



Oporto sede de la **XXVI Edición** de las **Jornadas Anuales** del **Grupo Asesor ADADA/E-Consulting**

NUEVAS INCORPORACIONES AL GRUPO

- Asociado en León
- Partner en Isla Cristina
- Partner en Toledo
- Delegado Internacional en Andorra

NOTICIAS

El Grupo ADADA/E-Consulting organiza una Jornada de Trabajo para Socios y Partners en Madrid

NOTICIAS

El modelo comercial en los despachos profesionales: Un gran reto que se convierte en una gran oportunidad de crecimiento





NO PATINES. GESTIONA CON EFICACIA EL COMPLIANCE

CHECKPOINT COMPLIANCE

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

¿POR QUÉ ES NECESARIO UN PLAN COMPLIANCE?

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

DESCUBRE NUESTRA SOLUCIÓN PARA EVITAR LAS SANCIONES PENALES

HACIA UNA NUEVA CULTURA COMPLIANCE

T. 900 40 40 47

masinfo@thomsonreuters.com
microsite.checkpointespana.es



Edita
ADADE

Presidente
Ramón M^a Calduch Farnós

Director editorial
Pedro Toledano

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

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

Diseño, Preimpresión e Impresión
Thomson Reuters (Aranzadi)

Printed in Spain

Tirada
7.500 ejemplares

Depósito legal
M-1726-2015

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

Sumario

Contenido

EDITORIAL

- Inicio de nueva etapa en ADADE/E-Consulting 4

NOTICIAS

- Oporto sede de la XXVI Edición de las Jornadas Anuales del Grupo Asesor ADADE/E-Consulting 5
- E-Consulting/Grupo ADADE amplía su red de despachos con SILVA ASESORES de Isla Cristina (Huelva) 6
- Asesoría Antonio Pérez (ADADE Almería), organizó el «II Encuentro Empresarial» donde se dieron cita más de 120 empresarios 6
- ALCA ASESORÍA, se incorpora al Grupo Asesor ADADE como asociado en León 7
- Convenio de Colaboración entre el Grupo Asesor ADADE/E-Consulting y ASEPEYO 8
- Jornada de FENAC Consultoría: la clave para internacionalizar empresas en Latinoamérica (LatAm) 8
- El Grupo ADADE/E-Consulting organiza una Jornada de Trabajo para Socios y Partners 9
- El Grupo Asesor ADADE/E-Consulting y el Grupo Paradell Consultores firman un Convenio de Colaboración 10
- El Presidente de ADADE Ramón M^a Calduch, en la Junta Directiva de FENAC, con la Embajadora de Hungría 10
- E-Consulting/Grupo ADADE incorpora a su Red un nuevo Partner en Toledo – ASEM (Asesoramiento Empresarial Mecanizado) 11
- Blue Consulting se incorpora como delegado internacional al Grupo ADADE/E-Consulting 11
- ADADE/E-Consulting colabora junto a Acenoma y la red de empresas de San Sebastián de los Reyes en un encuentro empresarial para potenciar los diferentes negocios de la zona norte de la Comunidad de Madrid ... 12
- Convenio de Colaboración entre ADADE Baleares y la Fundación de Ciencias Farmacéuticas de las Islas Baleares 12
- Reunión de ADADE con el Consejero Comercial de la Embajada China en Madrid Sr. Wang Yingqi 13
- Reunión ADADE/E-Consulting – Director Internacional de Cámara España ... 13

ARTÍCULOS

- Una nueva realidad más allá del océano azul: Las Empresas saludables, solidarias y sostenibles 15
- El nuevo reglamento europeo de la protección de datos también afecta a los autónomos y pymes 17
- Modelo 232 de declaración de operaciones vinculadas con «estivalidad y alevosía» 18
- «La Pyme marca las reglas: hemos tenido que entender y bajar al detalle del proceso para ser capaces de automatizar el extremo» 19
- Utilización de detectives privados como medidas de vigilancia y control por parte del empresario 20
- La importancia de implantar un sistema de gestión de calidad en la atención al cliente 21
- La innovación eficiente, clave en la estrategia empresarial 24
- La importancia de una buena planificación fiscal: Andorra y otros territorios de baja fiscalidad 25
- El modelo comercial en los despachos profesionales: Un gran reto que se convierte en una gran oportunidad de crecimiento 27
- Distinción entre socios y sociedad en la legislación civil y mercantil nicaragüense 29
- La financiación alternativa por crowdlending 31
- China: El Gran Mercado objetivo. Cómo la logística nos puede ayudar a conquistarlo 33

- OCIO 34

Inicio de nueva etapa en ADADE/E-Consulting

Como comentaba en mi anterior EDITORIAL, la presente va a ser la última, como Presidente de ADADE, privilegio que he ostentado durante estos últimos años. También me comprometía a presentar al nuevo Presidente.

Han sido unos años intensos en los que, con la ayuda de los miembros de la Junta Directiva y de muchos colaboradores anónimos, hemos procurado situar la marca ADADE al máximo nivel de notoriedad y reconocimiento, dentro de nuestro sector.

Hemos modernizado nuestra estructura, adaptándola a los tiempos actuales, a nivel de Partners Estratégicos con los que hemos firmado convenios de colaboración, de imagen y comunicación interna y externa a través del Newsletter, revista, circulares, participación y organización de eventos, etc. Hemos recibido premios y reconocimientos y estamos al máximo nivel en organizaciones patronales, representativas del sector.

Hemos crecido en número de miembros, tanto asociados en ADADE como Partners en E-Consulting, configurando además un modelo de Win-Win perfectamente estructurado entre ambas organizaciones. También estamos presentes en más países. Este crecimiento seguirá produciéndose en los próximos años, gracias a nuestro posicionamiento y a la incorporación de Mayte Valer a nuestro equipo.

Como prometido, el pasado día 13 de septiembre celebramos una Junta Directiva en la que di un paso al lado, asumiendo la Presidencia nuestro compañero José Luis García Núñez. También Pedro Toledano ha pasado a una nueva etapa de jubilación activa, aunque seguirá siendo un pilar importante en nuestra organización.

Se cierra una etapa de transición y se abre una nueva etapa que pronostico de brillante, ilusionante y de adaptación tecnológica, humana y estratégica a los nuevos tiempos que ya están aquí.

José Luis contará con mi lealtad y colaboración desinteresada, como Vicepresidente en su Junta Di-

rectiva, pero esto él ya lo sabe. También la transición, que ya se está llevando a cabo, nos obligará a los dos a coordinar intensamente durante unos meses. Será poco tiempo y ya estoy pensando en lo también acordado, de colaborar con él en la preparación de una nueva Junta Directiva, que José Luis se ha comprometido a liderar y que toca el próximo año. En ella estarán personas JASP (Jóvenes Aunque Suficientemente Preparadas), con nombres propuestos como Abel de Granada, Víctor de Almería, Rocío de Albacete, Anna de Amposta, Dani de Alicante, y Margarita de Mallorca. También algunos «expertos no tan jóvenes» como Agustín Coloma, además de José Luis y otros JASP y jóvenes expertos que queremos se suban al carro.

Un equipo en definitiva que, mejorando lo presente, superará con creces la visión, conocimientos y habilidades de los que hemos estado en los últimos años, asegurando la continuidad del servicio que venimos ofreciendo a nuestros clientes, manteniendo los mismos valores, pero con adaptación a los nuevos tiempos que nos tocará vivir en el ámbito empresarial.

José Luis García aporta más de 35 años de experiencia en el mundo de la Asesoría, ocupando puestos directivos tanto en ADADE Toledo como en el Grupo Asesor ADADE. Tiene un importante historial en el asesoramiento empresarial y conoce muy bien el sector de la asesoría. Cuenta con una importante trayectoria, lo que supone tener una perspectiva muy real, cercana y especial del entorno con el que va a trabajar a partir de este momento.

Saludos cordiales

RAMÓN M^a CALDUCH FARNÓS
Presidente Grupo ADADE



Oporto sede de la XXVI Edición de las Jornadas Anuales del Grupo Asesor ADADE/E-Consulting



D. José Luis García y D. Paulo Nunes de Almeida

Los pasados días 27, 28, 29 y 30 de septiembre de 2017 se celebró en Oporto el encuentro anual del Grupo Asesor Nacional e Internacional ADADE/E-Consulting.

Al mismo acudieron los directores de los despachos miembros de nuestra organización con el fin un año más de afianzar los lazos y la colaboración ya existente entre todos ellos.

El inicio de las Jornadas tuvo lugar el día 27 con un cóctel de bienvenida a todos nuestros asistentes en las instalaciones del hotel Sheraton de Oporto. El mismo sirvió para que nuestro nuevo Presidente D. José Luis García Núñez ofreciera unas palabras de confraternidad y agradecimiento a todos los participantes.

El día 28, se comenzó la jornada de trabajo en los salones del hotel con un repaso a las actividades realizadas desde las jornadas del pasado año. También participó nuestro Ex Presidente y actual Vicepresidente D. Ramón M^a Calduch, que aunque no estuvo presente, nos dejó un mensaje grabado en el que ponía de

manifiesto la importancia del trabajo realizado hasta el momento y los objetivos de crecimiento y consolidación del todo el Grupo de Asesorías que forman parte de nuestro colectivo.

D. José Luis García Núñez ratificó lo dicho por D. Ramón M^a Calduch, y analizó los diferentes proyectos de futuro así como la importancia de potenciar las sinergias existentes. Dió a conocer los nuevos proyectos de colaboración que se van a poner a disposición de nuestros miembros con el fin de que puedan conseguir un crecimiento como despachos profesionales y la fidelización de sus clientes.

Durante las reuniones de trabajo se analizaron los diferentes temas de interés del Grupo, fijando la estrategia para el próximo curso, que ha de conducir a la red a ser la primera organización de despachos profesionales en el área de habla española.

A continuación nos desplazamos a la Asociación de Empresarios de Portugal (AEP), donde nos recibió su Presidente D. Paulo Nunes de Almeida, los presidentes dieron sendos discursos en los que pusieron de manifiesto la importancia de la colaboración existente entre ambas Organizaciones. Con posterioridad hubo un intercambio de presentes que ratificó la buena sintonía ya existente entre los dos colectivos y el compromiso de realizar actividades conjuntas.

La magnífica sintonía e implicación de todos nuestros directores de asesorías y sus acompañantes han hecho que un año más se constate la importancia de estas jornadas tanto a nivel corporativo como a nivel personal pues lo que se pretende es la consolidación de nuestra organización como la primera red de asesorías de habla hispana.

Por último, el sábado día 30 tuvo lugar una visita turística guiada a la ciudad de Guimaraes y Braga, con la que finalizaron las Jornadas 2017.



El Grupo Asesor ADADE/E-Consulting en su visita a la AEP en Oporto

E-Consulting/Grupo ADADE amplía su red de despachos con SILVA ASESORES de Isla Cristina (Huelva)



Nos ha tocado vivir un momento de continuos cambios, la incorporación de las nuevas tecnologías tanto al sector empresarial como al particular, constantes actualizaciones normativas y ampliación de ramas del derecho, la globalización de la economía... hacen imprescindibles adaptarse a este nuevo escenario que no resulta ajeno al sector de la asesoría.

Llevamos más de 20 años prestando los tradicionales servicios en las áreas contable, fiscal y laboral y creíamos necesario dar un paso hacia adelante en determinados aspectos tales como mejora en los flujos de información, intercambio de opiniones con otros profesionales, posicionamiento como marca y, como no, posibilidad de ampliar nuestro portfolio de servicios a los clientes del despacho.

Entonces entendimos que la forma más adecuada de emprender este nuevo camino era mediante la incorporación a una red de despachos que pudiera darnos cobertura en todo lo que buscábamos. Una vez analizadas varias alternativas, nos decantamos por E-Consulting/Grupo ADADE. Su trayectoria, implantación y servicios que podemos prestar a través de la red resultaron fundamentales para formalizar la alianza entre ambas partes que apenas acaba de dar sus primeros pasos y de la que esperamos un futuro cargado de éxitos.

FRANCISCO JOSÉ SILVA SARRIÓN
Silva Asesores SL

Asesoría Antonio Pérez (ADADE Almería), organizó el «II Encuentro Empresarial» donde se dieron cita más de 120 empresarios

Asesoría Antonio Pérez (ADADE Almería), organizó con gran éxito la segunda edición de la **Jornada Empresarial en Almería**, donde se dieron cita más de 120 empresarios y directivos almerienses.

La Jornada se centró principalmente en dos interesantes ponencias que corrieron a cargo sucesivamente del Dr. Antonio Ríos Luna, doctor en medicina y de Alberto Cerezuela, director de *Editorial Circulo Rojo*.

La ponencia del Dr. Ríos, autor de varios libros, «Del sillón a la Maratón» entre otros, versó sobre cómo incide en la salud el exceso de trabajo junto con la falta de tiempo, ambos problemas en aumento. La propuesta del ponente fue una clara y decidida búsqueda de armonizar trabajo, familia y uno mismo, tanto física como mentalmente.

El fundador de la *Editorial el Círculo Rojo*, el empresario ejidense, relató qué le llevo a fundar su editorial, pionera en el campo de la autoedición, actualmente con más de seis mil títulos. Destacó la importancia de tener sueños, identificarlos y llevarlos adelante.

Víctor Pérez, socio-director de *Asesoría Antonio Pérez (ADADE Almería)*, cerró el acto remarcando la importancia del capital humano dentro de las empresas.



Alberto Cerezuela, Víctor Pérez y el Dr. Antonio Ríos

ALCA ASESORÍA, se incorpora al Grupo Asesor ADADE como asociado en León



Este año, en ALCA asesoría, celebramos nuestro 30 aniversario. Esto ha sido posible gracias a la confianza que en nosotros han depositado nuestros clientes. Es a ellos a quienes hemos prestado durante todo este tiempo nuestros servicios profesionales que en la actualidad abarcan los campos de asesoría Fiscal, Contable, Laboral y Jurídica así como Correduría de Seguros.

