

# ce consulting MAGAZINE

FISCAL • LABORAL-RRHH • ABOGADOS • CONSULTORÍA

nº77

**MODELO DE ASESORÍA DEL S.XXI**  
*LA NUBE*

**REFORMAS FISCALES E IMPUESTOS**

**OBLIGACIONES DE UNA**  
*FACTURA ELECTRÓNICA*

**CÓMO RECLAMAR A UNA**  
*COMPAÑÍA ASEGURADORA*

**EL SALARIO EN ESPECIE**  
*COMO FÓRMULA DE RETRIBUCIÓN*

**INCENTIVOS FISCALES: DONACIONES**  
*EN RENTA Y SOCIEDADES*

**SER EMPRENDEDOR:**  
*VIVIR EN BUSCA DE OPORTUNIDADES*

## ENTREVISTAMOS A...



**MIGUEL ÁNGEL REVILLA**  
*Secretario General del  
Partido Regionalista de  
Cantabria*



**SUSANA DÍAZ**  
*Presidenta de la  
Junta de Andalucía*



**PAULINO RIVERO**  
*Presidente del Gobierno  
de Canarias*



**IGNACIO FERNÁNDEZ TOXO**  
*Secretario General  
del CSCCOO*



# SOLUCIONES INTEGRALES EN ASESORÍA, CONSULTORÍA Y GESTIÓN DE EMPRESAS

Fiscal · Laboral-RRHH · Abogados · Consultoría

## SER MÁS GRANDES NOS PERMITE ESTAR MÁS CERCA



**ce** consulting  
empresarial

## Editorial

**E** 2015 ha llegado, como cada año, cargado de ilusión y fuerza, pero también con el nuevo número del Magazine de CE Consulting. Un número renovado respecto a ediciones anteriores, que tratará temas de interés como son la economía, el emprendimiento y el mercado laboral, pero al que además le hemos dado ese toque tecnológico que cada día está más presente tanto en la sociedad como en el ámbito empresarial.

Parece que la crisis económica que tanto tiempo lleva acechando muy poco a poco comienza a diluirse. Pero no por ello debemos quedarnos de brazos cruzados, todo lo contrario, es momento de adaptarnos al cambio y afrontar el presente con garantías de éxito.

Éxito que CE Consulting ha alcanzado durante 25 años gracias a su fortaleza, transparencia, proactividad, innovación y visión de futuro. Es por ello que en este 2015 hemos apostado por la tecnología, porque es el presente y porque la asesoría también debe dar el salto tecnológico necesario para sobrevivir, evolucionar y adaptarse al mercado actual.

Antes de dejaros con todo el contenido del Magazine quiero mostraros mi más sincero agradecimiento por hacer posible el sueño de CE Consulting a todos: empleados, directores de oficina, compañeros, colaboradores, proveedores y clientes. Gracias una vez más por la confianza que cada día depositáis en esta compañía.

Un fuerte abrazo,

Celestino Suero Valenzuela



Más de 80.000  
pymes y 3.500  
asesores en todo el  
mundo confían ya en  
e-economic

## ¿QUÉ SIGNIFICA SER CLIENTE DEL NUEVO MODELO DE ASESORÍA?

e-economic es un programa de **contabilidad y gestión online** que te ayuda:

- ✓ **A GESTIONAR TU NEGOCIO** desde cualquier lugar y en cualquier momento
- ✓ **A OPTIMIZAR TU TIEMPO Y LA RELACIÓN CON TU ASESOR**

Todo lo que necesitas para tu actividad, unificado: facturación, presupuestos y acceso a la información y documentación clave.

- ✓ **Seguro:** Se realizan copias de **seguridad automáticas 96 veces al día**. Sin necesidad de antivirus.
- ✓ Fácil de usar: **Soporte y formación gratuitos**.
- ✓ Es flexible: **Sin necesidad de instalaciones, acceso seguro 24/7 desde cualquier lugar y dispositivo**.
- ✓ **Evita duplicidades** y optimiza la relación cliente / asesor: misma plataforma y división de tareas.
- ✓ La comunicación y relación asesor – negocio o negocio – asesor es bidireccional en un modelo de **trabajo colaborativo que ahorra tiempo y dinero a todos**.

# Sumario

- |           |   |           |  |
|-----------|---|-----------|--|
| <b>6</b>  | <b>El modelo de asesoría en la nube, protagonista del XIX CAO</b><br>Reportaje  | <b>34</b> | <b>“Nuestro país está, por desgracia, a la cola de ayudas a pymes”</b><br>Entrevista a Charly de M de Mapping  |
| <b>8</b>  | <b>“El empresario debe ver la ventaja competitiva de la nube para su negocio”</b><br>Entrevista a Alberto Calero        | <b>36</b> | <b>Prevención de riesgos laborales. Mutuas. Competencia Desleal</b><br>Artículo por Miguel Ángel Nogales Hdez. |
| <b>10</b> | <b>“Andalucía se convertirá en un territorio atractivo para la inversión”</b><br>Entrevista a Susana Díaz               | <b>38</b> | <b>¿Cuándo necesitamos una Sociedad de tasación?</b><br>Artículo por Thirsa                                    |
| <b>14</b> | <b>“No creo que 2015 nos permita dejar atrás la crisis”</b><br>Entrevista a Miguel Ángel Revilla                        | <b>39</b> | <b>Charlie Hebdo y la protección de datos</b><br>Artículo por Forlopd  |
| <b>16</b> | <b>“El tratamiento de Presupuestos Generales que el Estado da a Canarias es injusto”</b><br>Entrevista a Paulino Rivero | <b>40</b> | <b>El compromiso de ASISA con las empresas</b><br>Artículo por ASISA   |
| <b>20</b> | <b>“Tener trabajo es compatible con estar en situación de pobreza”</b><br>Entrevista a Ignacio Fernández-Toxo           | <b>42</b> | <b>e-economic: Software de contabilidad y gestión online líder en Europa</b><br>Artículo por e-economic        |
| <b>24</b> | <b>Aspectos jurídicos a la hora de reclamar a una compañía aseguradora</b><br>Artículo                                  | <b>44</b> | <b>“El Estado debe estimular la inversión privada”</b><br>Entrevista a Iván García Berjano                     |
| <b>26</b> | <b>Si trabaja con administraciones públicas debe usar la factura electrónica</b><br>Artículo                            | <b>46</b> | <b>Nuevas Oficinas CE 2014</b><br>Directorio   |
| <b>28</b> | <b>Mayores incentivos fiscales para las donaciones en renta y Sociedades</b><br>Artículo                                | <b>52</b> | <b>Eventos CE 2014</b><br>Reportaje  |
| <b>30</b> | <b>El salario en especie como fórmula de retribución a los trabajadores</b><br>Artículo                                 | <b>56</b> | <b>Oficinas Nacionales: Extremadura</b><br>Reportaje   |
| <b>32</b> | <b>La Comisión de las Comunidades Europeas</b><br>Artículo  | <b>57</b> | <b>Oficinas Internacionales: Guangzhou</b><br>Artículo   |
|           |   | <b>58</b> | <b>Directorio de Oficinas CE</b><br>Directorio   |

*CE Consulting Empresarial no acepta responsabilidad por las pérdidas ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información de este informativo, o por errores en el contenido.*

*Edita: CE Consulting Empresarial*

*Diseño, maquetación e impresión: CE Consulting Empresarial*

*Fecha de edición: Enero 2015*

**Ejemplar Gratuito**

# El modelo de asesoría en la nube, protagonista del XIX Congreso Anual de CE Consulting Empresarial

Los días 20 y 21 de Noviembre CE Consulting Empresarial se congregó en el Euroforum de El Escorial para celebrar su XIX Congreso Anual de Oficinas y cerrar el 2014 como año de su 25 aniversario.

Para Javier Sánchez, Director General de CE Consulting, las principales novedades de este año son todas las relacionadas con la importancia de la tecnología cloud en el sector de asesoría de empresas: “e-conomic como partner tecnológico nos permitirá seguir siendo un referente en el sector con un modelo de trabajo colaborativo y de comunicación en tiempo real con el cliente ...”.

