



INCORPORACIÓN DE NUEVOS ASOCIADOS AL GRUPO ADADE

En GRANADA (España): **JIMENEZ PUERTAS CONSULTORES, S.L.**

En MANAGUA (Nicaragua): **CEMED & ASOCIADOS CIA. LTDA.**



NOTICIAS

Celebración de la XXV Edición de las Jornadas Anuales del Grupo Asesor ADADE

EMPRESA

Fiscalidad de la I+D+i. Especial referencia a gestión ISO y PATENT BOX

EMPRESA

Vídeo Propuestas: Una nueva forma de captar y fidelizar clientes



NO PATINES. GESTIONA CON EFICACIA EL COMPLIANCE

CHECKPOINT COMPLIANCE

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

¿POR QUÉ ES NECESARIO UN PLAN COMPLIANCE?

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

DESCUBRE NUESTRA SOLUCIÓN PARA EVITAR LAS SANCIONES PENALES

HACIA UNA NUEVA CULTURA COMPLIANCE

T. 900 40 40 47

masinfo@thomsonreuters.com
microsite.checkpointespana.es



THOMSON REUTERS



Edita
ADADE

Presidente
Ramón M^a Calduch Farnos

Director editorial
Pedro Toledano

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

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

Diseño, Preimpresión e Impresión
Thomson Reuters (Aranzadi)

Printed in Spain

Tirada
7.500 ejemplares

Depósito legal
M-1726-2015

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

Sumario

Editorial

La importancia de la internacionalización de los despachos profesionales en el servicio a sus clientes 4

Noticias

Celebración de la 25 Edición de las Jornadas Anuales de ADADE/E-CONSULTING 5
 El Grupo ADADE incorpora a CEMED & Asociados Cía. Ltda., a su red Internacional 6
 JIMÉNEZ PUERTAS CONSULTORES, se incorpora al Grupo Asesor ADADE como Asociado en GRANADA 7
 GLOBAL BUSINESS ECONOMY se incorpora como nuevo Partner de E-Consulting/Grupo ADADE. Empresa referente en el Couching Empresarial 8
 ADADE/E-CONSULTING GROUP firma un convenio de colaboración con E-INFORMA 8
 Nuevo Master-Partner de E-CONSULTING / GRUPO ADADE en Madrid 9
 Gran asistencia en el I Encuentro Interempresarial organizado por ADADE Almería 9
 ADADE/E-CONSULTING e INSOMNIA (www.tufinanciacion.com) alcanzan un acuerdo de colaboración 10
 ADADE/E-CONSULTING y asociaciones federadas de empresarios de limpieza nacionales (AFELIN) firman un convenio de colaboración 10
 FENAC celebra una nueva Asamblea Electoral clausurada por Juan Rosell, Presidente de la CEOE, en la que se incorpora el Presidente de ADADE/E-CONSULTING en su Junta Directiva 11
 Pedro Romera, jugador del CAI Zaragoza en la ACB ficha por el Xuven de Cambados 11
 FENAC organiza un encuentro privado con Don. José Ignacio Goirigolzarri, Presidente de Bankia en el que participa GRUPO ADADE/E-CONSULTING 12

Artículos

Funciones en el asesoramiento jurídico deportivo. Los abogados en juego 13
 Fiscalidad de la I+D+i 15
 El principio de no discriminación aplicado a los contratos de duración determinada 18
 El galimatías de la financiación 19
 La herencia. Legítima y legado 21
 Vídeo Propuestas: Una nueva forma de captar y fidelizar clientes 23
 En el IV Centenario de la muerte de D. Miguel de Cervantes: D. Quijote y la justicia 25
 Argentina busca insertarse en el mundo 26
 Emplea las Redes Sociales en tu empresa para ofrecer un mejor servicio 27
 Nicaragua un país de oportunidades 28
 Implementación en Panamá del Sistema Penal Acusatorio 31
 Realmente haces la Auditoría Interna Basada en Riesgos 33

Ocio 34

La importancia de la internacionalización de los despachos profesionales en el servicio a sus clientes

En el momento actual es una obviedad la globalización de la economía, en la que no vamos a insistir. ¿Qué empresa no tiene hoy un cliente o un proveedor de otro país?. Y las que no lo tienen, ¿no podrían tenerlo?. Evidentemente que sí y ello es un factor más a tener en cuenta, que desde las asesorías deberíamos impulsar con nuestros clientes.

Sucede que no siempre los asesores tenemos asumida esta función, que no es nada fácil, por nuestro desconocimiento de la realidad de otros países, de sus normativas, a veces, del idioma y, sobre todo por la inseguridad que genera no tener un colaborador en quien confiar, al que dirigir a nuestros clientes para la resolución de los problemas que se puedan suscitar. También a veces, y eso es más grave, por estar instalados en nuestra «área de confort».

Conscientes de esta realidad, desde ADADE/E-CONSULTING iniciamos en su día una expansión hacia otros países que actualmente se está potenciando de manera muy activa. En lo que va de año hemos incorporado a nuestro Grupo, despachos de 4 nuevos países (Panamá, Chile, Nicaragua y Méjico), además de establecer alianzas estratégicas con otros grupos como el nuestro en países de Europa y otros continentes.

Nuestro objetivo es llegar a cubrir, en un plazo muy breve, además de todas las provincias españolas, la totalidad de los países Iberoamericanos y, a corto y medio plazo, estar presentes en la mayoría de países de los 5 continentes. Un Business Plan ambicioso pero que se está demostrando realista.

Nuestro proyecto, sin embargo, va más lejos. Por un lado nos aseguramos de que nuestros clientes son atendidos con la profesionalidad, calidad y precios adecuados en los otros países donde estamos. Por otro lado mantenemos un control de los temas de nuestros clientes en otros países, lo que nos permite asesorarles mejor y de forma integral. Y por último, pero no menos importante, estamos diseñando un modelo colaborativo para que nuestros clientes, de los diferentes despachos, de los diferentes países, puedan realizar networking, con la garantía que da el hecho de ser conocidos, aprovechando sinergias y favoreciendo las relaciones de negocio entre ellos.

Este es un tema que presentaremos en un futuro próximo y en el que estamos trabajando. Para mí, sin embargo, lo más importante es que estamos en ello y, sobre todo, la receptividad que está teniendo en nuestro grupo, siempre en beneficio de nuestros clientes.

Adicionalmente, permítidme insistir en un tema que para mí es crucial, cuando hablamos de internacionalización y que no es otro que el del uso intensivo de las TIC's. En este sentido, ya hemos implantado la intranet para los profesionales de nuestros despachos que está funcionando perfectamente, y el siguiente paso es el Portal propio para la comunicación e intercambio de información con nuestros clientes. Y cuando digo «propio» quiero decir que no es ninguno de los estándares existentes, que tienen un coste menor, por cuanto el desarrollo es propio.

La explicación del porqué un desarrollo propio del Portal no es otra que el hecho de que no nos quedamos en la comunicación e intercambio de información cliente/asesor, sino que pretendemos que una vez familiarizado el cliente (y el asesor) con el mismo, pueda ser una de las herramientas a utilizar en el proyecto de networking que antes he mencionado. También, que nuestros clientes vean claramente la utilidad que les conllevaría el disponer de una herramienta de estas características para la gestión de sus empresas.

Estamos con todo ello, o al menos así nos lo creemos, dando pasos hacia el futuro, de manera que nuestros clientes vivan la necesaria evolución y adaptación a las nuevas realidades, de la mano de su propia realidad con nosotros. Así siempre les será más fácil, amén de cumplir con una de nuestras obligaciones como profesionales.



RAMÓN Mª CALDUCH
Presidente de ADADE

Celebración de la 25 Edición de las Jornadas Anuales de ADADE/E-CONSULTING



De izquierda a derecha: José M^a Fernández Director Dpto. Jurídico de Cámara de Comercio de España, M^a Teresa Gómez Directora de Coordinación Cameral de Cámara de Comercio de España y Ramón M^a Calduch Presidente del Grupo ADADE

25
Aniversario
GRUPO ASESOR INTERNACIONAL

Los pasados días 28, 29 y 30 de septiembre se celebraron en la ciudad de Madrid las Jornadas 2016 de ADADE/E-CONSULTING. En dichas Jornadas participaron los directivos de los despachos profesionales de las diferentes provincias españolas y de los diferentes países latinoamericanos que conforman la red.



De izquierda a derecha: Ramón M^a Calduch Presidente del Grupo ADADE, Bernardino Sanz Director General de Economía del Ayto. de Madrid, D^a Carmen Pérez Subdirectora General de Promoción Económica y Desarrollo Empresarial de Ayto. de Madrid y Evaristo García Socio del Grupo ADADE

Este año las Jornadas coincidieron con el 25 aniversario de la constitución del Grupo y tuvieron su inicio el día 28, con un cóctel de bienvenida, en los jardines del Hotel Miguel Ángel, durante el que se contó con la participación de D. Bernardino Sanz (Director General de Economía y Sector Público del Ayuntamiento de Madrid) y de D^a Carmen Pérez (Subdirectora General de Promoción Económica y Desarrollo Empresarial), y donde el Presidente D. Ramón M^a Calduch leyó una carta de bienvenida enviada por la alcaldesa D^a Manuela Carmena.

Durante el jueves 29 tuvo lugar una recepción en las instalaciones de la Cámara de Comercio de España, donde D^a María Teresa Gómez (Directora de Coordinación Cameral) resaltó las posibilidades de colaboración entre dicha institución (y la red cameral) con ADADE/E-CONSULTING, en el apoyo al desarrollo, crecimiento e internacionalización de las empresas.

Durante las reuniones de trabajo se analizaron los diferentes temas de interés del Grupo, fijando la estrategia para una nueva etapa en ADADE/E-CONSULTING, que ha de conducir a la red a ser la primera organización de despachos profesionales en el área de habla española. También a aprovechar sinergias y a establecer puentes de colaboración institucional, que han de permitir captar nuevos clientes y abordar nuevas posibilidades de negocio. Se constataron también los avances en el área de las TIC's y de imagen de marca, entre otros aspectos.

Por último, el sábado día 1 de octubre tuvo lugar una visita turística guiada a la ciudad de Toledo, con la que finalizaron las Jornadas 2016.



Entrega de Placa Conmemorativa del 25 Aniversario de ADADE a los despachos del Grupo

El Grupo ADADE incorpora a **CEMED & Asociados Cía. Ltda.**, a su red Internacional

El Grupo Asesor Internacional ADADE continúa con su expansión en América Latina con la incorporación de CEMED & Asociados de NICARAGUA.



El **Grupo Asesor Nacional e Internacional ADADE**, prosigue su expansión por los países de América Latina con la reciente incorporación de **CEMED & Asociados Cía. Ltda.**, esta alianza se crea con el compromiso de fortalecer los planes de crecimiento, desarrollo y perfeccionamiento de los servicios profesionales relacionados con la calidad, objetividad e independencia, dentro de una cultura que enfatiza la importancia del comportamiento ético basado en un marco de estándares profesionales, leyes, regulaciones y políticas internas de cada una de las partes.

CEMED & ASOCIADOS CÍA. LTDA., está organizada bajo la forma de sociedad civil, y dirigida por miembros o socios, todos nicaragüense, con vasta experiencia en el ejercicio profesional en Firmas u organizaciones internacionales de alto prestigio.

Somos una firma de Contadores Públicos Autorizados legalmente constituida conforme a las leyes de la República de Nicaragua, somos miembros del Colegio de Contadores Públicos de Nicaragua adscrita a la IFAC, y está conformada por profesionales destacados en la prestación de servicios de auditoría, asesorías legal y notaria, consultorías financieras y tributarias y en la implementación de sistemas de control administrativos, así como en diversas disciplinas con extensos estudios de grados y maestrías. Contamos con un programa de cursos de capacitación y mejoramiento académico para todo nuestro personal, incluyendo evaluación continua

y permanente, esto garantiza y asegura la consecución del nivel de formación requerido para el óptimo desempeño de las funciones asignadas a cada profesional.

Respondemos y entendemos las expectativas y necesidades de nuestros clientes en momentos oportunos y trascendentales, en este sentido como asesores profesionales nos enfocamos en resolver problemas complejos de negocio y creamos una división especializada en asesorías empresarial de alta gerencia, la cual está a cargo de nuestra socia **Master Executive MBA. Francis Mendoza Salazar.**



Asimismo, nuestro objetivo es poner siempre al cliente en primer lugar, lo que demuestra un fuerte compromiso, por tanto contamos con un departamento técnico dedicado al Diseño, Asesoría y Consultoría en Sistemas informáticos administrativos y de contabilidad en general, a cargo del Socio-Gerente de TI, **Ingeniero David Mendoza Salazar.**



CEMED & ASOCIADOS CÍA. LTDA., fue constituida con el compromiso de brindar soluciones especializadas a nuestros clientes, a través de los distintos servicios que brinda nuestra firma responde a todas las solicitudes de servicios profesionales que le formulan, con un equipo altamente especializado, multidisciplinario y con experiencia en cada trabajo o actividad que así lo requiera y que le hubiere sido solicitado por sus clientes.

Misión:

Prestar servicios profesionales y garantizar la satisfacción de las necesidades y expectativas de nuestros clientes a través de un servicio de innovación y alta calidad orientado hacia el mejoramiento continuo mediante un equipo de profesionales altamente calificados; fundamentados en los valores éticos y morales, ayudando a las empresas clientes con la máxima dedicación, responsabilidad y compromiso con su negocio.