Allá por el año 1985, mi padre, Titulado Mercantil, y su amigo, hoy ya fallecido, Ramón Gómez, Publicista, gran profesional y mejor persona, bajo el nombre comercial «Servitium», pusieron el germen de lo que dos años más tarde daría lugar a la constitución de la mercantil ALCA asesoría, S.L. En el inicio, únicamente se prestaban servicios fiscales, posteriormente, con la incorporación de mi madre y mi hermano Santiago, ambos Graduados Sociales, añadimos el asesoramiento laboral al porfolio de nuestra oferta de servicios. Mi incorporación fue posterior, por aquel entonces a mi pesar, ya que como frecuentemente pasa en las empresas familiares, los hijos de los titulares en edad universitaria, preferimos dedicar el tiempo que nuestra actividad estudiantil nos deja libre a otras actividades más divertidas, pero gracias a la insistencia de mi padre en que me incorporara de manera tan temprana, se sembró en mi la semilla del trabajo como profesional liberal. Hoy puedo sentirme satisfecho del camino recorrido, vamos lo de siempre, a los veinte años mi padre es un..., y a los casi cincuenta «¡qué grande es mi padre!».

Muchos han sido los avatares por los que durante estos treinta años ha pasado nuestro despacho. El crecimiento de la firma, las jubilaciones de mis padres, la decisión de mi hermano de iniciar por su cuenta otras actividades de carácter mercantil, ..., todo ello ha traído como consecuencia que en la actualidad hayamos dejado de ser un equipo formado por familiares a estar integrado por ocho personas, cada uno de su padre y de su madre, pero eso sí, grandes profesionales comprometidos con el despacho y sus clientes, con objetivos comunes y alineados con los mismos, que juntos, con el trabajo del día a día damos vida a este despacho profesional multidisciplinar con vocación de servicio al cliente.

Para nosotros la tecnología siempre ha sido un elemento diferenciador de primer orden a la hora de desempeñar

nuestro trabajo profesional, es por ello que, siempre hemos acogido de buen grado las novedades que el mercado nos ha puesto a disposición, no siendo en ningún caso perezosos a la hora de innovar. Hemos avanzado en los últimos años notablemente en la digitalización de nuestra actividad, tanto en los procesos internos como en las relaciones con nuestros clientes, de forma y manera que, en la actualidad, por poner un ejemplo, con el software que ponemos a disposición de nuestros clientes, estos nos remiten su documentación contable de forma telemática contando con una certificación homologada por la Agencia Estatal Tributaria, para que, posteriormente nosotros podamos incorporarla a nuestros programas contables mediante procesos automáticos, conseguimos con ello inmediatez en el intercambio de la información, ahorro de costes de transporte, ahorro de tiempo y como resultado podemos llevar al día sus contabilidades. Innovamos por ellos y para ellos.

ALCA asesoría es un despacho profesional que siempre ha creído y apostado por el modelo colaborativo, de este modo, desde nuestros inicios se han establecido colaboraciones con otros despachos profesionales y con profesionales de otros ámbitos como pueda ser agentes de la propiedad industrial, ingenieros, arquitectos, traductores, consultores de subvenciones, ..., para poder de este modo ofrecer a nuestros clientes un servicio global que satisfaga plenamente sus necesidades.

En los últimos años, como estrategia de crecimiento, nos planteamos alianzas más formales que nos situaran dentro de una estructura que reforzase nuestra actividad, ampliando el porfolio de servicios, su ámbito territorial, que nos dotara de un plan de formación estructurado, con sinergias que redujesen nuestros costes de estructura, y que, nos permitiese llegar a nuevos colaboradores con solvencia contrastada, con quienes poder compartir, debatir y/o contrastar las cuestiones que en nuestro hacer profesional se nos plantean día a día.

Para nosotros, el Grupo asesor ADADE reúne todos esos requisitos que a nuestro entender son estratégicamente necesarios para el desarrollo hoy en día de una actividad profesional como la nuestra. Consideramos un hecho diferenciador que esta agrupación tenga presencia en más de veintisiete provincias españolas, que cuente con más de quinientos profesionales en cincuenta y cuatro despachos en nuestro país, y que esté presente también en catorce países, entre americanos y europeos, y es por ello que estamos encantados de habernos incorporado recientemente y esperamos poder aportar todo lo que esté de nuestra mano en beneficio de todos, que es también el nuestro y el de nuestros clientes.

JUAN FRANCISCO FERNÁNDEZ CALLEJO

Director ALCA Asesoría
ADADE León

Convenio de Colaboración entre el Grupo Asesor ADADE/E-Consulting y ASEPEYO

El Grupo Asesor ADADE/E-Consulting Global Group firma un convenio de colaboración con ASEPEYO, Mutua Colaboradora con la Seguridad Social Núm. 151.

El Presidente de **Grupo ADADE/E-Consulting, Ramón M^a Calduch Farnós** y **D. Vicente Aparicio Mulet**, Director Gerente de **ASEPEYO** firmaron el pasado 29 de mayo de 2017, un convenio de colaboración entre las dos entidades con el objeto de facilitar a los asociados de ambas entidades información y asesoramiento en materia de cotización, acción protectora, prestaciones, así como a realizar jornadas de difusión y formación en actos conjuntos que puedan resultar de interés para todos sus asociados.

En el acuerdo entre ambos grupos, ASEPEYO asignará interlocutores específicos a ADADE/E-Consulting y a sus asociados cuya misión será ofrecerles asesoramiento personalizado sobre asuntos relativos a la actividad de las Mutuas y colaborará en la elaboración de artículos relacionados con dicha actividad. Por su parte, ADADE/E-Consulting se compromete a trasladar todas las prestaciones y servicios que ofrece ASEPEYO a sus asociados para un

mayor optimización en la gestión de recursos para ambas entidades.



D. Ramón M^a Calduch Farnós, Presidente del Grupo Asesor ADADE/E-Consulting, con D. Vicente Aparicio Mulet, Director Gerente de ASEPEYO, durante la firma

Jornada de FENAC Consultoría: la clave para internacionalizar empresas en Latinoamérica (LatAm)

La Jornada pretendió incidir en varios puntos importantes sobre la internacionalización de las empresas españolas en Latinoamérica, con el fin de que aquellas que apuestan por afrontar el reto y la oportunidad de implantarse puedan acometer esta iniciativa con garantía de éxito. Para ello se tuvieron en cuenta aspectos sobre el Capital humano, Implantación y la figura clave del socio local, fórmulas que nos permitan acometer con éxito la andadura, etc.

Ramón M^a Calduch Farnós y Pedro Toledano, Presidente y Gerente respectivamente asistieron al encuentro en representación del **Grupo Asesor ADADE/E-Consulting**.

La apertura de la Jornada estuvo a cargo del **presidente de FENAC, José Antonio Fernández**, junto a **Sara Corres**, Subdirectora Gral. Adjunta de Régimen Jurídico del Ministerio de Empleo, dando la bienvenida a todos los asistentes.

A continuación tuvo lugar la ponencia sobre el «*Nuevo escenario en LatAm con la administración Trump*» que se efectuó por vídeo-conferencia y corrió a cargo de **Juan Verde**, Asesor Internacional de Economía y Política. **Jesús Correa**, socio director de DOPP y **Raúl Herrero**, director de Ingeniería de ROBERT WALTERS desarrollaron el tema: «*Capital Humano: Un sector de oportunidad en LatAm*». «*Gestionar en España los beneficios de LatAm*», fue la siguiente charla impartida por **Luis Manuel Viñuales**, socio de Garrigues, y **José Carlos González Narbona**, socio director de Crowe Horwath. Las siguientes ponencias trataron de la «*Implantación y la figura clave del socio local*» presentada por **Antonio Rodríguez** de TMF junto con **Ignacio Mazo**,

Managing Director de BTS; siendo la última la exposición de «*Fórmulas de éxito en LatAm*» impartidas por **Claudio Vallejo** de Llorente & Cuenca, **Ana Gazarian**, CEO de EMS y **Samuel Pimentel** de Ackermann Beaumont.

El Evento fue clausurado por **D. José García Belaunde**, Excelentísimo **Embajador de Perú** en España. Terminando así esta interesante Jornada donde pudimos conocer con los mejores expertos de distintos ámbitos todo lo necesario para que una empresa se implante y crezca con éxito en una región tan atractiva como Latinoamérica (LatAm).



D. Ramón M^a Calduch, Presidente Grupo ADADE/E-Consulting, con D. José García Belaunde, Embajador de Perú

El Grupo ADADE/E-Consulting organiza una Jornada de Trabajo para Socios y Partners

El Grupo ADADE organiza esta Jornada con el objetivo de potenciar su relación con sus socios, partners y colaboradores; y para compartir con ellos conocimientos y estrategias que puedan generar nuevas oportunidades de negocio y satisfacer las necesidades de los clientes, reforzando su fidelidad.

El presidente de ADADE, **Ramón M^a Calduch y Farnós** inauguró la Jornada de Trabajo ADADE dándoles la bienvenida a los ponentes invitados, Socios, Partners del Grupo y a al resto de los asistentes, en su intervención resaltó la relación abierta y de amistad además de profesional en toda la red que conforma este gran Grupo Asesor. A continuación dio paso a la primera ponencia de la mañana.

«La economía de los Datos» fue el primer tema a debate, presentado por **Pere Camprubí Baiges**, Director Comercial **CAMERDATA**, explicando de forma simple y amena en que consiste el famoso BIG DATA, del que tanto oímos hablar en el entorno empresarial y de innovación y como nos afecta, nos ayuda en nuestros negocios, concluyó Pere Camprubí que «El negocio de los datos tiene el poder de cambiar las cosas».

Jesús Muela, Miembro del Comité de Dirección de Grupo GVC Gaesco, subdirector General de GVC Gaesco Beka y Responsable del negocio de Corporate Finance, representó a **GVC GAESCO** con su ponencia «Financiación Alternativa», comenzó presentando a la Directora General de GAESCO, **Carne Hortalá** que hizo una introducción y dio paso a **Jesús Muela** que subrayó la importancia de la gran variedad de formas de financiación que existen. Explicó cómo funciona «El mercado alternativo bursátil», ideal para Pymes, «El préstamo participativo» o «El mercado alternativo de Renta Fija» todas ellas buenas opciones de financiación de Pymes en las que ellos tienen gran experiencia.

La siguiente presentación «Prueba Digital» corrió a cargo de **Fernando Dombriz Sanz**, Director de Desarrollo de

Negocio del **Grupo Paradell**, especializados en Peritaje digital, en su exposición incidió en la importancia cuando hay conflictos en el ámbito laboral, que sea un profesional con un notario y presencia del empleado e incluso el representante sindical en el momento de recabar una prueba digital. La prueba digital está plenamente admitida en nuestro ordenamiento jurídico siempre y cuando sea hecha con garantías.

A continuación, **Patricia Lastra Román**, Asesora Técnica de Absentismo y Siniestralidad de **ASEPEYO** en Madrid, pronunció una clarificadora ponencia relativa al «El absentismo y herramientas de control», en su exposición nos detalló como una buena información del absentismo compartida con toda la empresa de forma transparente puede mejorar la conciencia general, mejora de forma sorprendente el absentismo.

Otro tema de gran actualidad fue la «Fiscalidad en Andorra y otros territorios de baja tributación», lo trajo **David Castillo**, Expansión Manager de **BLUE CONSULTING** (Andorra), que relató de forma amena y muy descriptiva nos habló de cuáles son las ventajas de invertir en Andorra en todas sus modalidades, Residencia Activa, Pasiva, cuenta Propia, cuenta ajena, como pensionista, etc...

Como cierre de la Jornada de Trabajo ADADE, el debate se centró en el «Modelo comercial para despachos profesionales: Desde el modelo de precios a la venta» gracias a la charla de **Antonio Izquierdo**, CEO de **Izquierdo Mas Motter Consulting**, que compartió con la audiencia su visión cómo se puede mejorar mucho la gestión de del despacho y como una nueva visión nos puede ayudar a definir la estrategia comercial.

El acto lo cerró Ramón M^a Calduch agradeciendo a todos los ponentes sus presentaciones y la asistencia a todos los presentes resaltando que fue una Jornada muy constructiva con interesantes visiones de diferentes para una mejor gestión del despacho.



El Grupo Asesor ADADE/E-Consulting y el Grupo Paradell Consultores firman un Convenio de Colaboración

El presidente de **Grupo ADADE/E-Consulting**, **Ramón M^a Calduch Farnós** y **Fernando Dombriz Sanz**, **Director de Desarrollo de Negocio del Grupo Paradell Consultores** firmaron el pasado 30 de Junio de 2017, un convenio de colaboración para el desarrollo de sus respectivos negocios entre ambos grupos y todos sus asociados, del sector Consultoría/Asesoría en el caso de Grupo ADADE y de Seguridad, Ciber investigación y Periciales informáticas en el caso de Grupo Paradell Consultores.

Grupo Paradell Consultores es una sociedad profesional dedicada a la prestación de servicios de investigación privada, Consultorías de seguridad de las TI, Ciber investigación y Periciales informáticas. Su labor engloba la prevención de conductas fraudulentas.

Para ello, desarrolla tareas preventivas de asesoramiento, detección y recopilación de pruebas en los ámbitos de la investigación privada y de las nuevas tecnologías, con presencia en gran parte del territorio nacional.

En el acuerdo ambos grupos tienen como objetivo común la orientación en el servicio profesional a sus respectivos clientes, así como poder cubrir las necesidades de los clientes del **Grupo Adade/E-Consulting**

en relación especialmente a la prestación de servicios de investigación Privada y de Forensic Informático.

Así mismo **Grupo Paradell** participará en eventos y charlas formativas organizadas por **Adade/E-consulting** con el objetivo de informar respecto a la tipología de servicios y la mejor forma de presentar este tipo de informes ante los Tribunales.



El Presidente de ADADE Ramón M^a Calduch, en la Junta Directiva de FENAC, con la Embajadora de Hungría



El Presidente de ADADE Ramón M^a Calduch, participó en la reunión de trabajo de la Junta Directiva de FENAC, de la que es miembro, y que contó como

invitada de honor con la Embajadora de Hungría en nuestro país, doña Enikő Györi, acompañada de su Consejera de Asuntos Comerciales y Económicos, Szilvia Bognár, quienes compartieron con los miembros de la Junta las claves y oportunidades de inversión en este importante Estado de la UE.

De esta forma, las empresas asociadas a FENAC pudieron así conocer de primera mano los principales datos y otros detalles concretos sobre las posibilidades que ofrece Hungría, cuya embajadora recordó que ya hay más de 300 empresas españolas implantadas en su país, a pesar de lo cual todavía queda mucho margen de relaciones para ambos mercados, pues España sólo ocupa el puesto número 15 en la lista de socios comerciales de Hungría, entre los que destaca especialmente Alemania.