En ese sentido, Alberto Calero, experto en tecnología cloud, resaltó la oportunidad que para el asesor de empresas puede ofrecer la nube en términos de productividad y seguridad. La red de oficinas quiso destacar los temas más relevantes del Congreso: “Las intervenciones sobre la Ley de Emprendedores, las alternativas de financiación y el nuevo servicio para el sector agrario, Agroconsulting, han sido muy importantes en esta edición por la adaptación de nuestro port-folio a lo que en el día a día nos demanda el cliente”.

## La reforma fiscal y el IVA

Las jornadas tuvieron también cabida para la reforma fiscal, acometida por Rubén Fernández, director del área tributaria del grupo, que resaltó que salvo pequeñas rebajas en la tributación del

IRPF, pocas alegrías más podían esperar empresas y ciudadanos, ya que dadas las circunstancias actuales: “El IVA no lo baja ni podemos”.

Enlazando con las políticas de la Administración Pública, diferentes ponencias y proyectos estuvieron orientados al impulso de soluciones para el sector de emprendedores y start up, la ampliación del concepto de “corrupción entre particulares” a nivel legal y un motivador cierre de ponencias con el speaker José M<sup>a</sup> Gasalla profundizando en el concepto de confianza como herramienta para gestionar la incertidumbre.

Javier García, Director de Expansión de la firma concluye que: “...en el Congreso hemos comprobado que continúa la tendencia a mantener la prudencia del asesor de empresas, pero también optimismo por el aumento de clientes en las oficinas (sobre todo en sectores minoristas como comercio, transporte y hostelería). También hay un claro entusiasmo por el proceso de transformación que vivimos actualmente incorporando toda nuestra red a un modelo de asesoramiento en la nube, con propuestas de valor que diferencian claramente nuestros servicios frente a la competencia convirtiéndolos realmente en soluciones para nuestros clientes...”

“e-conomic como partner tecnológico nos permitirá seguir siendo un referente”

“El IVA no lo baja ni podemos”



Entrevista a Alberto Calero  
Presidente de A&JCalero  
Engineering and  
Partner Maven7



“El empresario debe caer en la cuenta de la ventaja competitiva que supone la nube para su negocio”

Es miembro del Comité Asesor del Campus en España de Saint Louis University (Missouri), del programa internacional de la Universidad de Colorado (Denver), así como de Zeerca, AllDrive, Nuovogrid y del Advisory Board Internacional de Bodhtree/Clearspike/Seemanage. Fue miembro del Comité de Dirección de France Telecom España.

Desempeñó el cargo de director general de la oficina del CEO y de Orange Labs (I+D) en España. Anteriormente, trabajó en Orange, France Telecom/Amena y en el Grupo Prisa como director general de Innovación y Nuevos Servicios. En Kodak ejerció como director general de Marketing en España y Portugal, sin olvidar que en Hewlett-Packard ha ocupado diversos puestos directivos. En el Grupo Telefónica trabajó en la división de Ingeniería de Sistemas, y en el Ejército del Aire trabajó como Ingeniero en el grupo de proyectos de guerra electrónica y Sistemas Radar.

Ha sido galardonado con numerosos premios: el Premio de Posgraduados del IEEE (The Institute of Electrical and Electronic Engineers); la Cruz al Mérito Aeronáutico por el desarrollo de modelos de simulación de Coberturas Radar (División de Guerra Electrónica); el Premio Hewlett-Packard Europeos al mejor director de Marketing (la mejor iniciativa de Internet y el mejor programa de relaciones con terceros); el Premio Computerworld al mejor director de Marketing del año; el Premio Computerworld a la mejor iniciativa en España de I+D; y el Premio ETSI Telecomunicación 2011.

#### ¿Qué es la nube?

Es la actual infraestructura informática mundial de última generación que nos permite usar cualquier recurso de computación y de comunicaciones cuando lo necesitamos de una forma análoga a la red eléctrica donde pagamos por lo que usamos. En lugar de Kilovatios, en la nube tenemos aplicaciones, recursos de computación y almacenamiento... pero el concepto es el mismo.

#### ¿Qué ventajas supone para una empresa trabajar en este entorno?

Siguiendo con la analogía de la red eléctrica, las mismas que tiene una empresa cuando se conecta a la misma en lugar de tener sus generadores propios, algo que ha pasado a la historia... La principal ventaja es el coste bajo por aprovechar la economía de escala y por pagar por uso, mucha agilidad a la hora de aumentar las necesi-

dades cuando se crece y la seguridad al usar unas infraestructuras muy grandes donde hay procesos de redundancia, de back up y de seguridad.

#### ¿Cuál es el rol del empresario en el mundo 'cloud'?

El rol fundamental es el caer en la cuenta lo antes posible de la ventaja competitiva que supone para su negocio, y facilitar la evolución rápida a este tipo de infraestructura y modelo de trabajo en su organización.

“El ritmo al que se incorporan las soluciones es muy rápido”

#### ¿Cómo convencemos a un cliente para trabajar en la nube?

Fundamentalmente haciéndole comprender que aunque no se de cuenta ya es usuario de la nube al usar su mail o al acceder a su banco o a la mayoría de las aplicaciones de comercio electrónico que con seguridad ya usa. Por otro lado es importante que comprenda que tiene un riesgo competitivo en su negocio si su competencia se incorpora antes que él a las ventajas de la nube en términos de coste, agilidad y forma de trabajar.

#### ¿Se puede tocar?

Si. La mejor manera de tocarla es usando cualquiera de las APPs de un Smartphone pero es interesante también disponer de alguna imagen física de los grandes centros informáticos y de telecomunicaciones de los proveedores de la nube en el mundo para que

vean cuales son los equivalentes de la nube con la red eléctrica y como se asemejan a las líneas de alta tensión, a las centrales de generación...

Algunas de estas imágenes fueron mostradas en el Congreso Anual de Oficinas.

#### Una duda generalizada, ¿dónde están mis datos/documentos alojados?

Repartidos en múltiples ordenadores en todo el mundo. ¿De dónde vienen los Kilovatios que estoy consumiendo esta noche cuando estoy en casa? De múltiples centrales esparcidas por España y Europa. Esa es la analogía. Los datos además son redundantes y están en más de un lugar.

#### ¿De qué manera se puede 'exprimir' la nube?

Incorporando las diversas aplicaciones que de forma constante van apareciendo que me puedan dar una ventaja competitiva a mi negocio. El ritmo al que se incorporan las soluciones es muy rápido y no tiene nada que ver con el entorno tan solo hace 10 años.

#### ¿Qué recomendaciones le das a un emprendedor respecto al uso de ella?

La barrera de entrada en el coste de la tecnología sufre una bajada importante y además permite una nueva forma de trabajar. Un emprendedor ha de pensar que la nueva forma de trabajo, en términos de comunicaciones y acceso conjunto a la información le abre nuevas posibilidades de mercado y de eficiencia.

No tiene sentido para un emprendedor no hacer estas consideraciones porque si no estaría emprendiendo en un modelo anticuado donde partiría con una importante desventaja.



Entrevista a Susana Díaz Pacheco  
**Presidenta Junta  
de Andalucía**



## “Andalucía está dando sólidos pasos para convertirse en un territorio atractivo para la inversión”

Susana Díaz Pacheco (18 de octubre de 1974. Sevilla) es una política española perteneciente al Partido Socialista Obrero Español, actual presidenta de la Junta de Andalucía y secretaria general de la federación andaluza del PSOE. Entre el 7 de mayo de 2012 y el 7 de septiembre de 2013 fue consejera de Presidencia e Igualdad de la Junta de Andalucía. Anteriormente fue senadora por designación autonómica y secretaria de organización del PSOE-A.

Parlamentaria andaluza por la circunscripción de Sevilla desde 2008, Díaz también ha sido senadora por designación de la Cámara autonómica. Durante el anterior mandato desempeñó la presidencia de la Comisión de Desarrollo Estatutario, órgano donde estuvo al frente de la portavocía del Grupo Parlamentario Socialista.

