratios económicos). Un aspecto fundamental será la construcción de diferentes escenarios (realista, pesimista o muy pesimista). Personalmente me gusta trabajar sobre el escenario más negativo, desde la premisa de ponerse en la peor situación posible.

Otras figuras a tener en cuenta son, los costes fijos (adaptándolos a la nueva organización), las Necesidades Operativas de Fondos para nuestra autofinanciación (optimizando las necesidades de financiación externa) y los gastos en capital, adaptando éstos a la nueva estructura organizativa, permitiendo obtener en algunas ocasiones liquidez adicional.

4. ¿Existe la necesidad de refinanciar? No siempre una reestructuración financiera debe venir acompañada de una refinanciación de deuda.

A partir de aquí se habrá obtenido una guía que permitirá conocer en profundidad a la empresa debiendo establecer una estructura de financiación viable a partir de ahora. Será clave elegir una estrategia correcta que no solo impliquen una única solución, ya que esta dependerá de la información obtenida en los puntos anteriores. Algunos remedios pueden ser:

- Entradas de nuevos socios o ampliaciones de capital de los socios actuales que mejoren la estructura patrimonial de la compañía.
- Sustituir deuda bancaria por no bancaria.
- Ampliar el pool financiero mediante deuda o bien adaptarlo según los flujos de tesorería previstos en nuestro plan. Generalmente a largo plazo
- Venta de activos no estratégicos.

En paralelo se deberá tratar la capacidad del equipo directivo y la gestión de éste con los diferentes *stakeholders* que intervengan en el proceso de reestructuración (bancos, fondos de inversión, nuevos accionistas, personal, proveedores, etc.). Es indispensable generar confianza y para ello el equipo gestor debe creer en la reestructuración propuesta. En la mayoría de las ocasiones el éxito de una reestructuración depende de la confianza; si no la generamos, ningún colaborador querrá poner sus recursos en un proyecto.

Si el proceso de cambio es paulatino y continuo, no será necesario una reestructuración urgente. De hecho, nuestro papel, anticipando cambios resulta clave para evitar problemáticas futuras.

Por tanto, como cierre es aconsejable establecer unos mecanismos de control que impida a la empresa caer de nuevo en una situación como la tratada y detectar síntomas de agotamiento del modelo operativo antes de la generación de problemas. Aquí la clave serán los indicadores (observables y medibles).

Resumiendo, el éxito en una reestructuración vendrá dado por ser capaces de hacer reflexionar al responsable empresarial sobre su situación actual (autocrítica), la correcta gestión del cambio, un ímpetu plan económico-financiero, liderar negociando y preparar a la empresa para detectar problemas futuros.



El presidente de la FUNDACIÓN ADADE, participa en el debate de presentación del libro *China ha vuelto para quedarse*, de Marcelo Muñoz, Ediciones Cátedra China

El pasado 13 de octubre de 2022 a las 17h tuvo lugar la presentación del nuevo libro de Marcelo Muñoz, presidente Emérito de Cátedra China, *China ha vuelto para quedarse* en el Ateneo de Madrid.

Con dicha presentación, se inauguró por primera vez **Ediciones Cátedra China**, cuyo objetivo es fomentar el conocimiento e intercambio cultural entre China y España.

El Salón de Actos del Ateneo de Madrid se llenó de asistentes, entre los que se encontraban abonados de la propia institución, así como invitados y socios de Cátedra China y medios de comunicación que no dudaron en cubrir periódicamente el evento.

Dicho evento, a su vez, fue retransmitido en directo en el canal de YouTube de Cátedra China, donde todo el acto quedó grabado para que todos aquellos que no pudiesen asistir de manera presencial lo pudiesen disfrutar en remoto.

Pudimos contar con la presencia de dos invitados de honor, como son la Embajada de China en España, con el Embajador **D. Wu Haitao**; y la asistencia de **Dña. Rosa Cervera**, presidenta de Cátedra China. Ambos ofrecieron un discurso de bienvenida en los que se resaltó enormemente el trabajo desempeñado por Marcelo Muñoz a lo largo de su trayectoria profesional y le felicitaba por este último libro. Entre los asistentes a la presentación del libro contamos, entre otras personalidades, con **D. José Bono Martínez**, expresidente del Congreso de los Diputados de España.

