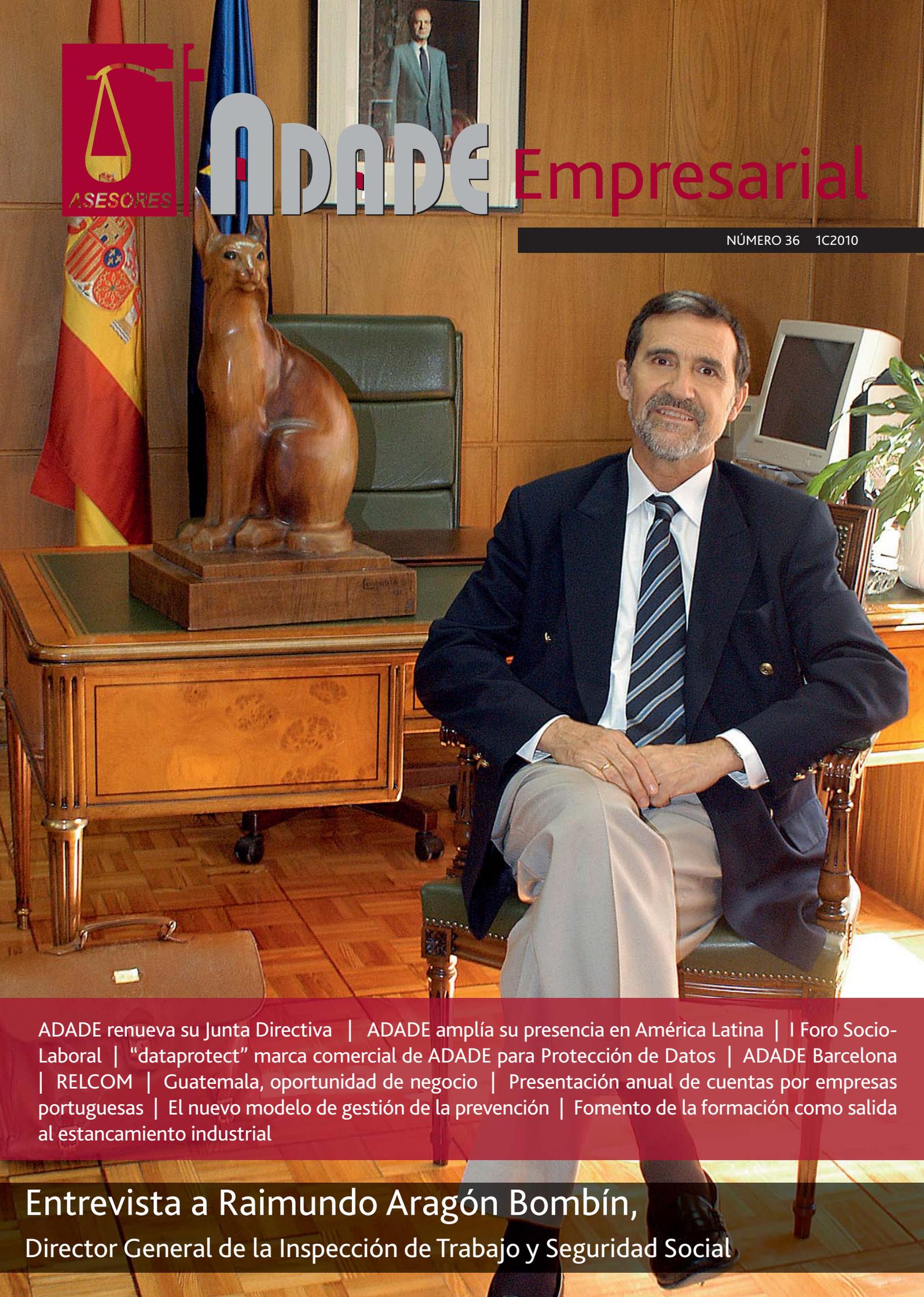




# ADAADE Empresarial

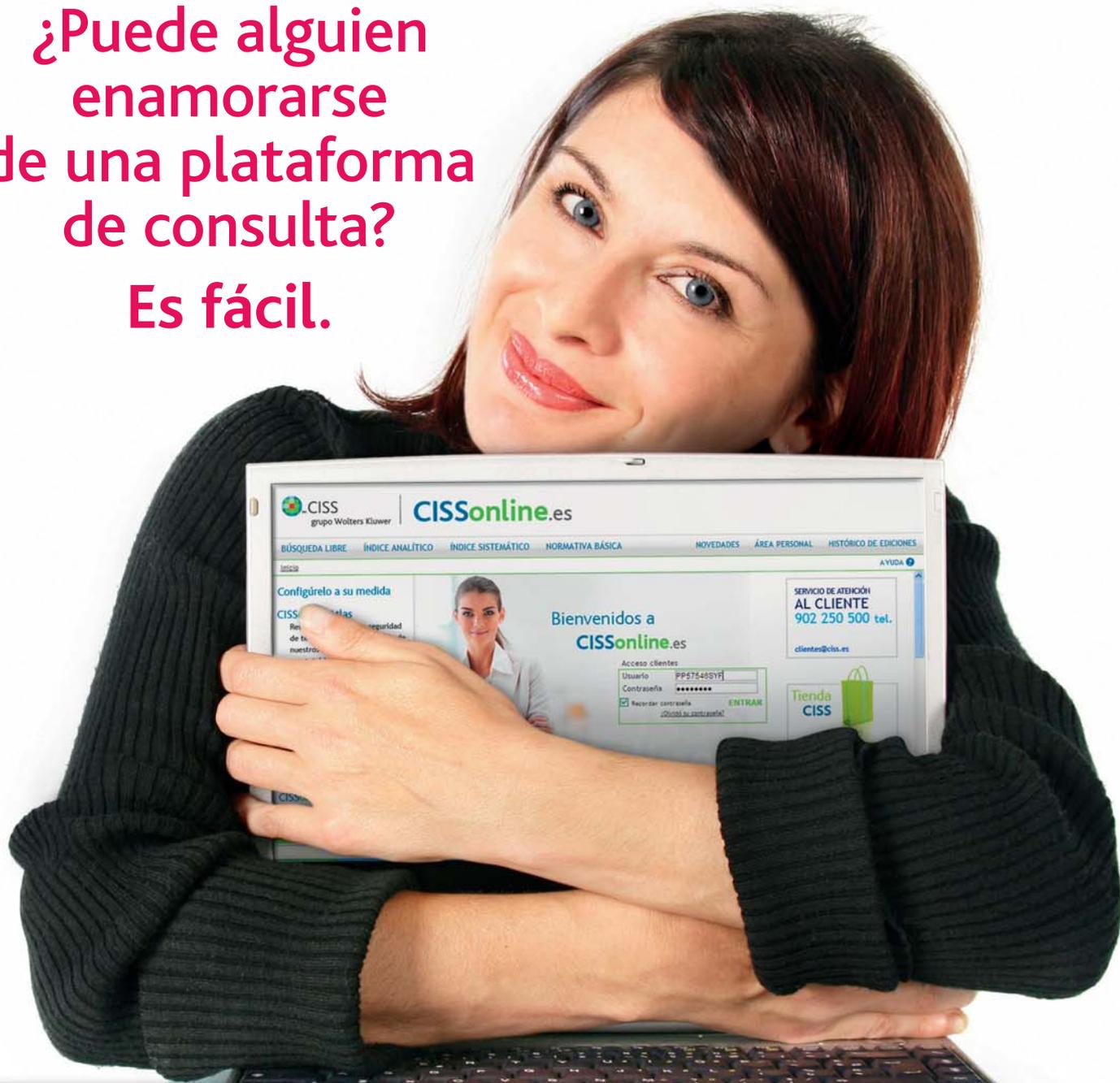
NÚMERO 36 1C2010



ADAADE renueva su Junta Directiva | ADAADE amplía su presencia en América Latina | I Foro Socio-Laboral | "dataprotect" marca comercial de ADAADE para Protección de Datos | ADAADE Barcelona | RELCOM | Guatemala, oportunidad de negocio | Presentación anual de cuentas por empresas portuguesas | El nuevo modelo de gestión de la prevención | Fomento de la formación como salida al estancamiento industrial

**Entrevista a Raimundo Aragón Bombín,**  
Director General de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social

¿Puede alguien  
enamorar-se  
de una plataforma  
de consulta?  
Es fácil.



# CISSonline

CONSULTAR ES ENCONTRAR

CISSonline ofrece la base de datos online más amplia del mercado que, desde un único punto de consulta, integra todas las áreas de interés para el profesional gracias a su exclusivo Buscador Multimateria.

Una auténtica Biblioteca Universal que con una única búsqueda muestra resultados sobre todas las materias afectadas (Fiscal, Contable-Mercantil, Social, Prevención de Riesgos y Protección de Datos) y desde todas las perspectivas (Comentarios, Normativa, Doctrina Administrativa y Jurisprudencia, Casos prácticos, Formularios y Modelos oficiales y Convenios Colectivos).



MÁS INFORMACIÓN EN [www.ciss.es/cissonline](http://www.ciss.es/cissonline)



05 ADAGE renueva su Junta Directiva, en la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria que se celebró el pasado 5 de marzo. Juan de Jesús Penim Botejara se convierte así en el nuevo presidente del Grupo Asesor.



17 Entrevista a Raimundo Aragón Bombín, Director General de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.



06 ADAGE amplía su presencia en América Latina con la incorporación a su red internacional del despacho Avant Strategic Group de Guatemala. El Grupo Asesor prosigue de esta manera su expansión en América Latina.

## Edita

ADAGE

## Presidente

Juan Penim

## Director editorial

Pedro Toledano

## Consejo de redacción

Juan Penim

Pedro Soler

Elías del Val

Tomas Saco

Neus Pou

Pedro Toledano

## Contratación de publicidad

Tel.: 685 674 199

Fax: 925 214 619

info@adade.es

www.adade.es

## Diseño y maquetación

Editorial CISS grupo Wolters Kluwer

## Imprime

Editorial CISS grupo Wolters Kluwer

## Tirada

15.000 ejemplares

## Depósito legal

Z-1.506/93

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

## 04 Editorial

### 05 El Grupo Asesor ADAGE renueva su Junta Directiva

### 06 ADAGE amplía su presencia en América Latina con la incorporación de Avant Strategic Group de Guatemala

## 07 I FORO SOCIO-LABORAL

### Crisis Empresarial: La Regulación de Empleo

### 08 ADAGE desarrollará el servicio de Protección de Datos bajo la denominación comercial "dataprotect"

## 09 ADAGE Barcelona

### 10 Entrevista a Pedro Soler, gerente de ADAGE Barcelona

### 11 Entrevista a Julián Mañas Pacheco, director de marketing de ADAGE Barcelona

### 12 Entrevista a Joaquín Giménez La Torre gerente de "Relojería y Complementos, S.L." (RELCOM)

### 14 El fomento de la Formación como salida al estancamiento industrial

### 17 Raimundo Aragón Bombín, Director General de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social

### 23 Transmisión *mortis causa* de las empresas familiares

### 26 Crisis económica y política fiscal en una economía globalizada: propuestas para inversiones empresariales

### 29 Guatemala, oportunidades de negocio y efectos de la crisis financiera global

### 31 Presentación anual de cuentas por empresas portuguesas: la responsabilidad de los administradores y gerentes

### 33 El nuevo modelo de gestión de la prevención: Ley 25/2009 y Real Decreto 337/2010

## Relevo en los órganos de gobierno del Grupo Asesor ADADA

El pasado 5 de marzo, el Grupo Asesor ADADA eligió a una nueva Junta directiva para los próximos años. Esta Junta, que me han otorgado el honor de presidir, es sabia nueva para nuestra organización, cargada de ilusiones, proyectos y retos con los que proyectar a nuestro Grupo y liderar como año tras año se viene consiguiendo, nuestro sector.

Entre los nuevos retos que nos esperan a todos está el de ser pioneros en nuevas tecnologías, incorporando a nuestros despachos las últimas herramientas informáticas conducentes a que las empresas puedan estar más implicadas en toda la gestión de su empresa, y que como consecuencia nos lleven a conseguir la calidad y la excelencia en nuestros servicios al cliente. Por lo tanto, nuestro reto será abrir nuevas puertas a la incorporación de distintos servicios especializados y muy requeridos en estos momentos por todas las empresas.

No debemos dejar a un lado la expansión del Grupo Asesor ADADA, pues es uno de los objetivos más importantes que esta Junta se tiene encomendado, siendo tarea ésta continuadora de las acciones que hasta el momento se venían realizando, sin perjuicio de la incorporación de nuevas acciones de marketing que difundan, mejoren y proyecten la imagen del Grupo.

Mención aparte requieren los proyectos que a corto plazo realizaremos, con especial atención a la consolidación del Grupo en América Latina; para ello ya se ha puesto en marcha la creación de una página Web específica donde se verán reflejados todos los asociados actuales y futuros con contenidos específicos de cada país. También se pondrá en marcha la impresión de una revista de referencia para dicho entorno, así como eventos tales como reuniones de trabajo entre empresas de los diferentes países interesadas en realizar negocios en los mismos.

También, y dentro del proyecto de expansión del Grupo Asesor ADADA, procederemos a la apertura de fronteras y la consecuente captación de nuevos socios en los diferentes países de la Comunidad Europea.

En estos tiempos en los que predominan el miedo, el escepticismo, replegar y, sobre todo, estar a la espera, es cuando entiendo que nuestro Grupo debe de

ver el lado positivo del panorama económico. Ver las oportunidades que brindan precisamente situaciones coyunturales como ésta, y actuar en consecuencia, siendo visionarios e ir por delante en cuanto a nuevos planteamientos, soluciones y cambios de mentalidad; siendo en definitiva como siempre pioneros del sector. El Grupo Asesor ADADA siempre ha ido por delante en el tiempo, y ahora se nos brinda una nueva oportunidad para liderar el sector.