Susana Díaz también fue diputada por Sevilla en el Congreso en la legislatura 2004-2008, tras haber desarrollado anteriormente una amplia experiencia institucional en el ámbito de la Administración local. Entre otros cargos, ejerció los de concejal y delegada de Juventud y Empleo en el Ayuntamiento de Sevilla (1999-2003), así como teniente de alcalde de Recursos Humanos y del Distrito Triana-Los Remedios en la misma corporación (2003-2004).

**¿Qué perspectivas de crecimiento económico tiene para Andalucía? Y más concretamente, ¿Qué datos esperan acerca de la creación de empresas en este 2015? ¿Tiene preparado algún paquete de medidas para lanzar durante este año?**

La economía andaluza, tras siete años de crisis, está empezando a mostrar síntomas de recuperación, si bien las dificultades siguen siendo importantes, lo que nos lleva a buscar con más fuerza el

objetivo: que la recuperación se traduzca en empleo para que llegue a las familias.

Nuestras previsiones nos llevan a hablar de una tasa de crecimiento para 2015 del 1,8%, más prudente que el avance del Estado, situado en el 2%, y por debajo de la publicada para Andalucía por los principales servicios de estudio, ya que incorporamos los riesgos de la economía europea y los conflictos que actualmente amenazan el crecimiento mundial.



Los indicadores, como le decía, reflejan, sin duda, una clara mejoría de la economía andaluza, como, por ejemplo, la evolución de la licitación pública o el índice de confianza empresarial.

**“Desde la Junta hemos puesto en marcha medidas que contrarrestan el desempleo”**

Además, estas expectativas coinciden con un comportamiento global más positivo de la economía andaluza que el de otras regiones y que el conjunto de la economía española.

#### **¿Qué medidas van a implementar para combatir el desempleo?**

Los presupuestos de 2015 son nuestro principal instrumento para revitalizar la economía, combatir las cifras de desempleo y trasladar a los mercados estabilidad. Hay que tener en cuenta que Andalucía, como Gobierno autonómico, tiene escasas posibilidades de actuar en términos ‘macro’.

No obstante, desde que se iniciara la crisis, hemos simultaneado el estímulo a las políticas de crecimiento y de empleo con el mantenimiento de las políticas sociales y con el cumplimiento escrupuloso de los requisitos de consolidación fiscal.

Desde la Junta hemos puesto en marcha medidas que contrarrestan el desempleo, como el programa Emple@Joven, Emplea 30+ y Construcción Sostenible, programas que suponen más de 850 millones de euros a disposición del impulso del empleo.

#### **¿Cómo ve a Andalucía (en términos socio económicos) en 2016?**

Es aventurado hablar de perspectivas para 2016, sobre todo cuando estamos comenzando 2015 y nuestras previsiones para este ejercicio aún son prudentes.

No obstante, si la senda que hemos comenzado continúa, 2016 deberá ser un año más positivo para la economía y, lo más importante, para el empleo. Con el horizonte puesto en 2020, la Junta de Andalucía ha elaborado una estrategia denominada ‘Agenda por el Empleo 2014-2020’.

Este documento, consensado con los agentes económicos y sociales, se alinea con la Estrategia Europa 2020 y establece el diseño de la política

económica. Además, en ese plan se formulan las estrategias necesarias para reorientar el modelo productivo, con el principal objetivo de generar de recuperar empleo perdido.

#### **¿Cómo afecta el tema de los ERE en relación al crecimiento económico, la creación de empleo y la llegada de inversión a Andalucía?**

Son dos asuntos completamente diferentes y rechazo rotundamente esa relación causa efecto.

El caso de los ERE sigue su curso, confío en la Justicia, espero que cuanto antes se resuelva esta causa, que los culpables paguen y cada euro defraudado a la Administración sea devuelto a los andaluces.

Por otro lado, no cabe duda de que Andalucía está dando sólidos pasos para convertirse en un territorio atractivo para la inversión.

Los convenios firmados con grandes compañías, como Telefónica, Vodafone, Fujitsu y Endesa, o con entidades financieras, como el Banco Santander, La Caixa o el BBVA, son una muestra de ello. Merece la pena invertir en Andalucía, una certeza que comparten estas multinacionales que han decidido apostar por esta tierra.



#### **Su partido ha comentado más de una vez que no le gusta la reforma laboral, ¿qué cambiaría de la misma?**

La reforma laboral ha elegido un modelo de competitividad equivocado: ha deparado más paro, más precariedad y el riesgo de desaparición de la negociación colectiva.

**“La reforma laboral ha elegido un modelo de competitividad equivocado”**

Ha tenido resultados especialmente negativos para la economía española y no ha conseguido los objetivos que perseguía: no se ha creado empleo suficiente, y el que se ha creado no es de calidad. Es necesario un nuevo pacto con los agentes sociales para dejar atrás una reforma laboral con tan malos resultados.

#### **A título personal, ¿qué opina de que una mujer sea presidenta del Gobierno? ¿Cree que pronto podremos ver alguna?**

Durante siglos y hasta fechas recientes, en Andalucía, en España y en tantos otros lugares del mundo las mujeres hemos ocupado un lugar secundario, muchas veces olvidado o simplemente invisible. Es decir, más del 50% de la población, que es el que representan las mujeres, ha estado relegado.

Con la ayuda de mujeres y hombres de toda condición, esa discriminación ha ido disminuyendo, aunque aún quedan secuelas. Como no podía ser de otra manera, me parece estupendo que una mujer sea presidenta de España, como ya las hay y las habido en otros países.

Entrevista a Miguel Ángel Revilla  
**Secretario General del  
Partido Regionalista  
de Cantabria**



“ **No creo que 2015 nos permita dejar atrás la crisis** ”

Miguel Ángel Revilla Roiz (Cantabria, 23 de enero de 1943) es un economista y político centrista español, séptimo presidente de la comunidad autónoma de Cantabria (2003-2011) y actual secretario general del Partido Regionalista de Cantabria.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y diplomado en Banca y Bolsa por la Universidad del País Vasco, es director de banco en excedencia. En 1973 accedió al cargo de responsable comarcal de Torrelavega del Sindicato Vertical franquista.

Entre 1974 y 1982 dirigió la sucursal del Banco Atlántico en Torrelavega. Asimismo, de 1979 a 1982 fue profesor de Estructura Económica en la Escuela Superior de Dirección de Empresas de Santander, antes de acceder a la Universidad de Cantabria, donde ejerció como profesor de Política Económica y Hacienda Pública hasta 1995.

En las legislaturas 1995-1999 y 1999-2003 fue vicepresidente y consejero de Obras Públicas, Vivienda y Urbanismo del ejecutivo cántabro en un gobierno de coalición con el Partido Popular. En 2010 era el presidente autonómico mejor valorado en su comunidad, según una encuesta del CIS.

**¿Qué dos medidas principales propondría para combatir la corrupción?**

Yo defendiendo la reforma del Código Penal para reforzar las penas en materia de corrupción política, establecer penas de prisión para los casos graves de prevaricación dolosa y definir nuevos tipos penales (alteración de cuentas públicas o de formaciones políticas; financiación ilegal, con responsabilidad

para el máximo responsable político, para el gerente y el tesorero del partido; penalidad relevante para el cohecho activo, y tipificación del delito de enriquecimiento injustificado).

Además, creo que deben aumentarse los plazos de prescripción para este tipo de delitos y hay que dotar a la Fiscalía Anticorrupción de medios.

**¿Qué pronósticos hace sobre la economía española este 2015? ¿Y respecto a empleo?**

En términos macroeconómicos, todos los estudios apuntan a que habrá una mejoría, pero por desgracia ese avance no lo van a apreciar los ciudadanos y aunque pueda producirse un ligero descenso del empleo, será insuficiente.

No creo que 2015 nos permita dejar atrás la crisis, aún quedan muchas dificultades en el camino.

Y si miramos a Cantabria, las expectativas son peores, porque aquí la situación evoluciona peor que la media nacional como consecuencia de la inacción y la falta de soluciones del Gobierno autónomo.

**“Apostamos por las pymes como un pilar fundamental de la recuperación económica y del empleo”**

**¿Qué debe cambiar en la mentalidad del político?**

Aunque la inmensa mayoría de los políticos somos gente honrada y con vocación de servicio público, es indudable que la generalización de escándalos nos obliga a un cambio de mentalidad, que indudablemente ya no pasa solo por ser honrados y honestos, sino por demostrar que lo somos, con una apuesta firme por la transparencia.