JIMÉNEZ PUERTAS CONSULTORES, se incorpora al Grupo Asesor ADADE como Asociado en GRANADA

Contamos con un equipo de profesionales con una sólida formación lo que nos permite prestar servicios de excelencia

Desde **JIMÉNEZ PUERTAS CONSULTORES**, despacho profesional con 33 años de trayectoria en Granada, les enviamos un cálido saludo a los miembros de **ADADE**, con motivo de nuestra incorporación al grupo.

JIMÉNEZ PUERTAS CONSULTORES, ya **ADADE GRANADA**, es cabecera de un grupo de empresas de servicios profesionales, que cuenta con tres despachos abiertos en la Ciudad y Provincia de Granada, dedicados a la actividad de **ASESORÍA DE EMPRESAS**, prestando servicios tradicionales en derecho fiscal, laboral y mercantil y otras líneas de trabajo en implantación de normas ISO, consultoría sobre fondos europeos, y apoyo a emprendedores por delegación de la Comisión Europea.

En el área fiscal laboral y mercantil, contamos con un equipo de profesionales con una sólida formación, algunos de ellos con más de 30 años de experiencia, lo que nos permite prestar servicios de excelencia en esas áreas de conocimiento, estando especializados en la gestión de incentivos fiscales para la I+D+i.

En Implantación de normas ISO, área que definimos como de gestión avanzada y medio ambiente, contamos con Licenciados en Biología, Medio Ambiente, Economía y Derecho, que prestan servicios de implantación y auditoría de normas UNE-EN ISO, siendo líderes en el conocimiento y desarrollo de las principales normas que lo conforman, ya que nuestros auditores forman parte, a requerimiento de AENOR, de algunos de los comités técnicos de creación de normas.

Jiménez Puertas Consultores da un paso más en la implantación de normas UNE-EN ISO, gestionándolas a través de un software propio en la nube, **ISOONLINE®** que reduce los tiempos de gestión en más de un 80%, elimina el uso de papel, y hace más ágiles los procesos de negocio de las empresas certificadas con UNE-EN ISO 9001, 14001, y otras normas similares, permitiendo acceder a la plataforma desde cualquier lugar.

En el área de apoyo a emprendedores, somos centro de enlace de la Comisión Europea para España del programa **ERASMUS PARA JOVENES EMPREN-**



DEDORES, mediante el que los emprendedores tienen la oportunidad de realizar una estancia, en otro país de la Unión Europea, con un empresario experimentado de su mismo sector, con el objetivo de aprender su gestión y poder, en el futuro, establecer relaciones comerciales. Jiménez Puertas Consultores realiza la doble labor de enviar y recibir emprendedores. La estancia está subvencionada por lo que no implica, para ninguna de las partes, coste alguno. Nos encontramos pues ante un programa muy interesante para el crecimiento e **internacionalización** de las empresas, que ponemos a disposición de **ADADE**.

En cuanto a Fondos Europeos, tenemos una larga experiencia en materia de solicitud y gestión de fondos directos e indirectos de I+D+i y otras áreas, a través de la participación propia, así como la de clientes de distintos sectores, en diferentes convocatorias y programas, lo que nos acredita como un agente con conocimiento y experiencia en la materia.

Para **JIMÉNEZ PUERTAS CONSULTORES**, constituye un honor entrar a formar parte del selecto grupo de profesionales que forman **ADADE**, donde nos integramos con ilusión, en la seguridad de que el intercambio de ideas y experiencias, nos aportará a ambas partes crecimiento profesional y económico.

JOSE ANTONIO JIMÉNEZ PUERTAS
Socio Fundador de Jiménez Puertas Consultores
ADADE GRANADA

GLOBAL BUSINESS ECONOMY se incorpora como nuevo Partner de E-Consulting/Grupo ADAAE. Empresa referente en el Coaching Empresarial



De izquierda a derecha: Pedro Toledano, Grupo ADAAE y Jorge Prados Palomo, Global Business Economy

En **Global Business Economy** estamos especializados en dar soluciones integrales a las PYMES españolas. 25 años al servicio de las empresas nos avalan.

Para ello contamos con un equipo, tanto interno como externo, de profesionales de una alta cualificación contrastada. Nuestro portfolio cubre todas las

necesidades que una PYME necesita, tales como: Gestión económica y financiera. Somos expertos en proporcionar a las empresas las soluciones que necesitan (www.globalbusinesseconomy.com).

Nuestra gestión no solo se limita a lo Fiscal y Contable, sino que les realizamos un estudio previo de su empresa y las necesidades que tienen. Les planteamos planes de viabilidad, rentabilidad en los Recursos Humanos, es decir, les ayudamos a crecer de forma sostenida.

En nuestro afán por dar servicios a nuestros clientes, hemos llegado a acuerdos con Sage España y otras empresas líderes en su mercado. Somos expertos en Asesoramiento Informático, y en la actualidad hemos incorporado en nuestro portfolio el servicio de Marketing y Publicidad, con ello pretendemos ofrecer un servicio adicional a nuestros clientes, tan necesario en estos momentos de incertidumbres.

Dentro de este contexto, nos hemos integrado en E-CONSULTING-GRUPO ADAAE lo que supone un paso importante de cara a mejorar la relación profesional con nuestros clientes y, asimismo, generar nuevas oportunidades para el futuro debido a la posibilidad de compartir nuestro «expertise» con el resto de miembros del Grupo ADAAE.

ADAAE/E-CONSULTING GROUP firma un convenio de colaboración con E-INFORMA

El pasado día 16 de junio se firmó en Madrid, un convenio de colaboración entre ADAAE/E-CONSULTING y la empresa E-INFORMA, proveedor especializado en el suministro de información comercial y financiera del sector empresarial, a través de Internet. E-informa es la marca de INFORMA D&B, que es la filial de CESCE, líder en el suministro de Información Comercial, Financiera, Sectorial y de Marketing de empresas y empresarios, para aumentar el conocimiento de clientes y proveedores y minimizar el riesgo comercial. Es la empresa líder e innovadora en la prestación de servicios de información empresarial fiable, que facilita la toma de decisión de sus clientes.

En el acuerdo entre las partes se establecen una serie de ventajas competitivas para los miembros de la red ADAAE/E-CONSULTING, así como para sus clientes.



En la fotografía de izquierda a derecha: Daniel Sánchez, Gerente Comercial E-informa, Karim Kaidi, Director E-informa, Ramón M^º Calduch, Presidente de Adade y Anna Calduch, Presidenta de E-consulting

Nuevo Master-Partner de E-CONSULTING / GRUPO ADADE en Madrid



En la fotografía de izquierda a derecha: Ramón M^a Calduch (Presidente de Adade), Emilio-Jesús Sáenz (Ceo Plural Asesores) y Anna Calduch (Presidenta de E-consulting Group)

E-CONSULTING/GRUPO ADADE, de acuerdo con su plan de expansión, ha incorporado como nuevo **Master-Partner de Madrid al despacho Plural Asesores**. La firma **PLURAL ASESORES**, liderada por **D. Emilio-Jesús Sáenz**, consultor de empresas con más de 25 años de experiencia en el ámbito de la asesoría empresarial, ha pasado a formar parte del Grupo.

Con ello, **PLURAL ASESORES**, a partir de ahora, podrá ofrecer a sus clientes, además de los servicios que viene prestando, todos los servicios que el grupo ofrece y puedan necesitar, apoyados por los especialistas del Grupo.

Dentro del acuerdo, **PLURAL ASESORES** dará soporte a otras asesorías Partners de la red.

Gran asistencia en el I Encuentro Interempresarial organizado por ADADE Almería

Un centenar de empresarios y directivos de la provincia se dieron cita en este novedoso evento que giraba en torno a una charla-seminario de Emilio del Águila Berenguel, responsable del área de talento del Grupo Cooperativo Cajamar.

En su charla, Emilio del Águila trató de abrir los ojos a los asistentes respecto de los cambios económicos, sociológicos y tecnológicos que cada día a mayor velocidad se están produciendo en el entorno en que se mueven y tratan de vender sus productos y servicios. De una manera amena y con una altísima capacidad para mantener la atención de los oyentes, se lanzaron gran cantidad de ideas e interrogantes a cuantos participaron de este encuentro por y para empresas durante algo más de hora y media, seguido

todo ello de un animado turno de intervenciones y debate.

En palabras de Víctor Pérez, socio director de la asesoría organizadora del evento, la jornada fue un éxito por la cantidad y la calidad de los asistentes así como por el buen hacer del ponente que cautivó a propios y extraños y sirve de espaldarazo para tratar de repetir eventos similares en un futuro no muy lejano. «Desde Adade Almería iniciamos un camino en el que verdaderamente queremos añadir valor a nuestros clientes, ayudarles a que estén atentos a los cambios que se producen a su alrededor y facilitarles herramientas de formación y actualización que van incluso más allá de las que han sido tradicionalmente nuestras áreas de especialización», apuntó al inaugurar el Encuentro.



ADAAE/E-CONSULTING e INSOMNIA (www.tufinanzacion.com) alcanzan un acuerdo de colaboración

El Convenio, firmado en las instalaciones de INSOMNIA el pasado lunes 25 de julio 2016, tiene por objeto fijar las condiciones de colaboración entre ADAAE y E-CONSULTING e INSOMNIA para la puesta a disposición de todas las empresas, emprendedores y autónomos, clientes de ADAAE/E-CONSULTING, de los servicios ofrecidos a través de tufinanzacion.com

www.tufinanzacion.com es una plataforma online de búsqueda y gestión de financiación, que mantiene informados a los usuarios de toda la financiación existente en el mercado. Es la única plataforma que integra en un mismo espacio tanto la financiación pública como la financiación privada, además de venir acompañada de guías, herramientas e informes financieros que harán más fácil la búsqueda de financiación. Actualmente, un cliente de ADAAE/E-CONSULTING puede encontrar más de 280 ayudas públicas, 500 productos bancarios y 20 entidades de financiación alternativa.



De izquierda a derecha: Tono Mestre, Apoderado de TUFINANZIACION, Anna Calduch, Presidente de E-Consulting y Ramón Mª Calduch, Presidente de ADAAE

Ambas partes han mostrado su satisfacción por el acuerdo alcanzado que, a buen seguro, redundará en una mejora y ampliación de los servicios que actualmente ofrecen a sus clientes.

ADAAE/E-CONSULTING y asociaciones federadas de empresarios de limpieza nacionales (AFELÍN) firman un convenio de colaboración

El Grupo ADAAE/E-CONSULTING, que agrupa a más de 40 despachos Profesionales, repartidos en 26 provincias españolas y AFELÍN, Federación que agru-



De izquierda a derecha: Ramón Mª Calduch Presidente de ADAAE/E-Consulting y Jesús Martínez Presidente de AFELÍN

pa a las Organizaciones Empresariales del sector de la limpieza profesional de toda España, así como a todas aquellas empresas del ámbito que estén interesadas en los fines de la misma, han firmado un Convenio de colaboración por el que ADAAE/E-CONSULTING prestará a los miembros de AFELÍN que se interesen, los servicios que le son propios en los términos profesionales que le caracterizan.

La firma se realizó en la sede de AFELÍN por el Presidente de la misma, D. Jesús Martínez y el Presidente de ADAAE/E-Consulting, D. Ramón Mª Calduch.

ADAAE, que cuenta con el más alto nivel de cualificación en los temas de asesoramiento fiscal, laboral, contable y jurídico, además de las diferentes especialidades (Compliance, LOPD, ISO, Auditoría, etc.), en virtud del presente Convenio, aplicará, a los miembros de AFELÍN, que contraten sus servicios, sus tarifas preferenciales, con total mantenimiento de los estándares de calidad.

FENAC celebra una nueva **Asamblea Electoral clausurada por Juan Rosell, Presidente de la CEOE**, en la que se incorpora el Presidente de ADADE/E-CONSULTING en su Junta Directiva



Tras la Asamblea tuvo lugar el Acto Institucional de Clausura, con la intervención del nuevo Presidente y de Don Juan Rosell, Presidente de CEOE

Don José Antonio Fernández Ramos ha resultado elegido por unanimidad, convirtiéndose así nuevamente en Presidente para los próximos cuatro años, de una Junta Directiva a la que se ha incorporado el Presidente de ADADE/E-CONSULTING, D. Ramón M^º Calduch.

Don José Antonio Fernández Ramos agradeció a los asistentes a la Asamblea su reelección, para a continuación pasar a realizar una detallada descripción del sector de los servicios profesionales (SAE), señalando el objetivo de Fenac de conseguir que empresas españolas se coloquen entre las mejores del mundo en su sector de actividad. Por su parte, Don Juan Rosell hizo un certero análisis de la actualidad económica española, en el que señaló como prioritario solucionar el déficit fiscal. Remarcó además que los resultados de las recientes elecciones requieren la realización de reformas internas tanto en los agentes sociales, asociaciones

empresariales y sindicatos, como en los partidos políticos, que les permita adecuarse a los nuevos tiempos.

Subrayó como perentorias tres reformas fundamentales: la reforma de la Constitución, la reforma del espacio territorial y la reforma de la Administración. En este último sentido, destacó que es necesaria una reforma de la sanidad y la educación. Es decir, reestructurar el gasto social mediante la mejora de la gestión, citando para ello el reciente Libro Blanco de la Sanidad, realizado por CEOE, y el que se está realizando en educación.

Como conclusión, hizo hincapié en que todas estas reformas buscan una regeneración del país, con mayor transparencia y rigor, que relancen el crecimiento de la economía y la creación de empleo.