Desde la nueva Junta que presidiremos, canalizaremos y ejecutaremos todas las sinergias derivadas de la canalización de las acciones que nuestros socios nos hagan llegar dirigidas a la mejora y ampliación de los servicios que en estos momentos damos a nuestros clientes, porque ahora más que nunca nuestra responsabilidad ante éstos es la de facilitarles más, asesorarles más y apoyarles más que nunca en el desarrollo de sus respectivas actividades, convirtiendo estas actuaciones en nuestra principal premisa como Grupo Asesor.

A nuestros lectores decirles que el Grupo Asesor ADADA es y será siempre la mejor apuesta en materia de Consultoría y Asesoramiento, una apuesta sólida, estable y con soluciones adecuadas a los tiempos, que tiene en su servicio a sus clientes su principal fin.

Desde estas líneas participo mi más profunda alegría por tener este difícil reto por delante, y que siempre con vuestra ayuda seguro que será una gratificante y fructífera andadura.



**Juan de Jesús Penim Botejara**  
Presidente de ADADA

# El Grupo Asesor ADADA renueva su Junta Directiva

**EL PASADO DÍA 5 DE MARZO TUVO LUGAR, EN MADRID, LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA Y EXTRAORDINARIA DEL GRUPO ASESOR ADADA, ENTRE OTROS TEMAS TRATADOS ESTABA LA ELECCIÓN DE NUEVA JUNTA DIRECTIVA POR CESE A LA FINALIZACIÓN DEL MANDATO DE LA JUNTA ANTERIOR.**



Pedro Soler (Izda.), Presidente saliente y Juan Penim nuevo Presidente

La nueva Junta está formada, además del Presidente, por tres Vicepresidentes, Secretario General y Tesorero. Dado que el Grupo Asesor ADADA está formado por socios repartidos por toda la geografía española, los citados cargos están distribuidos por las siguientes provincias: Baleares, Burgos, Guadalajara, Lugo y Soria.

Pedro Soler Macià ha dado el relevo al frente del Grupo Asesor ADADA a Juan Penim Botejara, profundo conocedor de la gestión del Grupo al haber formado parte de las dos anteriores Juntas Gestoras.

El pasado 5 de marzo se desarrolló la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria del Grupo Asesor ADADA; en ella, entre otros temas, se realizó la elección de la nueva Junta Directiva que desarrollará sus funciones durante los próximos años. Como en todos los cambios, la nueva Junta aporta mucha ilusión, proyectos, retos y nuevos aires para la organización.

Desde aquí quieren todos ellos dar las gracias a los compañeros que han confiado en ellos para llevar a buen puerto este proyecto llamado ADADA.



**Presidente del Grupo Asesor ADADA**  
**Juan de Jesús Penim Botejara**

Nacido en Badajoz hace 42 años. En la Junta saliente ostentó el cargo de Tesorero, lo que supone dar una continuidad en la gestión a la nueva Junta Directiva. Juan es titular de un despacho profesional de asesoría integral de empresas, denominado ADADA Badajoz y lleva más de 20 años al frente del mismo. Es Titulado en Ciencias Económicas por la Universidad de Sevilla, Experto Contable por la Universidad de Valencia, Experto en Protección de Datos y Presidente y Consejero Delegado de la firma Soluciones Jurídicas Extremeñas.

# ADADE amplía su presencia en América Latina con la incorporación de Avant Strategic Group de Guatemala

EL GRUPO ASESOR NACIONAL E INTERNACIONAL ADADE PROSIGUE SU EXPANSIÓN EN AMÉRICA LATINA CON LA INCORPORACIÓN A SU RED INTERNACIONAL DEL DESACHO "AVANT STRATEGIC GROUP" DE GUATEMALA.



Dora Judith Saldaña Corado

El despacho de Saldaña, **Saldaña y Asociados**, surgió en el año de 1994, como una iniciativa de sus socios fundadores, la licenciada Judith Saldaña y el licenciado Walter Saldaña, enfocándose primeramente a actividades de auditoría, consultoría empresarial e impuestos, con el transcurso de los años hemos ampliado la gama de servicios que ofrecemos, y actualmente, además de los servicios iniciales contamos con servicios de reclutamiento y selección de personal, abogacía, asesoría fiscal, evaluación de proyectos, notariado, derecho mercantil, tributario y penal, entre otros. Dentro de nuestro proceso de crecimiento, a partir del año 2009, se ha creado **Avant**

**Strategic Group**, con un enfoque directo a la prestación de servicios de apoyo a la gerencia y se han incorporado nuevos planes de negocios y una mayor gama de servicios, coadyuvando al esfuerzo de los socios alianzas estratégicas con profesionales de reconocida experiencia en sus disciplinas.

Como despacho de abogacía, auditoría y consultoría, vemos muchas posibilidades de crecimiento en el país y nos hemos enfocado en dar un valor agregado a nuestros servicios, que resulte en beneficios a nuestros clientes. Nuestro lema es prestar servicios profesionales de alta calidad a precios sumamente competitivos. Estamos poniendo en marcha un plan de crecimiento, y como parte de ello hemos tenido el honor de ser incorporados como miembros del Grupo Asesor ADADE, cuya visión, compromiso y valores compartimos. Hemos encontrado en el Grupo Asesor ADADE una sinergia que no habíamos visto antes en nuestra experiencia en firmas profesionales, un despliegue de actividades que no son usuales en representaciones de otros países y que nos identifican aún más con el grupo. Vemos el futuro como una oportunidad de posicionar los servicios que prestamos a un alto nivel en el mercado local y regional.

Nuestra experiencia se funda en puestos gerenciales en empresas transnacionales, agroindustriales, comerciales, publicitarias, así como en firmas internacionales de auditoría como Pricewaterhouse Coopers, Ernst and Young o Moore Rooland.



Componentes del despacho ADADE Guatemala

# I FORO SOCIO-LABORAL

## Crisis Empresarial: La Regulación de Empleo

EL GRUPO ASESOR ADADE Y CISS DEL GRUPO WOLTERS KLUWER ORGANIZARON EL I FORO SOCIO-LABORAL SOBRE LA CRISIS EMPRESARIAL: LA REGULACIÓN DE EMPLEO, EN MADRID, LOS DÍAS 12 Y 13 DE NOVIEMBRE.

Los días 12 y 13 de noviembre tuvo lugar el primer Foro Socio-Laboral sobre la Crisis Empresarial: La Regulación de Empleo, que se celebró en Madrid.

Este foro se desarrolla dentro del acuerdo de colaboración en materia de formación suscrito entre las entidades Grupo Asesor ADADE y CISS del Grupo Wolters Kluwer, siendo este encuentro profesional.

El foro contó con unos ponentes excepcionales, grandes conocedores de los temas a tratar; en concreto participaron: D<sup>a</sup>. M<sup>a</sup> Luisa Segoviano Astaburuaga, Magistrada de la Sala 4<sup>a</sup> del Tribunal Supremo, que habló sobre **La amortización de puestos de trabajo: el despido objetivo**.

D<sup>a</sup>. Emilia Ruiz-Jarabo Quemada, Magistrada de la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, cuya ponencia trató sobre **La reestructuración de**

**plantilla: el despido colectivo**.

Y D. Pablo Aramendi Sánchez, Magistrado del Juzgado de lo Social n.º 33 de Madrid, cuya ponencia versó sobre **La modificación y suspensión de contratos. Alternativas convencionales y contractuales frente a la crisis**.

En la segunda jornada del Foro se realizaron dos mesas redondas que estuvieron presentadas y moderadas por D<sup>a</sup>. M<sup>a</sup> Luisa Segoviano Astaburuaga; además de los ponentes, se contó con profesionales del Bufete Sagardoy Abogados de Madrid y por parte del Grupo Asesor ADADE, con Luis Llerena de Huelva.



## ADADE participa en el Foro Asesores Wolters Kluwer 2010 organizado por A3 Software y CISS que reunió a más de 1000 profesionales de la Asesoría.



El pasado día 3 de marzo se celebró el segundo Foro Asesores Wolters Kluwer 2010 que fue organizado por CISS y A3 Software. Este evento sirve como **Punto de Encuentro para asesores y profesionales del ámbito laboral, fiscal**

**y contable**. El citado encuentro tuvo lugar en el Palau de Congressos de la Fira de Barcelona.

Josep Aragonés, Director General de A3 Software, en la inauguración de este encuentro profesional comentó la importancia de los asesores y su relación con las Pymes como motor de desarrollo económico en España, indicando que *“Los asesores son un eje muy importante para que la economía de un país funcione y tenemos que evitar*

*las tendencias de reducción de precios a costa del asesoramiento, porque no funcionan”*.

El **Grupo Asesor ADADE** participó con una ponencia desarrollada por Ramón M<sup>a</sup> Calduch, Economista, Abogado, Auditor, Doctor en Business Management y miembro del Grupo Asesor ADADE en la que habló sobre *“Crisis económica y Política Fiscal en una economía globalizada: Propuestas para inversiones empresariales”*.

Entre otros ponentes que participaron en este evento podemos citar a Pedro Nueno, profesor del IESE Business School; Oriol Amat, Catedrático de la Universidad Pompeu Fabra; Eduard Punset, profesor de “Ciencia, Tecnología y Sociedad” en la Facultad de Economía del IQS (Universidad Ramón Llull); José M<sup>a</sup> Gay de Liebana, Profesor Titular de Economía Financiera. Facultad de Economía y Empresas de la Universidad de Barcelona.

# ADADE desarrollará el servicio de Protección de Datos bajo la denominación comercial de “dataprotect”

EL GRUPO ASESOR ADADE VIENE PRESTANDO EL SERVICIO DE PROTECCIÓN DE DATOS DESDE EL PRIMER MOMENTO EN QUE SE PUBLICÓ LA LEY ORGÁNICA 15/1999 QUE LO REGULA, AHORA LO QUE HACE ES PONER UNA IMAGEN DE MARCA COMÚN PARA TODO EL GRUPO.



La Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal regula, como decíamos, todo lo referente a la seguridad de los Datos personales de personas tanto físicas como jurídicas. Actualmente, todos conocemos en mayor o menor medida lo que es y lo que puede suponer no acometer las medidas que se desarrollan en el Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento sobre Protección de Datos.

Por ello, desde el Grupo Asesor ADADE somos conscientes de la necesidad de prestar este servicio, pues significa ante todo proteger a las personas y empresas en el tratamiento de sus datos y, por lo tanto, proteger su derecho a la intimidad y al honor. De forma intrínseca se genera un nuevo derecho, el derecho a la autodeterminación y al control sobre los datos propios.

Por ello vamos a potenciar este servicio de forma que podamos cubrir todas las necesidades que en materia de Protección de Datos tengan entidades, organismos y

empresas en general. Este servicio actualmente se está prestando a través de las diversas sociedades del Grupo.

Se genera un nuevo derecho: el derecho a la autodeterminación y al control sobre los datos propios. ADADE ofrece este servicio, bajo la marca “dataprotect”

El Grupo Asesor ADADE quiere aunar todas las sinergias del mismo hacia un punto común y para ello aúna todos sus recursos en torno a una marca común “dataprotect”.

Con el fin de dar un servicio de calidad y hacer partícipes a las empresas de lo que supone todo lo referente a este tema, el Grupo Asesor ADADE ha desarrollado un curso “**Básico de Protección de Datos**”, orientado a que la empresa conozca lo que es la Protección de Datos en toda su extensión, sea consciente del verdadero alcance de esta Ley y de esta forma poner los medios oportunos para cumplir con ella. Igualmente ha desarrollado una **aplicación informática para el control y seguimiento** de todas las actuaciones que realice al respecto, lo que le dará un perfecto conocimiento de la situación, en materia de Protección de Datos, de la empresa en cualquier momento y así poder realizar el asesoramiento de una forma realmente eficaz.

## Infracciones y Sanciones de la LOPD

- Las infracciones leves serán sancionadas con multa de 601,01 a 60.101,21 euros.
- Las infracciones graves serán sancionadas con multa de 60.101,21 a 300.506,05 euros.
- Las infracciones muy graves serán sancionadas con multa de 300.506,05 a 601.012,10 euros.

# ADADE BARCELONA

AL INICIO DE NUESTRA ACTIVIDAD EN EL AÑO 1988, LLEVAMOS A TÉRMINO UN RIGUROSO ESTUDIO DE MERCADO PARA DETERMINAR CUÁLES ERAN LAS NECESIDADES DE LAS EMPRESAS CATALANAS EN EL ÁMBITO DEL ASESORAMIENTO EMPRESARIAL. LOS RESULTADOS DE DICHO ANÁLISIS MARCARON EL ENFOQUE DE LA ASESORÍA ADADE BARCELONA.



Pedro Soler



Julián Mañas



Ignacio Aznarez



Miguel Sales



***"Veinte años no es nada", dice la letra de un popular tango, y queda de manifiesto en estas instantáneas. 1988-2010***

ADADE, en la provincia de Barcelona, dispone de cuatro centros de Asesoramiento Integral, desde donde atiende al conjunto de abonados que requieren servicios continuamente. Los distintos profesionales cuidan los aspectos legales de los clientes como propios, adaptándose a las características particulares de cada empresa, para que el negocio obtenga el mejor rendimiento.

Los clientes están agrupados por comarcas que tienen un altísimo potencial de empresas, lo que requiere que todas las oficinas estén muy equipadas y que dispongan de técnicos en todas las áreas.

La oficina central situada en la zona centro de la Ciudad Condal atiende, preferentemente, a los usuarios de la capital y zona metropolitana, y por su dotación de bufete de abogados, controla y cuida clientes y asuntos de otras demarcaciones.

La comarca del BAIX LLOBREGAT, muy cercana a la capital, aglutina, entre otras, a ocho poblaciones de más de 50.000 habitantes cada una, cuyos clientes son atendidos en las instalaciones de SANT FELIU DE LLOBREGAT.

La comarca del VALLÉS ORIENTAL es de mayor extensión pero de poblaciones más pequeñas; de hecho, solamente las ciudades de Granollers y Mollet superan los 50.000 habitantes, estos potenciales clientes son atendidos en las instalaciones de MOLLET.

La comarca del VALLÉS OCCIDENTAL es otra zona de concentración industrial catalana, siendo sus mayores exponentes Terrassa y Sabadell con 200.000 habitantes cada una, de esta zona se cuida nuestro PARTNER de TERRASSA.