Los ciudadanos nos exigen ese plus y estamos obligados a dárselo si queremos recuperar su confianza.

**El descontento político por parte de la ciudadanía es generalizado, ¿cómo pueden los políticos recuperar la confianza perdida?**

Como acabo de decir, tenemos que demostrar nuestra honradez y para ello me parece fundamental que apostemos por una transparencia absoluta tanto de los ingresos y el patrimonio de los políticos, como de la financiación de los partidos y los contratos y adjudicaciones de las administraciones públicas.

**Se postula de nuevo para la presidencia de Cantabria, ¿qué proyectos y medidas tiene pensado implantar para emprendedores y pymes?**

La primera será recuperar la confianza en el potencial de Cantabria, volver a la convicción de que la región es un buen destino para la inversión, algo que se ha perdido en estos últimos años de gobiernos del PP.

Desde el PRC apostamos por el emprendimiento y las pymes como un pilar fundamental de la recuperación económica y del empleo, por lo que nuestra intención si llegamos al Gobierno es brindarles todos los apoyos públicos posibles y llevar al Parlamento de Cantabria una Ley de Emprendimiento acorde a las necesidades y singularidades de la Comunidad Autónoma.

**¿Algún mensaje esperanzador para nuestros lectores?**

Por supuesto, la esperanza no hay que perderla nunca. Por difícil que nos parezca la situación, debemos confiar en nuestra capacidad para superar la adversidad y cambiar las cosas.



Entrevista a Paulino Rivero  
Presidente del Gobierno  
de Canarias



## “El tratamiento que los Presupuestos Generales que el Estado da a Canarias es injusto”

Paulino Rivero Baute es un político español nacido el 11 de febrero de 1952 en el municipio de El Sauzal, situado en el norte de la isla de Tenerife (Canarias). Presidente del Gobierno de Canarias desde 2007.

Es diplomado en magisterio por la Universidad de La Laguna, está casado y tiene dos hijos. Paulino Rivero Baute también ha sido consejero del Cabildo de Tenerife, para luego en 1996 dar el salto a la política nacional, siendo diputado en las legislaturas VI, VII y VIII de Las Cortes españolas por Santa Cruz de Tenerife. Presidió la Comisión Parlamentaria sobre los atentados del 11 de marzo de 2004 en Madrid.

En 2007 fue elegido candidato a la Presidencia del Gobierno de Canarias por Coalición Canaria en las elecciones de mayo, obteniendo 19 diputados por detrás de PSC con 26 y por delante del PP con 15. El 11 de julio fue investido presidente del Gobierno de Canarias gracias a un pacto con el Partido Popular. Tras resultar elegido en estas elecciones abandonó su escaño en el Congreso de los Diputados por ser incompatible con el de diputado regional. Paulino Rivero es el cuarto presidente consecutivo de Canarias por CC desde 1995.

En las elecciones de 2011 resultó reelegido presidente del Gobierno de Canarias al pactar su partido con el PSOE de José Miguel Pérez García. Se formó un gobierno de coalición entre CC y el PSOE, relegando al PP de José Manuel Soria, a la oposición.

**El empleo es un tema preocupante para la sociedad, también para la canaria. ¿Qué previsión tienen para el 2015?**

El último informe de perspectivas económicas elaborado por el Servicio de Estudios del BBVA, aseguraba que Canarias lideraría en 2014 el crecimiento en todo el Estado y que en 2015 se situará en el

grupo de cabeza de las comunidades autónomas.

Ese estudio vino a confirmar la tendencia apuntada por otros organismos públicos y privados desde hace varios años. No es casualidad, por tanto, que los economistas vengán colocando al Archipiélago como uno de los territorios en los que la recuperación económica es más clara, que en nuestro terri-

torio se den las condiciones, la confianza y estabilidad para que los empresarios creen más empleo.

Las cuentas para 2015 reflejarán el cambio de tendencia al estimarse que la economía canaria crecerá un 2% el próximo año, aunque persistirán importantes debilidades como consecuencia de siete años de crisis.

“El sector turístico canario está de enhorabuena”

Esta mejora supondrá una mayor recaudación tributaria, pero no compensará el descenso de 150 millones de ingresos como consecuencia de la reducción del objetivo de estabilidad del 1% del PIB al 0,7% (120 millones) y de la disminución de 30 millones de las cantidades recibidas por el sistema de financiación, decisiones del PP que vuelven a castigar a las comunidades autónomas, especialmente a Canarias.

Por lo tanto, el Gobierno de Canarias, en la medida de sus responsabilidades seguirá impulsando medidas en ese sentido. Por ejemplo, hemos vuelto a incluir en el proyecto de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma para 2015 la obligatoriedad de contratar a parados canarios por parte de aquellas empresas que resulten adjudicatarias de obras públicas.

Así, los pliegos de cláusulas administrativas de las licitaciones públicas recogerán que, en caso de que la actividad exija la contratación de personal, las empresas habrán de recurrir al Servicio Canario de Empleo.

Se deberán contratar demandantes de empleo con al menos seis meses de antigüedad y la empresa adjudicataria solo podrá contratar trabajadores no residentes cuando se demuestre que la oferta no ha sido cubierta.

**Respecto a esto, cada vez es mayor el número de creación de empresas, ¿qué medidas y recursos tienen previstos su gobierno para los emprendedores canarios?**

Las medidas que ha puesto en marcha el Gobierno de Canarias son las que han abonado el terreno para que estos índices macroeconómicos sean hoy una realidad y para que el futuro se nos presente ciertamente esperanzador.

Ha sido el Gobierno de Canarias, por ejemplo, el que ha impulsado esos planes de modernización turística que, a su vez, promoverán la actividad en otros sectores de vital importancia en el tejido económico del Archipiélago, como la construcción.

En el Gobierno de Canarias llevamos trabajando en este asunto desde hace años, especialmente en lo concerniente a la modernización y rehabilitación turísticas.

En ese sentido, contamos con líneas específicas de financiación bancaria –hasta 2.000 millones de euros– para proyectos de rehabilitación, que permitirán mejorar la competitividad del sector turístico y crear trabajo en la construcción.

**Uno de los puntos fuertes es el turismo. En Agosto del año pasado tuvimos el mejor Agosto de la historia. ¿Confía que en 2015 esta dinámica siga siendo ascendente?**

El sector turístico canario está de enhorabuena. Continúa batiendo récords, ayudando de forma más que significativa a que –según confirman distintas entidades y analistas– Canarias sea el territorio que lidera la recuperación económica.

Cabe recordar que de los 59.000 millones de euros que aporta el turismo al PIB español, Canarias y Baleares suponen casi el 50 por ciento, más de 25 millones de turistas y 25.000 millones de euros.

Mientras que en el conjunto del Estado el turismo supone el 10 por ciento del PIB, en Canarias estamos



en el 30 por ciento -si nos fijamos en islas como Lanzarote y Fuerteventura, hablamos de un 51 por ciento y de un 60 por ciento del empleo-.

Abrirnos a nuevos mercados fue, sin duda, uno de nuestros mayores aciertos, una estrategia de diversificación que ha tenido continuidad y que ahora, con el Fondo de Desarrollo de Vuelos aprobado por la Comisión Europea, estamos intensificando de manera muy eficaz -disponemos de un presupuesto de 10 millones de euros para impulsar nuevas rutas aéreas entre Canarias y la Unión Europea o terceros países-.

**“El tirón del sector turístico seguirá contribuyendo decisivamente a la recuperación económica”**

Basta echar un vistazo a los últimos datos sobre crecimiento turístico en España para comprobar lo que decimos -y dicen la mayoría de los especialistas del sector-: mientras en el primer semestre de 2014 la llegada de turistas extranjeros al conjunto del Estado crecía un 7,2 por ciento respecto a 2013, en Canarias aumentaba un 12,3 por ciento.

En Junio, Canarias recibió la visita de 569.416 turistas extranjeros, lo que supone un incremento del 8,1 por ciento respecto al mismo período del año anterior, es decir, 57.681, según Frontur.