E-Consulting/Grupo ADADE incorpora a su Red un nuevo Partner en Toledo - ASEM (Asesoramiento Empresarial Mecanizado)



Las principales razones que nos han llevado a incorporarnos como partner en el GRUPO PROFESIONAL INTERNACIONAL ADADE/E-CONSULTING, ha sido el formar parte de un grupo líder en el sector del

ASESORAMIENTO EMPRESARIAL en todos los campos (laboral, fiscal, contable, auditorías, jurídico, etc.), para la pequeña y mediana empresa y de esa forma reforzar y respaldar nuestra labor de asesoramiento que llevamos realizando más de 30 años con nuestros clientes, así como poder dar apoyo y soluciones a cualquier demanda o requerimiento de servicios en las materias que sean necesarias y solicitadas por las empresas.

Con esta adhesión pretendemos dar, si cabe, un mejor servicio, más rápido y más profesional, con el apoyo del GRUPO ADADE, de manera que nuestros clientes puedan sentir la tranquilidad y seguridad de que trabajamos día a día para satisfacer y atender sus necesidades y así obtener la mayor fidelidad posible hacia nuestro despacho.

Tenemos la convicción de que esta incorporación nos aportara a ambas partes un crecimiento en lo profesional y lo económico.

Blue Consulting se incorpora como delegado internacional al Grupo ADADE/E-Consulting



Antes de las vacaciones de verano y después de varios meses de trabajo conjunto, **BLUE CONSULTING** firmó un acuerdo de asociación con ADADE bajo la figura de Delegado Internacional. Gracias a este acuerdo, se pone a disposición de todos los socios y colaboradores de **ADADE y E-CONSULTING** no solo nuestras oficinas, sino también nuestra red de más de 50 colaboradores en todo el mundo, toda nuestra cartera de servicios, y más de una década de experiencia.

Blue Consulting tiene sede central en Andorra, donde próximamente abrirá una nueva oficina, tiene también oficina en Barcelona en el céntrico Paseo de Gracia, en Londres, en Belice y antes de finalizar el año también la tendrá en Malta. Además tiene acuerdos de colaboración con dos de los más prestigiosos grupos de expansión empresarial que hacen que la firma pueda estar presente en la práctica totalidad de países del mundo. Nuestro campo de actividad está centrado en dos grandes sectores, por un lado el de la **consultoría estratégica y desarrollo de proyectos** y por otro la

planificación fiscal y la expansión internacional. Además prestamos servicios de asesoría empresarial y de coaching de equipos, directivos y políticos.

Blue Consulting además es una de las dos consultorías en España y la única en Andorra que está homologada por la **ITPA** (International Tax Planning Association) lo que muestra no solo el cumplimiento de un amplio abanico de protocolos de calidad sino también de cumplimiento de la normativa y derecho nacional e internacional, como la de la Prevención del Blanqueo de Capitales; gracias al acceso de la consultoría a **NAMEBOOK y WATCHLIST** –dos de las bases de datos más importantes con acceso a más de 1.000 listas negras internacionales (OFAC, UE, ONU, INTERPOL, FBI, Policías Nacionales, EUROPOL, ...) enriquecida con información adicional y fotografías, que permite un estricto control de las relaciones con clientes y proveedores pero que también permite un excelente asesoramiento a nuestros clientes en operaciones con terceros.

Por lo tanto, el hecho de poner todo esto en una coctelera con el potencial de ADADE, su posicionamiento, red de contactos, colaboradores y asociados, era para nosotros uno de los retos del 2017 que de inmediato ha comenzado a dar sus frutos, todo ello gracias al fantástico equipo que forma esta asociación. ¡Gracias!

ADADE/E-Consulting colabora junto a Acenoma y la red de empresas de San Sebastián de los Reyes en un encuentro empresarial para potenciar los diferentes negocios de la zona norte de la Comunidad de Madrid

El pasado día 26 de mayo se celebró en el Centro de Formación del Ayuntamiento de San Sebastián de los Reyes de Madrid un encuentro de empresarios del norte de la Comunidad de Madrid para potenciar el negocio de la zona denominado «Súper Poderes para Empresarios».

Al encuentro asistieron numerosos profesionales con el objetivo de intercambiar sus productos y proyectos futuros.

En él participaron diferentes ponentes cuyas exposiciones iban orientadas a la comunicación, a la productividad, a las relaciones sociales y al liderazgo emocional para potenciar la ventas, y fomentar la estrategia comercial. El evento fue altamente participativo ya que las ponencias se hicieron muy amenas y siempre orientadas hacia la positividad.

Entre los ponentes cabe destacar a el fundador de Business up System Antonio del Hoyo, el cual parte del convencimiento de que las empresas conforman un ecosistema económico que hay que cuidar de manera extensiva.

El evento resultó satisfactorio ya que el entorno y el contacto con diferentes profesionales hizo que el mismo posibilitara contactos y sinergias.



Equipo de ADADE/E-Consulting, que participó en el evento

Convenio de Colaboración entre ADADE Baleares y la Fundación de Ciencias Farmacéuticas de las Islas Baleares

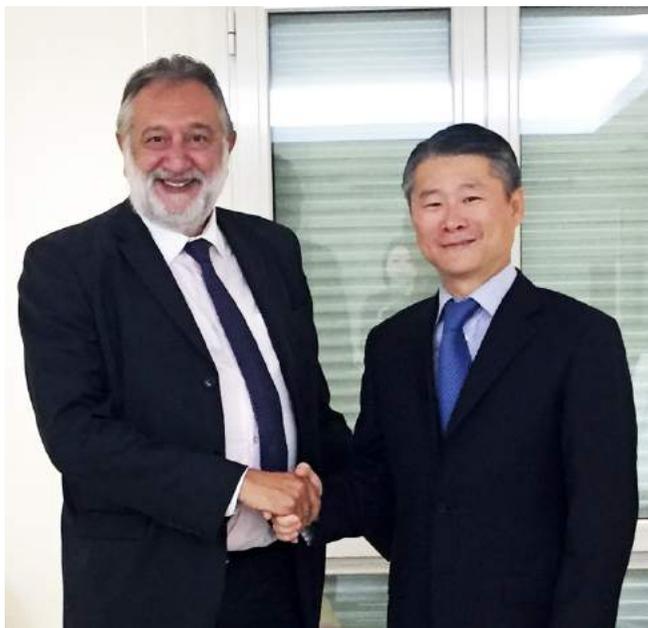
ADADE Baleares firmó recientemente un convenio de colaboración con la **Fundación de Ciencias Farmacéuticas de las Islas Baleares**, por medio del cual ADADE Baleares asume el compromiso de colaborar en los actos científicos y formativos que realice la Fundación mediante aportaciones con las que se promocionaran los referidos actos científicos y formativos, que constituyen en objeto de la Fundación.

Por parte de la Fundación de Ciencias Farmacéuticas de las Islas Baleares, firma su Presidente D. Antonio Real Ramis por parte Adade Baleares, su CEO M^a Neus Pou Tur.

ADADE Baleares con la firma de este Convenio pretende aportar su granito de arena para algo tan importante como es la promoción de actos y eventos de corte Científico y Formativo que servirán consecuentemente a ayudar a las personas que estén sujetas a tratamientos farmacéuticos.



Reunión de **ADADE** con el **Consejero Comercial de la Embajada China en Madrid** Sr. Wang Yingqi



El pasado miércoles día 24/mayo tuvo lugar una reunión, en sede de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de la República Popular China en el Reino de España en Madrid, entre el presidente de ADADE/E-Consulting, D. Ramón M^a Calduch, acompañado por el CEO de dicha institución, Sr. Pedro Toledano, y el Consejero Económico y Comercial de la Embajada China en Madrid, D. Wang Yingqi.

En dicha reunión se trataron temas de colaboración entre empresas chinas y españolas, haciendo un análisis de la situación actual y perspectivas de futuro. Se puso especial énfasis en el desarrollo del proyecto OBOR (One Belt One Road) presentado recientemente en Beijing, al que asistió el Presidente del Gobierno español, y sobre el que D. Ramón M^a Calduch ya dió una conferencia, en los inicios de su puesta en marcha, en el año 2015, en la ciudad china de Yangzhou, Jiangsu Province, bajo el título «One Belt and One Road: Opportunities for Europe-China cooperation in TCM».

Finalmente, el D. Wang Yingqi invitó al Sr. Calduch a asistir al evento que, sobre dicho proyecto se realizará el próximo día 1/junio en Madrid, organizado por CCINCE y CEOE, al que éste prometió asistir.

Reunión **ADADE/E-Consulting** - Director Internacional de **Cámara España**

El Presidente de Grupo Asesor ADADE/E-Consulting se reunió con D. Alfredo Bonet, Director Internacional de Cámara España

D. Ramón M^a Calduch Farnós, presidente del Grupo ADADE/E-Consulting, acompañado de D. Pedro Toledano CEO de ADADE y D. Pablo Cobo, CEO de ADADE Madrid se reunieron con D. Alfredo Bonet, Director Internacional de Cámara España.

Durante el encuentro del pasado 1 de junio en la Sede de Cámara España se trataron diferentes temas relacionados con la expansión del Grupo Asesor Internacional ADADE/E-Consulting a través de la Cámaras de Comercio y sus delegaciones locales.

Se incidió especialmente en la zona de Latino América (Latam) y se estuvo analizando la estructura de toda la red de Cámaras, las diferentes formas de funcionamiento y actuación de todas ellas, por lo que a lo largo de la reunión acordaron que desde Cámara España harían difusión a las diferentes Cámaras de cara a una posterior relación y seguimiento con cada una de ellas, principalmente en los países de Latinoamérica donde ya está presente el Grupo ADADE/E-Consulting.



De izquierda a derecha, Pablo Cobo, CEO de ADADE Madrid, Alfredo Bonet, Director Internacional de Cámara España, Ramón M^a Calduch Farnós, Presidente del Grupo Asesor ADADE/E-Consulting, y Pedro Toledano CEO de ADADE, durante la reunión en Cámara España

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

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

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

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

Una nueva realidad más allá del océano azul: Las Empresas saludables, solidarias y sostenibles

Vivimos en un entorno en continua transformación, donde las ideas empresariales parecen algo caducas, ya incluso en este nuevo contexto parece no ser suficientes las teorías del océano azul de W. Chan Kim y Renee Mauborgne, que dejaban de lado la competencia destructiva entre las empresas, características de las teorías del océano rojo, ampliando horizontes y generando valor a través de la innovación.

Hoy día el impacto de las empresas pasa por enamorar a la sociedad, por dar sentido a su trabajo impactando en la misma.

Y para ello, necesitamos «buenos lugares para trabajar», donde el trabajador se convierta en el mejor embajador de marca, necesitamos generar nuevos océanos, los océanos rosas, donde el corazón sean las personas, y donde su palpito en esas red de organizaciones saludables genere un mundo mejor.

Pero ¿Qué son las Organizaciones Saludables? Son aquellas que desarrolla esfuerzos sistemáticos, planificados y proactivos para mejorar su salud psicosocial y financiera, mediante prácticas saludables y recursos para mejorar a nivel de tareas, ambiente social y organizacional, especialmente en situaciones de crisis y cambios bruscos. Se caracteriza, porque combina dos elementos es Saludable y es Resiliente (SALANOVA M. L., 2012).

La salud psicosocial se sitúa como elemento clave, poniendo el foco en la importancia de cuidar a los trabajadores especialmente en tiempos de crisis y cambios como ventaja competitiva.

Las prácticas organizacionales saludables representan un pilar fundamental para desarrollar organizaciones saludables y la investigación evidencia que se relacionan positivamente con el bienestar de los equipos de trabajo.

Los recursos y prácticas organizacionales saludables, cumplen una doble función, por un lado aumentan el bienestar psicosocial (empleados saludables) y los resultados organizacionales saludables, y por otro, disminuyen el malestar psicosocial.

En cuanto a los resultados organizacionales saludables, podemos distinguir los resultados intra-organizacionales y extra-organizacionales (hace referencia a las buenas relaciones con la comunidad, y a la reputación organizacional). A partir de los resultados recientes, se propone incluir el término reputación en la

definición y considerarla dentro del componente clave denominado resultados organizacionales saludables (ACOSTA, CRUZ-ORTIZ, M., & S, 2015).

Así que estamos hablando de empresas saludables y sostenibles, porque cuentan con salud laboral pero también con salud financiera, y estamos hablando de empresas solidarias, por el impacto que tienen en su comunidad

Pero ¿queda esto en meras teorías o son ya una realidad? En mi opinión el rigor científico es necesario para abordar estrategias desde el conocimiento, pero este conocimiento de nada vale sino se transfiere a la empresa y se hace de manera efectiva, y ese ha sido el caso de HERO (HEalthy & Resilient Organization).

Hoy tenemos suficiente evidencia científica como para afirmar que, a mayor satisfacción con el puesto de trabajo, mayor productividad, por lo que invertir en el bienestar y la salud de los empleados es una inversión rentable. Según datos de la Agencia Europea para la Seguridad y Salud en el Trabajo, «cada euro invertido en Promoción de la Salud en el Trabajo (PST) lleva a una recuperación de la inversión de entre 2,5 € y 4,8 € debido a la reducción de costos del absentismo».

Resultan muy rentables las organizaciones saludables, pero también lo son las organizaciones que además son solidarias, como decía Juan Angel Poyatos «Fomentar las acciones de responsabilidad social corporativa entre los trabajadores y trabajadoras de las empresas revierte en la cuenta de resultados de las mismas».

El «benchmarking» empresarial y la posibilidad de aprender de lo que otros están haciendo es una gran oportunidad, y así lo hemos querido hacer a través de la compilación de casos de éxito en Organizaciones Saludables: Diez Casos de Éxito publicado por la editorial Thomson Aranzadi que fue presentado el pasado 28 de abril coincidiendo con el Día Mundial de la Seguridad y Salud en el Trabajo en la CEOE.

Pero también lo hacemos también a través del Proyecto de Valencia Brilla: Organizaciones Saludables y Solidarias, es una acción conjunta promovida por empresas comprometidas porque una de las características de una organización saludable es que es colaborativa, así las Organizaciones se convierten en abanderadas siendo saludables, solidarias y sostenibles, colaborando con la sociedad en la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.