Sede Central de ADADE  
BARCELONA, c/ Balmes,  
102 08008 - Barcelona.



## Entrevista a Pedro Soler, gerente de ADAAE Barcelona

### 1. ¿Cómo recuerda los comienzos de ADAAE BARCELONA?

Con la vocación e ilusión que es imprescindible en el inicio de una actividad de servicios como la nuestra y con la máxima responsabilidad hacia el desarrollo de la actividad asesora que comenzábamos.

### 2. ¿A su juicio, cuáles han sido los mayores logros, dentro de la ASOCIACIÓN ADAAE?

El mantenimiento y crecimiento de los miembros asociados que la componen, su unidad mayoritaria y la coincidencia en mejorar nuestra actividad día a día, evitando el conformismo y la auto complacencia.

### 3. ¿Y alguna expectativa no alcanzada?

Un crecimiento superior dentro de la geografía Española, en muchas provincias, y un mayor número de despachos vinculados.

### 4. ¿Hacia donde camina el futuro de los despachos?

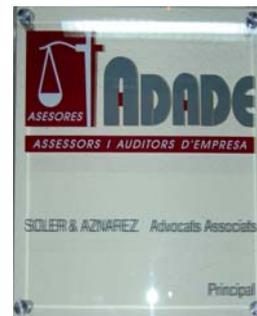
La actividad profesional que desempeñan nuestros despachos debe saber combinar para el futuro la atención personalizada y conocedora de las particularidades del cliente, con la puesta al día de las modernas tecnologías de comunicación y servicio para sin descuidar la primera facilitar la comunicación rápida y efectiva.

### 5. ¿Debemos seguir hablando de crisis o de cambio de ciclo económico?

Debemos dejar a un lado los adjetivos reiterados y, por otro lado, poco creativos, para empezar a generar negocio y actividad con lo que tenemos, con un importante margen de creatividad, trabajo y solidaridad.

### 6. ¿Tiene previsto o planificado el relevo generacional del despacho?

En nuestra actividad asesora el relevo generacional mal puede preverse; sin embargo, con el transcurso de los años, es la actividad laboral diaria la que va ajustando las piezas del relevo, como decía anteriormente, es la evolución hacia el futuro la que puede establecer el relevo o el fin de la actividad.



Concentración para la comida de Navidad

# Entrevista a Julián Mañas Pacheco, director de marketing de ADADE Barcelona



## 1. Sr. Mañas, ¿puede describirnos la situación actual del sector de la ASESORÍA?

Pasamos por una situación de falta de demanda generalizada y, lógicamente, las asesorías no son ajenas a esta realidad; realidad que unida a la necesidad empresarial de reducir costos propician momentos de claros cambios en el sector.

## 2. De los Despachos Profesionales que Ud. conoce ¿cuántos están preparados para esos cambios?

No más de un 20%. La mayoría de profesionales hablan de innovación, sin saber bien qué innovación le proporcionará los ansiados resultados: la comercial, la tecnológica o la organizativa. Resumiendo, seguirán hablando de innovación sin efectuar cambio alguno.

## 3. ¿Y qué pueden hacer los Despachos Profesionales ante esta situación?

Mi primera recomendación es que estamos ante una época de "alianzas" y es muy importante acertar con la "pareja". Es preferible ser absorbido por un despacho de reconocido prestigio, que sumar los problemas de dos pequeñas asesorías, pero la mejor solución es la de adherirse a un importante grupo como ADADE, que

puede proporcionar muchas soluciones sin que los titulares del despacho pierdan parte de su propiedad.

## 4. En general, las cuotas y minutas han disminuido en los últimos años, ¿seguirán bajando los precios?

No queda margen en nuestro sector para que los precios bajen más. Para reducir el coste de las empresas, hay que reinventar servicios.

## 5. ¿Y en qué consisten esos nuevos servicios?

Es un poco largo de explicar, piense que en ADADE llevamos más de un año trabajando en el proyecto, lo tenemos prácticamente terminado. Son servicios adaptados a nuevos tiempos y a las futuras generaciones directivas.

## 6. La actual coyuntura, a quién perjudica más ¿a los despachos grandes o a los más pequeños?

No es cuestión de grandes o pequeños, perjudica más a aquellos despachos que tienen menos capacidad de adaptación. Hay despachos grandes con muy buena "cintura" y hay muchos despachos que, a pesar de sus reducidas dimensiones, están "encorsetados".



Equipo de ADADE Sant Feliu



Equipo de ADADE Mollet



Imagen corporativa de Mollet y Sant Feliu

# Entrevista a Joaquín Giménez La Torre gerente de "Relojería y Complementos, S.L." (RELCOM)



Debido a la excesiva expansión de puntos de venta de nuestro sector, la crisis está provocando además una reducción de puntos de venta y que llegará a ratios de comercios por habitante similares a los que existen en el resto de Europa.



**MAREA introduce cada año entre 300 y 350 modelos nuevos en el mercado**

**¿Por qué cree que MAREA está teniendo tanto éxito en la actualidad?**

En la actualidad, en la relojería de consumo masivo, el reloj ha dejado de ser un útil necesario para conocer la hora para convertirse en un complemento y como tal está muy sujeto a las tendencias de moda y diseño.

En estos conceptos, y por la rapidez en que todo lo relacionado con la moda muta y se transforma, la relación calidad-precio-diseño es clave para entender efectos como el que está provocando MAREA en los mercados en los que se distribuye.

Que un consumidor, por precios entre 25 y 45 euros (rango de precios PVP en los que MAREA es especialista) pueda tener un cómplice más para crear diferencia y singularidad en su persona, convierte al reloj en un complemento necesario aún en épocas en las que se reduce el consumo como la que estamos viviendo en la actualidad.

En MAREA estamos volcados en la creación de colecciones que cumplan con los preceptos indicados y para ello estamos introduciendo cada año entre 300 y 350 modelos nuevos en el mercado.

Este ambicioso plan de incremento de nuevos modelos se realiza en un 35% en enero y un 35% en septiembre, que son las épocas que permiten atacar comercialmente tanto el verano como la navidad.

**¿En qué segmento se sitúa MAREA?**

Aunque MAREA está especializada en relojes de moda y diseño avanzado, tanto para caballero como para señora, dispone también de modelos que cubren prácticamente todos los conceptos de la relojería tradicional (más de 800 modelos diferentes).

En la colección MAREA destacan los relojes de moda de gran formato, multifuncionales y con varios horarios.

Relojes MAREA ha transformado la clásica combinación de máquinas analógicas y digitales en colecciones de atrevido diseño y con carácter deportivo, siempre bajo la misma filosofía de precio-calidad-diseño.

## HISTORIA DE LA COMPAÑÍA

Los inicios de nuestra compañía se remontan a 1995, cuando se obtuvo la distribución para España y Portugal de las marcas Spalding y Jemis, que en aquellos años formaban parte de la estructura comercial del grupo japonés HATTORY, cuya marca con más notoriedad es SEIKO.

En 1997 se tomó la decisión de crear la marca MAREA para cubrir las necesidades específicas del mercado nacional, ya que marcas de ámbito internacional tienen en cuenta conceptos más globales.

En 2004 y basados en los éxitos comerciales en España, se empezó la andadura internacional abriendo varios mercados en Europa.

En la actualidad Marea participa en las mejores ferias internacionales europeas especializadas en relojería y se distribuye en más de 15 países europeos.

**¿El sector relojero goza de buena salud o ha acusado la crisis como otros mercados?**

El sector relojero no ha sido ajeno a la crisis y está sufriendo con crudeza el menor poder adquisitivo del consumidor, ya que los productos de nuestro sector no son de primera necesidad.

Dado que en un porcentaje muy alto de los puntos de venta comparten la relojería con la joyería, además de los efectos de la crisis económica y financiera, nuestro sector está sufriendo el descenso de la popularidad de la joyería en oro (en parte por el aumento del precio del metal), que hasta hace unos años era el principal ingreso en sus ventas, por lo que el volumen de negocio realizado ha tenido un descenso importante.



## FALSIFICACIONES

La investigación y desarrollo de nuevos modelos siempre ha supuesto para todo tipo de empresas y en cualquier sector un importante esfuerzo inversor con clara vocación de avance tanto tecnológico como estético.

Mediante la personalización de los productos desarrollados se pretende la identificación por parte del consumidor de una calidad, estilo y servicio que garantiza a dicho consumidor que lo que está pagando se utiliza para aquello que se le informa en todos y cada uno de los canales de información previstos por la ley entre fabricante y usuario.

Las falsificaciones tienen como único objetivo el lucro dinerario rápido mediante el uso del desarrollo de los creadores, destrozando el ciclo reinversor en nuevos avances. En cualquier caso, en MAREA tenemos muy claro que aunque debemos generar un gran esfuerzo en el desarrollo de nuevos caminos para incrementar nuestra cuota de mercado, no por ello debemos incrementar en demasía el valor añadido de nuestros productos, obteniendo así la mejor relación precio-calidad.

**La dilatada experiencia en diseño y producción de relojes de pulsera ha hecho que la empresa obtenga la licencia de la compañía Disney para la fabricación y distribución de relojes de pulsera y despertadores con sus personajes**

## La marca MAREA es la que tiene mayor presencia en su oferta comercial, ¿distribuyen otras marcas?

La marca MAREA es, con diferencia, la mayor parte de nuestra oferta comercial. Es además la apuesta más firme y con mayor proyección de nuestro proyecto de relojería comercial.

El mercado exige cada vez más, ofertas especializadas y concretas, por lo que nuestro mayor esfuerzo se ha basado siempre en la marca MAREA, de la que ostentamos la propiedad industrial.

Tener una dilatada experiencia en el diseño y producción de relojes de pulsera, nos ha dado la posibilidad de obtener a principios de 2009 la licencia de la compañía Disney para la fabricación y distribución de relojes de pulsera y despertadores con sus personajes.

En esencia, nuestra compañía tiene una clara vocación creativa e innovadora en las gamas más comerciales de la relojería de pulsera y es precisamente en MAREA, en la que podemos desarrollar con total libertad las nuevas tendencias tanto de estilo como tecnológicas siempre basadas en una muy agresiva relación precio-calidad en gamas de precio venta al público que no superen los 60 euros, teniendo como indica siempre nuestra publicidad, más de 500 modelos entre 20 y 50 euros.

## ¿Qué importancia tiene el departamento de I+D+D dentro de la empresa?

En nuestra empresa, este capítulo lo centramos en el desarrollo de imagen, diseño y proyección de tendencias de moda.

## FICHA TÉCNICA

Nombre de la empresa:

**RELOJERÍA Y COMPLEMENTOS, S.L**

Sector:

**Importación y venta al mayor de relojes**

Facturación:

**6 millones de euros en 2008**

Presencia:

**OFICINAS: En Barcelona**

**ALMACÉN Y LOGÍSTICA: En Mataró**

Dado que en la actualidad, y en especial en las gamas de precio en las que somos especialistas, los consumidores no adquieren relojes por la necesidad básica de conocer la hora, sino que lo hacen en su mayor parte por una necesidad de complemento de imagen, nuestro mayor esfuerzo, más que en el aspecto tecnológico, va dirigido a todo lo relacionado con el diseño y el desarrollo de técnicas de producción que nos permitan generar la apariencia que deseamos al precio más competitivo posible.

En cuanto a las nuevas tecnologías aplicadas al circuito comercial y logístico, hemos desarrollado un conjunto de procesos y sistemas que nos permiten tener a todo nuestro equipo comercial puntualmente informado para con la gestión de nuestros clientes y tener un plazo de entrega de pedidos máximo de 48 horas a cualquier punto de España.

## ¿Qué tendencias se advierten en el mercado?

El mercado en la actualidad está muy enrarecido por la importante influencia de la crisis y no está nada claro de cuándo y cómo vamos a ir superando las etapas necesarias de criba y posterior ubicación de las necesidades, para entender que tendencias serán las que dominarán los mercados de todo tipo de artículos.

## MAREA se distingue por sus diseños innovadores y prácticos y su relación precio-calidad

Lo cierto es que a medio plazo, el mercados sufrirán una transformación porque la nueva realidad social del consumo obligará a replantear a empresas como la nuestra que nuevos productos y con qué nuevos atributos debemos ofertar a un mercado que cada vez será más exigente.

El mercado, influenciado por la actual situación económica y social, a corto plazo demanda un ajuste de precios a la baja y las empresas que consigan ofrecer un producto igual o similar a los actuales, pero con un precio más ajustado, verán su esfuerzo recompensado con el mantenimiento de las cifras de negocio.

En MAREA, y por el profundo conocimiento de los sistemas de producción que nos da la experiencia de más de 20 años en el mundo del reloj, hace ya tiempo que estamos luchando por conseguir año tras año una mejor relación precio-calidad, realizando apuestas de futuro con diseños que nos diferencian por innovadores y prácticos.



# El fomento de la Formación como salida al estancamiento industrial

**ES NECESARIO DE UNA FORMA DEFINITIVA FOMENTAR LA FORMACIÓN GENERALÍSTA UNIVERSITARIA, PROFESIONAL Y HUMANA, CONJUNTAMENTE CON LAS SECCIONES FORMATIVAS DE LOS GREMIOS SECTORIALES.**

Son tiempos difíciles para la actividad empresarial, principalmente industrial; al igual que sucediera con la revolución industrial, actualmente nos hallamos ante una situación que requiere forzosamente un cambio radical en la sociedad, en las instituciones públicas y en la industria en general.

Han pasado los años y los resultados de una política educativa y tecnológica unida a medidas de protección social garantistas del voto, por parte de los ejecutivos de ambas tendencias políticas, nos han llevado a la situación actual, unas por acción y otras por omisión.