Hay más datos que merecen reseñarse. Según el Barómetro de la Rentabilidad y el Empleo de los Destinos Turísticos Españoles (Enero-Abril de 2014), de Exceltur, principal lobby turístico español, Canarias lidera también el crecimiento en rentabilidad y empleo, lo que coloca a la Islas, junto con la Comunidad Valenciana, en lo más alto del ranking de creación de empleo en el Estado.

Por tanto, el tirón del sector turístico seguirá contribuyendo decisivamente a la recuperación económica y lo seguirá haciendo en los próximos años: los planes de modernización serán piezas fundamentales en ese entramado.

**¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta su comunidad autónoma en los próximos años?**

El mantenimiento de los servicios públicos esenciales, la aprobación de un nuevo REF, la creación de empleo vinculado al turismo y a la construcción, la defensa de un modelo de desarrollo sostenible frente a amenazas petroleras o el reforzamiento de la cohesión social y territorial son algunas de las

tareas que tenemos por delante y que nos exigen, colectiva e individualmente, trabajar muy duro los próximos ocho meses.

Seguiremos teniendo los cinco sentidos en ese trabajo, en ese compromiso, porque es mucha la tarea que aún tenemos por delante.

Por tanto, es del todo necesario seguir avanzando con el proceso de diversificación de nuestros mercados emisores, de nuestra oferta temática, de la incorporación de las nuevas tecnologías, de mejorar la conectividad, de la preservación de nuestros valores naturales y, sobre todo, de la modernización y rehabilitación de nuestras infraestructuras.

Los datos dicen que, efectivamente, estamos en el buen camino; por eso seguiremos insistiendo en la necesidad de generalizar las obras de rehabilitación en estas dos vertientes -turística y residencial-, sin duda una herramienta eficaz y un modo realista de trabajar desde lo público -con la colaboración de lo privado- para generar empleo y riqueza.

En esa dirección, hemos cerrado ya uno de los asuntos de mayor calado económico y social para el Archipiélago, la revisión de los aspectos económicos del Régimen Económico y Fiscal (REF).

Seguiremos batallando también contra de la privatización de los aeropuertos canarios, una medida que no ha tenido en cuenta nuestra particular condición insular y archipelágica; una medida que pone en riesgo la cohesión social y territorial de Canarias al permitir la aplicación de criterios economicistas en la gestión de los aeropuertos, obviando su función social.

De aquí a Mayo mantendremos también muy viva la lucha contra las prospecciones petrolíferas; pelearemos en las Islas, en Madrid, en Bruselas y donde haga falta. Trabajaremos con cada una de las herramientas e instrumentos que nos permiten las leyes españolas y comunitarias para echar tierra a un proyecto que amenaza el futuro de Canarias y el bienestar de su población.

Estamos convencidos de que finalmente acabaremos ganando estas importantes batallas.

**¿Qué le pediría al Gobierno Central para mejorar la creación de empresas y, por tanto, puestos de trabajo en su comunidad?**

Canarias no puede seguir siendo una de las comunidades autónomas con peor tratamiento en el reparto de fondos del sistema de financiación, fondos que precisamente sufragaban los servicios públicos esenciales.

Somos junto a Navarra la única comunidad que ha cumplido el objetivo de déficit.



Así lo ha confirmado el informe del observatorio fiscal y financiero de las comunidades autónomas, de la Fundación de Estudios de la Economía Aplicada.

Así lo indica el informe, así le consta al ministro Montoro, y aun así el tratamiento que los Presupuestos Generales del Estado dan a Canarias es injusto e insolidario; lejos de poner en valor nuestro rigor y cumplimiento, vuelven a dar la espalda a las necesidades -justas y fundamentadas- de los canarios.

A pesar del PP, que con sus decisiones y sus políticas pone obstáculos a la recuperación de la economía canaria, vamos a continuar avanzando, a seguir impulsando la recuperación y la creación de empleo en las Islas.

**“Los datos dicen que, efectivamente, estamos en el buen camino”**

**Y por último, ¿qué mensaje de confianza le enviaría al ciudadano canario?**

La sociedad, los hombres y mujeres del siglo XXI reclaman una nueva forma de entender, valorar y practicar la política; demandan una participación activa, cercanía, contacto directo con aquellos que

los representan.

Dar la espalda a esa realidad es un grave error que alimenta el descrédito de las instituciones, de la acción política de partidos y administraciones, constituyendo un enorme riesgo para la cohesión de la sociedad.

No comparto la tentación de calificar -o descalificar- determinadas propuestas y proyectos como movimientos antisistema.

El sistema somos todos, sin excepción y sin más límites que los que marcan las leyes. Habrá, no obstante, que perseverar en el trabajo que ya venimos realizando para que las perspectivas halagüeñas se consoliden en el tiempo y se cree empleo de calidad y estable.

Ese es el principal reto que tenemos por delante, porque si bien los datos apuntan en la buena dirección, la cifra de desempleados que aún hoy registra Canarias no deja lugar a la complacencia.

Desde el primer momento, siempre, hemos mirado de frente a la crisis; y ahora que absolutamente todos los observatorios e informes dicen alto y claro que Canarias es la región que encabeza la recuperación en España, reiteramos que las cosas no están bien.

Entrevista a Ignacio Fernández Toxo  
**Secretario General  
de la CSCCOO**



## “Por primera vez tener trabajo es compatible con estar en situación de pobreza”

Ignacio Fernández Toxo (25 de noviembre de 1952, El Ferrol) es el actual Secretario General del sindicato Comisiones Obreras (CCOO) desde 2008 y el Presidente de la Confederación Europea de Sindicatos (CES) desde 2011.

Comienza su vida laboral como aprendiz en la Empresa Nacional Bazán de Construcciones Navales Militares S.A. (Bazán), empresa que se fusionó con Astilleros Españoles, S.A. (AESAs) en julio del 2000, constituyendo la empresa Izar Construcciones Navales. En esta empresa continuará su vida laboral hasta que es prejubilado dentro del ERE iniciado por la SEPI en abril de 2005.

Durante su juventud fue militante de la Liga Comunista Revolucionaria y posteriormente del Partido Comunista de España. Desde 2004 a 2008 desempeñó el cargo de Secretario de Acción Sindical y Políticas Sectoriales de la Confederación Sindical de CCOO, y es miembro del Consejo Confederal y de la Comisión Ejecutiva Confederal del sindicato.

Como presidente de la CES ha defendido ante las instituciones de la Unión Europea (UE) una mayor integración política de los países miembros, la ampliación de las funciones del BCE, la integración de los regímenes fiscales de los países de la UE y la convergencia de las legislaciones laborales de los países miembros.

**¿Cómo valora su organización el futuro de las pensiones? ¿Cree que las reformas son suficientes para garantizar el derecho de los actuales cotizantes? ¿Es posible mantener un sistema como el actual?**

La última reforma por decreto en 2013 ha sido muy importante además de injusta, por lo que es imprescindible recuperar el consenso del Pacto de

Toledo. La larga duración de la crisis de empleo y la precarización del mismo como consecuencia de las reformas de la contratación unido al proceso de devaluación salarial, está sometiendo al sistema a una anticipación de tensiones que llevan al consumo anticipado del Fondo de Reserva.

CCOO propusimos y sigue siendo necesario una actuación combinada con medidas a corto (para la crisis) y otras de medio y largo alcance.



Las primeras para operar a modo de puente temporal que permita transitar por la crisis sin tensiones financieras excesivas y las segundas destinadas a incrementar los ingresos, o reducir el gasto de forma estructural. La Seguridad Social necesita cuatro puntos del PIB adicionales, o minorar el gasto en esa cuestión de aquí a 2030 para garantizar la calidad de las pensiones futuras.

El gasto sobre cuotas se puede reducir, sin afectar a derechos, por la vía de completar la separación de fuentes de financiación, en el equivalente a dos puntos de PIB.

**“El sistema no solo es sostenible, sino que tiene margen de mejora.”**

El sistema no solo es sostenible, sino que tiene margen de mejora. No podemos perder de vista que muchas de las pensiones actuales son de mera supervivencia.

Las claves están en el empleo y la calidad del mismo, que es la base que determina el volumen de ingresos, y en el pago con impuestos de aquellas partes del sistema que no tienen un carácter contributivo.