Pedro Romera, en las oficinas de ADADE, con la firma del contrato.

Pedro Romera, jugador del CAI Zaragoza en la ACB ficha por el Xuven de Cambados

Pedro Romera firma en las oficinas de ADADE con el Xuven y será quien complete la parte alta del equipo esta temporada. Pívot de 27 años y 2,10 de altura, pro-

viene del CAI Zaragoza de ACB luego de dar el salto desde EBA, donde destacó en el Cazorla con 13,1 puntos y 10,5 rebotes, para alcanzar 20,2 de valoración.

FENAC organiza un encuentro privado con D. José Ignacio Goirigolzarri, Presidente de Bankia en el que participa GRUPO ADADE/E-CONSULTING

Fenac celebró ayer en la sede de la CEOE un encuentro privado y exclusivo con su Junta Directiva, presidida por D. José Antonio Fernández, en el que contaron con la presencia especial del **Presidente de Bankia, D. José Ignacio Goirigolzarri**.

Goirigolzarri comenzó hablando del sector financiero español, del cual afirmó que «es un sector en transformación». Por un lado, la creciente regulación del sistema bancario afecta al modelo de negocio y los niveles de capital, y los bajos tipos de interés tienen como consecuencia un crecimiento de la economía muy tenue. Pero el principal cambio es la revolución tecnológica, la cual, además de hacer descender las barreras de la economía, permitiendo entrar a una mayor competencia externa, cambia las necesidades del cliente.

Como retos del sistema bancario, destacó dos: por una parte, la rentabilidad sobre los fondos propios. Por otra, la reputación. El sector debe mejorar su imagen explicando por qué es útil.

El Presidente de Bankia destacó como un hito importante de la entidad el año 2015, que finalizaron cumpliendo los objetivos del plan de reestructuración europeo con dos años de antelación. Se convirtieron así en el banco más eficiente de los seis grandes bancos españoles, con menos gastos, en el banco con mayor capital y con la mayor rentabilidad sobre fondos propios.

Destacó que la empresa se enfrenta a los mismos retos que otras entidades financieras, pero que tiene dos ventajas competitivas. La primera, consiste en el balance sólido que han logrado, convirtiéndose en una entidad eficiente. La segunda, la transformación anímica del equipo de Bankia. Cuidar los recursos humanos y el talento ha logrado que éstos hayan afianzado el



sentimiento de pertenencia, logrando un mayor éxito personal y para la empresa en general. El cuidado de este valioso intangible se ha traducido en resultados.

Por lo tanto, como objetivos, la entidad se ha propuesto seguir siendo líderes en solvencia, eficiencia y rentabilidad, focalizándose siempre en el cliente, entendiendo sus necesidades y adaptarse a ellas, cuidando siempre la cercanía, la transparencia y haciéndolo de un modo sencillo. Además, quieren mantener el binomio del precio competitivo y el servicio excelente.

Para esto, cuentan con el arma de la digitalización, una fuente de oportunidades que, además de ahorrar costes, modifica la relación con el cliente. D. José Ignacio Goirigolzarri cree por esto en un modelo híbrido, en el que combinar la red de oficinas con la atención digital del banco. Afirmó que se debe poner en valor esta combinación. Cada vez el cliente es más virtual (sólo el 10% de las operaciones de transacción se realizan en las oficinas), pero para que los bancos tengan éxito debe mantenerse también un lugar físico al que puedan acudir, donde puedan tener una relación más cercana con sus gestores. Es decir, las personas seguirán siendo clave. El Presidente destacó que la entidad mantiene una actitud de escucha activa y que las necesidades del cliente serán las que vayan marcando el camino a seguir.

Tras su intervención, hubo un coloquio con los asistentes en el que confirmó que en España se ha producido una reconversión mucho más fuerte que en el resto de Europa, habiendo una fuerte reducción de plantilla y oficinas. Para aquellos clientes que ya no acuden habitualmente a la oficina, Bankia ha creado un sistema de gestores remotos (que cuenta ya con 150.000 clientes atendidos y 200 gestores). La satisfacción del cliente se incrementa por tener una persona de confianza y referencia, por eso se debe aspirar a tener una mayor relación también con los clientes virtuales. Para terminar, definió a la banca como un sector basado en canalizar el crédito a la sociedad y la venta cruzada de otros productos.

FENAC QUIERE AGRADECER TAMBIÉN A **GRUPO ADADE**, IBERAUDITKRESTON, CEOE, BABEL SISTEMAS DE INFORMACIÓN, CEPYME, CROWEHORWATH, CHÁVARRI ABOGADOS, AECTA Y AMARANTO COMPANY, SU ASISTENCIA Y PARTICIPACIÓN EN ESTA JORNADA.



Funciones en el asesoramiento jurídico deportivo. **Los abogados en juego**

Detrás de las necesidades de los diferentes clubs deportivos, para su buen funcionamiento y el papeleo que implica a jugadores, es necesario un trabajo interno y un **asesoramiento jurídico-deportivo multidisciplinar, a todos los agentes que participan en la industria del deporte**, y que implica también a federaciones, patrocinadores, comités organizadores, marcas, etc... así como en la gestión y organización de todo tipo de eventos deportivos profesionales. Siendo nuestra principal premisa conocer a fondo el negocio de nuestro cliente y comprender las necesidades de nuestros deportistas, trabajando conjuntamente para llegar a las soluciones más adecuadas a sus intereses. En ADADE, estamos comprometidos con los valores que representan el deporte: esfuerzo, dedicación, constancia, superación, ambición y responsabilidad.

El deporte y la actividad deportiva están regulados y gobernados, no sólo por normas y regulaciones específicas que se aplican únicamente al deporte (Ley del Deporte, Reglamento FIFA, etc...), sino también por Derecho Civil, Administrativo o Internacional, que se aplican a esta disciplina y a muchas otras. En este sentido, la opinión mayoritaria es que el Derecho Deportivo ha alcanzado su propio estatus, con rasgos de otras ramas del Derecho, alcanzando una entidad propia, aunque hay gente que considera que en parte se trata de una manifestación más de Derecho, que regula las relaciones humanas en todos sus aspectos y que ha crecido con motivo del auge que el deporte en general ha experimentado en el último siglo, y que consecuentemente ha generado más litigios, sobre todo aquellos que tienen más practicantes y/o generan más dinero.

En la actualidad, los deportistas profesionales y sus equipos de trabajo, como son entrenadores y agentes, son «empresas» que precisan de un asesoramiento jurídico en materia contractual, participando en la negociación de contratos deportivos y en las operaciones de transferencia de jugadores, en materia laboral, en contratos de cesión del derecho a la imagen y contratos de patrocinio, en asuntos disciplinarios y por vulneración de las normas antidopaje, litigios y reclamaciones contractuales como casos de impagos y deudas, redacción y revisión de todo tipo de documentos institucionales (estatutos, reglamentos, etc.) de cualquier tipo de organismo y especialidad deportiva, asesoramiento en materias fiscal y contable entre otras varias. Finalmente, asistimos en la constitución y gestión jurídica de clubs ó empresas y otras entidades con finalidades de ámbito deportivo.

El asesor jurídico en la empresa es un perfil cuya presencia está ganando cada vez más peso. Si habitualmente las empresas acudían a esta figura cuando ya habían aparecido los problemas legales, la tendencia

actual lo coloca en un papel relevante como profesional clave en el día a día de un negocio. La existencia de un asesor jurídico en el mundo deportivo, empezando por el fútbol como deporte más avanzado en ese sentido, no es sino un hecho reciente en términos temporales, ya que hace 15 años, los aspectos jurídicos estaban en manos de empleados de los clubs. Igualmente, los patrocinadores hicieron surgir la necesidad de otro aporte legal de asesoramiento especializado a nivel deportivo. La contratación laboral de los deportistas, sus derechos de imagen, las nuevas reglamentaciones nacionales e internacionales, la regularización de la relación laboral del personal que trabaja en este tipo de organizaciones y el estudio elaborado por el Consejero Superior de Deportes, la Inspección de Trabajo y Seguridad Social y la Tesorería General de la Seguridad Social, hacen necesaria la intervención de un **asesoramiento responsable y de buenas prácticas**, ya que además, se está realizando una labor importante en el control financiero de los clubs y la exigencia de cumplimiento por parte de éstos de parámetros económicos que permitan una adecuada gestión e inversión de sus recursos. Existe un derecho deportivo que abarca todas o casi todas las materias que en derecho puedan existir, pero en algunos casos con un componente estrictamente deportivo y en otros con unas especificidades (laboral por ejemplo) que solo se dan en el deporte, que necesita una mayor obligación de los clubs de contratar a letrados con conocimientos en derecho deportivo.

El futuro del deporte, cada vez más regulado, se encuentra en la formación base, por ello la orientación profesional en el ámbito legal del mundo del deporte se orienta al deportista profesional y también al amateur o aficionado, asesorando en la mediación y en la contratación de los servicios profesionales, en la gestión de las relaciones de los deportistas con los clubs y entidades, asociaciones y fundaciones deportivas y demás organismos públicos y privados relacionados con el deporte.

ADADE ALBACETE, S.L., continúa con el deporte, en este caso el Baloncesto, tras el fichaje de Pedro Romera, jugador de 27 años y 2'10 cm de altura, procedente del CAI Zaragoza de ACB que firma para la próxima temporada con Xuven Cambados, que arrancará la pretemporada disputando la Copa Galicia.



ROCÍO ESPINOSA GARRIDO
Abogada
ADADE Albacete

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

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

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

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

Fiscalidad de la I+D+i

Especial referencia a gestión ISO y PATENT BOX

INTRODUCCIÓN:

Las empresas sostenibles están reinventando sus negocios constantemente, innovar se convierte en una actividad obligatoria. **La innovación y la I+D** son actividades imprescindibles para garantizar la competitividad de las empresas, entendiendo ésta como la capacidad de mejorar a lo largo del tiempo la cuota de mercado y/o los beneficios, en un entorno cada vez más amplio y liberalizado. En una economía altamente integrada a nivel internacional, como es el caso de la Unión Europea, y con una industria totalmente permeable a la competencia tanto interior como exterior, la creación de valor y la capacidad de sobrevivir se basará cada vez menos en las ventajas en costes y más en la diferenciación de los productos y, en particular, en la calidad que estos incorporen. Así, la competencia por precios da paso a una competencia basada en la capacidad de crear nuevos productos y/o procesos y en la mejora de los mismos.

Nace así la innovación empresarial, que definiremos como la creatividad aplicada con éxito, de forma que aporta valor.

El MINECO, define la I+D+i (Art. 35 Ley 27/2014)

Investigación: Indagación original y planificada que persiga descubrir nuevos conocimientos y una superior comprensión en el ámbito científico y tecnológico.

Desarrollo: Aplicación de los resultados de la investigación, para la producción de nuevos materiales o productos, o para el diseño de nuevos procesos o sistemas de producción, así como para la mejora tecnológica sustancial de materiales, productos, procesos y sistemas preexistentes.

Innovación tecnológica: Actitud cuyo resultado sea un avance tecnológico en la obtención de nuevos productos o procesos de producción o mejoras sustanciales de los ya existentes. Se consideraran nuevos aquellos productos o procesos cuyas características o aplicaciones, desde el punto de vista tecnológico, difieran sustancialmente de las existentes con anterioridad.

Siendo la I+D una NOVEDAD OBJETIVA con respecto a la mejora tecnológica sustancial y significativa y la INNOVACIÓN una NOVEDAD SUBJETIVA

EL MODELO DE INCENTIVOS:

Los poderes públicos son conscientes de que para un crecimiento económico sostenido, son imprescindibles



políticas de incentivos a la I+D+i, en su fase de creación (procesos de investigación y desarrollo), y en la de explotación de la invención conseguida (Patent Box), y aportan su grano de arena en favor de la innovación con incentivos fiscales para las empresas que abordan estos procesos.

Cinco son los incentivos previstos:

1) Deducción fiscal por actividades de investigación y desarrollo e innovación regulada en el artículo 35 Ley 27/2014, y 39 a 44 del RD 634/2015, que regula las deducciones por los gastos e inversiones incurridos en los procesos de I+D+i. Pueden conseguirse deducciones superiores al 50% de la inversión en I+D, y del 12% en Innovación.

2) Libertad de amortización para inversiones en inmovilizado material afecto a los procesos de I+D, y los gastos de I+D activados como inmovilizado intangible, indicados en el artículo 12.3.b) y c) Ley 27/2014.

3) Cheque fiscal, ó devolución del 80% del importe de la deducción por insuficiencia de cuota. Artículo 39 Ley 27/2014.

4) Bonificaciones en la cuota empresarial de la seguridad social del personal investigador. El Real Decreto 475/2014 de 13 de junio, establece una bonificación del 40% en las aportaciones empresariales a las cuotas de la Seguridad Social para el personal investigador.

5) «Patent Box» es un incentivo fiscal regulado en el artículo 23 de la Ley 27/2014, que permite reducir las rentas procedentes de la cesión de determinados activos intangibles creados por la empresa, hasta en un 60 por ciento de la renta neta, tributando solo por el resto.

ANTECEDENTES

En los países de la OCDE, se ha abierto paso la idea de que es mejor financiar la I+D+I mediante deducciones fiscales, que mediante subvenciones.

En el siguiente cuadro ponemos de manifiesto las ventajas y inconvenientes de una y otra fórmula, y la balanza se inclina a favor de las deducciones, por lo que ha este modelo se le prevé una larga vida, en perjuicio de la subvención directa.