Son muchos los años transcurridos en la historia industrial donde la formación profesional fue menospreciada y descuidada desde los primeros años de la enseñanza general básica, donde la división era tan clara como errónea, el alumno que valía, estudios hacia la universidad y el alumno que le gustaban las manualidades o con dificultades en los estudios, se dirigía a la formación profesional. Los Gremios no recibían, ni potenciaban, los ciclos de formación profesional

producto de esta mala política educativa; la falta de medios no generaba ilusión entre los profesionales; su consecuencia, el abandono de la política industrial profesional y tecnológica. Los oficios eran sinónimos de jóvenes sin futuro, la universidad era símbolo de jóvenes con un futuro prometedor. El resultado lo tenemos ahora, estamos en un país con poca innovación, con escasa tecnología, con carencia de oficiales debidamente formados y con un número enorme de trabajadores, como mucho, especializados, que no pueden competir con mano de obra de países emergentes, igualmente inexperta, pero mucho más barata.

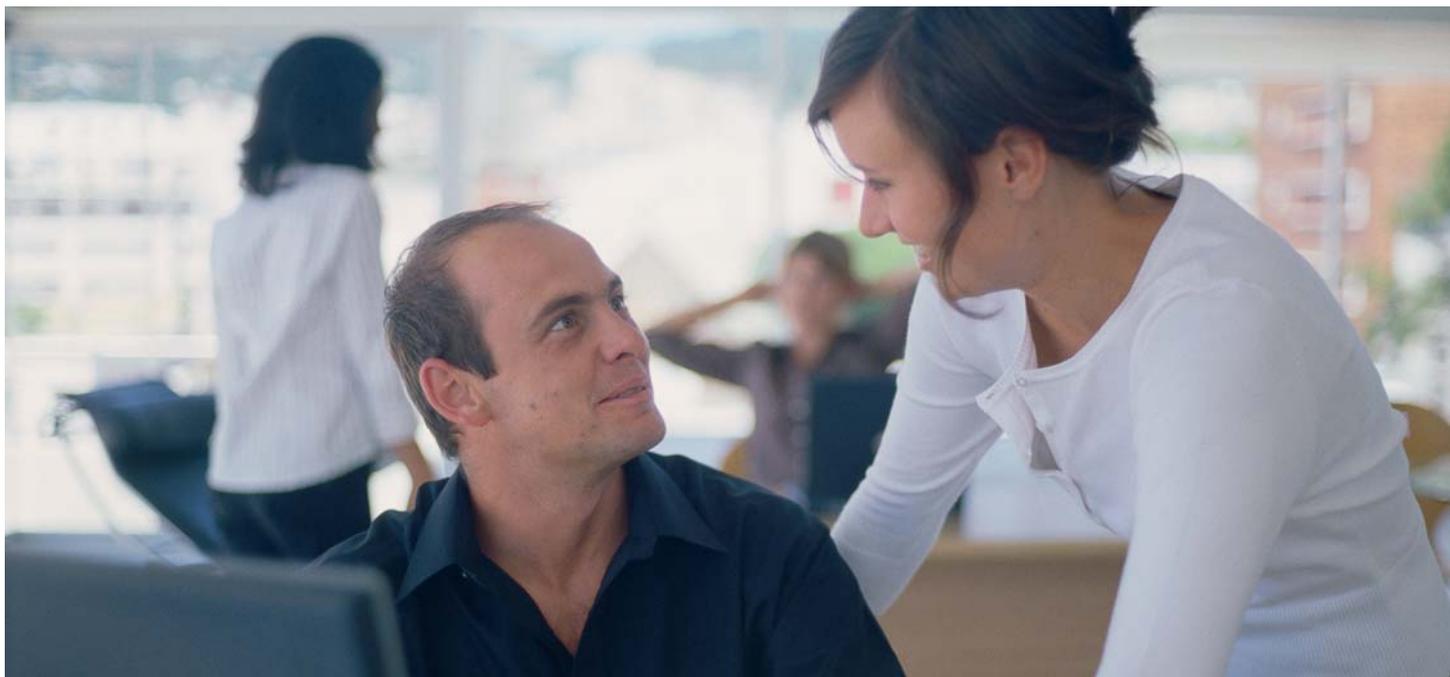
**Las industrias que han apostado por la inversión en investigación son industrias de nueva generación que con sus productos innovadores están compitiendo en Europa y en el mundo**

No estoy descubriendo nada que no sea conocido, pero si silenciado u omitido, lo he comentado en alguna ocasión en la revista de ADADE hace ya más de 10 años, cuando los contratos de aprendizaje o de prácticas, actualmente olvidados y siempre poco respaldados.

El sector industrial debe potenciarse, considero que puede y debe recuperarse el tiempo perdido; la lección ha sido extremadamente clarificadora, las industrias que han apostado por la inversión en investigación y su desarrollo, actualmente son industrias de nueva generación que con sus ofertas de productos innovadores están compitiendo en Europa y en el mundo. Las industrias obsoletas no tienen ningún futuro porque se soportan en métodos antiguos basados en formas y métodos caducos.

Todos tenemos que ayudar a salir de esta difícil situación económica pero es imprescindible un cambio de filosofía, la unión de la formación profesional con la preuniversitaria, los canales de conjunción de ambos, la mezcla de la formación teórica y práctica con niveles intermedios, el convencimiento y la ilusión de los formadores en enseñar y educar generando ilusión en los jóvenes y también en el enorme contingente de desempleados, fomentando que los jubilados u oficiales con vocación didáctica





actualmente en el paro, formen y enseñen a los colectivos emergentes del país, pueden ser una solución entre las muchas que pueden generar la ilusión en el futuro de todos.

**En esta grave situación económica es buen momento para fomentar de manera eficaz la formación de las personas en situación de desempleo. Es imprescindible crear una situación de ilusión y esfuerzo**

Ya ha llegado la hora de innovar, de invertir en el futuro de la sociedad que aprende, hay nuevos planes educativos que se dirigen hacia esta nueva filosofía, pero creo que falta apoyarse en formadores que se incorporen en estos planes, un lugar donde infundir su experiencia e ilusión en lo que conocen en los colectivos de jóvenes y parados potencialmente activos por los erróneos planteamientos porque nadie les ha otorgado el reconocimiento que merece su experiencia. Hay abundantes asociaciones compuestas de jubilados con experiencia en sectores industriales, financieros ilusionados en enseñar su experiencia; ha llegado el momento de aprovecharla.

Ahora es un buen momento, hay muchas personas en el desempleo a los que se puede ayudar y que tienen mucho tiempo para poder aprender, va siendo hora que dejemos de contemplar la grave situación económica como un mal para aprovechar de la misma lo bueno, fomentando de una manera eficaz la formación y la actividad en las personas en situación de desempleo, evitando las medidas meramente contemplativas que fomentan

el mantenimiento en la situación protegida, frenando la iniciativa; es imprescindible crear una situación de ilusión y esfuerzo, el potencial humano es impredecible si se fomenta, creando la motivación necesaria.

Medidas en las que incurren algunas autonomías como facilitar el sellado de control por Internet, para evitar colas, facilitando las ayudas sin contraprestaciones formativas o trabajos sociales fomentan todo lo contrario el abatimiento, el conformismo y la falta de esfuerzo.

Es necesario de una forma definitiva fomentar la formación generalista universitaria, profesional y humana, conjuntamente con las secciones formativas de los gremios sectoriales, donde existen formadores en oficios para las actividades prácticas que deberán simultáneamente con las teóricas, con ello se facilitará a los jóvenes y a la fuerza de trabajo futura, una imagen realista de su integración en el mundo laboral. Llevamos un atraso de 25 años donde la cultura formativa ha separado la sociedad laboral en dos bloques, el universitario y el profesional; la consecuencia es gravísima a día de hoy, no existen oficiales y los licenciados carecen de formación práctica. Es imprescindible unir, y no separar; los planes educativos tienen que coexistir, los dos son importantes desde la base educativa para obtener una sociedad competitiva, profesional y tecnológica.



**Pedro Soler Macià**  
ADADE Barcelona



**Su Asesoría le  
ayudará a superar  
todos los retos  
*Confíe en ella***

Estimados clientes:

Como bien sabe este ha sido un año difícil para muchas empresas y, como consecuencia de ello, también para las personas.

A la complicada situación económica se le han sumado una serie de cambios y reformas que, junto al notable incremento de la presión fiscal, suponen un auténtico reto a superar lleno de riesgos.

Un nuevo IVA, nuevos Planes Generales de Contabilidad, nueva Fiscalidad de las operaciones vinculadas... crean un escenario en el que tomar las decisiones correctas puede suponer un importante ahorro de tiempo y dinero. Y, no hace falta decirlo, adoptar las incorrectas, todo lo contrario.

**Simplemente queríamos recordarle que en ADADE estamos preparados para ayudarle a superar todos los retos. Éstos y otros muchos.**

Nuestro equipo de profesionales reúne el conocimiento y profesionalidad necesarios para ofrecerle siempre el mejor consejo.

**Confíe en nosotros y  
ahórrese muchos disgustos y dinero.**



**GRUPO ASESOR NACIONAL E INTERNACIONAL**

**ADADE**

---

**DATOS DE CONTACTO: 902 100 676 • [info@adade.es](mailto:info@adade.es) • [www.adade.es](http://www.adade.es)**

---

# Raimundo Aragón Bombín, Director General de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social

**RAIMUNDO ARAGÓN BOMBÍN, DIRECTOR GENERAL DE LA INSPECCIÓN DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL, COMENTA QUE LA INSPECCIÓN DE TRABAJO DESDE EL PUNTO DE VISTA INSTITUCIONAL ATRAVIESA UN MOMENTO IMPORTANTE, EN LO REFERENTE A LA SINIESTRALIDAD LABORAL, INMIGRACIÓN O IGUALDAD EFECTIVA ENTRE MUJERES Y HOMBRES.**

**En la situación actual por la que pasa España, ¿cuál sería el diagnóstico de la situación real sobre la Inspección de Trabajo y Seguridad Social?**

En mi opinión, la Inspección de Trabajo desde el punto de vista institucional atraviesa un momento importante, al actuar sobre aquellos temas que en los últimos años han formado parte de agenda social y política. Me refiero a la siniestralidad laboral, inmigración o igualdad efectiva entre mujeres y hombres y, en estos momentos, el empleo, tanto en su destrucción –expedientes de regulación de empleo– como promoción –medidas de fomento– como la prevención y control del trabajo no declarado.

Desde el punto de vista interno, el sistema de la Inspección tiene planteado el reto de adecuarse a las exigencias derivadas de los nuevos Estatutos de Autonomía.

**¿Cuáles son las principales materias sobre las que centrará su actuación para este año 2010 la ITSS?**

La actuación de la Inspección de Trabajo se estructura en cuatro grandes materias: Seguridad y Salud Laborales, Trabajo y Relaciones Laborales, Seguridad Social y Economía Irregular y Trabajo de Extranjeros. Como se ha señalado, las prioridades se centrarán en la economía irregular y en el empleo.

**He leído un artículo en Internet cuyo titular es "Clandestinaje a precio de saldo" procedente de un sindicato, y en el mismo comentan que ahora mismo defraudar a la Seguridad Social "casi sale gratis". ¿Qué opina al respecto?**

Creo que con más propiedad cabría decir que defraudar tanto a la Seguridad Social, a la Hacienda Pública o a cualquier otra institución desde el punto de vista individual no sólo sale gratis, sino que resulta ventajoso; en esto consiste su atractivo. Pero si lo que se quiere indicar es que no se detecta o no se sanciona, no puedo compartir esa opinión. En el año 2009 se extendieron actas de liquidación de cuotas, por im-

porte de 960 millones de euros y de infracción, por importe de 60 millones. Es evidente la desproporción entre ambas cifras. Sería mejor que la cuantía de la sanción por fraude guarde proporción con la cantidad defraudada.

**Defraudar tanto a la Seguridad Social como a la Hacienda Pública o a cualquier otra institución desde el punto de vista individual no sólo sale gratis, sino que resulta ventajoso; en esto consiste su atractivo**





**¿Cree suficiente la incidencia de las actuaciones de la ITSS sobre la economía sumergida, sobre todo en estos momentos?**

Nunca es suficiente, aunque creo que la eficacia es alta, como lo demuestran además de las cifras indicadas, las 60.000 altas cursadas a la Seguridad Social y las infracciones en materia de extranjeros. El Plan integral para la prevención y corrección del fraude fiscal, laboral y a la Seguridad Social, que acaba de aprobar el Gobierno, constituye una prueba del interés y la importancia de estas actuaciones.

**¿Le parece conveniente una modificación legal, o un criterio propio de la Inspección de Trabajo, según el cual se de clara prevalencia a la labor de consejo y asesoramiento de la Inspección de Trabajo, frente a la sancionadora, de tal forma que esta última sólo deba usarse cuando sea preciso y como último recurso?**

La Ley Ordenadora de la Inspección de Trabajo indica entre las misiones de la misma la de informar y asesorar a empresarios y trabajadores sobre la forma más fácil y segura de cumplir la normativa. Por lo

tanto, no es necesaria, en mi opinión, una reforma legal.

Por otra parte, tanto en el Plan integral al que me he referido antes como en el ámbito de la Prevención de Riesgos Laborales, existen iniciativas, como el Plan Prevea, que promueven el cumplimiento voluntario, quedando exceptuados de los programas de actuación de la Inspección.

**El incumplimiento de las normas perjudica a los buenos empresarios por las graves distorsiones que causa a la libre competencia**

**El empresariado, una gran mayoría del mismo, percibe la Inspección de Trabajo como un organismo sancionador y contrario a sus intereses. ¿Qué acciones pondría Vd. en marcha a tal fin?**

No puedo compartir esa percepción. Pienso que las organizaciones empresariales, tampoco. Existen diversos cauces y órganos de participación de empresarios y trabajadores en los que se presentan, analizan y debaten los planes de actuación de la Inspección, y se alcanzan altos grados de consenso. Entiendo que los empleadores incumplidores no miren con simpatía a la Inspección de Trabajo, ni a ninguna otra, pero la exigencia de cumplimiento coactivo de la ley –enforcement– constituye uno de los rasgos esenciales de la función inspectora. El incumplimiento de las normas perjudica a los buenos empresarios por las graves distorsiones que causa a la libre competencia.