La alternativa no puede ser la reducción de la calidad de las pensiones, empobreciendo de forma progresiva a pensionistas y jubilados.

Creemos, en definitiva, que el sistema de pensiones debe conjugar la sostenibilidad, la solidaridad y la eficiencia y el Gobierno y el legislador deben optar entre defender el interés de la sociedad o guiarse por las instrucciones de la Troika y la presión de los mercados.

**La reforma laboral de 2012 impuesta por el Gobierno y fuertemente contestada por las organizaciones sindicales abarató el despido como forma de incentivar la contratación. ¿Qué otras alternativas propondrían para disminuir la tasa de paro?**

Con ser muy importante este aspecto, la reforma laboral no se limitó a abaratar el despido. Flexibilizar y potenciar aún más las diversas formas de contratación precaria y sobre todo reducir y desarticular el papel de la negociación colectiva, han sido otros dos efectos muy negativos de la reforma del 2012, que no olvidemos se impuso por el Gobierno en medio de un proceso abierto de negociación entre patronal y sindicatos.

La mejor crítica a la reforma laboral es la mera comprobación de los resultados dos años y medio después de su puesta en marcha.

No se detuvo la destrucción de empleo, primero se aceleró y después se ha precarizado más aún el mercado laboral, se han deteriorado las condiciones de trabajo, los salarios han retrocedido.

La desigualdad en nuestra sociedad es de las más altas de la OCDE y por primera vez tener trabajo es compatible con estar en situación de pobreza.

Siete años de crisis han dejado en evidencia que las políticas de mero ajuste presupuestario continuado, de recortes sociales, de rebajas fiscales, precarización laboral o de reducción salarial, no han servido y lo único que han logrado es generalizar los daños sociales, aumentar la desigualdad y la pobreza.

Hay otra política alternativa, sustentada en una reducción del déficit más dilatada en el tiempo, políticas fiscales progresivas y activas contra las diversas formas de fraude y evasión, una mayor inversión pública selectiva, la priorización del gasto en educación y en I+D+i, una mejora de la capacidad adquisitiva de salarios y pensiones....etc.

En resumen, generar actividad y consumo y avanzar en la contención del déficit mejorando sustancialmente la política de ingresos. Y todo ello no solo en el ámbito de nuestro país, sino en el marco de la Unión Europea.



**Ante la actual situación de desempleo, déficit público y depresión económica, las organizaciones empresariales presionan en pro de una rebaja de las cotizaciones como vía de creación de empleo.**

**¿Cómo valoran esta propuesta de la patronal? ¿Qué otras alternativas sugieren para la modificación de los actuales sistemas de cotización?**

Desde hace más de tres décadas la patronal viene reiterando la necesidad de reducir las cotizaciones sociales con carácter generalizado para crear empleo. Desde los Pactos de la Moncloa se ha producido una importante reducción de las cotizaciones empresa-

**“El sistema de pensiones debe conjugar la sostenibilidad, la solidaridad y la eficiencia”**

riales y además se han aprobado numerosas y variadas fórmulas de reducción selectiva, bonificaciones, exenciones, etc.

En ningún momento a lo largo de estos años la patronal ha demostrado la relación causa-efecto de la reducción de las cotizaciones y la creación de empleo.

No es cierto que nunca se hayan reducido las cotizaciones y tampoco lo es que la empresa española tenga aquí una carga mayor que sus competidoras europeas.

Hoy sería muy contraproducente proceder a una rebaja de las cotizaciones sociales (aunque ésta se está produciendo por la vía de las bonificaciones, tarifa plana o el mal llamado emprendimiento). Aceleraría todavía más el consumo del Fondo de Reserva.

La respuesta está en las propuestas que el Gobierno tiene desde hace dos años presentadas por CCOO y que antes comentaba.

La parte contributiva del sistema, en mi opinión, tiene que seguir financiándose vía cotizaciones sociales y la parte no contributiva, sin necesidad de romper la unidad del sistema, progresivamente debe financiarse con cargo a impuestos generales. Como decía, completando el proceso, iniciado en 1997, de separación de fuentes de financiación.

## ■ Aspectos jurídicos a la hora de reclamar a una compañía aseguradora

La compañía aseguradora es una entidad con grandes recursos propios que permite afrontar reclamaciones extrajudiciales y judiciales.



Con esto se quiere decir, que las aseguradoras tienen unas estructuras departamentales que están preparadas para atender cada uno de los siniestros ocurridos.

Si el siniestro existe y hay responsabilidad por parte de la compañía aseguradora, se tiene como lema pagar indemnización pues es un riesgo que está cubierto y que demorar la tramitación, implica un sobre coste para la aseguradora.

Tras esta introducción, reclamar ante una aseguradora por un siniestro ocurrido es viable y loable en resultado. Los puntos jurídicos que se deben tener en cuenta a la hora de realizar la reclamación son los siguientes:

- El tomador del seguro o el asegurado o el beneficiario deberán comunicar al asegurador el acaecimiento del siniestro dentro del plazo máximo de **SIETE DÍAS** de haberlo conocido, salvo que se haya fijado en la póliza un plazo más amplio.

En caso de incumplimiento el asegurador podrá reclamar los daños y perjuicios causados por la falta de declaración.

- El tomador o asegurado podrá llamar o comunicarse con la aseguradora pidiendo número de referencia del expediente abierto para su siniestro, para que los tramitadores de la compañía de seguros se informen en cada momento de cómo están

resolviendo su siniestro cara a darle un solución final a la hora de cubrir los daños y perjuicios.

- El asegurador estará obligado al pago de la prestación, salvo en el supuesto de que el siniestro haya sido causado por mala fe del asegurado.
- Si el asegurado no obtiene respuesta de su aseguradora, deberá presentar una queja ante el servicio de atención al cliente o defensa del asegurado de su propia compañía.
- Si la compañía de seguros continúa no dándole una respuesta y ha transcurrido dos meses, podrá instar una reclamación ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones sito en el aseo de la Castellana, nº 44 (Madrid).
- Si la compañía de seguros le da una respuesta pero que no es acorde a lo contratado podrá igualmente presentar un escrito de reclamación ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

- Es importante saber que mientras se presenta la reclamación ante la Dirección General de Seguros y se responde a la misma, debes abstenerte de demandar el siniestro por vía judicial.

- La respuesta de nuestra queja presentada ante La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones no es vinculante pero si informativa.

Si dicha entidad resuelve a nuestro favor, garantiza una prueba de razón por nuestra parte frente al incumplimiento de la aseguradora.

- Si la compañía aseguradora no realiza el pago de la prestación y se han utilizado los medios anteriormente nombrados sin respuesta positiva, te animamos a que reclames utilizando la vía judicial.

- El procedimiento judicial es el habitual, si no se han realizado todos los puntos anteriores.

Es interesante el envío de burofax a la compañía aseguradora para que posteriormente se proceda a la interposición de la demanda o querrela según los hechos controvertidos.

Finalizamos aconsejando que la mediación es el instrumento más ágil para que el seguro dé respuesta del siniestro.

No obstante, es aún más ágil si dicha mediación frente al seguro y por medio de sus tramitadores, es llevada a cabo por profesionales del derecho o media-

dores de seguros, al conocer la normativa y práctica habitual en estas entidades.

La vía judicial es muy útil y efectiva pero algo más lenta, solo la utilizaremos si extrajudicialmente no obtenemos respuesta.



## Si su empresa trabaja con las administraciones públicas debe utilizar la factura electrónica.

Una factura electrónica es, ante todo, una factura. Es decir, tiene los mismos efectos legales que una factura en papel. Recordemos que una factura es un justificante de la entrega de bienes o la prestación de servicios.



### 1. ¿Qué es la factura electrónica?

Una factura electrónica es una factura que se expide y recibe en formato electrónico. Es importante destacar que la expedición de una factura electrónica está condicionada al consentimiento de su destinatario. La factura electrónica, por tanto, es una alternativa legal a la factura tradicional en papel.

Es por tanto, un documento tributario generado por medios informáticos en formato electrónico, que reemplaza al documento físico en papel, pero que conserva el mismo valor legal con unas condiciones de seguridad no observadas en la factura en papel.