Deducción fiscal	Subvención
Efectos económicos equiparables a la subvención	Es rogada, y su concesión discrecional
Accesible a cualquier empresa. No importa volumen ni tipo de empresa, incluso empresario individual.	Está sujeta a presupuesto
No sujeto a concurrencia competitiva	Puede ser retirada después de la invers
La aplicación es libre y general	Está sujeta a mayores controles
La deducción fiscal es proporcional a la inversión	Hay que esperar a la resolución expresa
Se puede aplicar desde el inicio has 18 años ss.	Tributa
Es compatible con la subvención	

PROCEDIMIENTO:

UN POCO DE HISTORIA. Ante las continuas divergencias entre Hacienda y las empresas sobre el modo de aplicación de los incentivos a la I+D+i, los litigios y inseguridad jurídica reinante, en un asunto de vital importancia para el país, el Gobierno decidió quitar la competencia sobre la procedencia o no del incentivo fiscal a HACIENDA, trasladándolo al Ministerio de Economía y Competitividad, creando la figura del **INFORME MOTIVADO**, que regula el RD 1432/2003, verdadera piedra angular a efectos fiscales de la deducción por I+D+i.

Si contamos con el **informe motivado**, tenemos derecho a aplicar las deducciones del Art. 35 y 12 Ley 27/2014, con garantías y seguridad jurídica.

La ley de presupuestos de 2016, vuelve a dar nuevas competencias a Hacienda, sin quitárselas al MINE-

CO, creando para ello una forma paralela de obtener los beneficios fiscales, o se lo solicitamos al MINECO, o solicitamos un acuerdo previo ante la Agencia Tributaria, ambos tienen el mismo valor a efectos de deducción. No está escrito en ningún lugar, pero parece que la idea de la administración es que los proyectos de inversión superior a 2.000.000€, se estudien por el MINECO y los inferiores por la Agencia Tributaria.

CÓMO ACTUAR PARA APLICAR EL INCENTIVO DE I+D. Está regulada en el artículo 35.1.a) Ley 27/2014. La empresa que dese iniciar un proceso de I+D, debe solicitar con carácter previo al inicio de la inversión el Informe Motivado al Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO), informe de carácter vinculante para Hacienda relativo al cumplimiento de los requisitos científicos y tecnológicos, a los efectos de la aplicación de la deducción por actividades de I+D+i., o elegir la vía alternativa y solicitar el acuerdo previos de valoración, a que se refiere el artículo. 35.4 c) de la Ley 27/2014. Los requisitos y consecuencias de esta vía alternativa están regulados en el Art.38 del RD 634/2015.

Obtenido el informe motivado, o firmado el acuerdo previo de valoración, la empresa deberá implantar un modelo de aseguramiento de la calidad según la norma UNE 166002. ¿Porque una ISO en este proceso? la respuesta es fácil, las normas ISO ayudan a medir, planificar y documentar los procesos, y dejan evidencias (trazabilidad), de las tareas realizadas en el proceso de investigación. Supongamos por un momento un proceso de investigación en una empresa que utiliza reactivos químicos en su proceso de producción, y ese mismo reactivo lo utiliza en parte en su proceso de investigación. ISO nos determina con evidencias incontestables (los registros de las tareas realizadas), que en el proceso de I+D, se han consumido determinadas cantidades de ese reactivo, y sobre su coste podremos aplicar la deducción que proceda, y además sin discusiones con Hacienda sobre si fue más o menos la cantidad empleada en el proceso de I+D.

La empresa podrá deducirse el importe de lo invertido en el proceso de I+D en las liquidaciones futuras del Impuesto de Sociedades o IRPF, con un límite del 25% ó 50% de la cuota íntegra.

La cantidad no aplicada por insuficiencia de cuota, podrá deducirse en los periodos impositivos que concluyan en los 18 años inmediatos y sucesivos.

Si no cuenta con base imponible suficiente, también puede en el siguiente periodo impositivo al de ejecución de la inversión, aplicar la deducción sin límite, con un descuento del 20% y solicitar la devolución del incentivo, materializando lo que se conoce como **CHEQUE FISCAL**, debiendo reinvertir su importe en actividades de I+D.

CÓMO ACTUAR PARA LA APLICACIÓN DE LOS INCENTIVOS POR INNOVACIÓN (i). Está regulada en el artículo 35.2 Ley 27/2014, y se puede aplicar directamente sin necesidad de obtener informe motivado, ni acuerdo previo de valoración, como en todos los demás supuestos, pero en casos controvertidos, es

conveniente solicitar el informe motivado u obtener el informe previo de valoración. Da derecho a deducir hasta un 12% de los gastos e inversiones del proceso de Innovación realizados en el periodo impositivo.

Para la **libertad de amortización** y para los incentivos por **contratación de personal investigador**, no tiene más dificultad el incentivo que seguir sus propias normas legales, unidas a las prácticas de teneduría contable en un caso, y a la liquidación de seguros sociales en otro.

INCENTIVOS: Para la I+D: gastos e Inversiones primer y segundo año 25%, tercer año y sucesivos hasta la media de los dos anteriores 25%, el exceso 42%. Dedución adicional por personal exclusivo de I+D +17% y por inmovilizado +8%. Para la innovación: gastos e inversiones en el periodo impositivo 12%. Adicionalmente, aplicación de amortización acelerada de inmuebles afectos a la I+D+i, según Art. 12.3 Ley 27/2014.

PATENT BOX

Es un incentivo fiscal que premia la I+D+i exitosa. Consiste en la aplicación de una *reducción en el cálculo de la renta* derivada de la cesión del derecho de uso, o venta de patentes, dibujos o modelos, planos, fórmulas o procedimientos secretos, de derechos sobre informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas.

¿Lista cerrada? Opinamos que no, ante la duda solicitar un acuerdo previo de calificación y valoración ante la AEAT, en base al RD 634/2015.

Nos encontramos ante un gran incentivo fiscal bastante desconocido, que permite reducciones de hasta el **60%** de su renta neta, y puede utilizarse por todo tipo de empresas. Micro, PYMEs y Gran empresa.

CARACTERÍSTICAS:

Es compatible con otras deducciones fiscales (como la I+D+i), préstamos y subvenciones.

Los desarrollos de los intangibles se pueden realizar fuera de España.

No se exige ningún requisito específico a los socios nacionales o extranjeros.

La empresa titular/cedente debe haber sufragado al menos el 25% de su coste.

La empresa titular/cedente debe ser de nacionalidad española.

El incentivo es aplicable con independencia de la fecha de creación de la invención.

El cesionario debe utilizar los derechos cedidos en el desarrollo de una actividad económica.

El cesionario no puede residir en un país o territorio calificado como paraíso fiscal.

Cuando un mismo contrato de cesión incluya prestaciones accesorias de servicios, deberá diferenciarse en dicho contrato la contraprestación correspondiente a los mismos, ya que a estos no se les aplica reducción.

La entidad cedente debe disponer de los registros contables necesarios para poder determinar los ingresos y gastos directos correspondientes a los activos objeto de cesión.

Existen controles especiales en el supuesto de que cedente y cesionario, sean empresas vinculadas.

CÓMO ACTUAR PARA APLICAR EL INCENTIVO

Está regulado en el artículo 23 Ley 27/2014 y 39 del RD 634/2015, no es obligatorio obtener ningún tipo de acuerdo o informe para su aplicación, aunque por seguridad jurídica se recomienda dirigirse a la Agencia Tributaria y obtener un acuerdo previo de valoración.

Los acuerdos con la Agencia Tributaria pueden ser de: Valoración, Calificación, Modificación y Prorroga.

CÁLCULO DEL INCENTIVO

Desde 01/07/2015, se deduce el 60% de la proporción siguiente:

$$A; \text{Gastos creación del activo} + B; \\ \text{gastos subcontratación} + C; 30\% \text{ de } B$$

$$A; \text{Gastos creación del activo} + B; \\ \text{gastos subcontratación} + D; \text{coste adquisición}$$

Los anteriores valores se utilizan si existen, siendo su valor 0,00 en caso contrario. Si el resultado de la fórmula anterior es superior a 100, la reducción máxima a aplicar es 60%.

CONCLUSIÓN:

Si reflexionamos sobre las actividades que generan derecho a deducción, sacamos la conclusión de que son multitud las empresas, generalmente PYMES, que realizan a diario procesos de *innovación*, y no los aprovechan por desconocimiento de los incentivos fiscales a los que podrían acogerse, ó no abordan procesos de I+D por desconocimiento de los mismos.

En **ADADE GRANADA**, quedamos a su disposición, para aportarles nuestro conocimiento y experiencia adquirida, por nuestra triple condición de asesores legales, en materia de calidad ISO, y en Fondos Europeos, lo que nos ha permitido liderar procesos de I+D+i, asesorando en materia fiscal, implantando la norma UNE166002 y otras, y obteniendo financiación europea para el proyecto.



© JOSE ANTONIO JIMENEZ PUERTAS
Socio Director de
Jimenez Puertas Consultores
ADADA GRANADA

El principio de no discriminación aplicado a los contratos de duración determinada

El pasado 14.09.2016 el Tribunal Superior de Justicia de la Unión Europea se pronunció acerca de la cuestión prejudicial elevada por el Tribunal Superior de Justicia de Madrid (asunto C-596/14, De Diego Porras). El caso surgió cuando al Tribunal madrileño llegó un recurso interpuesto por una ciudadana que había prestado servicios como secretaria para el Ministerio de Defensa mediante un contrato de interinidad para la cobertura de la vacante generada por la dispensa de servicios de una liberada sindical que duró más de siete años. Al finalizar la dispensa, a la actora le fue comunicada la extinción de su contrato, sin derecho a percibir –porque así se prevé en el artículo 49.1.c) del ET– ninguna indemnización.

No de acuerdo con estas condiciones, la actora interpuso una demanda que le fue desestimada en instancia, por lo que recurrió al TSJM; este observó que el contrato de interinidad de la actora cumplía los requisitos exigidos por la normativa española y que era, a priori, legal. Y, así mismo, consideró que la razón por la que había finalizado era una causa objetiva (la reincorporación a su puesto de la trabajadora dispensada). Sin embargo, el TSJM se cuestionó si la actora tenía derecho a reclamar una indemnización por la finalización de su contrato, como ocurriría si el mismo hubiera sido indefinido e incluso temporal (eventual o por obra o servicio).

La respuesta del TJUE no es sorprendente pero sí novedosa, y viene a concluir lo siguiente. En primer lugar, que la indemnización por extinción del contrato, a la luz del derecho comunitario, tiene que ser considerada una «condición de trabajo». Teniendo en cuenta dicho atributo, el órgano judicial trae a colación el principio de no discriminación que, traducido al ámbito que nos ocupa, implica la prohibición de tratar a los trabajadores con contrato temporal de una manera menos favorable que los trabajadores fijos comparables, excepto si esta diferencia se justifica por una razón objetiva. Por ello, concluye el Tribunal que en la legislación española existe una diferencia de trato entre trabajadores fijos y temporales pues para los primeros se prevé una indemnización por extinción del contrato por causas objetivas de 20 días/año mientras que, para los segundos, la previsión es de 12 días/año para contratos eventuales o por obra y cero para contratos de interinidad y de formación.

En segundo lugar, el TJUE analiza si esta diferencia constatable está motivada o no por la existencia de alguna razón objetiva, examinando el concepto de «trabajador comparable» y determinando que el mismo es el que ejerce un trabajo idéntico o similar por su naturaleza, los requisitos de formación y las condiciones laborales. En tercer lugar, el Tribunal Europeo estudia si existe alguna razón objetiva que ampare la diferencia de trato en situaciones comparables. La

conclusión a la que llega es que, ni la naturaleza temporal del contrato ni la existencia de disposiciones en la normativa nacional pueden constituir motivos suficientes como para justificar una diferencia de trato en situaciones eminentemente iguales.

La conclusión del TJUE a todo este razonamiento es pues que *«el mero hecho de que el trabajador haya prestado sus servicios en virtud de un contrato de interinidad no puede constituir una razón objetiva que permita justificar la negativa a que dicho trabajador tenga derecho a la mencionada indemnización»*.

Ahora cabe preguntarse cuáles van a ser las consecuencias que esta sentencia va a tener sobre la normativa española y su alcance real sobre las relaciones laborales. Por un lado, se mantiene la incógnita de cuál es el alcance de la sentencia, en el sentido de si afecta tan solo a los trabajadores interinos, o bien es aplicable a todos los contratos temporales. Por otro, tampoco queda clara la aplicación de la Sentencia, pues la misma hace referencia a una directiva que tiene efecto directo pero no aplicación directa. Tampoco se aclara si el resultado de la sentencia tiene que ser que a todos los contratos temporales se les aplique una indemnización de 20 días/año al llegar su fin o bien que simplemente se igualen las indemnizaciones (en 20, en más o en menos días) en el caso de que la extinción se produzca por causas objetivas.

Lo que parece prudente pensar es que la tendencia legislativa representada por esta sentencia es que todos los contratos se desenvuelvan en igualdad. Ello no tiene que implicar la desaparición de los contratos temporales pero sí la finalización de su uso en fraude de ley pues, si tanto los temporales como los indefinidos tuvieran a su fin la misma indemnización, se terminaría la concepción de que los primeros son más baratos que los segundos, y su utilización solo tendría sentido en los casos en los que realmente exista una causa temporal real y justificada. O lo que es lo mismo, se recuperaría la razón original de la existencia de los contratos temporales que, con la práctica, se ha ido pervirtiendo. Eso sí, el coste que todo esto supongo para empresarios y trabajadores ya es otro cantar que merecerá una profunda valoración.