Por su parte, **D. Jiang Yuenien**, presidente emérito de Suzhou trading Co. Ltd. envió un breve discurso que se proyectó a los asistentes y participantes durante la presentación del libro con anterioridad al debate y cuya opinión, según recalcó Marcelo en la presentación, fue «muy contundente».

En cuanto a los invitados que conformaron la mesa redonda, sobre la que se construyó el debate que giró en torno a cuestiones presentes en el libro *China ha vuelto para quedarse*, se encontraron **D. José Luis Rodríguez Zapatero**, expresidente del Gobierno de España, **Dña. Ana Palacio**, exministra del Ministerio de Asuntos Exteriores, **D. Ramón María Calduch**, vicepresidente de Cátedra China, **D. Pepe Sanroma**, del Grupo de Europeístas del Ateneo de Madrid y por supuesto, **D. Marcelo Muñoz**, presidente Emérito de Cátedra China y autor de la obra presentada.

Entre los medios de comunicación y periodistas que tuvieron la amabilidad de cubrir el evento se encuentran CGTN con su corresponsal Dña. Marta Montoro, CCTV, Radio Televisión Española, *El Diario del Pueblo*, *Cinco Días (El País)*, la Revista *Vértigo Político*, con Claudia Luna Palencia y muchos más.

Sin duda, desde la obra de Marcelo Muñoz hasta la comunidad de Cátedra China se quiere transmitir que, en consecuencia, esto es solo el principio de todo el trabajo que está por venir, porque China ya estaba presente, pero definitivamente ha vuelto para quedarse.





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

info@alaris.es

Medidas de ahorro energético aprobadas por el Real Decreto-Ley 14/2022. ¿Cómo afectan a las empresas?

Durante las últimas semanas se han puesto en marcha una serie de medidas aprobadas en el Real Decreto-Ley 14/2022. Esta normativa está dirigida a la sostenibilidad económica en el ámbito del transporte, en materia de becas y ayudas al estudio, así como de medidas de ahorro, eficiencia energética y de reducción de la dependencia energética del gas natural.

Se trata de unas medidas aprobadas en el marco del Plan Nacional de respuesta a las consecuencias económicas y sociales de la guerra en Ucrania, que, entre otras, recoge una serie de medidas de ahorro energético y climatización.

En concreto, el Título V de la norma introduce un conjunto de medidas dedicadas al fomento del ahorro y la eficiencia energética, entre las que destaca el denominado Plan de choque de ahorro y gestión energética en climatización. El Plan estará vigente hasta el 1 de noviembre de 2023.

OBLIGACIONES EN MATERIA DE CLIMATIZACIÓN DE EDIFICIOS PÚBLICOS Y PRIVADOS

La normativa afecta principalmente a los organismos de la Administración, a los transportes públicos, a los centros de trabajo de todas las empresas, los comercios y los negocios de cara al público.

1. MANTENER LAS TEMPERATURAS DE CALEFACCIÓN Y REFRIGERACIÓN A 19 Y 27 °C, RESPECTIVAMENTE

- La temperatura del aire en los recintos calefactados no será superior a 19 °C.
- La temperatura del aire en los recintos refrigerados no será inferior a 27 °C.
- Las condiciones de temperatura anteriores estarán referidas al mantenimiento de una humedad relativa comprendida entre el 30% y el 70%.

No estarán obligados a cumplir estas limitaciones aquellos recintos que justifiquen la necesidad de mantener condiciones ambientales especiales o dispongan de normativa específica.

Entre estos lugares se encuentran centros sanitarios, educativos, peluquerías y gimnasios. Tampoco será aplicable en el interior de trenes, aviones o barcos, ni en las habitaciones de los hoteles, que son de regulación privada.

2. MOSTRAR EN CARTELES O PANTALLAS LAS MEDIDAS DE AHORRO OBLIGATORIAS

La norma introduce una serie de obligaciones en materia de información, mediante carteles o pantallas.