En términos informáticos, consiste en un fichero con el contenido exigido por ley a cualquier factura, que se puede transmitir de emisor a receptor por medios telemáticos (de un ordenador a otro) y que posee unas características que aseguren la autenticidad e integridad.

Las obligaciones de estas facturas son las mismas que con las facturas en papel (en cuanto a requisitos y conservación de las mismas), y tienen los mismos efectos tributarios que la factura en soporte papel y podrán ser utilizadas como justificante a efectos de permitir la deducibilidad de la operación.

### 2. ¿Es obligatoria la factura electrónica?

La Ley 25/2013, de 27 de Diciembre, de impulso de la factura electrónica y creación del registro contable de facturas en el Sector Público, establece el **15 de Enero de 2015** como **fecha obligatoria** para que todas las facturas dirigidas a las **Administraciones Públicas**, por parte de las siguientes entidades, sean **electrónicas**:

- Sociedades anónimas,
- Sociedades limitadas,
- Personas jurídicas y entidades sin personalidad jurídica que carezcan de nacionalidad española,
- Establecimientos permanentes y sucursales de entidades no residentes,
- Uniones temporales de empresas,
- Agrupaciones de interés económico, Fondo de pensiones, Fondo de inversiones, Fondo de capital riesgo, Fondo de utilización de activos, Fondo de regularización del mercado hipotecario, Fondo de titulación hipotecaria o Fondo de garantía de inversiones.

Esta obligación alcanza a los tres niveles del Estado, Administración General del Estado (Estatal), Comunidades Autónomas (Autonómica) y Administración Local.

Las distintas Administraciones podrán excluir reglamentariamente de esta obligación de facturación electrónica a las facturas cuyo importe no supere los 5.000 euros.

El procedimiento se divide en **dos fases**:

- 1) Obtención de la factura electrónica.
- 2) Envío de la factura al punto de entrada establecido por la Administración correspondiente.

### 3. Obtención de la factura electrónica

La ley establece un formato concreto para las facturas el *facturae* – e 3.2 y 3.2.1. La obtención de la factura en este formato puede hacerse por tres vías:

- Mediante un programa informático que cree facturas electrónicas.
- Mediante la intermediación de un prestador de servicios de facturación electrónica (expedición de la factura por parte de un tercero).
- Mediante el programa informático que suministra el Ministerio de Industria, Energía y Turismo para pequeña o mediana empresa, o autónomo, se puede descargar en <http://www.facturae.gob.es/formato/Paginas/descarga-aplicacion-escritorio.aspx>

### 4. Esta factura deberá

- Tener un formato estructurado.
- Estar firmada electrónicamente por una firma electrónica avanzada basada en un certificado reconocido.
- Indicar el destinatario de la factura electrónica, oficina contable, órgano gestos, unidad tramitadora (la administración deberá suministrar esta información).

### 5. Envío de la factura al punto de entrada

Una vez generada la factura ésta debe ser enviada al punto de entrada que establezca la Administración con la que se esté contratando.

La Administración General del Estado ofrece a sus proveedores un único punto de presentación de facturas electrónicas en la página [www.face.gob.es](http://www.face.gob.es).

Este punto puede ser utilizado por otras Administraciones Públicas como su propio punto general de entrada de facturas electrónicas, por ejemplo la Comunidad de Madrid en su web enuncia “que tiene prevista la adhesión al punto general de entrada de facturas electrónicas (FACE) de la Administración General del Estado”.

En la citada **página de FACE** se pueden realizar las siguientes gestiones:

- Remitir las facturas electrónicas de la Administración General y de los Órganos adheridos al FACE.
- Consultar el estado de tramitación de las facturas en la Administración.
- Consultar el directorio de Órganos que aceptan el portal general como punto de entrada de las facturas electrónicas.
- Obtención de justificante de la presentación de la factura.

Los Organismos que no se adhieran al punto general de entrada de facturas electrónicas (FACE) deberán crear su propio punto general de entrada de facturas electrónicas.

El órgano competente del pago de la **factura electrónica**, será el mismo que actualmente.

Por último destacar que también la ley 25/2013 modifica la Ley 56/2007 para regular la utilización de la factura electrónica en el **SECTOR PRIVADO**:

Las empresas que presten servicios al público en general de especial trascendencia económica a que alude el art.2.2 de la Ley 56/2007 (Servicios de comunicaciones electrónicas, servicios financieros y servicios de suministro de agua, gas o electricidad, que estén destinados a consumidores...), independiente del tamaño de su plantilla o de su volumen anual de operaciones, estarán **OBLIGADAS** a expedir y emitir facturas electrónicas en sus relaciones con empresas y particulares que acepten recibirlas o que las hayan solicitado expresamente.

Las obligaciones serán exigibles a partir del **15 de Enero de 2015**.



## ■ Mayores incentivos fiscales para las donaciones en renta y sociedades

Con fecha 28 de Noviembre de 2014 se publicaron en el BOE las medidas fiscales que componen la reforma fiscal, medidas que con carácter general entran en vigor el 1 de Enero de 2015.

En este artículo nos centramos en las **modificaciones en el IRPF y en el Impuesto sobre Sociedades**, relativas a las aportaciones en **concepto de donación** realizadas a favor de las **entidades sin ánimo de lucro, fundaciones y asociaciones** entre otras, y que resumimos a continuación:

### 1. Deducción por donaciones y aportaciones realizadas por personas físicas

En las donaciones a favor de las entidades sin ánimo de lucro acogidas a la Ley 49/2002; se modifica el sistema de deducciones del único tipo fijo del 25% de la base de deducción vigente hasta 31 de Diciembre de 2014, y se establece un sistema por tramos con **diferentes tipos en función del importe de la aportación. Además se incentiva la fidelización** por la antigüedad que se lleve aportando con una misma entidad, quedando estas deducciones de la siguiente forma:

Los contribuyentes de IRPF (**personas físicas residentes en España**) tendrán derecho a deducir de la cuota íntegra de su renta, el resultado de aplicar a la base de la deducción correspondiente al conjunto de donativos, donaciones y aportaciones la siguiente escala, con efectos desde el **1 de Enero de 2016**:

Base de deducción	Porcentaje de deducción
Hasta 150 euros	75,00%
Resto	30,00%

Como **incentivación por fidelidad**, si en los dos años inmediatos anteriores se hubieran realizado donativos, donaciones o aportaciones con derecho a deducción en favor de una misma entidad por importe igual o superior, en cada uno de ellos, al del ejercicio anterior, el porcentaje de deducción aplicable a la base de la deducción en favor de esa misma entidad que **exceda de 150 euros**, será el **35%**.

No obstante, para el propio **ejercicio 2015**, los porcentajes de deducción serán la siguiente **escala**:

Base de deducción	Porcentaje de deducción
Hasta 150 euros	50,00%
Resto	27,50%

Como **incentivación por fidelidad**, si en los dos años inmediatos anteriores se hubieran realizado donativos, donaciones o aportaciones con derecho a deducción en favor de una misma entidad por importe igual o superior, en cada uno de ellos, al del ejercicio anterior, el porcentaje de deducción

aplicable a la base de la deducción en favor de esa misma entidad **que exceda de 150 euros, será del 32,50%**.

Los porcentajes de deducción por donaciones realizadas por una persona física, se resumen en el siguiente cuadro:

Base de deducción	Porcentaje de deducción	
	2015	2016
Hasta 150 euros	50,00%	75,00%
Resto sin fidelidad	27,50%	30,00%
Resto si hay fidelidad	32,50%	35,00%

Como **novedad**, se establece una deducción del **10%** para las cantidades donadas a las **fundaciones** legalmente reconocidas que rindan cuentas al órgano del protectorado correspondiente, así como a las **asociaciones** declaradas de utilidad pública, **no comprendidas en la Ley 49/2002**.

### 2. Deducción por donaciones y aportaciones realizadas por personas jurídicas

Para las personas jurídicas (sociedades) se sigue manteniendo con **carácter general** el tipo deducción del **35%** que se viene aplicando en el 2014, por **donaciones y aportaciones a entidades sin ánimo de lucro acogidas a la Ley 49/2002**.