VICTORIA BARBERO GONZÁLEZ
 Abogada
 E-CONSULTING TRADE

El galimatías de la financiación

Las nuevas formas de financiación vienen pisando fuerte y no hay que dejarlas de lado



La financiación ha sido uno de los grandes quebraderos de cabeza de las empresas durante estos últimos años. Los bancos dejaron de dar crédito y muchas empresas tuvieron que cerrar sus puertas por falta de liquidez. Ahora parece que las entidades financieras, medio forzadas por las penalizaciones del BCE, están dispuestas a prestar dinero con cierta asiduidad.

Durante esos años pasados, la administración pública trató de aliviar estos problemas financieros mediante convocatorias de ayudas, vía subvenciones y préstamos públicos, sin llegar a cubrir todo lo que se había dejado de prestar por los bancos. Aún así, las pymes y autónomos no han sido capaces de acceder a toda esta financiación porque no la conocían y/o era muy complicado tramitarlas, haciendo que cada año se perdieran cerca de 1.600 millones de euros en ayudas públicas por no existir un sistema de tramitación transparente y universal. Además, esta dificultad de acceso a la financiación ha implicado una merma constante en la competitividad de las empresas españolas en comparación con otras pymes europeas. La situación, a día de hoy, no ha cambiado.

Por otro lado, la crisis financiera, que tanto daño ha hecho, ha sido el caldo de cultivo de ideas innovadoras en el campo de la financiación. Lo que empezó como crowdfunding, la microfinanciación de muchos inversores pequeños que recibían a cambio de su aportación económica una futura recompensa (un disco, un

libro, un producto,...) se ha acabado transformando en el crowdlending, la microfinanciación en forma de préstamo a cambio de un interés y la devolución del principal. A esta nueva financiación, recientemente, se les ha unido el direct lending, entidades no bancarias que prestan dinero directamente a las empresas. Todas estas nuevas formas de financiación, que utilizan mucho la tecnología como forma de funcionamiento en la relación prestamista-prestatario, son denominadas como FINTECH, las financieras tecnológicas.

Si unimos toda la financiación que puedes encontrar en el mercado la variedad es inmensa. Aunque la financiación bancaria sigue siendo de un 80% sobre el total de la financiación, la tendencia es a la baja. Las nuevas formas de financiación vienen pisando fuerte y no hay que dejarlas de lado, por lo que a la hora de elegir cómo te vas a financiar debes contar con toda la información necesaria para hacerlo.

Hasta ahora existían los famosos comparadores de productos bancarios, destinados a financiar a personas físicas: créditos rápidos, hipotecas, tarjetas de crédito,... pero era imposible encontrar un comparador de financiación para empresas y autónomos. La plataforma www.tufinanziacion.com ha logrado aunar en un mismo espacio toda la financiación existente en el mercado, tanto financiación pública como financiación privada (bancaria, fintech y no bancaria tradicional), poniendo orden en este galimatías de la financiación. En www.tufinanziacion.com puedes encontrar más de 500 productos bancarios, más de 300 ayudas públicas, 17 entidades FINTECH,... junto a un sinfín de utilidades (guías, Excel, diccionario financiero,...) de gran interés en el proceso de decisión sobre como financiarte. Se trata de una herramienta sumamente útil, intuitiva y fácil de utilizar. Además, cuentas con el apoyo de un equipo de consultores que te gestionan la solicitud de financiación en el caso de que lo necesites. Podríamos denominarle como «la solución integral para financiarte»: información, comparación y gestión.

TONO MESTRE
Director Área Económica de
TUFINANZIACION



Una Idea

Un Proyecto

Una Empresa



Una Idea, un Proyecto, una Empresa, ... deben tener la Tranquilidad, la Confianza y el apoyo Legal cercano y responsable de un gran equipo profesional respaldado por un Grupo Internacional



www.adadeiuris.es

Tel.: 902 100 676



ADADA IURIS

- GLOBAL LEGAL NETWORK -

La herencia. Legítima y legado



El testamento

Una de las preguntas más frecuentes que entre la población es si el hecho de no otorgar testamento supone alguna pérdida de derechos por parte de su cónyuge o sus hijos. La respuesta a esa pregunta es «NO», puesto que la propia legislación civil determina a quienes corresponde la herencia siguiendo un orden de parentesco. Por lo tanto, tanto el cónyuge como los hijos no quedan desamparados.

Existen varios tipos de testamentos, siendo **el testamento abierto** la modalidad más utilizada y frecuente debido a sus grandes ventajas frente al resto. Es el más sencillo tanto de elaborar como de aplicar tras el fallecimiento, su conservación no pelagra, se cuenta con el consejo técnico y jurídico del notario y es el único que pueden utilizar las personas que no pueden elaborarlo por enfermedad o por no saber leer y escribir.

Ventajas de otorgar testamento

Hacer un testamento es sencillo, tan sólo es necesario acudir con el DNI a un notario y explicarle como se quiere repartir los bienes (no es necesario realizar un inventario de los mismos). De esta manera, se consigue que los bienes pasen a quien usted quiera y se simplifican los trámites a sus herederos el día de mañana. Además, el coste de este procedimiento suele estar en torno a los 80 euros.



Por otro lado, si una persona fallece sin haber otorgado testamento, se debe de formalizar lo que se denomina «declaración de herederos»:

- Cuando los herederos sean descendientes, ascendientes o cónyuge:
Se debe de acudir al notario con la siguiente documentación:
 - Libro de familia
 - Certificado de defunción
 - Certificado de Últimas Voluntades
 - Documento Nacional de Identidad del causante

Además, se necesitan dos testigos que conozcan a la familia, que deberán personarse en la notaría el día de la firma de dicho documento. El coste puede multiplicarse más de tres veces con respecto a lo que cuesta hacer un testamento.

- Cuando los herederos son parientes de grados más lejanos:
En este caso, la «declaración de herederos» la tiene que hacer un juez, siendo el procedimiento muchísimo más lento y costoso. Al realizar la declaración ante un juez, y ser necesaria la actuación de un abogado y seguramente de un procurador, el coste se dispara.

Pero el testador no es siempre libre de dejar su patrimonio a quien quiera y cómo quiera, ya que existen las legítimas. Otra ventaja de otorgar testamento es que el notario se detiene especialmente en ellas.

LEGÍTIMA DEL CONYUGE VIUDO**Legítima de los descendientes****La legítima**

La legítima es la figura jurídica que marca los límites del reparto de los bienes, es decir, es la porción de los bienes de los que el testador no puede disponer por haberla reservado la ley a determinados herederos «herederos forzosos» (descendientes, ascendientes y conyuge).

Salvo en determinadas comunidades como Aragón, Cataluña, Galicia, Navarra, Baleares y País Vasco, la legítima se rige por el Derecho Común. La normativa reserva como legítima de los hijos y descendientes las dos terceras partes del haber hereditario. Una de estas dos terceras partes para aplicarla como mejora. La tercera parte restante será de libre disposición.



Si en el momento del fallecimiento el causante no estuviese separado, el conyuge viudo tiene derecho a legítima que consiste en:

- El usufructo del tercio de mejora –si hay hijos y descendientes comunes–.
- El usufructo de la mitad de la herencia –si no hay descendientes pero sí ascendientes–.
- El usufructo de dos tercios de la herencia –si no existen descendientes ni ascendientes–.

Si no existen hijos y descendientes, los ascendientes del causante tienen derecho a legítima. En este

caso estará formada por la mitad del caudal hereditario, salvo que concurren con el conyuge viudo, en tal caso, sólo heredarán un tercio del mismo. También hay que tener en cuenta las siguientes puntualizaciones:

- Si uno de los ascendientes hubiera fallecido, heredará la legítima el que esté vivo.
- Si el causante no tuviera padre ni madre, pero sí abuelos, tanto maternos como maternos, se reparte a partes iguales entre ambas familias.
- Si existen ascendientes de distintos grados, hereda siempre el más próximo.

El legado

Un testador puede decidir repartir una parte concreta de sus bienes a una persona determinada, ya sea a alguno de sus legitimarios o a otras personas o instituciones. A esto se le denomina **legado**, y es posible hacerlo siempre que se respeten los límites de la legítima. Por lo tanto, para poder expresar nuestra voluntad respecto a legar a alguien determinados bienes, es necesario otorgar un testamento válido. En el caso de un legado a favor de un heredero forzoso, sin que se diga nada más, se entiende que dicho legado debe imputarse a la legítima.

NOTA: Lo especificado anteriormente es de aplicación general en España excepto en las siguientes Comunidades Autónomas: Aragón, Baleares, Cataluña, Galicia, Navarra y País Vasco.



DANIEL COLOMA GOMIS
Economista
ADADE Alicante

Vídeo Propuestas: Una nueva forma de captar y fidelizar clientes

Atractivo, directo y con una alta capacidad de impacto, el vídeo marketing es en la actualidad una de las estrategias más efectivas en todo plan de comunicación y marketing online. La transformación digital ha favorecido la consolidación del marketing con vídeos en plataformas como YouTube, gracias al crecimiento de dispositivos móviles como smartphones y tablets, contribuyendo a que el consumo de los contenidos multimedia aumenten cada día. Estas características evidencian los motivos por los que cada vez más empresas incorporan esta herramienta en su plan de Marketing Digital con contenidos que aporten valor y refuercen el posicionamiento de la marca en Internet llegando a millones de potenciales clientes, con un poder de atracción incuestionable.

Lejos de tratarse de una moda pasajera, el uso del vídeo marketing en la estrategia digital de una empresa se consolida cada día en un escenario donde el consumo de contenidos digitales bate récords, una tendencia que se mantendrá al alza en el futuro. Es más, **en la actualidad cerca del 80% del material que se consume en Internet es audiovisual.**

Los dispositivos móviles y las facilidades en el acceso a Internet se presentan como principales aliados para favorecer la visualización de vídeos. De hecho, según datos del portal YouTube, en la red de vídeos por excelencia **una sesión de visualización a través de un smartphone dura 40 minutos de media**, siendo la plataforma preferida en el consumo de material audiovisual en Internet. Ante una realidad como esta, las empresas no deben mirar para otro lado haciendo del marketing con vídeo una pieza clave de su hoja de ruta en Internet para lograr sus propósitos.

5 RAZONES PARA HACER MARKETING CON VÍDEOS

Las cifras hablan por sí solas. No obstante, las características propias de esta disciplina del marketing y la comunicación digital brindan al usuario un **conjunto de potencialidades difíciles de alcanzar por otros medios** o acciones con la misma efectividad y alcance.

Consumo rápido

Frente a la lectura de un artículo en un blog o la descarga de un ebook informativo, la visualización de un vídeo es tan sencilla como pulsar al «Play» en la plataforma escogida y dedicar unos minutos e incluso segundos a ver el contenido. Las **posibilidades crea-**

tivas del vídeo son mayores que otros formatos de contenidos, aunando imagen, breves textos y audio. El resultado es un material de comunicación audiovisual que atrae la atención del usuario con un **alto poder de persuasión e impacto.**



Generación de Engagement

En apenas un minuto de vídeo se pueden comunicar multitud de ideas con ese plus de imaginación, ingenio y emoción que convierte todo contenido online es una pequeña joya que llega con fuerza al público. De hecho, **este tipo de historias donde las marcas aportan valor activan las emociones del usuario, que acaba compartiéndolas** como premio a un contenido basado en sus deseos e intereses.

Incremento de las conversiones

Un contenido audiovisual resume las características de un producto, se adentra en sus beneficios, al tiempo que este material sirve para entender con más detalle sus usos y aplicaciones. La incorporación de un vídeo en la *landing page* de venta de ese artículo aumenta los ratios de conversión, siendo un **recurso de enorme valor en la decisión de compra online.**

Mejora del Posicionamiento en Buscadores

En el SEO o posicionamiento natural en buscadores como Google, los vídeos son muy valorados porque es **una modalidad de contenido que gusta a los usuarios y favorece el tiempo de permanencia en la web.** Todos estos aspectos contribuyen a que una web que incorpore vídeos en sus páginas alcance las primeras posiciones en los buscadores, gana en **visibilidad online**, mejore la experiencia de usuario y potencie su competitividad.

Al alcance de pequeñas y medianas empresas

Uno de los principales *handicaps* del vídeo marketing para muchas empresas es que consideran que es la puesta en marcha de esta estrategia supone de una fuerte inversión económica. Sin embargo, **hacer un vídeo con un contenido interesante para el usuario no requiere de grandes medios técnicos**, sino de una buena idea desarrollada con claridad. Un smartphone de última generación con un trípode será suficiente inversión para empezar a grabar vídeos, editándolos posteriormente en minutos con aplicaciones móviles como Cameo, Vine, entre otras.

PROPUESTAS DE VENTA EN FORMATO VÍDEO: WEBPOSITER COMO CASO DE ÉXITO

Identificados los principales beneficios del vídeo marketing, el siguiente paso será **detectar qué tipo de contenidos se podrán integrar en una estrategia donde el audiovisual sea protagonista.**

Los tutoriales donde se explican los pasos para aprender a hacer una acción siempre encuentran en el vídeo un excelente aliado, siendo el formato habitual por ejemplo en webs de cocina, páginas de productos de belleza e incluso blogs sobre comunicación y marketing digital para solventar dudas frecuentes o explicar el uso de una aplicación.