Los trabajadores de las Empresas participantes con el objetivo de hacer tantos km como hay de Valencia a la Luna, se mueven por aquellos que no se pueden mover, y cada uno de esos km hechos por ellos se traducen a una ayuda económica para una causa social justa, siendo la causa elegida este año los Premios Hospital Optimista, los Premios constan de seis categorías PROYECTOS PEDIÁTRICOS, PROYECTOS ADULTOS, CAPITÁN OPTIMISTA, CENTROS HOSPITALARIOS, SERVICIOS HOSPITALARIOS y GERENTE NARIZ VERDE las candidaturas ganadoras repartirán unos 25.000€ a diferentes asociaciones sin ánimo de lucro destinadas a generar sonrisas en los hospitales, entre los pacientes y sus familias.

El proyecto se pretende extender desde Valencia a otras ciudades del mundo, creándose un modelo de responsabilidad social corporativa a través de la iniciativa «Ciudad Brilla: Organizaciones Saludables y Solidarias».

Como han podido ver, aunque queda mucho por hacer hay organizaciones que ya llevan mucho camino recorrido, y por eso ahora a ti te digo, ¿quieres unirse a este nuevo océano rosa? ¿Quieres formar parte de esta Red de Organizaciones Saludables? **¿Quieres transformar tu ciudad siendo saludable, sostenible y solidario? Si tú respuesta es SI, nos encontraremos en el camino.**

CARMEN SOLER PAGÁN

Gerente Grupo OTP.
Miembro Patronato Fundación ADADE.
Co-Directora Cátedra OTP PRL
Universidad Miguel Hernández.
Directora revista Digital rhsaludable.
Presidenta Asoc. Ergonomía de la
Comunidad Valenciana.
Miembro Junta Directiva INSTITUTO
DE BIOMECÁNICA DE VALENCIA



El nuevo reglamento europeo de la protección de datos también afecta a los autónomos y pymes

Con el nuevo reglamento europeo a la vista, la legislación española deberá adaptarse a la legislación actual antes de mayo del 2018, fecha en la que será de aplicación dicho reglamento. Es por ello que todas las empresas tendrán que adaptarse en dicho plazo. Su incumplimiento podría conllevar multas de hasta 20 millones de euros.

Debido a los avances tecnológicos y al aumento de su uso, a través de redes sociales, comercio electrónico, etc... se ha hecho evidente la necesidad de garantizar unos elevados estándares de protección, confianza y seguridad jurídica, uniformes en toda la UE.

El nuevo Reglamento cambia radicalmente el enfoque y trabajará bajo la premisa de que es preferible prevenir que curar. **Ya no valdrá actuar sólo cuando ya se ha producido una infracción sino que hay que trabajar en la prevención**, es decir, se deberá realizar una evaluación de los riesgos posibles que puede haber y aplicar unos procedimientos para mitigar dicho riesgo.

Una novedad es la necesidad de obtener un **consentimiento claro y afirmativo** para poder tratar los datos personales. No vale por tanto el consentimiento por defecto. El silencio, las casillas ya marcadas o la inacción no serán de utilidad para justificar que se ha recabado el consentimiento. El consentimiento debe darse mediante un acto afirmativo claro que refleje una manifestación de voluntad libre, específica, informada, e inequívoca del interesado de aceptar el tratamiento de datos de carácter personal que le conciernen.

Tendremos que poder demostrar que la persona ha dado su consentimiento a la operación de tratamiento, por ejemplo a través de una declaración por escrito o por medios electrónicos o una declaración verbal.

Otro punto importante a destacar es la necesidad de informar sobre el tiempo de conservación de datos por parte del responsable del tratamiento. Se deberá garantizar que el tratamiento se limite a un mínimo estricto en cuanto al plazo de conservación de datos personales.

Los plazos para ejercer los derechos, se alargan. En la ley orgánica de protección de datos vigente en España el plazo para permitir el ejercicio de derechos es de diez días, ahora con el nuevo reglamento de protección de datos el plazo será de un mes, a partir de la recepción de la solicitud. El plazo podrá prorrogarse otros dos meses en caso necesario. Se considerará necesario teniendo en cuenta la complejidad y el número de solicitudes recibidas. El responsable será quien in-

formará al interesado de cualquiera de dichas prórrogas al plazo de un mes, a partir de la recepción de la solicitud, indicando los motivos de la dilación.

Otra de las principales novedades del Reglamento de protección de datos es que se modifica de manera sustancial el régimen sancionador. Hasta ahora las sanciones podían llegar a los 600.000€ como máximo, pero con la modificación podrán llegar hasta los 20 millones de euros o el 4% del volumen de negocios total anual.

Además de la multa, la persona que haya sido afectada tendrá derecho a indemnización, cuando haya sufrido daños y perjuicios por parte del responsable o del encargado del tratamiento. Evidentemente dichos daños se deberán probar y seguramente se judicializarán, pero con ello se abre una vía directa, que con la normativa anterior no estaba nada clara.

Hemos destacado los cambios más importantes que se avecinan, que no son pocos ni fáciles de asimilar, en cuanto a su aplicación práctica. Es por ello que hay que ser conscientes de que, como despachos profesionales que nos dedicamos al ámbito de la protección de datos de carácter personal, tendremos que realizar un ejercicio de explicación y concienciación a nuestros clientes. Será una tarea nada fácil, ya que no hay que olvidar que a fecha de hoy, con la normativa actual, seguimos encontrándonos tanto con pequeñas y medianas empresas, como con profesionales y autónomos, que siguen ignorando las obligaciones que impone la actual Ley Orgánica de Protección de datos de Carácter Personal y el Real Decreto 1720/2007 de desarrollo de la mencionada Ley Orgánica. En la mayoría de los casos porque son entidades con un número reducido de trabajadores, que además mantienen relaciones familiares o personales y que consideran que, en base a la confianza existente entre todos ellos, no es necesario implantar ningún protocolo destinado a proteger los datos de carácter personal que se tratan.

ANNA C. CALDUCH SKOPALIK
Abogada
ADADE Tarragona



Modelo 232 de declaración de operaciones vinculadas con «estivalidad y alevosía»

El pasado 30 de agosto de 2017, con «estivalidad y alevosía», se publicaba en el Boletín Oficial del Estado la Orden HFP/816/2017, de 28 de agosto, por la que se aprueba el modelo 232 de declaración informativa de operaciones vinculadas y de operaciones y situaciones relacionadas con países o territorios calificados como paraísos fiscales.

La Agencia Estatal de Administración Tributaria, ya lleva años acostumbrándonos a recibir sobresaltos durante el mes principal del periodo estival. Es cada vez más frecuente la recepción de notificaciones de requerimientos, liquidaciones provisionales, y distintas comunicaciones que cuando menos alteran nuestro merecido descanso. Es una cuestión, creo que pacífica y por todos compartida, la conveniencia de que, al igual que en la mayor parte de la Jurisdicción, el mes de agosto debe ser administrativamente considerado como mes inhábil. Únicamente has sido la Ley 39/2015, de 1 de octubre, de Procedimiento Administrativo Común, la que nos ha dado un leve respiro al establecer como día inhábil el sábado.

Esta nueva declaración incluye información, para aquellos periodos iniciados a partir del 1 de enero de 2016, que anteriormente se declaraba en el modelo 200 del Impuesto sobre Sociedades. Me refiero a operaciones con personas o entidades vinculadas, incluyendo los supuestos de aplicación de la reducción de rentas procedentes de determinados activos intangibles, y a las operaciones y situaciones relacionadas con países o territorios considerados como paraísos fiscales.

Como viene siendo habitual, el modelo únicamente estará disponible en formato electrónico y por tanto su presentación será por vía electrónica en la «Sede electrónica de la A.E.A.T.».

El límite cuantitativo del conjunto de operaciones, en un periodo impositivo, para que nazca la obligación de informar se mantiene en un importe que supere los 250.000 €, mientras que para determinadas operaciones específicas, esto es, en las que no es de aplicación el contenido simplificado de documentación, el importe conjunto de cada tipo de operación habrá de superar los 100.000 €.

Como novedad, para los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2016, existirá igualmente obligación de informar, aun cuando no se superen los límites anteriores, cuando el importe conjunto de las operaciones vinculadas sea superior al 50% del importe neto de la cifra de negocios de la entidad.

No habrá obligación de informar sobre las operaciones realizadas entre entidades que integren un mismo grupo de consolidación fiscal, tampoco de las realizadas por las agrupaciones de interés económico o las uniones temporales de empresas con sus miembros o con entidades integrantes del mismo grupo de consolidación fiscal, ni de las operaciones realizadas en el ámbito de ofertas públicas de venta o de adquisición de valores.

Al igual que en la declaración del I.S. del ejercicio 2015, cuando el contribuyente aplique la reducción de las rentas procedentes de determinados activos intangibles, prevista en el artículo 23 de la Ley del I.S., habrá obligación de informar al obtener rentas como consecuencia de la cesión de determinados intangibles a personas o entidades vinculadas.

También habrá obligación de informar en el caso de que el contribuyente realice operaciones o tenga valores en países o territorios calificados como paraísos fiscales independientemente de su importe.

La declaración informativa deberá presentarse en el mes siguiente a los diez meses posteriores a la conclusión del periodo impositivo al que se refiera la información a suministrar, no obstante lo anterior, la disposición transitoria única establece que para aquellos periodos iniciados en el año 2016 y que finalicen antes del 31 de diciembre de 2016, será desde el día 1 al 30 de noviembre siguientes a la finalización del periodo impositivo al que se refiera la información a suministrar, por lo que este año.

La entrada en vigor de la norma fue el pasado jueves 1 de septiembre, y es de aplicación para las declaraciones correspondientes a los periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2016, es por ello que la declaración correspondiente al ejercicio 2016 deberá presentarse entre el próximo 1 y 30 de noviembre.

Siendo esto así, a partir de ahora, ya tenemos un nuevo modelo de declaración informativa para entretenernos durante el próximo mes de noviembre.



**JUAN FRANCISCO
 FERNÁNDEZ CALLEJO**
 Director ALCA Asesoría
 ADADE León

«La Pyme marca las reglas: hemos tenido que entender y bajar al detalle del proceso para ser capaces de automatizar el extremo»

PERSONAS Y ADAPTACIÓN

Sobre transformación empresarial nada ha cambiado ni hay nada nuevo bajo el sol, distinto a lo que ya ha pasado, al menos en su concepción y objetivo.

Ya a finales de 1800 alguien decidió quemar un par de telares porque ponían en riesgo el empleo de los artesanos. Incluso se organizaron bajo un movimiento reivindicativo conocido como Ludismo. No vieron que elegir el tejido adecuado, los colores, diseños, tamaños, tratamientos adicionales, elaborar nuevos tejidos... seguiría siendo decisión/tarea de las personas y no de las máquinas. Acertaron en que fabricar más unidades en menos tiempo era tarea de máquinas.

Transformación digital, automatización de procesos, robótica, machine learning, big data... ya afecta a nuestra forma de trabajar y aumentará su impacto, posiblemente más en algunas de nuestras tareas que en la propia profesión.

Somos alarmistas por naturaleza y argumentamos con ejemplos extremos,... leemos a diario que, entre otras profesiones, los contables van a desaparecer. A estas alturas, creo que todos tenemos claro que procesar facturas y bancos a mano no tiene un pase y que volumen y calidad de la factura o apunte bancario automatizado por máquina apabulla. Solicitar ayudas por desarrollos o inversiones en tecnología, gestionar descuadres con la Seguridad Social, maximizar bonificaciones por nuevas contrataciones de personal, activar inversiones en I+D, inversiones de excedentes de caja... aquí la fortaleza sigue siendo cosa del asesor.

EMPRESAS Y TRANSFORMACIÓN

Por lo que respecta a las empresas, mi experiencia es que la pyme es desconfiada por necesidad. Quiere evolucionar pero ¿quién puede dedicar tiempo a analizar mejoras y soluciones?, ¿a quién ponemos para responsabilizarse del proyecto?, ¿y quién hace de usuario avanzado?,... recursos que sí tiene y dedica una multinacional. La pyme exige garantías, seguridad, presupuestos ajustados. Este contexto es un impedimento para que la pyme crezca. Perdemos oportunidades de ser más grandes, de obtener más beneficios, porque no podemos equivocarnos. Las multinacionales aciertan, y alguna vez se equivocan, porque **pueden y toman decisiones**.

Es hora de que los que hablamos de transformación digital, no nos quedemos en la fase teórica y prediquemos

con el ejemplo. Si realmente apostamos por participar en la transformación de la pyme, más que nunca, debemos escuchar, entender y adaptar nuestros servicios a la propia idiosincrasia de la pequeña y mediana empresa.

La pyme, en concreto las asesorías y despachos profesionales, nos exige entender cada paso que realiza, desde poner un sello de «contabilizado» hasta generar los cuatro asientos de una factura intracomunitaria y su inversión del sujeto pasivo. Esto supone dominar distintas tecnologías, desde el reconocimiento inteligente de datos de un documento, pasando por el conocimiento exhaustivo de los ERPs que lideran el mercado (tanto sus funcionalidades como sus arquitecturas) y dominio de la propia contabilidad (Plan General Contable).

Una vez consigamos esta adaptación, el acercamiento y propuesta de valor debería girar en torno a modelos de suscripción, que generen royalties en función de la aceptación y uso del cliente. Y cuidado con caer en la trampa de que el software se quede en «automatizar lo fácil». Al contrario, Quantyca ha pasado de la indiferencia a la fidelidad tecnológica cuando hemos sido capaces de automatizar el extremo "automatizar los momentos de la verdad del cliente".

Quantyca mantiene acuerdos de partnering con grandes fabricantes de sw y asociaciones profesionales de reconocido prestigio como el **Grupo ADADE/E-Consulting**.

QUANTYCA www.quantyca.com es una compañía de tecnología, nacida en 2006, especializada en la automatización de procesos intensivos en documentos. En particular, en el vertical Finance (procesos financieros/contables) Quantyca lidera, por número de clientes, el mercado de la pequeña y mediana empresa. Todos los proyectos implantados trabajan bajo plataforma propia Ubyquo (cloud, local, mobile) www.ubyquo.com, desarrollada por Quantyca y conectada con el 80% de los ERPs contables del mercado.