**Desde el punto de vista empresarial, el absentismo laboral constituye uno de los principales costes laborales. ¿Cree necesaria una mayor intervención de la Inspección de Trabajo en este sector, vigilando e inspeccionando los procesos de Incapacidad Temporal, a fin de evitar fraudes? ¿No cree que la labor de la Inspección de Trabajo en este particular es testimonial?**

El absentismo laboral es un fenómeno complejo y tiene muchas causas. Desde luego exige actuaciones de vigilancia y control, que en su vertiente médica no corresponde a la Inspección de Trabajo, sino a los profesionales médicos, evaluar y certificar. Pero existen aspectos preventivos, generalmente asociados a una mejorable organización del trabajo, en las que la Inspección de Trabajo puede intervenir para mejorar, si se requiere su intervención, la situación y controlar que se produzcan situaciones incompatibles con la baja laboral.

**¿Qué reforma considera necesaria para un mejor funcionamiento de la Inspección de Trabajo? ¿Y del mercado laboral?**

Las reformas consideradas como necesarias figuran en el Plan Estratégico de la Inspección 2008-2012, además de la adecuación a la estructura territorial y competencial del Estado, es necesario reformar su organización interna para dotarle de mayor eficiencia y consistencia.

En cuanto a la reforma del mercado de trabajo, cuestión sobre la que se han pronunciado numerosos expertos y es en estos momentos objeto de debate en la mesa del Diálogo Social, permítame que no me pronuncie.

**¿Es Vd. partidario de la medida que se ha propuesto, desde algunos sectores, consistente en que la Inspección de Trabajo pase a depender de las Comunidades Autónomas?**

La Inspección de Trabajo ya depende funcionalmente de la Comunidades Autónomas en relación con aquellas materias sobre las que tienen competencia. En cuanto a la dependencia orgánica, la aplicación de lo previsto en los Estatutos de Autonomía se ha concretado en un modelo de colaboración en forma de consorcio, que permite garantizar los principios esenciales que configuran el sistema.

**¿Qué mecanismos de control pone en marcha la Inspección de Trabajo para detectar la gran bolsa de trabajo irregular en el mercado referente a trabajadores extranjeros y, más en concreto, de los trabajadores procedentes de China en los innumerables negocios que mantienen en España?**

La respuesta se halla en las distintas medidas en el Plan Integral para la prevención y corrección del fraude fiscal, laboral y a la Seguridad Social. Por cierto, entre ellas figura una en relación con el control de establecimientos comerciales con precios notoriamente bajos.

**¿Está la Inspección de Trabajo actualmente “alzando” un poco la mano en el aspecto sancionador a las empresas que son motivo de acción inspectora donde verdaderamente está demostrado que el “azote” de la crisis está siendo más virulento?**

Tratamos de actuar de forma equilibrada; con seguridad, ni quienes consideran que la Inspección actúa siempre con “el hacha de guerra levantada”, ni quienes nos reprochan que somos excesivamente blandos, tienen razón. Es cierto que todas las instituciones de control, fiscales, laborales y de Seguridad Social son conscientes de que la situación de crisis puede afectar seriamente a la viabilidad de las empresas, y esto se toma en consideración, no tanto desde el punto de vista infractor sino desde el punto



de vista de recaudación, dilatando o facilitando su cumplimiento.

**La suspensión temporal de la jornada laboral o por la reducción de jornada, son soluciones que pueden ayudar a resolver situaciones de crisis coyuntural**

**¿Cree la Inspección de Trabajo en los Expedientes de Regulación de Empleo por Suspensión Temporal de trabajos como verdadera solución a los problemas puntuales de las Empresas?**

Los inspectores e inspectoras de trabajo vienen realizando una gran labor en relación con los expedientes de regulación de empleo; en primer lugar, facilitando la negociación entre las partes y, si es posible, favoreciendo la conclusión de un acuerdo; y, siempre, velando porque se cumplan las previsiones normativas, en particular, respecto a los derechos de los trabajadores a unas prestaciones adecuadas.

La suspensión temporal de la jornada laboral o por la reducción de jornada, son soluciones que pueden ayudar a resolver situaciones de crisis coyuntural.

**¿Qué opinión le merece las medidas adoptadas por algunas comunidades relativas al sellado de**

**control de los trabajadores en desempleo por vía de Internet, sin presencia física en las oficinas de empleo?**

Opino que puede facilitar la gestión y que se hace con medidas de control adecuadas para evitar el fraude.

**¿La formación a los desempleados, todos estamos de acuerdo en su necesidad, debería obligarse a su realización efectiva por los mismos? ¿También la realización de trabajos sociales de carácter obligatorio?**

Creo que la formación constituye un factor estratégico, con gran incidencia en el modelo productivo y en los índices de productividad.

**La Inspección de trabajo en un altísimo porcentaje de las inspecciones realizadas en accidentes de trabajo termina con propuesta de acta de infracción y de recargo por falta de medidas, en muchos casos reduciendo el nominal en función de la cobertura preventiva de la empresa, pero siempre sancionando, ¿podría aclarar si ello obedece a la aplicación de un principio pro accidentado, o simplemente al hecho directo del criterio accidente = sanción?**

Siempre que se produce un accidente, e incluso un incidente, existe la presunción de que se ha producido un fallo en la seguridad o salud de los trabajadores; en consecuencia, es muy probable, aunque no inevitable, que entre sus causas figure una infracción normativa.

La propuesta de recargo está establecida en la Ley, y está condicionada a la apreciación del daño producido esté provocado por un incumplimiento de las normas de prevención. Es claro que la Ley de Prevención configura al empleador como deudor de seguridad en todas las condiciones de trabajo, y esta responsabilidad es de naturaleza casi objetiva, por lo que la exigencia de responsabilidades en el plano administrativo es, efectivamente, habitual.

**¿Considera que las empresas sin accidentes y con demostrada actividad preventiva deberían ser incentivadas con descuentos porcentuales en la cotización por accidentes?**

La Estrategia Española de Seguridad y Salud en el Trabajo contempla entre sus medidas la de estudiar sistemas de reducción de las cotizaciones por riesgos profesionales para aquellas empresas que acrediten que su índice de siniestralidad está por debajo del sector.

## Raimundo Aragón Bombín

Es Licenciado en Derecho, Licenciado en Filosofía y Letras por la Universidad Complutense de Madrid, está Titulado en Periodismo por la Escuela Oficial de Periodismo en Madrid, Diplomado por el Instituto de Directivos de Empresa (IDE-CESEM) de Madrid, Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales por la EOI de Madrid y Auditor del sistema de gestión de la prevención de riesgos laborales Instituto Europeo de Salud y Bienestar Social de Madrid.

En 1979 entra a formar parte del Cuerpo Superior de Inspectores de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social; en 1982 pasa a ser Consejero Técnico en el Instituto Nacional de Empleo (INEM); en 1983 le otorgan el puesto de Subdirector General de Informes y Coordinación de la Secretaría General Técnica en el Ministerio del Interior, en el mismo año es nombrado Secretario General del Fondo de Garantía Salarial, en 1984 pasa a ser Director General del Instituto Español de Emigración y en el 1996 a Director General de Migraciones; en ese mismo año pasa a ser Inspector de Trabajo en la Inspección Territorial de Trabajo y Seguridad de Madrid y en 2004 es nombrado Director General de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.

Durante estos años desarrolla la actividad periodística siendo redactor en Radio Nacional de España y en el diario "YA". Y es autor de varias publicaciones como "El Código de las Migraciones", "La regularización de los inmigrantes", "Guía para la evaluación de seguridad en una obra de construcción" y "Manual de ayuda para el Delegado de Prevención".



**Pedro Toledano**  
ADADE

# ¿Su empresa cumple con la LOPD?

## ¿Qué es la LOPD?

Ley Orgánica de Protección de Datos de carácter personal (LOPD)

## ¿Esta Obligado a la LOPD?

SI, están obligadas todas las empresas, tanto físicas como jurídicas.

"Protección de Datos", significa garantizar y proteger, en lo que concierne al tratamiento de los datos personales, las libertades públicas y los derechos fundamentales de las personas físicas, y especialmente de su honor e intimidad personal y familiar.

## ¿Sanciones?

**Infracciones y Sanciones de la LOPD:**

- Las infracciones **leves** serán sancionadas con multa de 601,01 a 60.101,21 euros.
- Las infracciones **graves** serán sancionadas con multa de 60.101,21 a 300.506,05 euros.
- Las infracciones **muy graves** serán sancionadas con multa de 300.506,05 a 601.012,10 euros.

## PYMES que no conocen la LOPD

Según estudio del Instituto Nacional de Tecnologías de la Comunicación (INTECO)

66%  
NO

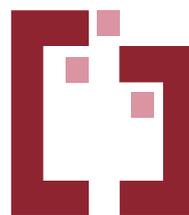
34%  
SI

## dataprotect, le ayuda a cumplir con la LOPD

### Servicios que le ofrece dataprotect

- Adaptación de empresas a la LOPD y a su Reglamento.
- Defensa jurídica frente a inspecciones o denuncias en relación a la AEPD.
- Servicio de mantenimiento personalizado en relación a la LOPD.
- Auditoria bienal obligatoria LOPD.
- Formación en materia de Protección de Datos.

dataprotect, le ofrece sus servicios en materia de LOPD a través de la red de oficinas que el Grupo Asesor ADADE dispone a nivel nacional. Nuestro servicio va dirigido a cualquier tipo de empresa, tanto por su tamaño como por su complejidad. Indicar que disponemos de un servicio específico dirigido a PYMES y microempresas.



dataprotect<sup>®</sup>  
Grupo Asesor ADADE

CONTACTO  
902 100 676  
dataprotect@adade.es

# Transmisión *mortis causa* de las empresas familiares

**LAS EMPRESAS FAMILIARES ESTÁN OPTANDO POR LA FIGURA DEL DENOMINADO PROTOCOLO FAMILIAR, ES DECIR, UN CONJUNTO DE PACTOS SUSCRITOS ENTRE LOS SOCIOS PARA REGULAR LAS RELACIONES ENTRE FAMILIA, PROPIEDAD Y EMPRESA QUE AFECTAN A LA ENTIDAD.**

El **testamento**, del latín *testatio mentis*, es el acto jurídico por el cual una persona dispone para después de su muerte de todos sus bienes o de parte de ellos.

Esta definición tan sencilla es bastante complicada en la práctica, ya que con carácter general las personas tenemos grandes dificultades a la hora de “manifestar nuestra última voluntad” y decidir cómo, a quién y en qué proporción debemos repartir nuestros bienes, ya que a las razones de contenido emocional, se suman las de carácter legal.

No obstante, puede darse el caso, que el testador no tenga dudas de la forma en la que desea proceder al reparto de sus bienes, pero a veces al hacerlo, no cumple las disposiciones legales en esta materia, en lo que a legítima se refiere y, por lo tanto, su voluntad nunca llega a materializarse.

Esto se complica si el testador a la par de padre es empresario, ya que, además de “preocuparse” de su patrimonio personal debe pensar en su patrimonio empresarial, si quiere garantizar la continuidad de su empresa, para lo cual además de tener en cuenta las normas civiles, debe centrarse en el conocimiento de las mercantiles, que al fin y al cabo son las que sustentan el funcionamiento y organización de su empresa.

**En nuestro ordenamiento jurídico no existe una regulación expresa del llamado testamento del empresario familiar**

En nuestro ordenamiento jurídico no existe una regulación expresa del llamado testamento del empresario familiar, ya que aunque nuestro Código Civil, si hace referencia a la empresa, no lo vincula al tema de la familia.

El Código Civil establece la obligación de cumplir la voluntad del causante formalizada en testamento siempre y cuando ésta no perjudique a la legítima de los herederos forzosos.

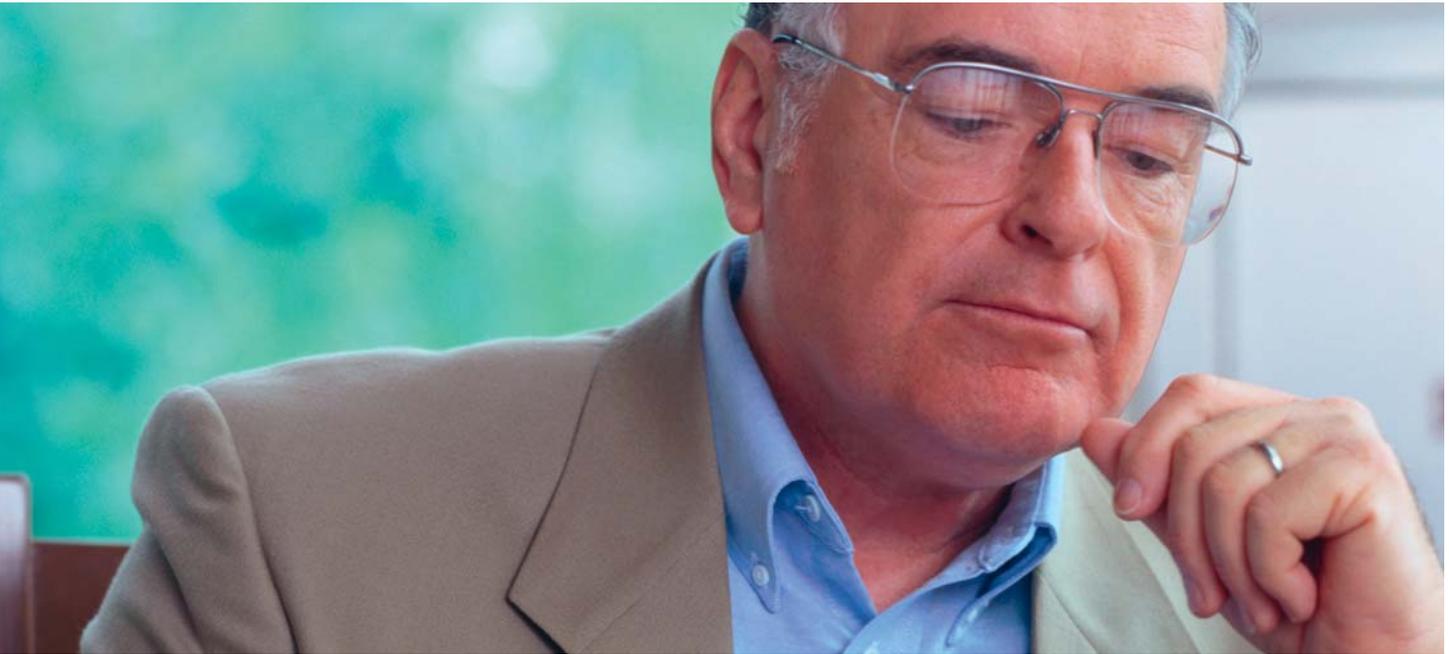
No obstante lo anterior, y para poder garantizar la conservación de la empresa, el testador puede legar a uno o varios herederos la propiedad de las participa-

ciones de la sociedad, siempre y cuando estos paguen en metálico su legítima a los demás interesados.