En **Webpositer**, como agencia pionera de marketing y posicionamiento SEO en España, **apostamos por el vídeo marketing dentro de nuestro plan de contenidos.** Junto con las entrevistas a profesionales del marketing digital que se publican periódicamente en nuestro blog corporativo, en 2015 convertimos el vídeo en el formato desde el que desarrollar **completos análisis SEO** de las webs de potenciales clientes.



En estas vídeo propuestas, **un consultor SEO especializado audita al detalle una página web**, indicando en cada momento todos aquellos aspectos que se deben cambiar en la web para mejorar sus posiciones en buscadores como Google.

De este modo, lejos del desarrollo de extensas auditorías escritas en un documento de texto enviado por email, el consultor se detiene en los aspectos más importantes **personalizando al máximo este contenido** orientado a optimizar los puntos críticos de una web.

El usuario siente que el profesional en posicionamiento en buscadores le guía en todo el proceso, con **un lenguaje adaptado a sus conocimientos, empleando un tono cercano y amigable que empatice con él**, alejándose del lenguaje técnico que muchas ocasiones domina a los documentos profesionales.

Más que un vídeo análisis, este material audiovisual con una sencilla producción pasa a ser **una puesta casi en común de la realidad de una web**, una completa radiografía del estado de la página que abarcan

desde los contenidos y su optimización, a la arquitectura de la web, su capacidad de conversión, pasando por el estudio del enlazado interno, las duplicidades, el tráfico web alcanzado y la identificación de oportunidades para ese negocio online.

La personalización del contenido unido a una **comunicación directa, próxima y diseñada para aportar soluciones** al emprendedor digital han situado los vídeo análisis SEO en el contenido que más nos ayuda a mostrar a nuestros clientes las potencialidades para trabajar en sus proyectos digitales.

Ese aporte de valor genera a Webpositer **leads cualificados**, logrando que el marketing online de las webs analizadas acabe siendo gestionado por el equipo de consultores de nuestra agencia. De este modo, el contenido en vídeo ha permitido conseguir un doble objetivo: un nuevo cliente bien informado de los mejoras que precisa su página, al tiempo que desde el primer momento conoce el proceder de Webpositer y el *know how* digital de sus profesionales.

VÍDEO ANÁLISIS SEO GRATIS PARA LECTORES Y SOCIOS DE ADADE/E-CONSULTING

Más allá de tendencias comunicativas imperantes, el marketing con vídeos está demostrado que funciona y en este artículo no he querido pasar por alto esta oportunidad para comunicar **cómo ha ayudado a enriquecer nuestra estrategia de captación de nuevos clientes.**

Porque son numerosos los emprendedores que se han lanzado al mundo digital, desde Webpositer ofrecemos una **promoción especial** basada en el desarrollo de un vídeo análisis SEO gratuito (valorado en 147€) dirigida a los lectores de la Revista y socios de Adade/E-Consulting.

Para obtener esta auditoría web completa en formato vídeo, el interesado debe entrar en la URL <http://www.webpositer.com/market/video-analisis-seo/>, y solicitar su análisis introduciendo el **código promocional ADADE.**

Consejos de mejora, oportunidades y conocimientos en marketing online se condensan de forma personalizada en este vídeo análisis en beneficio de un proyecto digital que busca obtener los mejores resultados, siendo el vídeo el canal de comunicación para transmitir esas necesidades de optimización.

Desde Webpositer animamos a todas las PYMES y emprendedores digitales a incorporar el marketing con vídeos en su estrategia de negocio porque es **el canal de comunicación más impactante, eficaz y persuasivo para captar y fidelizar clientes.** 3, 2, 1... ¡Grabando!

ELISA TORREGROSA
Redactora de Contenidos en
Webpositer



En el IV Centenario de la muerte de D. Miguel de Cervantes: D. Quijote y la justicia

(No existe oro suficiente para pagar la venta de la libertad)

En el IV Centenario de la muerte de D. Miguel de Cervantes, no podemos, por menos que, rendir un merecido homenaje, en recuerdo de D. Miguel de Cervantes, y especialmente en el campo de la Justicia.

Muchos son los autores que han escrito sobre el tema, pero para mí, merece especial mención, D. Germán José Barreiro González, Catedrático de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social en la Universidad de León.

He leído, como seguramente muchos de Uds., varios artículos de D. Germán Barreiro, sobre D. Quijote, relacionados con la justicia, pero me ha llamado especialmente la atención una de las frases pronunciadas en su conferencia titulada: El mundo del trabajo en la novela de D. Quijote de la Mancha, donde dice: «*En lo laboral, D. Quijote es maestro en el oficio de caballero andante, sin oficiales ni aprendices a los que enseñar y autodidacta leyendo libros de caballerías*».

De todos es conocida la faceta de D. Quijote como «homo jurídico» al tener que enfrentarse, a lo largo de su vida, a varios procesos judiciales, el embargo de sus bienes, a su ingreso en la cárcel por deudas, fue condenado por lesiones, sostuvo pendencia judicial con el Tribunal de la Santa Inquisición, mantuvo juicio de cuentas con el Rey Felipe II, etc...

En sus consejos a su escudero y amigo Sancho Panza, sobre cómo debía juzgar, le decía:

«Si acaso doblares la vara de la justicia que no sea con el peso de la dádiva sino con el de la misericordia».

Este es un hermoso consejo, donde la misericordia si se aplicare, debe ser tenuamente.

«Procura descubrir la verdad por entre las promesas y dádivas del rico como por entre los sollozos e importunidades del pobre».

«Hallen en ti más compasión las lágrimas del pobre pero no más justicia que las informaciones del rico». Información – alegación.

«Cuando te sucediere juzgar algún pleito de algún tu enemigo aparta las mientes de tu injuria y ponlas en la verdad del caso».

«No te ciegue la pasión propia en la causa ajena, que los yerros que en ella hicieres las más

veces serán sin remedio, y si le tuvieren, será a costa de tu crédito, y aun de tu hacienda».

«Nunca te guíes por la ley del encaje, que suele tener mucha cabida con los ignorantes que presumen de agudos».

La ley del encaje es la forma de resolver los asuntos de forma arbitraria, esto es, de forma contraria al principio de seguridad jurídica, según, se le ha «encajado en la cabeza», al juzgador.

El poder de Sancho Panza es absoluto, ostenta todos los poderes, legislativo, ejecutivo y judicial y el mando militar.

D. Quijote le instruye, le da consejos, sobre los deberes, virtudes y cualidades que debe tener como gobernador y como juez, siendo las leyes eficaces y realistas.

Así, en su consejo a su amigo Sancho Panza, el sabio hidalgo, le advierte: «No hagas muchas pragmáticas y, si las hicieres, procura que sean buenas y, sobre todo, que se guarden y se cumplan; que las pragmáticas que no se guardan lo mismo es que si no fuesen; antes van a entender que el príncipe que tuvo discreción y autoridad para hacerlas no tuvo valor para hacer que se guardasen; y las leyes que atemorizan y no se ejecutan, vienen a ser como la viga, rey de las ranas, que al principio las espantó y con el tiempo la despreciaron y se subieron sobre ella».

Concluye D. Quijote el Capítulo «De los consejos» que dio a Sancho: «*Si estos preceptos y estas reglas sigues, Sancho, serán luengos tus días, tu fama será eterna, tus premios colmados, tu felicidad indecible*

D. Miguel de Cervantes, un genio actual en el siglo XXI, que merece nuestro máximo respeto.

PEDRO BÉCARES DE LERA
Abogado
ADADE Valladolid



Argentina busca insertarse en el mundo

Argentina busca insertarse en el mundo. Hasta el año anterior, nuestro país se encontraba aislado. Aunque habíamos adherido a las normas de la OCDE relativas al lavado de dinero, en la práctica nada se hacía para controlarlo.

La nueva administración, con el apoyo del Congreso de la Nación y atendiendo a las circunstancias que inducen a los contribuyentes, que tienen fondos o bienes no declarados en el exterior, a blanquearlos ha establecido las normas para un sinceramiento fiscal que incluye además una moratoria para deudas impagas.

Entre los motivos que hicieron necesario dar a los contribuyentes una nueva oportunidad podemos nombrar que se acaba el secreto bancario.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el Grupo de los 20 han propiciado el intercambio automático de información el que fue promovido por el Foro Global de Transparencia e Intercambio de Información con Fines Fiscales.

Hay 101 países que han suscripto el compromiso de efectuar dicho intercambio de los cuales 55, denominados «Early Adopters», lo iniciarán a partir de setiembre de 2017, referido a datos financieros de 2016. Otras 46 jurisdicciones lo harán desde setiembre de 2018 con información desde 2017.

La OCDE ha establecido un Modelo de Acuerdo entre las Autoridades Competentes y el Estándar de Reporte Común para el intercambio automático de información financiera en materia impositiva. Los países adheridos deberán igualmente concertar acuerdos bilaterales que permitan darle efectividad al intercambio.

El blanqueo condona intereses, multas y sanciones administrativas, penales, tributarias, cambiarias y aduaneras pero no libera de las sanciones originadas en el lavado de activos, salvo que este tenga como delito precedente la evasión impositiva.

Pueden acogerse a los beneficios del blanqueo las personas humanas, todo tipo de sociedades, fideicomisos y otras formas de agrupación económica.

Solo están habilitadas a blanquear las personas que se encuentren domiciliadas, sean residentes (a los



fines fiscales) o estén establecidas o constituidas en el país al 31/12/2015.

En términos generales, la tenencia de todos los bienes en el país y en el exterior que no hayan sido previamente declarados es susceptible de ser blanqueada.



MARIA OVEJERO
 Socia Tributarista de TBO
 ADADE Argentina

Emplea las Redes Sociales en tu empresa para ofrecer un mejor servicio

Las Redes Sociales han llegado para quedarse, no solo funcionan en el ámbito personal, cada vez sus actualizaciones se abren más hacia las nuevas formas de comunicar a las empresas o marcas con los clientes, convirtiéndose así en la mejor alternativa de publicidad y Atención al Cliente.

Cuando nos referimos a la Atención al cliente 2.0, no hablamos solo de atender quejas o reclamos; muchas empresas y marcas es a lo que más le temen, por eso muchas no ingresan al mundo digital, sin darse cuenta que pierden la oportunidad de crear fuertes vínculos con sus clientes reales.

El Servicio al Cliente debe ser personal y bidireccional; si quieres lograr esto, las Redes Sociales son muy útiles. Muchas empresas o marcas ya utilizan el internet como herramienta global, para actuar individualmente. Por ejemplo: para informar que su solicitud ha sido aprobada o negada.

Las Redes Sociales permiten «escuchar» a los clientes y saber que piensan ellos de tu marca; son canales de retroalimentación económicos, rápidos y sobretodo, muy poderosos. Las empresas pueden utilizar estas plataformas para dar respuesta a los clientes de forma eficaz y directa.

Los clientes que establecen relaciones con las marcas o empresas a través de las Redes Sociales, dan una señal clara de que les interesa estar en contacto con sus productos o servicios, aquí es donde valoramos la importancia de las Redes Sociales para dar a conocer sobre nuevos lanzamientos u ofertas. La presencia en redes sociales ayuda a tu reputación online, con la ventaja de encontrar más público, a eso le llamamos nuevas oportunidades de mercado.

Hoy en día los clientes tienen una vía directa para ser «escuchados», por las empresas o marcas favoritas. Este Servicio al Cliente 2.0, les sirve para exponer sus quejas, comunicar sus experiencias, pero también para obtener mucha información de utilidad. Los Pymes deben adaptarse a este cambio de modelo de comunicación digital, que han adoptado los consumidores; marca o empresas sin Redes Sociales, no existe.

Claves para estar en Redes Sociales:

1. **Escuchar:** No solo estamos para vender o aplicar nuestro modelo de negocio, sino también para escuchar que dicen de nuestra marca o empresa, tenerlo siempre en cuenta.
2. **Participar:** Las estrategias son muy importantes en este punto, debemos responder a lo que se dice de modo que podamos formar parte de la conversación.
3. **Asumir:** A muchos no le gusta escuchar las cosas negativas, pero es que nada es perfecto en la

vida, debemos entender las críticas como parte del proceso de aprendizaje de nuestra marca. ¡No más autocomplacencia!

4. **Ayudar:** Aprovecha estas herramientas del Social Media, son excelentes para conocer las virtudes y los defectos de tu marca o empresa, intenta ayudar a los que quieren hablar de ti.
5. **Adaptar:** Debes adaptar tu empresa a las reglas digitales, vamos a decir que es obligatorio, si no será muy difícil alcanzar los objetivos que buscas.

Sugerencias para dar un buen Servicio de Atención al Cliente 2.0 en Redes Sociales:

1. Mantenerse siempre en línea para ver que se habla de su empresa, marca, producto o servicio.
2. Si el cliente se comunica con su empresa o marca a través de este medio, debe responder lo más antes posible, de una manera honesta y coherente.
3. No genere polémicas con sus clientes, si recibe un comentario negativo, atiéndalo de manera respetuosa, si el cliente insiste canalícelo por mensajes privado o email.
4. A las personas le gusta ser tratado por personas no por robots, no automatice sus mensajes, trate a cada persona de manera divertida, que sienta que atrás del perfil a una persona que es su amigo, a esto lo conocemos como humanizar tu marca.