3. INSTALAR CIERRES AUTOMÁTICOS EN LAS PUERTAS DE ACCESO

Los edificios y locales con acceso desde la calle objeto de limitación de temperaturas dispondrán de algún sistema de cierre de puertas adecuado con el fin de impedir que permanezcan abiertas permanentemente. La obligación se hace extensiva a los edificios y locales que se climatizan con energía renovable, que hasta el momento estaban exentos de obligaciones de este tipo.

4. APAGAR LAS LUCES DE LOS ESCAPARATES

El alumbrado de escaparates deberá mantenerse apagado desde las 22 horas, y también el alumbrado de edificios públicos que a la referida hora se encuentren desocupados.

5. ADELANTAR LA SIGUIENTE INSPECCIÓN DE EFICIENCIA ENERGÉTICA

Las instalaciones objeto de las limitaciones de temperatura señaladas que tengan obligación de someterse a inspecciones de eficiencia energética y cuya última inspección se haya realizado con anterioridad al 1 de enero de 2021 deberán adelantarla de forma puntual para cumplir con dichas obligaciones antes del 1 de diciembre de 2022.

El informe de inspección deberá incluir recomendaciones para mejorar en términos de rentabilidad la eficiencia energética de la instalación inspeccionada.

Las administraciones públicas podrán aplicar procedimientos de contratación de urgencia a fin de ejecutar con rapidez las obras de mejora energética en sus edificios. Además, dichos contratos se ejecutarán en un plazo inferior a un mes desde su formalización.

De esta forma, las empresas tienen que implementar una serie de medidas con el objetivo de disminuir el gasto energético. En la misma línea se ha acordado con la Unión Europea un descenso del 7% de dicho consumo.



La normativa afecta principalmente a los organismos de la Administración, a los transportes públicos, a los centros de trabajo de todas las empresas, los comercios y los negocios de cara al público



Entrevista a Víctor Pérez Castro

Inauguración de las nuevas instalaciones de ADADE Almería

Nuestro asociado en Almería ha afrontado un importante cambio de instalaciones en fechas recientes. Contaban con dos oficinas sitas en el centro de la ciudad y han podido unificar ambas en un local de unos 750 metros, también en el corazón de la ciudad, lo que les viene reportando una felicitación tras otra. Hablamos con su socio director, Víctor Pérez, que nos detalla algunas de las cuestiones alrededor de esta trascendente decisión.

Son unos 750 metros cuadrados, de los que prácticamente 650 están destinados a brindar la mejor atención a nuestros clientes

¿Cuál fue el germen del cambio de instalaciones?

Esta es una empresa orgullosamente familiar; recuerdo perfectamente que todo nace en una conversación casual, en mi casa y con mis padres, donde comento el precio de un inmueble concreto y lo bien que nos vendría para unir las oficinas. Mis padres recogen el guante y recuerdan este local de calle Gerona, al que casualmente le acababan de bajar el precio de manera drástica. Lo llevaba una inmobiliaria amiga y, al verlo, nos dijeron que en los mismos números encajaban incluso unos 100 metros más. Entre esa primera conversación en familia y la firma del contrato apenas pasó una semana.

¿Es un sueño hecho realidad?

Desde que incorporamos el departamento laboral, que por espacio no encajaba en nuestra oficina de calle Minero, hemos aspirado a reunir todo el equipo en un mismo espacio. Cuando ese departamento pasó al paseo de Almería en 2016 volvimos a buscar concienzudamente, pero no debía ser el momento. De hecho, ya entonces nos informamos sobre esta nueva oficina, pero no salían las cuentas.

Importante inversión para la empresa...

Muy importante, quien conozca el estado del local antes de la reforma y lo vea ahora podrá hacerse a la idea, pero la satisfacción a la vista de los resultados es total.

¿Cómo afecta de cara a la imagen y el posicionamiento de la Asesoría?

Creo que muy positivamente, seguimos ubicados en el centro de la ciudad, a un paso de todo, y en un espacio que no solo nos reúne, sino que, además, tiene una personalidad con la que nos identificamos y da muestras de lo que somos y queremos ser.