Y esto es así, porque en derecho sucesorio existen reglas muy estrictas en relación a la legítima de los herederos forzosos, cuya cuantía varía en relación al derecho foral aplicable en cada supuesto.

En el derecho común, las reglas principales de la legítima las encontramos en el Código Civil y se pueden resumir en las siguientes:





**A) Legítima de los hijos y descendientes del testador:**

En caso de fallecimiento del padre, los hijos y descendientes en calidad de herederos forzosos tienen derecho a dos terceras partes del haber hereditario del ascendiente.

Sin embargo, el testador puede disponer que una de estas dos partes que forman la legítima sea mejora a sus hijos o descendientes.

En el derecho común, las reglas principales de la legítima están en el Código Civil

**B) Legítima de los padres o ascendientes del testador:**

Los padres o ascendientes tienen derecho a la mitad del haber hereditario del testador.

En el supuesto de que el testador estuviera casado, los padres sólo tendrían derecho a una tercera parte de la herencia.

**C) Cónyuge del testador:**

Solo tendrá derecho a la herencia de su pareja cuando al morir el consorte no se encuentre separado de éste judicialmente o de hecho, y podemos encontrar dos subsupuestos:

- Si concurre a la herencia con hijos o descendientes. En este caso tiene derecho al usufructo del tercio destinado a mejora.

- Si concurre con los ascendientes. El cónyuge tiene derecho al usufructo de la mitad de la herencia.
- No existiendo descendientes ni ascendientes el cónyuge sobreviviente tendrá derecho al usufructo de los dos tercios de la herencia.

A pesar de ello, el testamento no siempre garantiza a los herederos seguridad sobre la forma del reparto de bienes, ya que puede ser revocado tantas veces se desee por el testador, siendo esta preocupación más patente en lo concerniente al tema empresarial.

Pensemos, por ejemplo, en el hijo-socio-trabajador de una empresa que decide continuar o sacar adelante el solo la empresa familiar, de la que el resto de hermanos, puede que socios o no socios, no se preocupan en demasía, ya que tiene sus propios oficios.

El testamento no siempre garantiza a los herederos seguridad sobre la forma del reparto de bienes

Todo puede marchar más o menos bien, mientras viva el nexo común, es decir el padre empresario, pero una vez fallecido, nuestro protagonista puede no querer repartir a sus hermanos una serie de beneficios que considera que no deberían corresponderles, ya que no han luchado por su consecución.

Para solucionar estos problemas, las empresas familiares están optando por la figura del denominado Protocolo Familiar, entendido este como "acuerdo marco de naturaleza jurídica compleja, que contiene elemen-

tos o pactos propios de distintos contratos y que sirve de norma a la que han de ajustarse otros pactos complementarios de carácter más concreto, firmado entre familiares socios de una empresa, actuales o previsibles en el futuro, con la finalidad de regular la organización y gestión de la misma, así como las relaciones entre la familia, la empresa y sus propietarios, para dar continuidad a la empresa, de manera eficaz y con éxito, en la siguiente generación familiar”.

### Las empresas familiares están optando por la figura del denominado Protocolo Familiar

Es decir, un conjunto de pactos suscritos entre los socios para regular las relaciones entre familia, propiedad y empresa que afectan a la entidad, y determinar las normas por las que se regirá el cambio generacional.

Sin ánimo de ser exhaustiva, vamos a reseñar algunos de los temas que habitualmente se contemplan en los protocolos familiares, con la expresa advertencia de que las soluciones que cada familia empresaria les da varían sustancialmente de un caso a otro.

1. Separación de familia y empresa.
2. Gestión profesionalizada de la empresa.
3. Valores de la familia y de la empresa.
4. El mantenimiento de la propiedad en manos de la familia.
5. El ámbito subjetivo y objetivo del Protocolo.

Desde el punto de vista subjetivo, es habitual que participen en el proceso de su elaboración, firmen el Protocolo y se comprometan a su cumplimiento todos los miembros de la familia que ya sean socios de la empresa.

Desde el punto de vista objetivo, el ámbito de aplicación del Protocolo lo constituye la empresa o grupo de empresas propiedad de la familia empresaria.

6. La estructura de la empresa.
7. La sucesión en la gestión y en la propiedad.

En este apartado suelen incluirse pactos de distinta naturaleza:

- a) El momento en que habrá de hacerse el cambio generacional en la gestión de la empresa, o las condiciones que habrán de cumplirse para llevarlo a cabo, así como las condiciones y circunstancias de la jubilación del fundador.

- b) Los requisitos que ha de reunir el sucesor en la gestión, su plan de formación, las condiciones de su contratación y el procedimiento para nombrarlo.
- c) El momento y la forma (donación o sucesión, habitualmente) en que el fundador efectuara el traspaso, total o parcial, de la propiedad de la empresa a favor de sus descendientes, así como la distribución del capital social entre ellos (igualitaria o no).
- d) El compromiso del fundador de otorgar testamento conforme a los pactos alcanzados.
- e) Por último, también suelen fijarse normas sobre como acceder a la propiedad de la empresa. La adquisición de la condición de socio por los componentes de la siguiente generación suele condicionarse a que el interesado haya firmado previamente capitulaciones matrimoniales estableciendo como régimen económico de su matrimonio el de separación de bienes, y a la previa aceptación del Protocolo Familiar.

### Es habitual que participen en el proceso de elaboración del Protocolo, lo firmen y lo cumplan, todos los miembros de la familia que sean socios de la empresa

8. El gobierno de la familia empresaria.
9. El gobierno de la empresa familiar.
10. Régimen de las acciones o participaciones.
11. Compromisos de la empresa con la familia.
12. Modificación del Protocolo Familiar.
13. Resolución de conflictos.

Por tanto, no existe una fórmula secreta de sucesión, y mucho menos en el supuesto concreto del padre empresario, por lo que debemos realizar un estudio pormenorizado de cada caso en concreto, para que el reparto del patrimonio no perjudique la legítima de los herederos forzosos, y además pueda garantizar la continuidad de la empresa; reto, por otra parte, bastante complicado en nuestra sociedad.



Ana Cristina Carrillo  
ADADE Murcia

# Crisis económica y política fiscal en una economía globalizada: propuestas para inversiones empresariales

**LA POLÍTICA FISCAL ES MANEJABLE SEGÚN CRITERIOS DOCTRINALES E IDEOLÓGICOS Y NO EXISTEN SÓLO DOS FACTORES (INGRESOS Y GASTOS) SINO UNA MULTIPLICIDAD DE COMBINACIONES DE FACTORES DE INGRESOS Y GASTOS.**

En palabras de Juan José López Burniol, no nos encontramos ante una crisis económica cíclica ni del sistema. Se trata de una crisis determinada por una cierta manera de hacer las cosas, muy especialmente en el ámbito financiero. De aquella que, negando los valores que dieron vida al capitalismo (utilización racional y metódica de los bienes de producción, exaltación del trabajo, de la austeridad y del ahorro, y constancia en los objetivos y el esfuerzo), pone el acento en la obtención de un beneficio rápido, con independencia de los medios utilizados. No se ha buscado el desarrollo y el crecimiento gracias al trabajo y al ahorro, sino mediante la especulación y el crédito.

Como consecuencia de ello, y de la imposibilidad de utilizar la Política Monetaria y la devaluación como antaño, debido a que formamos parte de la Zona Euro, son cada vez más los que como Manuel Castells piensan que la moneda es expresión de una economía única en la que las diferencias territoriales dan un promedio en el que se basan las políticas económicas del país. O sea: la política monetaria, la política fiscal, las políticas crediticias del Banco Central (que determina los tipos de interés), la balanza por cuenta corriente (relación con el exterior), el nivel de deuda público y privado tienen que corresponderse. Porque hace tiempo que los países están integrados en una economía global de la que dependen en términos de sus intercambios comerciales y financieros. Si un país vive de prestado, con baja productividad y creciente déficit comercial, se le cierra el grifo del dinero, porque el costo de los préstamos que recibe se hace prohibitivo. Hace poco Martin Feldstein, respetado economista de Harvard, propuso la restauración temporal del drac-

ma griego para permitir a Grecia gestionar su crisis. Si la crisis del euro no se detiene, empezaremos a hablar de la euro-peseta.

**Al Gobierno Español sólo le queda la Política Fiscal para poder actuar autónomamente sobre nuestra economía**

Se nos antoja peregrino, sin restar valor doctrinal a los comentarios anteriores, discutir a estas alturas nuestra pertenencia a la zona euro y entrar a discutir si la crisis es cíclica o no, amén de otras cuestiones. Lo que si es absolutamente cierto es que al Gobierno Español sólo le queda la Política Fiscal para poder actuar autónomamente sobre nuestra economía, teniendo en cuenta la Política Monetaria del Banco Central Europeo y la marcha de la cotización del euro.

La **política fiscal** también (finanzas públicas) la podemos definir, de forma breve, como una política económica que usa el gasto público y los impuestos como variables de control para asegurar y mantener la estabilidad económica (y entrar en déficit o superávit según convenga).

Si nos atenemos a un escrito reciente de la profesora Rosa Novell, respecto a la discusión en torno al papel de la política macroeconómica ante un ciclo recesivo, se trata de analizar la magnitud de la intervención pública y cómo conviene llevarla a cabo, si incentivando la oferta o estimulando la demanda. Se observan dos enfoques diferenciados. En el primero, la crisis económica es causa de la crisis financiera. Es necesario afrontar con rigor la estabilidad financiera y dejar que los multiplicadores del gasto, es decir, los estabilizadores automáticos como el seguro de desempleo, actúen sobre el ciclo (Barro, Mankiw, Sala-Martín). Un instituto claramente defensor de este planteamiento es el American Institute for Economic Research. En Europa, la UE y el Instituto Bruegel argumentan que el coste fiscal y presupuestario de las intervenciones públicas en los diversos países del área puede poner en peligro la estabilidad macroeconómica de la zona y que es necesario evaluar el impacto sobre el crecimiento. En general, las propuestas son: incentivar el consumo y la inversión, con reducciones permanentes o temporales del Impuesto sobre la Renta y el IVA y estímulos fis-



**Se propone incentivar el consumo y la inversión con reducciones permanentes o temporales del Impuesto sobre la Renta y el IVA, así como estímulos fiscales a la inversión empresarial**

cales a la inversión empresarial. Para muchos de estos economistas hay que prevenir los efectos a largo plazo de utilizar el gasto público, ya que a menudo son irreversibles y aumentan el tamaño del sector público.

En el segundo enfoque, los economistas abogan por la utilización a corto plazo del gasto público, ya que estamos ante el riesgo de una recesión muy duradera. La demanda no se reactivará sólo con los actuales mecanismos estabilizadores: algunos componentes de esta crisis son nuevos y no se conoce suficientemente cómo van a reaccionar. Se propone una política fiscal diversificada que actúe sobre el gasto público para reparar, mantener y mejorar el capital físico (por ejemplo, las infraestructuras de transporte, educativas y sanitarias) y fomenta proyectos de inversión con fuertes externalidades positivas. Respecto a los impuestos hay que reducir la fiscalidad sobre las rentas más afectadas por la restricción crediticia, diseñar incentivos fiscales que faciliten la reestructuración empresarial, aumentar la protección al desempleo y reducir temporalmente impuestos indirectos (Blanchard, Stiglitz, Krugman). Destacable es la iniciativa del Economic Policy Institute que lanza un plan para recuperar el crecimiento basado en una agenda de reformas claramente socialdemócratas, tales como infraestructuras, educación, migración, protección sanitaria y del desempleo. Un manifiesto (firmado entre otros por Aghion, Arrow, Bhagwati, Blinder, Galbraith, Gordon, Sachs, Solow, Stiglitz, y Tyson) se centra en la necesidad de una reforma laboral como instrumento clave para la recuperación que ataje las desigualdades actuales recuperando la representación sindical y los mecanismos de negociación colectiva. La Brookings Institution acentúa claramente la necesidad de invertir en infraestructuras públicas, sobre todo educativas.

Respecto a la estabilidad financiera, el gran debate macroeconómico está centrado en encontrar una solución a la falta de solvencia y liquidez financiera. Se baraja la creación de bancos malos para que se pueda canalizar el conjunto de activos tóxicos, o la propuesta europea para contribuir a la futura arquitectura financiera global, introduciendo mecanismos de supervisión y de coordinación a través de un fondo de intervención (Informe Larosière) que garantice la solvencia ante un riesgo sistémico.

Por último, el comercio mundial está experimentando una caída significativa y el riesgo de proteccionismo está emergiendo nuevamente. Conviene evitar dicha tendencia y evaluar los efectos sobre los países más dependientes en su crecimiento de la exportación a terceros.

Como acabamos de ver, la Política Fiscal es manejable según criterios doctrinales e ideológicos y no existen

sólo dos factores (ingresos y gastos), sino una multiplicidad de combinaciones de factores de ingresos y gastos. Lo que si es cierto es que la credibilidad y confianza son absolutamente necesarios y que, en gran parte, se encuentran en manos de nuestros políticos. En este sentido, un Pacto de Estado nos vendría muy bien.