Los canales de Redes Sociales fortalecerán tu marca al momento de tener una buena presencia y decirles a tus usuarios «aquí estamos», te leo, te escucho y te sigo, esto influenciara en muchas decisiones de compras en tus clientes. Debemos tener claro que las Redes Sociales no son para vender, son para hacer presencia, llamar la atención, contarles a tus clientes que existes y cuentan contigo, lo que de manera subliminal atraerá a aumentar tus ventas.

«Las marcas que sepan adaptarse a los Social Media y desarrollen sus modelos de negocios en ellos van a triunfar».

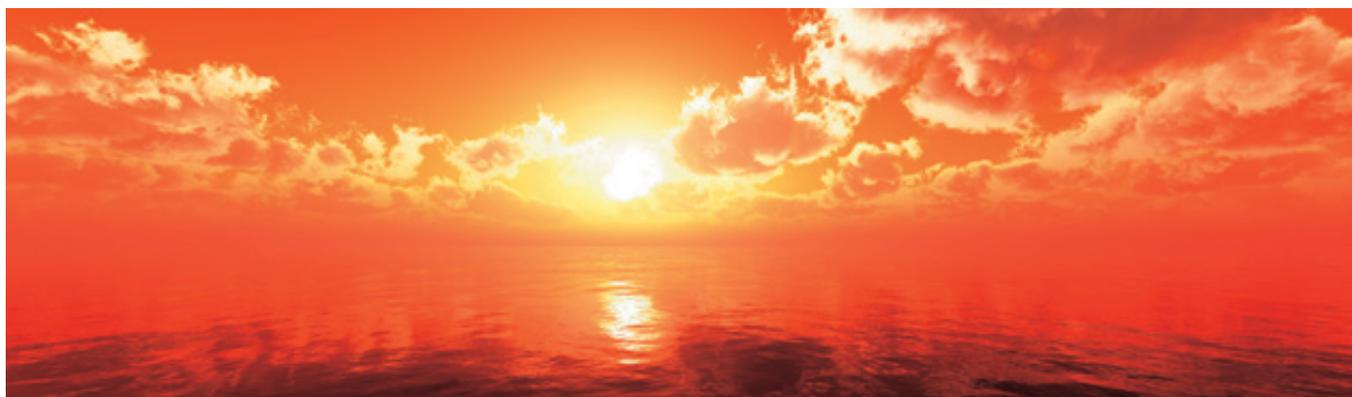
«El éxito empresarial no se basa en prediccioes nes grandilocuentes; es el resultado de la capacidad para responder rápidamente a cambios reales a medida que éstos tienen lugar».

Jack Welch

MIRIAM ACHIKAR
Periodista
ADADE Venezuela
Euro E Commerce & Learning, SL
Asesora de Marketing Digital
Experta en Redes Sociales

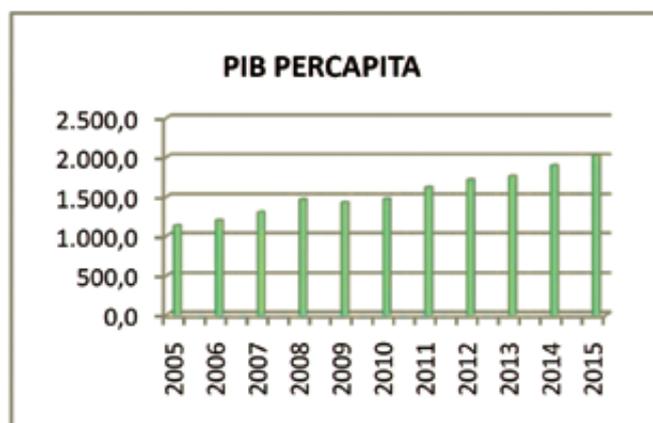


Nicaragua un país de oportunidades



Nicaragua tiene una superficie de 130,370 km², está ubicado en una posición geográfica de fácil acceso al Mercado más grande del mundo, Estados Unidos de Norteamérica, a **dos horas de distancia vía aérea** y por la **vía marítima a Cinco días**, posición que los hace totalmente atractivos para empresas que tengan como objetivo exportar al mercado de Estados Unidos de Norteamérica. El acceso a este mercado se ha venido fortaleciendo con la entrada en vigencia del tratado de libre comercio con Estados Unidos.

Crecimiento Económico



Ha institucionalizado la política económica de Libre Comercio, concretizándose diversos tratados que actualmente están vigentes. A nivel de Centroamérica está constituido el Mercado Común Centroamericano integrado por Honduras, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, es un mercado de libre movilidad de Capitales, Servicios y Recursos Humanos. **Este mercado común lo constituye una población total de Cuarenta y dos Millones de Personas.** Existe Tratado de Libre Comercio con Chile, Taiwán, Estados Unidos, Panamá, República Dominicana, Unión Europea. También se ha

suscrito el Sistema Generalizado de preferencias con los países; Japón, Noruega, Canadá, Rusia y Suiza. Con estos tratados Nicaragua tiene acceso preferencial a un mercado de más 1,500 millones de personas alrededor del mundo. Estas políticas comerciales han incidido en el crecimiento dinámico de la economía nacional expresándose muy claramente con el **comportamiento dinámico del Producto Interno Bruto (PIB)**, el cual ha sido:

El dinamismo de la economía Nicaragüense se ha mantenido con un crecimiento sostenido durante los últimos diez años, duplicando la producción en Dólares de Seis mil millones a Doce mil millones de dólares. Este crecimiento es el reflejo de la confianza que han tenido todos los agentes económicos del país. Los fundamentos de un crecimiento sólido se refleja por el nivel de producción alcanzado en cada periodo y que es el resultado de los esfuerzos combinados de los agentes económicos, políticos y de gobierno en el campo Microeconómico.

Población

Para el año 2015, la población de Nicaragua asciende a la cantidad de 6,262.7 Miles de Personas, la población económicamente activa (PEA) es de 3,200.0 Miles de personas. La mano de obra de Nicaragua es joven y dinámica ya que el 76% de la población tiene menos de 39 años. En el periodo del 2005 hasta el 2015 el ingreso per cápita de la población se ha duplicado tomando como base el año 2005.

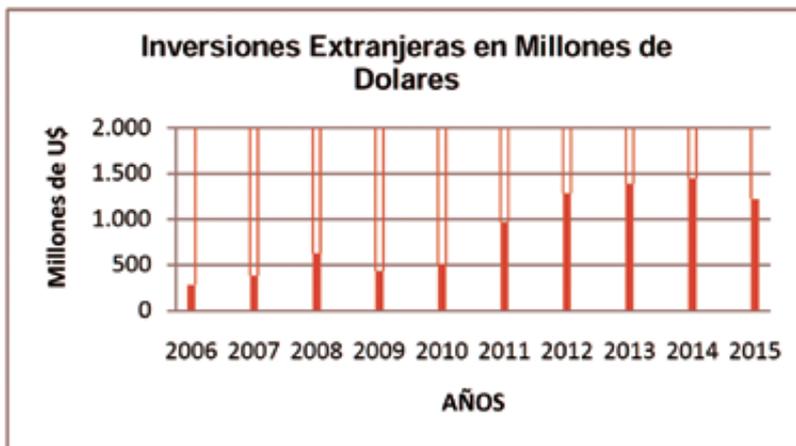
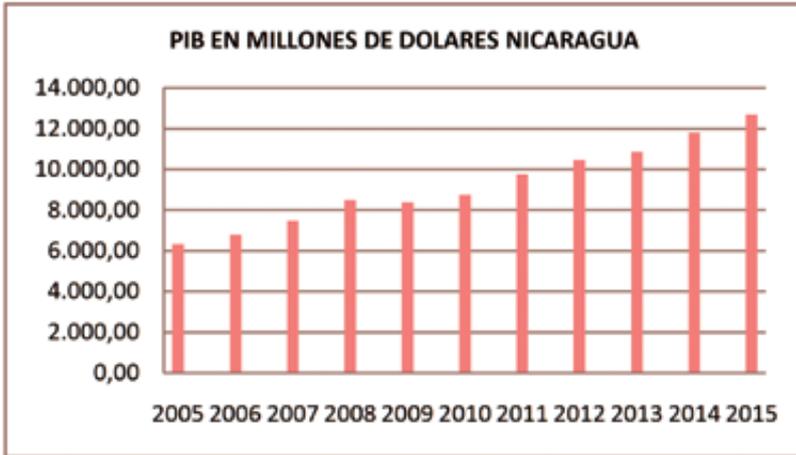
Para el año 2015, el ingreso per cápita de Nicaragua asciende a la cantidad de U\$2,026.70 Dólares. Este ingreso refleja la oportunidad que presenta el país para desarrollar actividades intensivas en conocimientos y capital a fin de incrementar la productividad de las actividades económicas. Todos los países que han pasado de ingreso per cápita bajo a un ingreso de calidad mundial han pasado por el fortalecimiento del

capital humano que los ha llevado a una mejor producción de bienes y servicios con calidad de exportación. Este ingreso per cápita se ve influenciado por el bajo ingreso que generan las actividades primarias y de comercio del país, ambas representan el 30% del PIB y que son las que absorben la mayor cantidad de la población económicamente activa con un gran uso

extensivo de mano de obra, resultando una baja productividad.

Inversión Extranjera

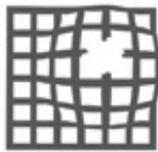
A lo largo de la Historia Moderna de la economía mundial, los países en crecimiento se han visto apalancado por parte de las inversiones extranjeras, siendo este un indicador de los principales aspectos macroeconómicos y políticos que refleja el nivel de confianza que el país genera para las inversiones extranjeras. Nicaragua como parte de este engranaje mundial se ha visto impactado por las inversiones extranjeras y su comportamiento en los últimos años ha sido el siguiente:



En el año 2006 las inversiones ascendieron a la cantidad de U\$282.0 Millones de Dólares y en el 2015 fue de U\$1,222 Millones, para un crecimiento del 333% durante el periodo de 10 años, este nivel de crecimiento refleja el nivel de confianza que los inversionistas internacionales han depositado en Nicaragua para el desarrollo de sus negocios financieros. Los cinco principales destinos de la inversión por sector económico fueron industria (40%), telecomunicaciones (13%), financiero (11%), energía (10%) y minas (9%), los cuales comprendieron el 84 por ciento del total de los ingresos de inversión extranjera directa en el 2014.

ADADE NICARAGUA





europreven

PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES



EUROPREVEN, SERVICIO DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

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

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



SOLICITE SU PRESUPUESTO

@ europreven@europreven.es

☎ (+34) 902 120 264

🌐 www.europreven.es

Implementación en Panamá del Sistema Penal Acusatorio



Ahora Panamá tiene para toda la extensión de su territorio un Sistema Acusatorio que entró en vigencia el 2 de septiembre del presente año en las Provincias de Colón, Panamá, Darién y la Comarca de Guna Yala, con lo que se culmina la entrada en vigencia del código Procesal Penal, Ley 63 de 2008. Este nuevo sistema de justicia requiere la formación de profesionales del derecho con una amplia capacidad en la interpretación y argumentación jurídica. En efecto, la situación que enfrentan los abogados, jueces, magistrados, fiscales, y demás intervinientes o estudiosos del derecho procesal penal y penal sustantivo obliga a manejar diversas leyes o códigos al mismo tiempo y con una perspectiva desde los principios del derecho, los derechos fundamentales y los tratados internacionales.

Como se sabe la República de Panamá inicia a realizar transformaciones legales en las ramas del derecho punitivo desde el 2005 con motivo de haber surgido el Pacto de Estado por la Justicia, desde el cual se emprende la tarea de tener nuevos códigos, penal y pro-

cesal penal. Lo anterior ocurre mucho con la disyuntiva de la norma jurídica aplicable, en especial la de carácter procesal, es decir, el código procesal penal del sistema acusatorio o el libro tercero del código judicial de corte inquisitivo, lo que encontrará su respuesta en la correcta interpretación que se realice de los artículos 556 y 557 del Código Procesal Penal adoptado mediante la ley 63 de 2008.

La implementación en Panamá del Sistema Penal Acusatorio, de características garantistas, requerirá indudablemente del estudio de los Derechos Humanos, su garantía y el reconocimiento por nuestra Constitución de los derechos fundamentales, ello se deriva de la naturaleza propia de ese sistema que en el mismo texto del nuevo Código Procesal Penal señala en uno de sus primeros artículos lo siguiente:

«Artículo 14. Respeto a los derechos humanos. Las partes en el proceso penal serán tratadas con el respeto debido a la dignidad inherente al ser humano.

Los derechos y las garantías que consagran la Constitución Política, los tratados y convenios internacionales de derechos humanos y este Código deben considerarse como mínimos, prevalentes y no excluyentes de otros que incidan sobre los derechos fundamentales y la dignidad de la persona».

Este artículo reconoce el principio de dignidad humana potenciado por instrumentos internacionales como la Declaración Universal de los Derechos Humanos. Esta máxima tiene su acogida desde el preámbulo de nuestra Constitución Política donde se establece que un fin supremo por el cual se decreta la carta magna es «exaltar la dignidad humana».

En ese orden de ideas, la Constitución establece en su artículo 17 que los derechos y garantías establecidos en ella, deben ser considerados como mínimos y no excluyentes de otros que incidan sobre los derechos fundamentales y la dignidad de la persona. El artículo 4 que establece que Panamá acata las normas del derecho internacional y 17 de la Constitución Política de la República de Panamá mencionado, permiten que además de los derechos fundamentales reconocidos en ella, se apliquen aquellos Derechos Humanos consagrados en instrumentos internacionales, aun cuando no sean ratificados por Panamá.