¿Qué acogida ha tenido el cambio entre los empleados?

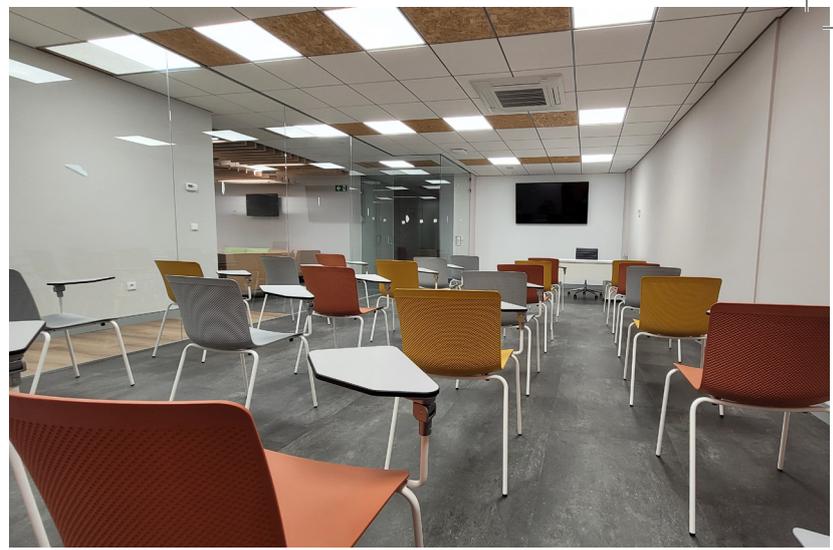
Pues lo han recibido con emoción y alegría, confiados en que es un cambio positivo que trae ventajas para todos y ellos son, junto a los clientes, los grandes protagonistas. Además, les quiero agradecer la ilusión que han puesto y el hecho de que, como suele decirse, hayan caído de pie en la nueva oficina.

Si hablamos del local, ¿cuáles son sus bondades: superficie, características, distribución del espacio...?

Son unos 750 metros cuadrados, de los que prácticamente 650 están destinados a brindar la mejor atención a nuestros clientes. El resto son archivo, cuarto de instalaciones, etc. En ese espacio abierto al público encontramos despachos individuales, salas de reuniones, una magnífica recepción y sala de espera, una amplia zona de trabajo y un aula a la que trataremos de dar mucha actividad.

Todo ello con una cuidada estética...

La oficina, además, se ha pretendido que sea bonita, un sitio agradable a la vista. A mí me gusta esto especialmente porque soy de los que piensan que la belleza tiene que tener lugar en el mundo, no puede ser todo funcional. El espacio interior recoge, por ejemplo, una cuidada combinación de colores en las distintas estancias, las puertas cuentan con unas pinturas realizadas expresamente para nosotros... En definitiva, hay un marcado interés estético en el contexto de la oficina.



¿Y qué ventajas tiene la nueva zona, también céntrica, y muy cerca del emblemático parque Nicolás Salmerón?

Los propios clientes nos están mostrando la comodidad que implica estar a pie de calle. Además, es una oficina a la que se puede llegar con el coche a la misma puerta, donde es perfectamente posible aparcar muy cerca y a un paso de espacios con mucho sabor a Almería, como ese parque Nicolás Salmerón, la plaza Circular, la plaza de los Burros, etc.

¿En qué notarán vuestros clientes el cambio?

Van a ganar en comodidad y en servicio gracias a esa reunión de todos nuestros departamentos en un espacio único. Además, en ese deseo de ser parte del equipo de nuestros clientes, espero incluso que se sientan orgullosos de contar con nosotros a la vista de unas instalaciones que son magníficas.

¿Cuál es vuestra implicación en ADADE?

Nosotros nos incorporamos en 2008. En aquel momento yo estaba próximo a finalizar

mis estudios universitarios y mi padre pensó que, de cara al relevo en la empresa, sería interesante que yo estuviera acompañado por otros despachos en una red como ADADE, con gran implantación en España, también en otros países, y que cuenta con despachos ampliamente solventes en sus respectivas ubicaciones. Desde entonces hasta ahora han pasado 14 años y yo pertenezco a su junta directiva. Creo que es un proyecto que necesita y que merece un impulso constante, pero con un gran futuro por delante.