ÁNGEL LACALLE

Director Comercial & Marketing
Quantyca Software Solutions

Utilización de **detectives privados** como medidas de **vigilancia y control** por parte del empresario

La potestad de vigilancia y control por parte del empresario está sometida a límites formales y materiales tanto en el ámbito de la inspección al trabajador como en las formas y medios empleados para ejercer ese control.

El poder de dirección del empresario es imprescindible para la buena marcha de la organización productiva de su empresa. Ese poder es reconocido expresamente en el artículo 20 del Estatuto de los Trabajadores, que atribuye al empresario, entre otras facultades, la de adoptar las medidas que estime más oportunas de vigilancia y control para verificar el cumplimiento del trabajador de sus obligaciones laborales. Evidentemente, esa facultad siempre ha de producirse con el debido respeto a la dignidad del trabajador, como expresamente se dispone en los artículos 4.2.c) y 20.3 del Estatuto de los Trabajadores.

La contratación de detectives privados por parte del empresario para ejercer actividades de vigilancia y control de sus trabajadores es reconocida ya hace tiempo por el propio TS, que establece que es un «instrumento dotado de exclusividad para el eficaz control por el empresario del exacto cumplimiento de los deberes exigibles al trabajador» (Sentencia del TS de fecha 06/11/1990). La misma sentencia califica la prueba aportada por el detective como prueba testifical.

Es doctrina del TS contenida en reiteradas sentencias la que califica la prueba de detectives como «una prueba testifical impropia, que adquiere todo su valor procesal como tal prueba testifical cuando el informe ha sido ratificado en juicio por su firmante». Es fundamental la habilitación por parte del Ministerio del Interior del detective, para que pueda ratificar posteriormente su informe ante los tribunales.

La utilización de detectives para ejercer esa vigilancia y control está especialmente indicada cuando por las características del puesto de trabajo el empleado no presta sus servicios en las dependencias de la empresa, y realiza su jornada con cierta autonomía organizativa. En estos casos es difícil encontrar otros medios de vigilancia alternativos.

Es claro y reconocido por la jurisprudencia que no afectará a la intimidad del trabajador cuando ese control se realice en espacios públicos durante el desarrollo de su jornada laboral del empleado. En estos casos, es evidente que la medida de emplear detectives resultará justificada para controlar el cumplimiento del deber de buena fe contractual del trabajador,

y será idónea para alcanzar la finalidad perseguida de verificar si el trabajador realiza su prestación laboral, conforme a los compromisos adquiridos al suscribir su contrato de trabajo.

Las investigaciones realizadas por detectives en el ámbito laboral deberían cumplir los siguientes requisitos:

- Qué tal medida sea susceptible de conseguir el objetivo propuesto (juicio de idoneidad).
- Qué además, sea necesaria, en el sentido de que no exista otra medida más moderada para la consecución de tal propósito con igual eficacia.
- Que la misma sea ponderada o equilibrada, por derivarse de ella más beneficios o ventajas para el interés general que perjuicios sobre otros bienes o valores en conflicto (juicio de proporcionalidad en sentido estricto).

Los temas más habituales que son investigados por parte de Grupo Paradell en el ámbito laboral son los siguientes:

- Competencia desleal por parte del trabajador
- Sustracción de efectivo.
- Robo de material.
- Uso de horas sindicales.
- Bajas fingidas.
- Control actividad trabajador que presta sus servicios fuera de las dependencias de la empresa.

Destacar también que la incorporación al ámbito laboral de las nuevas tecnologías como instrumento de trabajo, trae consigo la posibilidad de establecer por parte del empresario nuevos mecanismos de control de la actividad del trabajador, en este sentido es importante poder contar también con la aportación de pruebas digitales



FERNANDO DOMBRIZ
 Director de Desarrollo de Negocio
 de Grupo Paradell

La importancia de implantar un sistema de gestión de calidad en la atención al cliente

Simplificar la importancia que tiene la implantación de un sistema de gestión en el proceso de atención al cliente en el espacio reservado para este artículo, es una tarea ardua que me puede llevar a dejar temas que otras personas pueden considerar de vital importancia. Voy a intentar centrarme en los aspectos que en mi opinión son los más importantes, y de los que derivan después muchas otras acciones que son también necesarias.

Si retrotraemos la vista atrás, observamos como en sus orígenes la *Calidad* era un concepto exclusivamente ligado al *producto*, y en concreto al cumplimiento de unos requisitos que éste debía cumplir. El *Control de la Calidad* permitía separar los productos buenos de aquéllos que presentaban defectos o desviaciones sobre los requisitos previamente establecidos. Había por tanto un alto coste, puesto que la producción se hacía pero no todo el producto podía salir a la venta. En este modelo solo participaban los departamentos de producción y, posteriormente, el de control, siendo los responsables de estos departamentos los protagonistas del proceso. El cliente no tenía relación con la calidad, y de tenerla era mínima.

Con el paso del tiempo, la *Calidad* evoluciona y se empieza a asociar también a las empresas de *prestación de servicios*. El concepto de *Control de la Calidad* evoluciona hacia el concepto de *Gestión de la Calidad*, entendiéndose ésta como el conjunto de actividades orientadas a satisfacer las necesidades del cliente al menor coste posible. En este modelo se busca la participación de todas las actividades de la empresa y evitar errores en la fabricación de productos o en la prestación de servicios. El protagonismo de la *Gestión de la Calidad* pasa a ser de la Dirección de la compañía. Los clientes pasan a tener un papel fundamental en el proceso. Y así se reconoce en la norma ISO 9001, *Sistemas de Gestión de la Calidad. Requisitos*, que dedica un capítulo específico a la *Satisfacción del Cliente* («La empresa debe llevar un seguimiento de la satisfacción de los clientes para conocer el grado en que se cumplen los requisitos que los clientes esperan obtener con los productos y/o servicios que ofrece la organización»).

Aunque en el presente artículo nos vamos a centrar en el *Cliente*, conviene poner de manifiesto que hoy en día, al hablar de los sistemas de gestión, es más común utilizar los términos *Grupos de Interés* o *Stakeholders*, más amplio que el de *Cliente* al con-

templar todas las personas, colectivos u organizaciones que se relacionan con la empresa: accionistas, inversores, empleados, proveedores, administraciones públicas, etc. Todos ellos, además de los clientes, juegan un papel fundamental en el desarrollo de la misión y en la consecución de los objetivos de una organización. En consecuencia, muchas de los comentarios que aparecen a continuación son igualmente aplicables a esos otros grupos de interés distinto del de los clientes.

Además, el presente artículo va a considerar la atención al cliente en empresas de prestación de servicios: asesorías, servicios de prevención, consultoras, etc.

Lo normal es que cada cliente sea un mundo diferente del resto. Cada uno tiene sus propias expectativas y necesidades. Satisfacer las de un cliente puede llevarnos a no poder cumplir las expectativas y necesidades de otro. Entonces, ¿cómo podemos gestionar las relaciones con los clientes para lograr la máxima satisfacción posible en cada uno de ellos?

Con el paso del tiempo, la *Calidad* evoluciona y se empieza a asociar también a las *empresas de prestación de servicios*.

Decíamos en el segundo párrafo que en la *Gestión de la Calidad* el liderazgo lo tiene la Dirección de la Empresa, y participan todas las actividades y áreas de la compañía. En definitiva, es necesario involucrar a toda la plantilla. Para conseguir la máxima satisfacción posible del cliente, todos los empleados deben enfocar su trabajo al cliente. Es necesario establecer unas políticas y procesos de *comunicación interna* y *formación* que permitan a cada empleado conocer cómo interviene su trabajo en la satisfacción del cliente, e involucrarle en la consecución de ese objetivo.

Conseguido el *Enfoque al Cliente*, lo siguiente es conocer las expectativas, requisitos y necesidades de los clientes. En definitiva, debemos *conocer al cliente*. Esta es una de las tareas que la mayoría de las empresas no hacen o creen que realizan adecuadamente, pero raro es encontrarse con organizaciones

que tiene desarrolladas e implantadas herramientas que permitan conocer, gestionar y evaluar el cumplimiento de los requisitos, expectativas y necesidades de los clientes. Generalmente, el conocimiento se queda en el empleado que tiene la relación directa con el cliente. Todo lo más, nos encontramos con encuestas de satisfacción, generalmente no planificadas y con resultados poco analizados por la Dirección, a pesar de lo establecido al respecto por la norma ISO 9001. ¿por qué no implantar metodologías y herramientas similares que las que se implantan para homologar y evaluar a los proveedores, o las que se tienen para la contratación y evaluación de los empleados?

Tener un buen proceso y herramientas adecuadas para conocer al cliente y evaluar periódicamente su satisfacción, nos permite tomar las decisiones de negocio más adecuadas a los propósitos de la organización. Por ejemplo, si los clientes de la empresa son mayoritariamente empresas de reducido tamaño, con escasos recursos económicos o no económicos, una decisión de subida de precios o de trasladar parte de nuestra carga de trabajo a la empresa, puede conllevar un número de bajas que tenga una alta repercusión en nuestra cuenta de resultados.

La información recogida a través de las herramientas implantadas debe ser tratada y evaluada por la organización.

Pero no solo las decisiones internas tienen repercusión sobre nuestros clientes. Una campaña agresiva de captación de clientes por un competidor o una situación de crisis económica como la que hemos sufrido hace unos años, nos puede producir una merma importante de nuestro negocio. En uno u otro caso, un buen conocimiento de los clientes permite tomar con carácter previo decisiones de fidelización y prevenir o minorar los efectos nocivos de decisiones internas o externas.

En muchas ocasiones nos encontraremos que una decisión que puede ser buena para unos clientes es sin embargo mala para otros. El conocimiento de la cartera de clientes nos permitirá saber cómo afectaría a nuestra cuenta de resultados a corto y hacer previsiones a largo. Nos permite por tanto tomar decisiones que aunque puedan ser nocivas de inmediato, pueden ser buenas en el medio y largo plazo (captación de nuevos clientes de más calidad, por ejemplo) y garantizar la sostenibilidad de nuestra empresa.

Para esto, son muy aconsejables las *Matrices de Materialidad y Priorización*. Nos permiten clasificar a los clientes en base a los aspectos más importantes de la misión y objetivos de la empresa, y estable-

cer que colectivo tiene mayor o menor impacto en la cuenta de resultados. Para que estas matrices sean realmente efectivas, deben realizarse en un estadio anterior, en el que se identifiquen todos los *Grupos de Interés* (es aconsejable también identificar *Subgrupos*), se conozcan los requisitos, expectativas y necesidades de cada uno de ellos, y se establezcan los objetivos de la empresa en sus relaciones con ellos.

Claro, que tener implantadas metodologías y herramientas no garantiza el éxito. Es necesario que estas herramientas se nutran de la información necesaria. Aquí es donde juega un papel fundamental el empleado. Deben establecerse procedimientos de recogida de toda información que nos permita conocer al cliente, no solo en el momento de su captación, sino también a lo largo de la relación mantenida. La información que se obtiene de la relación diaria y directa suele ser más efectiva que la que se obtiene a través de encuestas de satisfacción, que en muchas ocasiones no hacen si no incomodar al cliente. Establecer y gestionar un buen sistema de recogida de *Sugerencias* y *Reclamaciones* es básico en nuestro objetivo de conocer al cliente.

La información recogida a través de las herramientas implantadas debe ser tratada y evaluada por la organización. En este caso, el llamado *Responsable de Calidad* (no tiene por qué ser una persona de la propia organización), que deberá hacer un informe que se eleve a la Dirección para su análisis y toma de decisiones de gestión y de mejora. La llamada *Revisión por la Dirección* prevista en la norma ISO 9001 es el espacio en el que se debe hacer este análisis y toma de decisiones.

Para finalizar, es preciso señalar que la recogida de información de los clientes es la herramienta que nos permite mejorar la atención al cliente, y en consecuencia en la satisfacción de éstos. Con esa información sabremos qué opinan los clientes de nuestro *Servicio de Atención al Cliente*, tanto a nivel colectivo como individual, y planificar las acciones de comunicación, concienciación y formación necesarias.



ENRIQUE SÁNCHEZ

HAGA CRECER SU ASESORÍA CON EL RESPALDO DE LOS MEJORES

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

Si usted desea:

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

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



SOLICITE MÁS INFORMACIÓN

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

☎ (+34) 918 053 163

@ info@e-consulting.org

🌐 www.e-consulting.org



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

La innovación eficiente, clave en la estrategia empresarial

En una economía que va saliendo del túnel, surge la necesidad ineludible de apostar con firmeza por la nueva economía de la innovación y el conocimiento, sectores emergentes, una adecuada gestión de la I+D+i y fomento del espíritu emprendedor para constituir auténticos pilares de la recuperación económica. La crudeza de la crisis reafirmó la ineludible necesidad de instaurar un nuevo modelo de economía, más productiva e innovadora, de una forma eficiente y sostenible.

En la actualidad es evidente que el crecimiento económico y el empleo dependen esencialmente de la competitividad de las empresas y ésta, a su vez, está estrechamente relacionada con su capacidad innovadora.

Existen numerosas definiciones acerca del término innovación, concepto económico que introdujo Schumpeter en los años cuarenta, pero todas coinciden en destacarla como variable fundamental para el crecimiento de la producción y productividad, y en potencial para la generación de valor.

Son diversas las motivaciones de una empresa para «innovar» pero, una vez se entra en este círculo, la innovación genera más innovación impulsando un crecimiento sostenible para la empresa. Este proceso innovador debe gestionarse de forma eficiente y en línea con la estrategia de empresa, para rentabilizar las inversiones asociadas, consiguiendo mejoras que valore el mercado y nos haga vender más y/o mejor.

Desde INCOTEC, en nuestros más de 15 años como Consultora Tecnológica, creemos firmemente en una innovación eficiente que contribuye al crecimiento y a la diferenciación de las empresas, a través de objetivos realistas y resultados medibles. Para la consecución de este objetivo es recomendable seguir un método o ciclo de innovación eficiente capaz de:

- Detectar las áreas de innovación de una empresa, para determinar la capacidad innovadora de la compañía.
- Estructurar proyectos de I+D+i sólidos que generen efectos inmediatos en la cuenta de resultados, aprovechando los diferentes instrumentos fiscales y ayudas existentes.
- Seguir el camino de un proceso integrador de la cadena de valor de la innovación: «de la idea al mercado».
- Alinear las actividades/proyectos de I+D+i en el contexto de su estrategia empresarial, con un claro foco en resultados.