Una de las principales variantes del nuevo modelo adversarial es la nueva estructura de los recursos, en especial el recurso de casación que tiene vital importancia al haberse eliminado la doble instancia. El recurso de casación del sistema acusatorio tiene otras causales o al menos tiene un concepto de ley mucho más amplio de lo que existía en la anterior legislación pues ya se habla violación a la constitución política, a los tratados, y a derechos y garantías previstos en ellos, en consecuencia el paradigma de la nueva casación no es el positivismo jurídico, sino la defensa de la teoría de los derechos fundamentales en el Estado constitucional de derecho.

Esa efectiva tutela de los derechos se logra a partir de una adecuada aplicación de la Teoría de la Argumentación cuyos postulados se presentan como el instrumento que tiene el proceso penal para acercar la Ley a los parámetros de la justicia que demanda la sociedad en su búsqueda por el mantenimiento de la cultura de paz. Es por esta razón que el principio de legalidad debe ser pensado desde una perspectiva que se ajuste a los cánones constitucionales que se refieren a derechos y garantías fundamentales, es decir solo de esta forma tiene plena vigencia y aplicabilidad, lo que no significa bajo ninguna circunstancia el irrespeto de la ley sino acatamiento de la misma pero con un sentido justo a lo que es posible llegar a partir de una adecuada argumentación.

La Teoría de la Argumentación permite observar las normas del Código Penal y del Código Procesal Penal desde la óptica de los principios y garantías fundamentales que hoy en día son reconocidos como auténticos derechos humanos. Este planteamiento, nos facilita que al momento de exponer nuestra Teoría del Caso como parámetro novedoso del nuevo proceso penal, en sus tres componentes elemento fáctico, elemento jurídico y elemento probatorio, esta se ajuste a los parámetros de los derechos fundamentales para acercar el proceso penal con una verdadera justicia humanizada.

Nuestra firma forense Fuentes & Rodríguez Law Firm se siente sumamente complacida como profesionales del derecho porque las autoridades panameñas han comprendido la necesidad de la sociedad en el sentido que la justicia penal funcione adecuadamente, y que por una parte se brinden todas las garantías constitucionales a las personas procesadas, pero por la otra que se logre la efectividad de la justicia para las víctimas de delitos, sancionando a todos los autores de hechos punibles, pues esto último coadyuva a la tranquilidad y seguridad de la población en estas llamadas sociedades modernas, las cuales realmente se encuentran amenazadas por la violencia, lo inmoral, lo antiético y la perversión.

El equipo de trabajo de Fuentes & Rodríguez Law Firm, en el cual se encuentran ex fiscales del Ministerio Público está altamente calificado en la aplicación del nuevo sistema penal acusatorio panameño convirtiéndose en uno de los principales concedores de la materia en nuestro país y por lo tanto pone a la disposición esos importantes elementos para proporcionar la mejor asesoría de cara al importante reto que supone el Sistema Penal Acusatorio en Panamá.

El grupo de consultores es líder en materia procesal penal acusatoria y pionera la aplicación del proceso penal adversarial con el propósito de ofrecer servicios profesionales más integrales y desarrollada con los más altos estándares de calidad, por ello reiteramos que ser parte del grupo de asociados de ADADE constituye una oportunidad de elevar la calidad y prontitud de nuestros servicios siempre de cara brindar respuestas más confiables y eficaces a nuestros clientes.



MÓNICA RODRÍGUEZ GONZÁLEZ
Abogada
ADADE Panamá

Realmente haces la Auditoría Interna Basada en Riesgos

Las experiencias que he tenido apoyando equipos de auditoría interna y de control interno en entidades públicas y privadas en la evaluación y fortalecimiento de sus metodologías de auditoría con base en el Marco Internacional Para la Práctica Profesional de Auditoría Interna (MIPP) y de control interno, hay un gran denominador «**Se dice que realizan auditorías basada en riesgos**», pero en realidad vemos que hay grandes oportunidades para realmente decir que hacemos «Auditorías basadas en Riesgos». Comparto solo una de ellas, que le puede estar aplicando en este momento, extractadas de los informes que emitimos de nuestro fortalecimiento a funciones de auditoría:

[Gobierno y Gestión de Riesgos (Norma 2110, 2110.A1, 2110.A2, 120.A2 del MIPP)]

Observación

Aunque auditoría interna tiene a cargo las responsabilidades de auditoría de calidad donde evalúa el cumplimiento al desempeño y a los indicadores claves de la entidad, no se observa en el plan anual, auditorías relacionadas que evalúen:

- El cumplimiento al diseño, implementación y eficacia de los objetivos, programas y actividades de la organización relacionados con el Gobierno Corporativo.
- Auditorías al Gobierno de TI y la información de la organización que apoye las estrategias y objetivos de la organización.
- El Sistema de gestión de riesgos de la organización.

Recomendamos

Incluir en el plan anual de auditoría interna la evaluación de los siguientes temas, como parte de apoyo de auditoría a los procesos de gestión de gobierno y riesgo en la entidad:

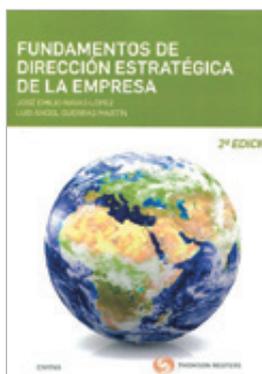
- El cumplimiento al diseño, implementación y eficacia de los objetivos, programas y actividades de la organización relacionados con el Gobierno Corporativo.
- Auditorías al Gobierno de TI y la información de la organización que apoye las estrategias y objetivos de la organización.
- Eficacia del sistema de gestión de riesgos de la entidad que considere entre otros los siguientes aspectos:

- Los objetivos de la organización apoyan a la misión de la organización y están alineados con la misma.
- Articulación de unos objetivos que sean específicos, medibles u observables, alcanzables, pertinentes, antes de que dichos objetivos sean utilizados en el proceso de gestión de riesgos.
- La confirmación de los objetivos adecuados dentro del proceso de fijación de objetivos antes de que dichos objetivos sean utilizados como la base sobre la que llevar a cabo las evaluaciones de riesgos.
- Los riesgos significativos están identificados y evaluados, incluyendo los riesgos de fraude y corrupción.
- Se han seleccionado respuestas apropiadas al riesgo que alinean los riesgos con la aceptación de riesgo por parte de la organización (evaluación del diseño de las actividades de control) y se capta información sobre riesgos relevantes y se comunica dicha información oportunamente a través de la organización.

Con relación al Sistemas de Gestión de Riesgos, estas actividades deben realizarse de manera independiente a las auditorías específicas a los procesos, sin considerar si la entidad tiene o no tiene un sistema de gestión de riesgos, ya que si lo tiene tengo que evaluarlo para poder saber si nos da confianza para tomarlo como base en el desarrollo del Plan Anual de Auditoría y si la entidad no cuenta con el Sistema de Gestión de Riesgos, debería recomendar su implementación, considerando los

EDWIN ARLEY GIRALDO
CIA, CFSA, CGAP, CCSA, QA,
ADADE Colombia





FUNDAMENTOS DE DIRECCION ESTRATEGICA DE LA EMPRESA

Autor: José Emilio Navas López

ISBN: 9788491358848

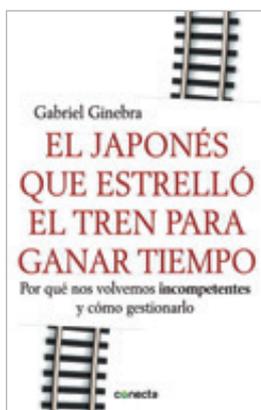
Año: 2016

Este libro es un manual de trabajo introductorio en el que se integran las cuestiones y problemas más relevantes que conforman el cuerpo teórico del modelo directivo conocido como la Dirección Estratégica de la Empresa.

El presente texto trata de servir de soporte básico para la formación universitaria de los alumnos de grado en Administración y Dirección de Empresas y de otras carreras afines, interesados en las materias relacionadas con la Dirección y la Estrategia de la Empresa. El libro está especialmente indicado para cursos cortos y adaptados a la metodología docente propuesta por el Espacio Euro-

peo de Educación Superior (Acuerdo de Bolonia).

También puede ser de gran utilidad, como una primera aproximación, para aquellos estudiantes que sigan cursos de post-graduado en Universidades, Escuelas de Negocios o entidades similares, en áreas especializadas relativas a la Estrategia Empresarial, así como un punto de referencia obligado para todos los profesionales y hombres de empresa que, desde el mundo de la práctica, asumen una visión eminentemente aplicada de los negocios y tienen la responsabilidad de la consultoría o la dirección de las empresas.



EL JAPONES QUE ESTRELLÓ EL TREN PARA GANAR TIEMPO

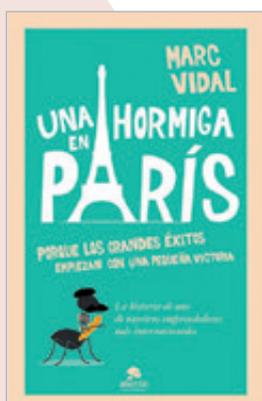
Autor: Gabriel Ginebra

ISBN: 9788415431190

Año: 2012

Las empresas padecen una especie de esquizofrenia entre las mezquindades que reinan en el día a día y los ingenuos discursos sobre la búsqueda de la excelencia. El orgullo, la pereza o la rutina no suelen mencionarse en los libros de gestión, pero sí se instalan nuestras oficinas. La excelencia no resulta el mejor planteamiento para trabajar; no es verdad que si se quiere se puede, ni que lo que no se mide no se puede gestionar. Aunque somos capaces de hacer muchas cosas, no podemos realizarlas todas a la vez, y encima todas bien. Las relaciones con los jefes siempre son tensas, y ¿no

es verdad que los mensajes clave se dan en los pasillos en lugar de en las reuniones? ¿Por qué redactar tantos manuales de procedimiento si no los leemos? Gabriel Ginebra quiere, desde la ironía, echar por tierra tópicos tan asentados como la necesidad del cambio o de la motivación para trabajar. El japonés que estrelló el tren para ganar tiempo es una forma nueva de ver la realidad empresarial. Una forma tan radicalmente nueva y tan real que no es otra cosa que volver a lo de siempre, para reivindicar que las personas de carne y hueso ocupen realmente el lugar principal en las empresas.



UNA HORMIGA EN PARIS

Autor: Marc Vidal

ISBN: 9788415678489

Año: 2013

Un tipo de 42 años sentado en una mesa de negociación con una de las más importantes empresas del mundo. La oferta de compra de su proyecto es suculenta. Sin embargo, y contradiciendo toda lógica, dice no. Una hormiga en París es un corto relato escrito en primera persona por el emprendedor de éxito Marc Vidal. Es un libro divertido pero realista, íntimo pero didáctico. Durante casi un centenar de páginas el autor explica cómo se puede innovar fracasando, sobrevivir a una decisión dura y a sobreponerse con creatividad. El hilo conductor es esa vivencia personal del autor, sucedida en París hace ya más de veinte años.



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

¿POR QUÉ UNIRSE A NUESTRA RED?

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

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

La solución global para su empresa

ÁLAVA

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

ALBACETE

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

ALICANTE

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

ALMERÍA

Minero, 2-1º
Tel. 950 244 027 Fax 950 280 183
04001 Almería
Pº de Almería, 22, 2º
04003 – Almería

ASTURIAS

Sanz Crespo, 5 - Bajo
Tel. 985 175 704 Fax 985 172 121
33207 Gijón
Manuel Pedregal, 2 - Ent. D
Tel. 985 209 260 Fax 985 229 392
33001 Oviedo

BADAJOS

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

BALEARES

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

BARCELONA

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

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

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

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

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

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

BURGOS

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

CÁDIZ

Manuel Álvarez, 51, 1º - Ofic. 9
Tel. 657900032
11500 – El Puerto de Santa María

CASTELLÓN

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

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

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

CUENCA

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

GIRONA

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

GRANADA

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

GUADALAJARA

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

LUGO

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

MADRID

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

Travesía de Téllez, 4, Entplta. Izda.
Tel. 915595800
28007 Madrid

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

Pablo Picasso, 6
Tel. 916549487 Fax 916534051
28100 Alcobendas

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

Patrimonio Mundial, 7, Ofic. 54
Tel. 918 939 643
28300 Aranjuez

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

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

MÁLAGA

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

MURCIA

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

OURENSE

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

SORIA

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

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

TARRAGONA

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

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

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

TOLEDO

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

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

VALENCIA

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

Curtidores, 1, 2º-3ª
Tel. 96 391 55 19 Fax 96 391 11 35
46600 Alzira

Dos del Maig, 52, entlo., 3ª y 4ª
Tel. 96 391 55 19 Fax 96 391 11 35
46870 Ontinyent

VALLADOLID

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

ZARAGOZA

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

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

ARGENTINA

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

COLOMBIA

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

CHILE

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

ECUADOR

Chimborazo, 2108 y
Fco. de Marcos, Piso 2
Tel. (04) 2400 013 - 099084081 -
099618292
Guayaquil - Ecuador

GUATEMALA

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

MÉXICO

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

MIAMI

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

NICARAGUA

Lomas Reparto de Montserrat,
contiguo a ALBANISA, casa 5
Tel. + 505 8465 8158
Managua - Nicaragua

PANAMÁ

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

PORTUGAL

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

URUGUAY

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

VENEZUELA

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

Tel. 00582125628575 / 6042 /
5646914

Centro Seguros Sudamérica,
P 11, Ofic 11-G

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