¿Cómo ves ese futuro?

El sector se mueve, cambia y cada vez es más exigente; la administración aprieta tanto que casi ahoga. Por ello, los despachos pequeños y medianos necesitamos alianzas que aumenten nuestras capacidades y mejoren nuestras prestaciones para dar un mejor servicio a nuestros clientes. Con las herramientas que nos da ADADE y que nos va a seguir dando en el futuro no me cabe duda de que somos mejores profesionales y esa tendencia no va a ir precisamente a menos; sino que cada vez será más capital.

Los despachos pequeños y medianos necesitamos alianzas que aumenten nuestras capacidades y mejoren nuestras prestaciones para dar un mejor servicio a nuestros clientes





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.europreven.es

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

ECUADOR

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

Puerto de Santa Ana, Ciudad del Río
Edificio The Point, piso 9, oficina 910
Guayaquil (Ecuador)
Tel.: (+593) 4 390 7415
gerencia@milaudit.com

EL SALVADOR

Final Paseo General Escalón
Calle Arturo Ambrogi, 19-303
Colonia Escalón
Tel.: + 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

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

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



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

ALBACETE

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

C/ Gracia, 15
02005 Albacete
Tlf. 967 215 394
trayus@trayus.com

C/ Alfonso XII, 46
02630 La Roda (Albacete)
Tlf. 967 441 607
josemiguel@asesorialamancha.com

C/ Balmes, 1
02400 Hellín (Albacete)
Tlf. 867 215 394
garciaminguez@e-consulting.org

ALICANTE

Av. Misonnave, 18, planta 3, puerta 3
03003 Alicante
Tlf. 965985083
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

C/ Gerona, 15
04001 Almería
Tel. 950 244 027

Avda. de la Constitución, 12
04117 Nijar (Almería)
Tel. 950 366 055
cmrivas@asesoriaunicom.es

C/ Gerona, 15
04001 Almería
Tel. 950 251 866
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/ Ramón y Cajal, nº 31, bajos
06700 Villanueva de la Serena (Badajoz)
Tlf. 924 841 712
villanueva.ba@adade.es

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

BALEARES

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

BARCELONA

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

Gran Vía Carlos III, 94, 9º 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/ Joan Maragall, nº 56
08980 Sant Feliu de Llobregat
(Barcelona)
Tlf. 936 850 837
gesad@e-consulting.org

C/ Sant Menna, 20
08181 Senmanat (Barcelona)
Tlf. 937 154 203
jsanchez@jusproconsulting.com

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/ 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@asesoriallagosta.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/ Carretería, 25
16002 Cuenca
Tlf. 969 227 008
info@atagesa.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. dcha.
28007 Madrid
Tlfs. 911 270 010
info@adade.es

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

C/ Alfonso XII, 10, entpl. izqda.
28014 Madrid
Tlf. 910 726 723
medinamorales@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

Trópico, 6 A, planta 2, of. D2
28850 Torrejón de Ardoz (Madrid)
Tlf. 916 562 696
madrid.torrejon@adade.es

MÁLAGA

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

MURCIA

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

OURENSE

C/ Concordia, 29, 2º
32003 Ourense
Tlf. 988 237 902
ourense@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
45004 Toledo
toledo@adade.es

C/ Mayor, 15
45500 Torrijos (Toledo)
Tel. 925 770 577
aseconta@asecontatorrijos.es

Calle Panamá, 12
45004 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
Tlf. 963 531 136
graconsultores@graconsultores.com

Los Leones, 60, bajo
Tel. 963 288 125
46022 Valencia
asesoriadanalo@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


OPERACIONES CORPORATIVAS

CONSULTORÍA FINANCIERA

EMPRESA FAMILIAR

**ESTRATEGIA EMPRESARIAL
Y NUEVOS MERCADOS**

PLANIFICACIÓN FISCAL

ASESORÍA

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