Para crecer a través de la innovación es necesario asumir su gestión de una forma eficiente e integrarla como una parte esencial de la estrategia empresarial.

A tal efecto, según el Índice Mundial de Innovación de 2017, España se mantiene en el puesto 28 por detrás de países como Suiza, Suecia, Holanda, EEUU, el Reino Unido, Dinamarca, Singapur, Finlandia, Alemania e Irlanda que encabezan dicho ranking. El dato que señala que la inversión española en I+D constituye el 1,22% del PIB (lejos de países como Dinamarca que casi triplica este porcentaje) evidencia el camino que aún tenemos que recorrer dentro de este ámbito

Adicionalmente, dado que la innovación constituye un factor indispensable para asegurar la competitividad de la empresa dentro de un mercado cada vez más globalizado y con una mayor oferta de producto y servicio al cliente, es necesario impulsar la colaboración público-privada para que las empresas recuperen el apetito por innovar a través de la creación de programas específicos de capacitación de innovación para las empresas, especialmente para las PYMES.

Complementariamente, el apoyo de la Administración dentro de su línea presupuestaria a la dinamización de la actividad innovadora, actualmente dependiente de las Autonomías, junto con el aprovechamiento por parte de la empresa de los incentivos fiscales (vía deducción o bonificación dentro del Impuesto de Sociedades) ligados a la realización de actividades de Investigación y Desarrollo en la empresa, constituye un incentivo real aún lejos de ser aprovechado en su totalidad por un gran porcentaje de las empresas en España.

Si queremos incrementar la competitividad y el bienestar, será necesario fomentar la I+D desde las Universidades y Administraciones Públicas, a la par que dedicándole más recursos y con mayor intensidad en las regiones más rezagadas en esfuerzo inversor. Para ello, sería conveniente mirar a algunos de nuestros vecinos europeos y proteger el gasto público en I+D para que no varíase en función del ciclo económico.

ALEJANDRO FERRERO

Director General
INCOTEC



La importancia de una buena planificación fiscal: Andorra y otros territorios de baja fiscalidad

No se trata de un concepto nuevo, ni mucho menos, pero sí un concepto en auge que evoluciona de forma exponencial, fruto del crecimiento de la presión fiscal ejercida por la mayoría de países del mundo.

La guía jurídica de Wolters Kluwer define el concepto de planificación fiscal como el conjunto de estrategias de toda índole, mercantiles, financieras, tributarias, contables, etc., diseñadas, con carácter previo, con el objetivo de minimizar, o diferir en la medida de lo posible, la carga tributaria de los actos, negocios y/o contratos, cuya realización constituye hecho imponible de cualquier impuesto, tasa o contribución especial, tanto nacionales como extranjeros.

En resumen, en el caso de la planificación internacional, lo que se busca es establecer un *modus operandi* que permita maximizar los beneficios eligiendo aquellos lugares y circunstancias que menor tributación supongan.

Con este propósito nace el área de planificación fiscal y estratégica de Blue Consulting, dotada de 4 oficinas propias: Andorra, Barcelona, Londres y Belice y 52 acuerdos de colaboración con distintos proveedores de servicios repartidos por todo el mundo, que pondrá a disposición de todos los socios de ADADE su amplia gama de servicios, tanto en el ámbito que nos ocupa como en el de la consultoría estratégica y el desarrollo y expansión de negocios, tanto a nivel nacional como internacional.

ANDORRA, UN PAÍS EN EVOLUCIÓN CONSTANTE ABIERTO A LA INVERSIÓN EXTRANJERA

En los últimos 5 años el Principado de Andorra ha sufrido cambios legislativos increíbles, que han hecho evolucionar y crecer al País de forma rápida y segura. Uno de ellos se produce en 2012 con la entrada en vigor de la **Ley de Inversión Extranjera y del marco fiscal que hace que Andorra deje de ser un paraíso fiscal** y por tanto sea un estado visto con buenos ojos, no solo por parte de la Unión Europea sino de la totalidad de países pertenecientes a la Organización de las Naciones Unidas.

Andorra es un país con una alta calidad de vida, situada en el puesto número 2 del ranking mundial de esperanza de vida, con unas finanzas públicas sólidas, una economía que crece y evoluciona año tras año, y un entorno empresarial competitivo y abierto culturalmente a las empresas extranjeras.

LOS CAMBIOS Y AVANCES LEGISLATIVOS EN MATERIA DE INVERSIONES EXTRANJERAS Y RESIDENCIAS

Gracias a la aprobación de la Ley de Inversión Extranjera en el año 2012 se consigue abolir la figura del «**prestanom**», que vendría siendo el equivalente a un testaferro, pero regulado en la legislación. Esta abolición se produce desde el momento en que ya no será necesario el control del 51% de la sociedad por un andorrano, y donde por tanto cualquier persona de cualquier nacionalidad podrá controlar el 100% del capital de una sociedad andorrana.

Además de esto, la Ley permitirá que cualquier persona de nacionalidad diferente a la andorrana pueda acceder a un permiso de residencia **activa o pasiva**.

La residencia ACTIVA es la más común entre nuestros clientes. A diferencia de otros países, en Andorra la residencia se concede de oficio, es decir, no hay ningún estudio previo, y para obtenerla, basta simplemente con presentar la documentación que requiere el Servicio de Inmigración del Gobierno de Andorra y haber constituido una sociedad previamente (solo en el caso de trabajadores por cuenta propia). En el caso de los trabajadores por cuenta ajena, igual que en España, se requiere la presentación de una oferta de trabajo. Una vez presentada la documentación, la residencia se entrega en un periodo aproximado de 3 días. Con esta residencia y gracias al convenio para evitar la doble imposición firmado entre



el Reino de España y el Principado de Andorra se permite al residente tributar la totalidad de sus rentas mundiales en territorio andorrano, con una carga fiscal, que como se verá más adelante es mucho más baja que en los países del entorno, un máximo del 10%.

La residencia PASIVA, pensada para grandes capitales o patrimonios, permite no tener que constituir una empresa en Andorra y vivir sin trabajar en el Principado y tributar también todas las rentas mundiales obtenidas en el territorio andorrano. Para poder optar a una residencia PASIVA se requiere depositar 50.000 euros en el Instituto de Finanzas Andorrano (INAF), que depende del Gobierno de Andorra. Este capital no está remunerado y se devuelve al finalizar la residencia. Además de este depósito se requiere la inversión de un mínimo de 400.000 euros en activos andorranos: inmuebles, sociedades, deuda pública o los mismos depósitos del INAF no remunerados. Estos requisitos son los que hacen que este tipo de residencia sea aplicable únicamente a clientes muy puntuales.

EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN

Terror sería la palabra que mejor definiría el sentimiento que han tenido muchas personas que tienen o tenían fondos o patrimonio en Andorra. El acuerdo de intercambio de información establece que a partir de 2018 Andorra enviará a la Agencia Tributaria Española la información de los titulares de cuentas bancarias en el Principado.

Pero atención, porque para dejar de tener ese sentimiento ante el acuerdo de intercambio, es imprescindible saber que **esta actuación únicamente se produce respecto a personas físicas de nacionalidad diferente a la andorrana y sin residencia en el país (ya sea activa o pasiva)**. Dejando por tanto de lado a las empresas.

LA FISCALIDAD ANDORRANA

Tal y como se puede ver en la imagen, Andorra goza de unos de los tipos impositivos más bajos de Europa, siendo tanto para personas físicas como jurídicas un tipo máximo del 10%, en IRPF y en Sociedades. Cabe decir, que los tipos medios se cifran alrededor del 5% para ambos casos, gracias a los amplios tramos exentos de impuestos y a la larga lista de bonificaciones y deducciones que se ofrece desde el Departamento de Tributos de Andorra.

Por ejemplo, en el caso de las personas físicas, en España el mínimo personal no tributable en IRPF es de 5.550 euros, en el caso de Andorra es de 24.000 euros. En el caso del Impuesto de Sociedades en España el tipo impositivo supera el 25%, mientras que en Andorra siempre el tipo máximo sería del 10%, pudiendo compensar las pérdidas de ejercicios anteriores hasta en 8 años.

Lo que se busca es que el Principado tenga un marco fiscal homologable al resto de países pero que finalmente la carga tributaria que soporte el contribuyente sea mínima.

OTROS TERRITORIOS DE BAJA FISCALIDAD

En muchas ocasiones nos encontramos con clientes que precisan de características especiales de privacidad, de titularidad de operaciones concretas, de fiscalidad

muy baja o nula, de banca privada confidencial, etc. que les llevan a trabajar con otros territorios diferentes del de su residencia.

Cierto es que muchos de los territorios considerados hace años, igual que Andorra, paraísos fiscales, han ido desapareciendo y han pasado a eliminar la privacidad, a tener controles más severos, una fiscalidad más alta y otras características que los han hecho dejar de ser atractivos para según que tipo de operaciones. Otros, sencillamente, igual que Andorra, han evolucionado y han permitido seguir siendo un polo de atracción para determinadas operaciones, cumpliendo las normativas internacionales aplicables en cada caso. Otros continúan siendo paraísos fiscales, pero que tienen un control considerable en Prevención del Blanqueo de Capitales y/o financiación del terrorismo o acciones delictivas.

Podría ser el caso de Belice, Mauricio, Gibraltar, Delaware o Nevada. Estos cinco territorios gozan de una fiscalidad al 0%, su registro de administradores es totalmente confidencial y permiten constituir una sociedad en un corto plazo de tiempo y con unos costes relativamente bajos en comparación con otros Países, tanto de baja como de alta fiscalidad. Eso sí, tanto sus gobiernos como sus entidades financieras, se aseguran que los fondos que entren en sus jurisdicciones en ningún caso provengan de actividades delictivas, dejando eso sí, de lado, si se han declarado o no en su país de residencia y/o origen.

Por encima del 0% tenemos jurisdicciones, incluso dentro de la Unión Europea, con fiscalidad inferior a la española y que por tanto permiten a sus inversores extranjeros disfrutar de unas ventajas muy competitivas en materia de impuestos. Es el caso del Reino Unido, Malta, Holanda o Irlanda, entre otros.

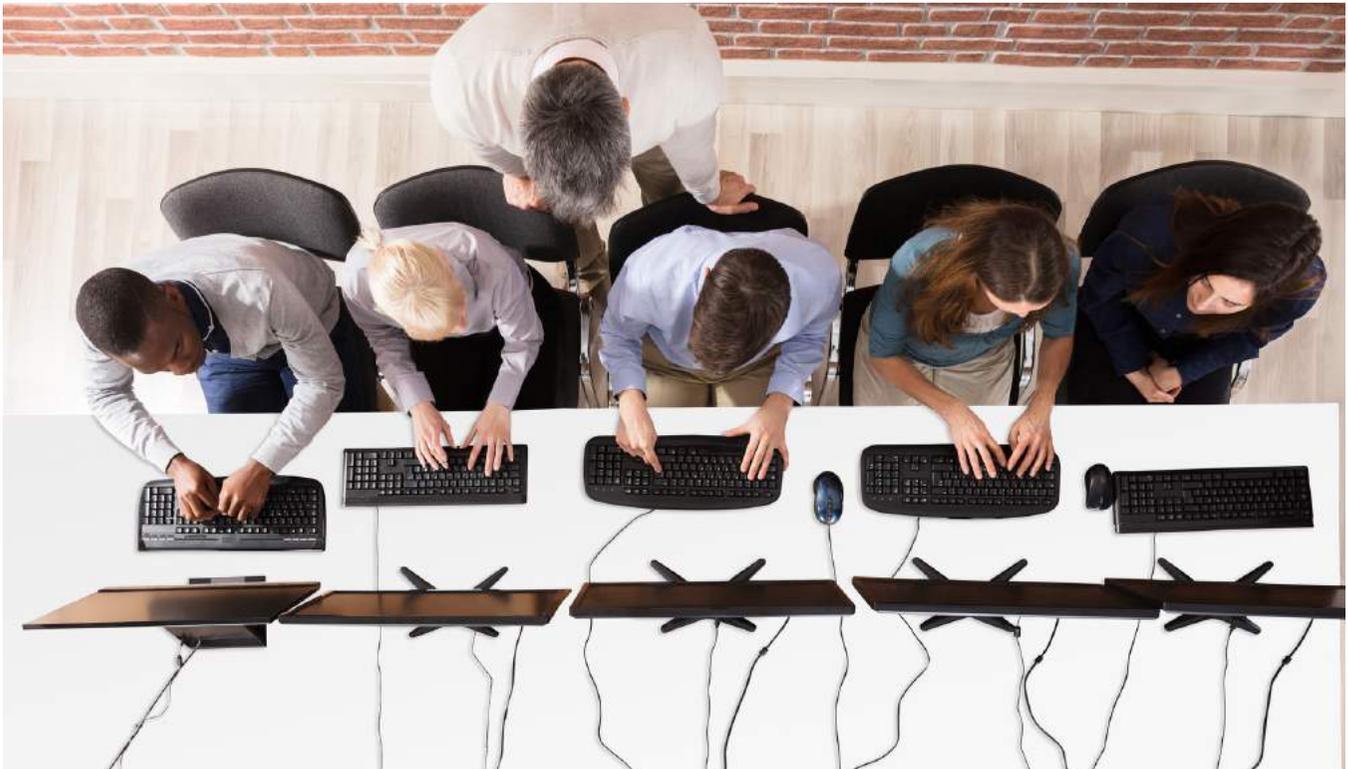
Siempre es muy importante analizar las necesidades especiales y concretas de cada cliente, nuestra experiencia a lo largo de más de diez años nos ha enseñado que no existen dos clientes exactamente iguales, por lo que es muy difícil establecer patrones genéricos, hecho que provoca que siempre analicemos uno por uno todos nuestros clientes y sus peticiones, tanto para dar cumplimiento a sus necesidades y/o requerimientos como para cumplir la legislación vigente en las áreas de actividad que estén relacionadas con la operación.

En conclusión y como podréis comprobar, no es un área de actividad especialmente fácil, lo que conlleva que sea muy difícil explicar de forma precisa en este pequeño espacio todas las opciones, territorios y características. Para cualquier consulta mi mail: david.castillo@blueconsulting.eu

DAVID CASTILLO
ADADE Andorra



El modelo comercial en los despachos profesionales: Un gran reto que se convierte en una gran oportunidad de crecimiento



Los despachos profesionales se encuentran en un entorno cada vez más competitivo, no solo en el enfoque de precios sino por la pro actividad que muchas firmas están desarrollando.