Puestos en materia, respecto de las inversiones empresariales, en los tiempos que corren, decir que en primer lugar hay que analizar la empresa y ver sus posibilidades a corto plazo. Ver cómo se puede incrementar la productividad. Ver incluso la conveniencia de un procedimiento concursal. En definitiva, realizar un análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades). Tener muy en cuenta la realidad del entorno. Por ejemplo, la falta de financiación bancaria, el más que posible incremento de las devoluciones, el nivel de ventas previsto, etc. Y, sobre todo, calcular muy bien los tiempos, con criterios conservadores.

Tener muy en cuenta lo comentado de prepararnos para la salida de la crisis, que no es más que transversalidad de nuestros empleados y colaboradores (con formación, sí, pero la que conviene), incrementar al máximo el uso de las TIC's, realizar las alianzas estratégicas adecuadas, etc., y, sobre todo, situar la productividad en los niveles óptimos.

**La economía se desplaza hacia los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China)**

Hay que imaginar nuestra empresa en un contexto de mercado global, intentar la apertura a nuevos mercados mediante acuerdos de representación, de gestión de almacenes, jointventures, etc., según convenga. Tener muy en cuenta las barreras de entrada existentes.

Hemos de considerar que hay sectores que no se pueden o son difíciles de internacionalizar, como por ejemplo el de las asesorías. Sin embargo, se pueden diversificar, especializar, redimensionar, agrupar, etc.

Para acabar, indicar que las alianzas y colaboraciones hay que realizarlas con los que más conviene y, en este sentido, debemos ir a parar hacia donde pensamos que se desplaza la economía, que no es otro sitio, en general, que los llamados países BRIC (Brasil, Rusia, India y China), salvando otros intereses más sectoriales o de oportunidad.



**Ramón Mª Calduch**  
Economista, Abogado, Auditor y  
Doctor en Business Management  
ADADE Tarragona

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

✓ **ADADA** le ofrece un grupo empresarial capaz de prestar servicios de asesoría integral desde cualquier punto del país, contando con una marca que cada día tiene más prestigio.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Solicitud de información



Nombre y apellidos: .....

Empresa: .....

Cargo: ..... E-mail: .....

Dirección: .....

Código Postal y población: .....

Provincia: .....

Teléfono: ..... Móvil: ..... Fax: .....

**Estoy interesado en recibir información sobre la incorporación al grupo ADADA como:**

Asociado       Colaborador/Partner

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

*Remitir la presente solicitud a ADADA al fax 925 214 619*

En cumplimiento de la Ley de Protección de Datos de Carácter Personal, ADADA S.A. le informa que los datos recogidos serán incluidos en las bases de datos de las cuales es responsable, para las finalidades arriba expresadas. Podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación y oposición dirigiéndose por escrito al «Departamento de Protección de Datos» de ADADA, en la calle Fernando Garrorena, nº 6 of.5 / 06011-Badajoz

# Guatemala, oportunidades de negocio y efectos de la crisis financiera global

**SU SITUACIÓN GEOGRÁFICA LA CONVIERTE EN UNA NACIÓN ESTRATÉGICA PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL.**

Guatemala es un país ubicado en América Central, el más septentrional del istmo. Limita al norte y occidente con México, al nororiente con Belice y el Mar Caribe, al sur con el Océano Pacífico y al sur oriente con Honduras y El Salvador. Esta privilegiada localización geográfica la convierte en una nación estratégica para el comercio internacional. Posee una superficie de 108,890 km<sup>2</sup>, es una república democrática constitucional, con una población aproximada de 14,6 millones de habitantes.

**Guatemala pertenece a uno de los principales mercados emergentes y representa el 35% del Producto Interno Bruto (PIB) de la región Centro Americana**

Ofrece una excelente opción como destino de inversión, pues forma parte de Latinoamérica que es una región con importante crecimiento de inversión extranjera directa. Adicionalmente, al pertenecer a uno de los principales mercados emergentes, Guatemala también:

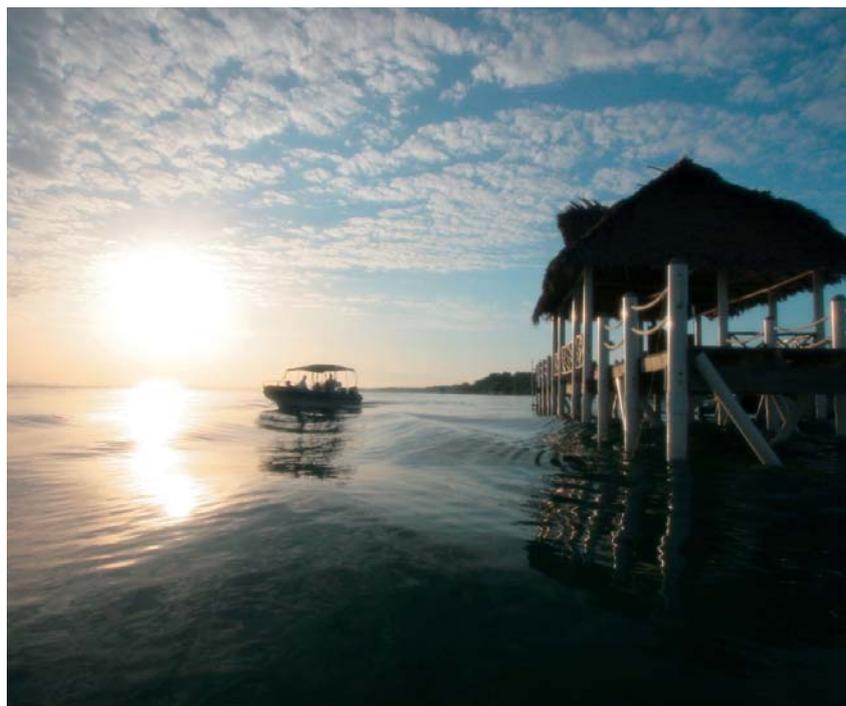
- Representa el 35% del Producto Interno Bruto (PIB) de la región Centro Americana.
- Cuenta con una ubicación geográfica privilegiada, con acceso a los Océanos Pacífico y Atlántico, es la puerta de entrada a México y Estados Unidos, países con los que además tiene un Tratado de Libre Comercio.
- Ha suscrito tratados de libre comercio con Taiwan, República Dominicana y Panamá, así como acuerdos de alcance parcial con Venezuela, Cuba, Colombia y Belice.

**En Guatemala existe una Ley de Inversión Extranjera, por la que el Estado se compromete a proteger la formación del capital, el ahorro y la inversión**

- Cuenta con una excelente apertura comercial.
- Ofrece una moderna infraestructura, desarrollados servicios de telecomunicaciones, tecnología y

variedad de recursos naturales, alta disponibilidad de mano de obra calificada, semicalificada y de baja calificación.

- Actualmente existe una Ley de Inversión Extranjera (Decreto No. 9-98) con la cual el Estado se compromete a proteger la formación del capital, el ahorro y la inversión, y crear las condiciones adecuadas para promover la inversión de capitales nacionales y extranjeros sin que existan discriminaciones de ningún tipo. Se reconoce al inversionista extranjero el pleno derecho, uso, goce, disfrute y dominio de la propiedad sobre su inversión, quedando sujeto únicamente a las mismas obligaciones y limitaciones que la Constitución Política y las leyes de la República impongan a los guatemaltecos.
- Se cuenta con normas estrictas para el control de los bancos y la actividad financiera, a través de la Superintendencia de Bancos de Guatemala.
- Ofrece oportunidades de inversión y negocios en los sectores de call centers, turismo, agroindustria, textiles, forestal, manufactura y recientemente minería.





**Se reconoce al inversionista extranjero el pleno derecho, uso, goce, disfrute y dominio de la propiedad sobre su inversión**

- Existe presencia de importantes compañías españolas en el medio, según reporta la Cámara Guatemalteco-Española de Comercio.
- Para algunas actividades económicas existen beneficios fiscales como incentivo a dichas inversiones, entre ellas tenemos la Ley de Fomento a la Actividad Exportadora y de Maquila, la cual proporciona a las compañías exportadoras incentivos tales como exoneración del Impuesto sobre la Renta, suspensión de Derechos Arancelarios e Impuesto al Valor Agregado en sus importaciones, tanto de insumos como de maquinaria, y otros beneficios.

**La Ley de Fomento a la Actividad Exportadora y de Maquila proporciona a las compañías exportadoras incentivos fiscales**

Aunque es indudable que en Guatemala se ha sentido el impacto de la crisis financiera global, debido a la disminución de exportaciones y de las remesas

familiares, éste no ha sido tan fuerte como en otros países. Según datos del Banco Mundial, antes del impacto de la crisis financiera global en el año 2008, su crecimiento había sido relativamente estable en comparación con el resto de la región, gracias en parte a su buen manejo macroeconómico, que ha mantenido la inflación baja y la deuda pública a niveles manejables. En los años 2004-2007, el PIB se duplicó creciendo de 2,7% en el 2004 a 5,7% anual en el año 2007, su punto más alto en treinta años. La crisis financiera global desaceleró el crecimiento en el año 2008 a 4% y se prevé que en año 2009 crezca solamente un 1%. No obstante, según hemos podido percibir los miembros del equipo de ADADE Guatemala, aunque existe un poco de cautela por parte de los empresarios, son positivos respecto de su enfoque en las perspectivas de negocios para el año 2010, y han visto la crisis como una forma de replantear sus operaciones y una búsqueda de optimización de los recursos, lo que ha significado empresas más competitivas que han logrado superar los obstáculos de los últimos dos años.



**Dora Judith Saldaña Corado**  
ADADE Guatemala

# Presentación anual de cuentas por empresas portuguesas: la responsabilidad de los administradores y gerentes

**EN EL ÁMBITO DE LAS SOCIEDADES, LOS ADMINISTRADORES, DIRECTORES Y GERENTES SE ENFRENTAN A DETERMINADOS DEBERES Y DERECHOS.**

En la economía moderna, las sociedades comerciales son los agentes económicos por definición, actuando en los mercados suministrando, comprando servicios, creando empleo y existiendo como factor de estabilidad en el crecimiento económico y desarrollo de las sociedades modernas.

La reglamentación de las sociedades comerciales es esencial para la confianza de los consumidores, inversores y mercado en general. Una reglamentación seria, concreta y adaptada a la actualidad económica y social, es un factor de confianza y estabilidad del comercio jurídico.

Orientadas a la rentabilidad, como son las sociedades comerciales (art. 980 C.Comercial) y no perteneciendo a la administración los socios o accionistas, la presentación de las cuentas anuales es de la mayor importancia para los accionistas y socios. En buena verdad, la periodicidad de la presentación de cuentas permite analizar la evolución de la vida de la sociedad.

**La Ley Comercial establece que los administradores firmen o justifiquen la recusa de firma**

En el ámbito de las sociedades, los administradores, directores y gerentes se enfrentan a determinados deberes y derechos. Es cierto que la Ley comercial establece algunos deberes en el Código de las Sociedades Comerciales<sup>1</sup>, los deberes de administradores y gerentes son muchas veces determinados por el contrato de sociedad y del CSC<sup>2</sup> y evaluados por la asamblea de socios<sup>3</sup> o tribunales.

Una sociedad comercial, como organización colectiva, impone la necesidad de registro permanente e integral del ejercicio contable respectivo y sus ajustes de la situación financiera.<sup>4</sup>

El art. 65 CSC con el título "Dever de relatar a gestão e apresentarcontas" determina que los miembros de la administración deben procesar y someter a los órganos competentes de la sociedad el informe de gestión, las cuentas finales de ejercicios y demás documentos de presentación de cuentas previstos en la ley, para el ejercicio anual. La ley tiene previsto la preparación del informe de gestión y los demás documentos de presentación de cuentas, pero el contrato de sociedad puede en particular complementar los requisitos de la presentación. También se establece en la ley que los administradores firmen o justifiquen la recusa de firma y en este caso explicar en persona al órgano competente para su aprobación (la asamblea de socios).

Esta determinación legal asume y confirma la importancia de la presentación de cuentas en las sociedades comerciales. El interés de la sociedad es importante, el mismo art. 64/2 CSC determina la lealtad y ejercicio de funciones del el interés de la sociedad.<sup>5</sup>

Es verdad que el ejercicio de funciones debe ser en el interés de la sociedad, pero no es menos verdad que las sociedades tienen obligaciones con acreedores de la sociedad, de ahí sale la obligación de registro de las cuentas de la sociedad en el registro comer-

justificada prevista en el art. 257/2/4/6 CSC, en que se analiza en la asamblea de socios por violación de deberes fundamentales de gestión.

4. Como acentúa el Prof. Pinto Furtado, el accertamiento se entiende como averiguación que apura los datos materiales ordenadamente con vista a la posibilidad de atribución de una calidad jurídica, o de uno modo jurídicamente relevante, a una persona, una cosa o una relación, Pinto Furtado, Jorge Henrique da Cruz, "Curso de Direito das Sociedades", Almedina-Coimbra, 2001, p. 477

5. Ver: MENEZES CORDEIRO, ANTÓNIO, "Da Responsabilidade Civil dos Administradores das Sociedades Comerciais", Lex, Lisboa, 1997, p. 498 a 513

1. Sobre la estructura de los deberes en la parte general del CSC, ver MENEZES CORDEIRO, ANTÓNIO, "Da Responsabilidade Civil dos Administradores das Sociedades Comerciais", Lex, Lisboa, 1997, p. 38 a 55.

2. En particular el deber de diligencia, cuidado y lealtad, previstos como deberes fundamentales en el art. 64 CSC.

3. Caso particular de la destitución de gerente por causa



cial y disponibilidad a los interesados del informe de gestión, certificación legal de cuentas y/o informe del órgano de fiscalización, si existe (art. 70 CSC).

**La presentación de cuentas no es interés exclusivo de los socios, existe un interés público, nombradamente tributario y de mercado**

La presentación de cuentas es el informe médico de la sociedad, allí puede verse el activo, pasivo, capacidad financiera, el informe de gestión y de fiscalización. Es con base en esta presentación de cuentas, el balance y P y G que se pueden determinar y evaluar el riesgo, crédito y evolución esperada.