Os proponemos a partir de ahora situarnos en «modo venta» e introducirnos en un «plan» que en los despachos profesionales no se ha desarrollado y que con estos puntos intentamos mostrarlo.

Iniciamos las diez etapas para mejorar nuestros resultados y reinventar nuestra actividad:

1. Sin objetivos de venta, no hay modelo comercial

Nuestra experiencia nos confirma que aproximadamente el 95% de los despachos profesionales no han definido anualmente unos objetivos de facturación anual. Recomendamos por tanto realizar este primer paso para el próximo año. En la definición de objetivos también podemos incorporar indicadores no económicos como el número de clientes en cuota, número de nóminas, expedientes o unidades de conceptos facturables. Es posible que el primer año no se consiga pero el aprendizaje llevará a éxito.

2. Mapa de clientes de mi despacho

Nuestro primer paso es conocer quien tenemos en nuestra propia casa, que servicios utiliza y la existencia de oportunidades recurrentes que no se han desarrollado comercialmente.

Se trata de trabajar individualmente la descripción de cada cliente no solo para valorar el servicio a darle, sino también en ocasiones ayuda a identificar clientes poco rentables.

3. Entender el proceso de venta, desde la oportunidad al cierre

Es importante que el despacho disponga de una visibilidad del proceso de venta sobre todo en dos momentos clave que pueden afectar al éxito de la venta, la gestión de la oportunidad y la gestión de la posventa al finalizar el proceso comercial. La efectividad comercial aumenta por la recogida de información cuantitativa y cualitativa de la necesidad que el cliente nos transmite.

4. La base de datos de clientes y contactos, la gran olvidada

En referencia a la base de datos identificamos dos grandes grupos:

- Clientes en cartera: En principio es la información de nuestros clientes que deberíamos mejorar y desarrollar.
- Clientes potenciales: Prácticamente inexistente en los despachos nuestra recomendación es gestionarla bajo dos grandes agrupaciones: Cliente final y Colaboradores/Prescriptores.

Para almacenar los datos de clientes basta un Excel pero debemos evolucionar y mirar hacia otras herramientas que mejoren la gestión: Un CRM es la mejor herramienta pues nos ayudará a ordenar y potenciar nuestras bases de clientes.

5. La ficha de expectativas y necesidades para la gestión de la oportunidad comercial

Un recurso necesario que recomendamos en el inicio de la práctica comercial y gestión de la oportunidad con clientes potenciales e incluso de la propia cartera es trabajar sobre el concepto de «ficha de expectativas».

La ficha de expectativas es la gestión de las necesidades cuantitativas y cualitativas de nuestros clientes. Hay que valorar las cualitativas pues recogen otros motivos de cambio que los meramente económicos. Nuestro mensaje es claro, no solo se mueve por precio sino también por elementos emocionales.

6. Habilidades comerciales, «se nace o se entrenan»

Sin lugar a duda existen profesionales con la capacidad de afrontar las objeciones de los clientes con naturalidad. Personalmente y por mi propia experiencia soy un defensor absoluto del entreno de las habilidades comerciales y de la posibilidad de cualquier profesional de ponerse a la misma altura que cualquier otro profesional con habilidades innatas.

Me centraría en las siguientes recomendaciones: Gestión del miedo a la venta/No vender, no supone un fracaso/Escuchar al cliente/Preguntar, preguntar y preguntar/Nuestro servicio se puede diseñar adaptándose a lo que el cliente requiere o necesita.

7. CRM en el modelo comercial

El CRM (Customer Relationship Management) es la solución que puede recoger todo lo que implica la gestión del modelo comercial desde el punto de vista de la información. Disponer de un CRM no implica vender más ni mucho menos, pero ayuda a estructurar de forma ordenada y registrada la información. Será el último paso por implantar.

8. El modelo de servicios, primer paso para una venta con éxito

En cualquier modelo comercial, y en este caso en el ámbito de los despachos profesionales disponer de una oferta de servicios coherente, estructurada y adaptable a

las necesidades del cliente nos permitirá ganar en eficacia. La oferta de servicios debe adaptarse a las necesidades de los clientes en los ámbitos del Qué hago, Cómo lo hago y A quién lo hago.

9. El precio, de la justificación a la argumentación

En relación con el punto anterior, el precio y su vinculación al servicio ofertado ha de aportar algo más que un simple valor económico.

Es importante entender el precio como un elemento más en el proceso de venta, pero no el único. Por este motivo, los precios no pueden ser herméticos deben ser fruto no solo del coste/hora/servicio, sino de un enfoque que atienda a las necesidades del clientes de forma razonable y donde la relación con el cliente sume en el precio.

10. La venta no es solo presencial. Bienvenidos al Social Selling

La irrupción de redes sociales y profesionales ha generado un nuevo entorno de relación que deberemos considerar si o si en nuestro modelo comercial.

LinkedIn sobre el resto de canales sociales, y como red profesional permite el acceso, solo en España a más de 9,5 millones de profesionales con distintos niveles. Este ecosistema en el ámbito de la venta va permitirá a muchos despachos iniciar estrategias de aproximación y venta muy efectivas y provechosas. Se inicia una revolución que consideramos falta por desarrollar de forma correcta en los despachos y que nos vas a generar la necesidad de intervenir proactivamente.

Algunas conclusiones, algunas reflexiones

Animo desde mi artículo a no dejar la cifra de ventas de nuestro despacho dependiendo de los las incertidumbres económicas. Es importante construir un plan de trabajo pautado:

«El PLAN B» el cual nos ayudará a trabajar sobre la situación actual de mi despacho y sobre los clientes o situaciones nuevas que se vivan a partir de ahora. Además implicaría la revisión de nuestra oferta y el modelo de servicios como punto de partida para la definición del modelo de precios así como el desarrollo de acciones de comunicación para clientes específicos de mi base de datos, la incorporación de una metodología comercial que se fundamente en una parte técnica (proceso) y otra emocional (habilidades).

Os animamos a todos a iniciar vuestro PLAN B y desarrollo del modelo comercial a partir de hoy.

ANTONIO IZQUIERDO
Socio Director de Izquierdo Motter
Consulting.
Especialistas en el Desarrollo
y Crecimiento de Despachos
Profesionales



Distinción entre socios y sociedad en la legislación civil y mercantil nicaragüense



Existe una distinción entre la personalidad jurídica de una sociedad y a personalidad jurídica de los socios que la conforman, ambas personalidades jurídicas son distintas y no deben ser confundidas ni equiparadas. Las sociedades o personas jurídicas se caracterizan en nuestro medio legal por ser: bilaterales o plurilaterales, conmutativas.

La sociedad forma una persona moral distinta de cada uno de los socios individualmente considerados En ese mismo orden de ideas se establece que en la sociedad universal de todos los bienes la propiedad de éstos deja de ser individual, y se trasfiere a la persona moral de la sociedad.

La sociedad puede ser deudora, o acreedora de los socios: los derechos y las obligaciones de éstos son independientes de los de aquella, y no se identifican sino en los casos expresamente prevenidos por la ley los socios no están obligados solidariamente por las deudas de la sociedad, a no ser que así se haya convenido expresamente.

El activo social no está indiviso entre los asociados, sino que forma una masa distinta, que forma el patrimonio ordinario de un ser ficticio que se llama sociedad. Los acreedores de la sociedad tienen por prenda el fondo social, con exclusión de los acreedores personales de los socios; es esta una consecuencia de la idea de que el fondo social es el patrimonio de una persona distinta de quien los acreedores particulares de los socios, no son acreedores». No debe olvidarse nunca que la sociedad supone un estado de cosas indivisas, pero en que los socios se unen con el propósito de obtener un beneficio.

A efectos de ofrecer mayores argumentos citamos «Efectos del contrato de sociedad, en este contrato, como en la sociedad civil, no solamente se generan derechos y obligaciones, sino que da nacimiento a un persona

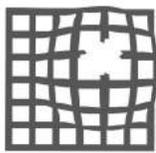
moral distinta de la de los socios. En consecuencia, los efectos son tres; nacimiento de una persona moral, nacimiento de derechos a favor de los socios, y nacimientos de obligaciones a cargo de los socios. La persona jurídica que nace al constituirse la sociedad civil y que es distinta de las personas de los asociados, está dotada de estas particularidades: Tiene un nombre propio o razón social. Tiene un patrimonio propio y concretamente un capital social distinto del patrimonio individual de los socios.

Se llama sociedad el contrato en virtud del cual, los que pueden disponer libremente de sus bienes o industrias, ponen en común con otra u otras personas, esos bienes o industrias, o los unos y las otras juntamente con el fin de dividir entre sí el dominio de los bienes y las ganancias y pérdidas que con ellos se obtengan, o sólo las ganancias y pérdidas.

El Código de Comercio de Nicaragua regula a las Sociedades Anónimas este **código también asume que efectivamente los socios de la Sociedad tienen una** personalidad jurídica a la Sociedad eso lo podemos apreciar en lo siguiente, expresión que acoge corriente doctrinaria «toda sociedad comercial constituye una personalidad jurídica distinta de la de los asociados».

DR. VÍCTOR GRIJALVA LL.
ADADE Nicaragua





europreven

PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES



EUROPREVEN, SERVICIO DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

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

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



SOLICITE SU PRESUPUESTO

@ europreven@europreven.es

☎ (+34) 902 120 264

🌐 www.euopreven.es

La financiación alternativa por crowdlending

Las pequeñas y medianas empresas sustentan la economía española y son el motor de la creación de empleo, pero su reducido tamaño les impide acceder a los mercados financieros para obtener financiación.

Estas empresas siguen dependiendo, en gran medida, de la financiación bancaria convirtiendo a España en una economía débil y dependiente. La crisis cortó en seco el grifo de la financiación tradicional ahogando a nuestras Pymes. En consecuencia, crear mecanismos alternativos para que esto no vuelva a suceder en España, es ya un hecho.

LA REVOLUCIÓN EN EL MUNDO FINANCIERO

La revolución de las TIC, la evolución de internet y de las redes sociales trae consigo multitud de innovaciones tecnológicas que se van incorporando a los tradicionales servicios prestados por las empresas, instituciones o entidades de los diferentes sectores que constituyen la economía nacional.

Gracias a ello, ha sido posible la creación de «marketplaces» eficientes en otros sectores tales como el hospedaje, el transporte, o el sector inmobiliario. El sector financiero está experimentado, con cierto retraso, una evolución natural hacia la desintermediación.

Actualmente, con el nacimiento de las Fintech («fin» finanzas, «tech» tecnología), un reciente estudio elaborado por PwC dicta que casi el 50% de las entidades financieras tradicionales afirma tener algún tipo de acuerdo con este tipo de empresas. Este porcentaje ha

aumentado 20 puntos porcentuales desde el año pasado. Además, este estudio revela que un 82% asegura que las alianzas van a estar en continuidad y que se incrementará entre los 3 y 5 años siguientes.

Este sector engloba operaciones financieras que generalmente estaban únicamente ofrecidas por la banca. El denominado «crowdlending», se trata de un método de financiación e inversión alternativa en virtud del cual empresas o particulares obtienen financiación directamente de inversores particulares que prestan su dinero a cambio de una rentabilidad. Las plataformas de crowdlending actúan de intermediarios entre ambas partes.

El crowdlending para empresas es la modalidad de financiación alternativa más extendida en nuestro país. Según el último estudio de la Universidad de Cambridge, el crowdlending para empresas crece en España a un ritmo de más de un 222%. Ya son muchos millones financiados a través de estas plataformas.

ORIGEN DEL CROWDLENDING

El crowdfunding surgió en los años 90 como modelo para financiar pequeños proyectos de índole artística o cultural a través de aportaciones de particulares, en forma de donaciones, o a cambio de una recompensa no monetaria.

Con el paso del tiempo, fueron apareciendo nuevos modelos de financiación alternativa, como el crowdequity o el crowdlending. El primero se basa en la financiación a empresas a cambio de la participación en capital,



mientras que a través del crowdlending se financian empresas o particulares en forma de préstamos/deuda.

La primera plataforma de crowdlending en España prestó sus servicios por primera vez en 2009. A raíz de ella, comenzaron a surgir más plataformas que adaptaban la tecnología a los servicios prestados por las entidades financieras provocando que éstos fueran más cómodos y fáciles para los clientes.

MODELOS DE NEGOCIO EN EL SECTOR DEL CROWDLENDING

Los modelos P2P constituyen modalidades de negocio dentro del crowdlending. El término P2P o "peer to peer" significa comunicación o red entre iguales. Nace como una plataforma colaborativa que, en base a ella, se estructuran los siguientes modelos de negocio:

1. Plataforma P2P de préstamos al consumo

Se trata de plataformas que proporcionan préstamos a particulares para diversas finalidades, tales como, compra de vehículos, reforma de una vivienda, financiación de estudios o reforma de una casa, en la que inversores particulares les prestan su dinero.

2. Plataformas P2P de préstamos a empresas

En este caso son empresas, pymes o autónomos los que solicitan financiación a través de la plataforma donde inversores particulares les prestan su dinero a cambio de una rentabilidad. La finalidad de estos préstamos puede ser para la financiación de circulante o inversión.

DIFERENCIAS DE FINANCIARSE TRADICIONALMENTE O A TRAVÉS DEL CROWDLENDING

Las principales diferencias son la **rapidez, sencillez y transparencia** que ofrecen los préstamos por crowdlending en comparación con la banca tradicional. Las empresas realizan todo el proceso de solicitud íntegramente **online**, obteniendo una respuesta en una media de 48 horas, y además **sin letra pequeña**, conociendo toda la información desde el principio.

Otra de las diferencias más destacables en este modelo frente a la banca tradicional es el **origen del dinero prestado**. A diferencia del banco, en este modelo son personas particulares los que prestan su dinero a las empresas que ellos mismos eligen, por tanto, el inversor conoce en todo momento cuál está siendo la finalidad de su dinero. Así, gracias a este modelo, **ambas partes se ven beneficiadas** al buscar el trato más justo para ambos.

LA FINANCIACIÓN POR CROWDLENDING PARA TU NEGOCIO EN MYTRIPLEA

MytripleA es una plataformas de crowdlending registrada en la CNMV y con licencia de Entidad de Pago otorgada por el Banco de España, a través de la cual empresas y autónomos consiguen financiación para sus negocios de una manera muy sencilla.