La presentación de cuentas no es interés exclusivo de los socios, existe un interés público, nombradamente tributario y de mercado. El interés fiscal es manifiestamente importante, la tributación se quiere justa, por eso, una presentación honesta de cuentas tendrá como consecuencia una justa aplicación del impuesto. En el caso de los intereses de mercado, siendo una sociedad comercial un agente económico, se relaciona con otras sociedades, particulares y con el Estado, practica actos y negocios jurídicos, nombradamente contratos que pueden tener influencia e impacto positivo o negativo en un determinado ambiente comercial o social.

Una sociedad que desarrolla actividades complejas puede ser un elemento de inestabilidad en el mercado y puede no afectar su actividad, pero sí la actividad de otros. Como es lógico, una actividad llevada a cabo por una sociedad comercial tiene relaciones e impacto en otras sociedades y comunidades sociales. Una sociedad tiene clientes, proveedores y otras relaciones jurídicas de donde se tienen obligaciones y derechos, es en este sentido que el interés

del mercado (máxime la presentación de cuentas) cobra una gran importancia.

En el caso concreto del art. 65/3 CSC, la obligación de firma por todos los administradores o la justificación de recusa de firma se justifica por ser un órgano de gestión. El comando diario de la sociedad pertenece a la administración, es la administración quien tiene la obligación de explicar y asumir sus responsabilidades sociales y legales. Los administradores tienen derechos y deberes legales, la prestación es uno de ellos, por eso hay que recordar que los administradores y gerentes también son responsables civilmente por daños causados de forma dolosa a acreedores sociales (art. 78 CSC).

El espíritu de la ley en los artículos 65 y siguientes del CSC se refiere a la seriedad y responsabilidad con que las sociedades comerciales deben afrontar la presentación anual de cuentas.

La importancia de la presentación de cuentas, que no es interés exclusivo de los socios, porque también es interés de naturaleza pública, que es mayor que los intereses de la sociedad comercial en sí mismo.

Las sociedades comerciales, como agentes económicos, deben tener responsabilidades acrecidas, y sus socios ser conscientes de la responsabilidad que tienen como elemento activo de una organización; dependerá de su propia actuación respecto de otros agentes económicos y, por consiguiente, su influencia en los mercados en que actúa.

En la generalidad de las sociedades comerciales, el art. 65/3 CSC hace referencia, a que en la medida que la complejidad de la actividad económica de la sociedad aumenta, el art. hace más hincapié al respecto. De hecho, en la seguridad de que las cuentas presentadas son un reflejo real de la sociedad (o la posibilidad de responsabilizar quien las presente de forma deshonestamente), aprobadas de acuerdo con la ley y sabiendo que quien las aprueba y la justificación de quien no las aprueba, que determina el verdadero espíritu de la ley.

La norma del CSC es la de proteger a terceros: clientes, proveedores, futuros accionistas y otras entidades que se relacionan con las sociedades comerciales.

**Ricardo Bacalhau**  
ADADÉ Portugal



# El nuevo modelo de gestión de la prevención: Ley 25/2009 y Real Decreto 337/2010

**DESTACAR DOS ASPECTOS QUE INCIDEN DIRECTAMENTE EN EL MODELO DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DE LA PREVENCIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.**

La Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, constituye una norma de vital importancia en nuestro ordenamiento jurídico, modificando numerosas leyes, entre las cuales se encuentra la Ley 31/1995, de Prevención de Riesgos Laborales (LPRL). Las disposiciones de la Ley 25/2009, en lo que se refiere al ámbito preventivo, han sido desarrolladas recientemente por el Real Decreto 337/2010, de 23 de marzo, por el que se modifica el Reglamento de los Servicios de Prevención (RSP).

Entre las numerosas modificaciones operadas por estas dos normas, resultan destacables dos aspectos, que inciden directamente en el modelo de organización y gestión de la prevención de las pequeñas y medianas empresas.

## 1) La gestión preventiva simplificada

El artículo 8, de la Ley 25/2009, introduce un nuevo apartado (2 bis) al artículo 16 LPRL. Este nuevo precepto de la LPRL establece la posibilidad de que determinadas empresas puedan realizar el plan de prevención de riesgos laborales, la evaluación de riesgos y la planificación de la actividad preventiva de forma simplificada.

La norma no establece una relación concreta del tipo de empresas que podrán acceder a este sistema de gestión preventiva simplificada, pero sí que fija unos criterios genéricos, que han sido desarrollados por el Real Decreto 337/2010. Podrán acogerse a este modelo simplificado las empresas en las que concurran los siguientes requisitos:

- Escaso volumen de trabajadores. Sólo se podrán acoger a este modelo simplificado las empresas de hasta 50 trabajadores.
- Que desarrollen actividades de riesgo bajo y con escasa peligrosidad. Por tanto, sólo podrán adoptar el modelo simplificado las empresas que no desarrollen actividades in-



cluidas en el Anexo I del Reglamento de los Servicios de Prevención.

- Siempre que esta simplificación en la gestión no suponga una reducción del nivel de protección de la seguridad y salud de los trabajadores.

El Real Decreto 337/2010 da algunas indicaciones sobre como se concreta este régimen simplificado en materia de prevención de riesgos laborales:

- El plan de prevención de riesgos laborales, la evaluación de riesgos y la planificación de la actividad preventiva deben reflejarse en un único documento.
- Este documento unificado tiene que ser de extensión reducida y de fácil comprensión.

- El plan de prevención, la evaluación y la planificación deben estar adaptados a la actividad y tamaño de la empresa, estableciendo las medidas operativas oportunas para integrar la prevención en la actividad de la misma.
- El documento unificado tiene que señalar los puestos de trabajo con riesgos y las medidas concretas para evitarlos o reducirlos, jerarquizadas en función del nivel de riesgos, y con indicación del plazo de ejecución. No es necesario, en consecuencia, reflejar en el documento preventivo simplificado aquellos puestos de trabajo en los que no existan riesgos. Las medidas preventivas a adoptar han de constar en el documento ordenadas jerárquicamente en función del riesgo que pretenden evitar o reducir.

**El empresario podrá asumir directamente la actividad preventiva de su empresa, siempre que concurren una serie de condiciones**

## 2) La asunción empresarial de la prevención de riesgos laborales

Entre las diferentes modalidades de gestión preventiva, y con el fin de favorecer la integración de la prevención en las pequeñas y medianas empresas, la Ley 25/2009 modifica el régimen de asunción personal por el empresario de la actividad preventiva configurado en la LPRL y en el RSP. De acuerdo al nuevo redactado del artículo 30.5 LPRL, el empresario podrá asumir directamente la actividad pre-

ventiva de su empresa, siempre que concurren las siguientes condiciones:

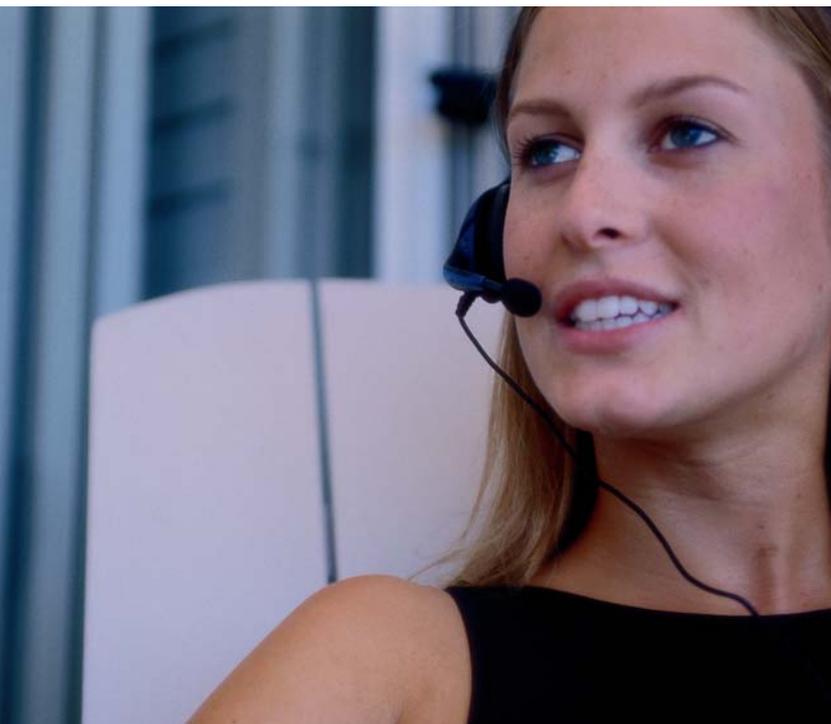
- Empresas de hasta diez trabajadores.
- El empresario debe desarrollar de forma habitual su actividad en el centro de trabajo.
- Que la actividad desarrollada no sea de las recogidas en el Anexo I RSP.
- El empresario ha de contar con la capacidad necesaria, en función de los riesgos a que estén expuestos los trabajadores y la peligrosidad de las actividades, que nunca podrán ser inferior a la formación de nivel básico.
- No cabrá la asunción de la vigilancia de la salud por parte del empresario, debiendo cubrirse esta actividad, así como todas aquellas especialidades preventivas no asumidas personalmente por éste, por alguna de las modalidades preventivas contempladas legalmente (servicio de prevención ajeno o trabajadores designados).

Respecto al régimen anterior de asunción personal por el empresario de la gestión preventiva, la principal novedad que introduce la norma es la ampliación del número de trabajadores con que puede contar la empresa para optar por esta modalidad organizativa. Así, se pasa de los 5 trabajadores establecidos anteriormente, a los 10 actuales.

**La reforma de la ley tiene como objetivo fomentar la integración de la prevención en las pequeñas y medianas empresas**

El propósito de esta reforma ha sido fomentar la integración de la prevención en las pequeñas y medianas empresas, simplificando su régimen de gestión y facilitando la asunción empresarial de las actividades preventivas. Teniendo en cuenta el momento en el que surge, y las circunstancias socioeconómicas que rodean actualmente a las pequeñas y medianas empresas, la oportunidad de la modificación operada parece, cuanto menos, cuestionable. El devenir del tiempo, la actuación inspectora y la interpretación de la norma por parte de jueces y tribunales determinarán el éxito o fracaso de la misma.

**Guillermo García González**  
ADADE Tarragona



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

25 años  
de experiencia  
en el asesoramiento a  
la empresa.  
Más de 40 oficinas  
en toda España  
y 6 Delegados  
Internacionales

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

**902 100 676**  
[info@adade.es](mailto:info@adade.es)  
[www.adade.es](http://www.adade.es)

# LA SOLUCIÓN GLOBAL PARA SU EMPRESA

## ÁLAVA

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

## ALBACETE

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

## ALICANTE

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

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

## ALMERÍA

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

General Tamayo, 12  
Tel. 950 251 866 Fax 950 245 005  
04004 Almería

## ASTURIAS

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

Río San Pedro, 1, 5º C  
Tel. 98 520 92 60 Fax 98 522 93 92  
33001 Oviedo

## BADAJOS

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

San Francisco, 2-1º  
Tel. 924 311 562 Fax 924 319 711  
06800 Mérida

## BALEARES

Edificio Mirall Balear. Cº Son  
Fangos, 100-3º A Local 1  
Tel. 971 202 150 Fax 971 755 663  
07007 Palma de Mallorca

## BARCELONA

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

## EL PLÀ, 80

Tel. 93 685 90 77 Fax 93 685 91 55  
08980 Sant Feliu de Llobregat

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

Ramón Llull, 61-65  
Tel. 93 733 98 88 Fax 93 733 98 89  
08224 Terrassa

## BURGOS

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

Miranda, 6-1º Izda., Of. 2  
Tel. 947 276 879 Fax 947 279 936  
09002 Burgos

## CÁCERES

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

## CÁDIZ

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

## CASTELLÓN

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

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

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

## CUENCA

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

## GIRONA

Avda. Sant Francesc, 1 y 3  
Tel. 972 208 900 Fax 972 208 498  
17001 Girona

Bisbe Lorenzana, 18-1º  
Tel. 972 276 050 Fax 972 276 051  
17800 Olot

## GUADALAJARA

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

## HUELVA

Puerto 53, 1º A  
Tel. 959 252 648 Fax 959 282 962  
21001 Huelva

## LUGO

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

## MADRID

Pl. Sta. Catalina de los Donados, 2-3º  
Tel. 91 559 58 00 Fax 91 559 05 11  
28013 Madrid

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

## MURCIA

Santa Catalina, 8, entresuelo  
Tel. 968 242 258 Fax 968 231 196  
30005 Murcia

Médico Miguel Rodríguez, 2  
Tel. 968 750 523 Fax 968 750 775  
30510 Yecla

## ORENSE

Capitán Eloy, 29-2º  
Tel. 988 237 902 Fax 988 245 727  
32003 Orense

## SEVILLA

Avenida Hytasa, 38, 3ª planta  
Mod. 8. Edificio Toledo I  
Tel. 95 463 84 11 Fax 95 466 25 77  
41006 Sevilla

## SORIA

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

## TARRAGONA

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

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

## TOLEDO

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

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

## VALENCIA

Gran Vía Fernando el Católico, 76  
1º izda. Edificio 2000  
Tel. 96 391 55 19 Fax 96 391 11 35  
46008 Valencia

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

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

## VALLADOLID

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

## VIZCAYA

Alameda de Mazarredo, 63, entlo.  
Tel. 94 423 60 23 Fax 94 423 53 29  
48009 Bilbao

## ZARAGOZA

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

## INTERNACIONAL

### GUATEMALA

7 Avenida 6-53, zona 4, Edificio  
El Triángulo, 17 nivel, Oficina 173B  
Penthouse, c.p. 01004 Guatemala  
Tel. 00 502 55 22 94 28  
Fax. 00 502 23 34 68 53

### MÉXICO

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

### PERÚ

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

### PORTUGAL

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

### URUGUAY

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

### VENEZUELA

Avda. Urdaneta entre esquinas  
Platana a Desamparados. Edif.  
Platana 37, Nivel Mezzanina. Ofic. A.  
Tel. 00 58 212 345 17 83  
Fax 00 58 212 562 85 75  
La Candelaria (Caracas)

Asesores jurídicos, laborales, fiscales y contables.

Auditorías. Consultoría. Recursos humanos. Patentes y marcas. Correduría de seguros. Franchising.