MytripleA actúa como nexo de unión entre las Pymes o autónomos e inversores particulares o ahorradores que prestan su dinero a cambio de una rentabilidad.

1. Pasos para solicitar financiación

La empresa realiza la solicitud de préstamo en la plataforma, donde con sólo completar el rápido asistente conocerá la documentación que se necesita para poder realizar el estudio de la operación.

Los requisitos principales son:

- Fondos propios positivos
- Ejercer la actividad en España
- No presentar incidencias de pago

En una media de 48 horas la empresa obtiene una respuesta. Si se aprueba la operación, se publica la solicitud en el marketplace y es ahí donde los inversores particulares prestan su dinero hasta completar la cantidad solicitada (normalmente en el mismo día).

Una vez completada se firma el préstamo y a partir de ahí MytripleA se encarga de cobrar las cuotas correspondientes y distribuir las entre los inversores que hayan participado. Así de fácil.

2. Beneficios de financiarte a través del crowdlending con MytripleA

La empresa o autónomo que consigue financiación en MytripleA se beneficia de un préstamo con las siguientes características:

- Un tipo de interés desde un **2% + Euribor**.
- **Plazo desde 3 años** con devolución **en cuotas mensuales**.
- **Rápido y sencillo**, 100% online.
- **No exige la contratación de productos adicionales**. A través de este método no hay que contratar otros productos como tarjetas o seguros.
- Con **amortizaciones gratuitas**, tanto totales como parciales cuando la empresa quiera.
- **Sin ningún coste por estudio**.

Por regla general las empresas que se financian a través de MytripleA, repiten y cada vez son más las que se embarcan en financiarse de una forma alternativa.

Puedes solicitar el préstamos para tu negocio hoy mismo en www.mytriplea.com o infórmate llamando al 975 245 192.



JORGE ANTÓN

Co-founder and CEO – MytripleA

China: El Gran Mercado objetivo. Cómo la logística nos puede ayudar a conquistarlo

La presencia de nuestras empresas en los diferentes mercados internacionales, es la primera y más importante de las aspiraciones de cualquier directivo que quiera sobrevivir en el cada vez más competitivo y global entorno en el que vivimos.

Lo primero que debemos definir es a que zona del mundo nos referimos cuando hablamos de «mercados internacionales». En una primera fase y en base a la legítima ambición de crecimiento empresarial, podríamos caer en la tentación de intentar abarcar todos los mercados existentes, aunque inmediatamente nos encontraremos con los condicionamientos que esto implica. Por tanto se impone una priorización de destinos y de nichos de mercado concretos dentro de los países seleccionados.

Extremo Oriente y **China**, como gran referente es el nuevo El Dorado, donde se dirigen todas las miradas de las empresas interesadas en ampliar sus mercados., Japón y Corea del sur serían por si mismos grandes objetivos, sino fuera por el indiscutible liderazgo que ejerce China y que ensombrece a sus vecinos.

¿Qué tiene China para haberse convertido en tan corto espacio de tiempo en la potencia que es hoy? Podríamos resumir diciendo que lo tiene casi todo... Posee un gran territorio y una población abundante, capaz de consumir casi cualquier producto que se le pueda ofrecer. Dispone de una creciente capacidad adquisitiva que le permitiría acceder a las ofertas de productos y servicios. Tiene un Gobierno decidido a posicionar al país en la cima de las potencias mundiales y que dispone de los medios materiales para lograrlo.

Ante todas estas ventajas, ¿cuáles son los inconvenientes del país? China es un país de difícil acceso comercial, su idioma, su legislación, su largo aislamiento y su idiosincrasia que siempre ha primado lo domestico a lo foráneo hace difícil entender sus gustos y necesidades. Por otra parte el hecho de que el mundo entero haya puesto sus ojos en este mercado al mismo tiempo hace que la competencia para lograr una cierta cuota de mercado sea muy fuerte. El carácter negociador de los chinos también favorece más el hecho de comprar en China que el venderles cualquier producto.

Para acceder a este mercado, es determinante hacerlo de la mano de un **experto**, con el fin de aprovechar, desde el primer momento, todas las oportunidades y evitar caer en la mayoría de los errores en los que inciden las empresas que lo intentan, sin poseer la experiencia suficiente para ello.

Setransa está en disposición de ofrecer nuestro apoyo en este sentido. Estamos presentes en el mer-

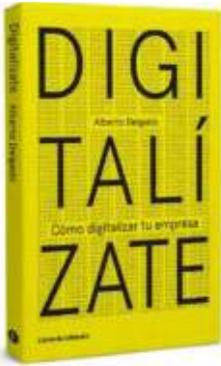
cado chino desde el principio de su irrupción internacional a mediados de los años 80 del pasado siglo XX. Hemos vivido toda la evolución desde los tiempos en que la compra de artículos de poca calidad, aunque de menor valor. Esa primera emoción de poder discutir y rebajar precios hasta extremos hasta el momento impensables, aunque posteriormente se tuvieran «sorpresa» en cuanto a niveles indeseados de calidad del producto adquirido. Los problemas de transporte derivados de unas instalaciones portuarias no suficientemente preparadas para absorber el alud de contenedores que inundaron de sus productos el resto del mundo. Hasta llegar a la situación actual donde el país, China, ha conseguido unos niveles de servicios e infraestructuras capaces de soportar el nivel de crecimiento de dos dígitos que ha tenido el país en los pasados 30 años. Acompañamos a las empresas interesadas en este mercado desde el primer momento que se inician los contactos con el país.

Nuestros servicios consisten en orientar y filtrar las diferentes alternativas que se nos presentan. Establecer los contactos y las vías de comunicación con los potenciales clientes/proveedores, utilizando nuestra propia oficina china. Entablar las negociaciones y cotizaciones de los productos y servicios añadiendo el coste logístico al propio del producto a fin de obtener el coste final del artículo y por último y no menos importante realizar el seguimiento de envío de la mercancía a destino, coordinando las diferentes fases del mismo, controles de producción, control de carga del contenedor, envío al puerto de salida, operaciones aduaneras de exportación, tránsito internacional y por ultimo gestión de descarga e importación en destino y su entrega al cliente. Sin olvidar la gestión post venta de mantenimiento del contacto y logística inversa, cuando hubiera lugar a ella. Todo ello siempre en coordinación con la propia estructura de nuestro cliente en nombre del cual y bajo su supervisión se desarrolla nuestra actividad.

ADRIÁN GOMIS

Managing Director
www.setransa.com





DIGITALÍZATE

Autor: Alberto Delgado Garrón

ISBN: 9788494433986

Año: 2016

El libro proporciona a directivos y emprendedores una visión sobre el significado de la digitalización, cómo afecta a sus compañías y qué aspectos debe tener en cuenta para definir su estrategia digital. El autor recorre los doce dominios de la digitalización de la empresa, desde las redes sociales hasta los cambios en las organizaciones, pasando por el marketing digital o el Big Data. El lector encontrará casos reales y numerosas ideas sobre iniciativas o proyectos de transformación que pueden mejorar la posición competitiva de su empresa gracias a la adopción de lo digital.



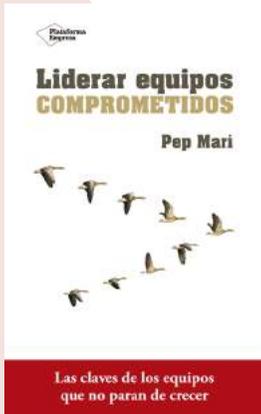
CAMBIA EL CHIP. CÓMO AFRONTAR CAMBIOS QUE PARECEN IMPOSIBLES

Autor: Chip Heath; Dan Heath

ISBN: 9788498750867

Año: 2011

Existen dos mecanismos de toma de decisiones distintos en nuestro cerebro: el racional y el emocional. El primero es lógico, estratégico, reflexivo. El segundo es intuitivo e impulsivo. Alinear estos mecanismos cerebrales permite que los cambios sean más placenteros y tengan mejores resultados. De todo ello nos habla este libro. De cómo afrontar cambios difíciles y mejorar así nuestra vida personal y laboral.



LIDERAR EQUIPOS COMPROMETIDOS

Autor: Pep Mari

ISBN: 9788416820801

Año: 2017

En Liderar equipos comprometidos encontrarás diferentes estrategias para igualar el nivel de implicación de los componentes de un colectivo: Consensuar el nivel de compromiso entre los integrantes del colectivo, una vez se expongan los objetivos y se cuantifiquen sus precios correspondientes (en esfuerzo, sacrificio y asumiendo sus consecuencias), y consensuar el objetivo al que se quiere aspirar. Agrupar en función del nivel de compromiso que los miembros del equipo están dispuestos a ofrecer para alcanzar una meta.



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

¿POR QUÉ UNIRSE A NUESTRA RED?

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

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

La solución global para su empresa

ÁLAVA

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

ALBACETE

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

ALICANTE

Avda. Maisonnave, 33-39
Zona Jardín, entreplanta
Tel. 965 985 083 Fax 965 227 416
03003 Alicante
Calle Diana, 6 (Pasaje Ferrería)
Tel. 965 788 272
03700 Denia (Alicante)

ALMERÍA

Minero, 2, 1º
Tel. 950 244 027 Fax 950 280 183
04001 Almería
Pº de Almería, 22, 2ª planta
Tel. 950 251 866 Fax 950 245 005
04001 Almería

ASTURIAS

Sanz Crespo, 5, bajo
Tel. 985 175 704 Fax 985 172 121
33207 Gijón

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

BADAJOS

Fernando Garrarena, 6, of. 5
Tel. 924 224 425 Fax 924 257 614
06011 Badajoz

BALEARES

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

BARCELONA

Mallorca, 214, ático 1º
Tel. 934 880 505 Fax 934 875700
08008 Barcelona

Gran Vía Carlos III, 94, 9ª planta
Tel. 936 859 077 Fax 936 859 155
08028 Barcelona

Calle Valencia, 85, bajos
Tel. 932 155 118
08028 Barcelona

Calle Barcelonés, 36
Pol. Ind. La Borda
Tel. 938 655 709 Fax 938 654 016
08140 Caldes de Montbui

Avda. Francesc Macià, 60
Torre Mil-lenium, 15-2
Tel. 937 261 798
08208 Sabadell

El Pla, 80
Tel. 936 668 161 Fax 933 486 447
08980 Sant Feliu de Llobregat

Sant Llorenç, 15
Tel. 936 850 837
08980 Sant Feliu de Llobregat

Ramón Llull, 61-65
Tel. 937 339 888 Fax 937 339 889
08224 Terrassa

BURGOS

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

CÁDIZ

Manuel Álvarez, 51, 1º, ofic. 9
Tel. 657 900 032 - 607 800 149
11500 El Puerto de Santa María

Urb. Parque Avenida
Plaza Hauries, 2, 3º
Tel. 607 800 149
11405 Jerez de la Frontera

CASTELLÓN

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

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

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

CUENCA

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

GIRONA

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

GRANADA

Urbanización Alcázar del Genil, 2
Edificio Zoraida, local 4
Tel. 902 190 855
18006 Granada

GUADALAJARA

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

HUELVA

Calle de Sitges, 9
Tel. 959 33614 Fax 959 332 715
21410 Isla Cristina (Huelva)

LEÓN

Rodríguez del Valle, 6
Tel. 987 232 155 Fax 987 220 080
24002 León

LUGO

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

MADRID

Travesía de Téllez, 4, entplta. dcha.
Tel. 918 053 163
28007 Madrid

Travesía de Téllez, 4, entplta. izda.
Tel. 915 595 800
28007 Madrid

José Abascal, 42, 7º dcha.
Tel. 915 571 472
28003 Madrid

Pablo Picasso, 6
Tel. 916 549 487 Fax 916 534 051
28100 Alcobendas

Avda. de Leganés, 54, 1º
Despacho 27
Tel. 916 434 112 Fax 916 432 335
28923 Alcorcón

Avda. de la Constitución, 35-37
Tel. 917 545 164 Fax 913 271 084
28821 Coslada

Loeches, 42, local
Tel. 916 562 696 Fax 916 762 426
28850 Torrejón de Ardoz

MÁLAGA

Honduras, 14, bajo
Tel. 952 617 261 Fax 952 610 576
29007 Málaga

MURCIA

Antonio Machado, 1
Tel. 673 353 244
30740 San Pedro del Pinatar

OURENSE

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

SORIA

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

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

TARRAGONA

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

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

TOLEDO

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

Calle Panamá, 12
Tel. 925 212 363 Fax 925 214 814
45004 Toledo

Tamujar, 1
Tel. 925 816 521 Fax 925 807 084
45600 Talavera de la Reina

VALENCIA

Gran Vía Fernando el Católico, 76
1ª izda. Edificio 2000
Tel. 963 915 519 Fax 963 911 135
46008 Valencia

Curtidors, 1, 2º, 3º
Tel. 963 915 519 Fax 963 911 135
46600 Alzira

Dos del Maig, 52, entlo., 3ª y 4ª
Tel. 963 915 519 Fax 963 911 135
46870 Ontinyent

VALLADOLID

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

Calle Ferrocarril, 4
Tel. 983 396 442 Fax: 983 305 861
47004 Valladolid

ZARAGOZA

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

Libertad, 1
Tel. 976 663 915
50600 Ejea de los Caballeros

ANDORRA

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

ARGENTINA

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

COLOMBIA

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

CHILE

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

ECUADOR

Chimborazo, 2108 y
Fco. de Marcos, Piso 2
Tel. (04) 2400 013 - 099084081
Guayaquil - Ecuador

EL SALVADOR

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

GUATEMALA

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

MÉXICO

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

MIAMI

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

NICARAGUA

Iglesia El Carmen 1 C. Al Sur 1 C. Al
Oeste, Plaza Sacuanjoche
Tel. + 505 8465 8158
Managua - Nicaragua

PANAMÁ

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

PORTUGAL

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

URUGUAY

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

VENEZUELA

Av. Urdaneta, Edif. Platanal 37,
Nivel Mezanine, Ofic. A y B2
Caracas
Tel. 00582125628575 / 6042
Centro Seguros Sudamérica,
P 11, Ofic. 11-G
El Rosal, Chacao, Caracas
Tel. 00582129531453 / 3846