Como **novedad**, y siguiendo el mismo criterio que se aplica en el IRPF de **incentivación por fidelidad**, si en los dos períodos impositivos inmediatos anteriores se hubieran realizado donativos, donaciones o aportaciones con derecho a deducción en favor de una misma entidad por importe igual o superior, en cada uno de ellos, al del ejercicio anterior, el porcentaje de deducción aplicable a la base de la deducción en favor de esa misma entidad será del **37,50%**, para el año el **2015**, y del **40%** para aportaciones realizadas a partir del **01 de Enero de 2016**.



# El salario en especie como fórmula de retribución a los trabajadores

El núcleo central del contrato de trabajo lo constituye la prestación de servicios que realiza el trabajador y el pago que conforme a lo acordado en el contrato de trabajo realiza el empleador. Este pago se configura como un derecho irrenunciable y si bien su cuantía y forma es libremente pactada, ambas están sometidas a unos límites.



## 1. Los límites del salario

La cuantía del salario será en todo caso la libremente pactada en el contrato de trabajo, a pesar de esto, nunca podrán establecerse salarios inferiores a los fijados en convenio colectivo de aplicación en la empresa para el grupo y categoría correspondiente al trabajador.

Y bajo ningún concepto el salario podrá ser inferior al salario mínimo interprofesional (**SMI**), fijado para el año 2015 en **648,6 euros mensuales**.

A su vez los propios convenios establecen la forma de pago del salario anual así como su distribución en un número determinado de pagas.

Las formas de cobro por parte del trabajador también están sometidas a los límites impuestos en el convenio colectivo, el cual establecerá el número de pagas extraordinarias así como la posibilidad de realizar pagos en forma de bienes y servicios prestados por parte del empleador.

Estos pagos realizados en forma distinta al abono de una cuantía económica tienen la consideración de salario en especie.

## 2. El salario en especie

El salario en especie se define como la retribución consistente en una prestación distinta del dinero estando su cuantía limitada al **30%** de las percepciones salariales del trabajador, no pudiendo dar en ningún caso lugar a la minoración de la cuantía íntegra en dinero del salario mínimo interprofesional.

Esta entrega de bienes y servicios se someterán a las valoraciones legalmente establecidas y se someterán, conforme a las normas de IRPF y Seguridad Social, a las retenciones que para cada caso se establezcan.

Estos pagos en forma distinta a dinero se configuran en la estructura salarial de la organización buscando la disminución de costes, el aumento de la vinculación de los empleados a la compañía, o la compensación por un trabajo bien realizado, según el caso, si bien su modificación o eliminación quedará reducida a situaciones en las que exista una causa económica que así lo justifique.

Las formas más típicas de retribución en especie son:

- El pago de la vivienda
- El uso de vehículos
- Los seguros médicos
- Los cheques comida

### 2.1 Vivienda

Será considerado como retribución en especie la puesta a disposición del trabajador de un lugar de residencia. La regla de valoración variará según la vivienda sea o no propiedad del empleador, de tal modo:

- En caso de ser la **vivienda propiedad** de la empresa, la valoración de la retribución será el **10%\* valor catastral** (5% del valor catastral en caso de estar revisado) con el límite máximo del 10% del resto de contraprestaciones del trabajo.
- Si se trata de una **vivienda en alquiler** se cuantificará por el **coste real del alquiler** satisfecho por la empresa.

### 2.2 El uso del vehículo

Tendrá la consideración de retribución en especie la entrega al trabajador de un vehículo, variando la valoración según el uso y naturaleza de esta entrega.

### 2.3 Entrega del vehículo

La retribución se valorará conforme al coste de adquisición para la empresa incluidos tributos que graven la operación (IVA, impuesto matriculación, derechos arancelarios).

Uso del vehículo por parte del trabajador sin que este adquiera la propiedad:

- **Si es propiedad de la empresa:** la valoración será el 20% anual del coste de adquisición.
- **Si no es propiedad de la empresa:** 20% del valor de mercado del vehículo como si fuera nuevo.

Lo habitual en este tipo de retribuciones es el uso mixto, es decir la utilización del vehículo está destinada para realizar su trabajo y además tenía a su disposición el vehículo fuera de su jornada laboral.

El criterio de valoración debe atender a la disponibilidad del vehículo para fines particulares, teniendo en cuenta la naturaleza y las características de las funciones desarrolladas por los trabajadores de la empresa y, sobre todo, de su jornada laboral, a partir de la **presunción** de que el número de horas de trabajo, y por tanto número de horas de uso privado.

### 2.4 Seguros médicos

El abono por parte de la empresa de primas de seguro a favor del trabajador no tiene la configuración de retribución en especie a efectos fiscales y por lo tanto quedan exentos de tributación en los siguientes casos:

- **Por contrato de seguro** de accidente laboral o de responsabilidad civil del trabajador.
- **Entidades aseguradoras** para cubrir la enfermedad del trabajador, su cónyuge y descendientes con un **límite de 500€ anuales** por cada una de las personas indicadas anteriormente a quienes alcance la cobertura; salvo la prima correspondiente a la pareja de hecho del trabajador.

En todo caso conforme a las normas de Seguridad Social que regulan las cotizaciones, cualquier prima de seguro abonada por la empresa en favor del trabajador pasará a formar parte de su base de cotización.

### 2.5 Vales de comida

Las entregas a precios rebajados en cantinas, comedores de empresa, economatos de carácter social no tienen el carácter fiscal de retribución en especie.

Reciben el mismo tratamiento las **fórmulas indirectas** de estas prestaciones de servicios, como son el caso de los Tickets Restaurant. Si bien el importe máximo de esta exención será de **9 €/día laborable**.

Dichas cuantías **exentas** de tributación si estarán sujetas a cotización en Seguridad Social.



## ■ Ser emprendedor: vivir en busca de oportunidades

La población española tiene espíritu competitivo



La **Comisión de las Comunidades Europeas**, en el Libro Verde El espíritu empresarial en Europa (2003), los define como una forma de pensar o una mentalidad que incluye la motivación y la capacidad del individuo, bien sea de forma independiente o dentro de una organización, para identificar una oportunidad y luchar por ella, y así producir nuevo valor económico y/o social.

**Motivación**, identificar una oportunidad y perseguirla, y generar nuevo valor económico y social, son, no solo los conceptos que identifican a los Emprendedores, sino valores y actitudes, que en un entorno en el que desde 2008, las palabras más comunes son crisis, paro y desaliento, provocan deseos de apoyar y emular.

Y en eso estamos, los que independientemente de la edad, emprendedores no son solo los jóvenes empresarios entre 24 y 35, y/o el sector, no son los las startup, tan de moda. Tenemos una mentalidad y un corazón, que nos hace pensar y vivir en búsqueda de **oportunidades**.

¡¡¡Emprendedores!!! Yo también lo soy, y la mayor parte de mis compañeros, en esta aventura tan bonita de ayudar a crear y crecer empresas, somos todos aquellos que pensamos que mañana, tiene que ser mejor que ayer. Pero no nos sentamos a esperar. **Emprendedores**, somos aquellos que creemos en las personas, y que las personas constituyen los mercados, y que todo servicio y/o producto, que aporte.

### ¿Qué ha cambiado entre 2012 y 2014?

Según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), una encuesta anual de la London School of Economics para tantear los niveles de emprendimiento en cada país, en 2012 sólo un 28% de los encuestados pensaba que «la población española tiene espíritu competitivo». Un año más tarde, esta cifra era casi del 74%.



Este “movimiento de hacer cosas” frente al “esperar”, a ver que ocurre con la economía, se demuestra con el origen de los recursos para montar la empresa, y el objeto social de esta.

**3 de cada 4 emprendedores empieza utilizando recursos propios**, sobre todo en los autónomos de mayor edad, que suelen centrarse en sectores como la agricultura o la industria. Los jóvenes se dedican sobre todo a la construcción y al sector servicios –donde se encuadran las empresas tecnológicas–.

El resto (27 y 7 % respectivamente) recurren al apoyo familiar (las famosas 3F family- fools and friends) o a la financiación bancaria.

### ¿Emprendedores, voluntarios o por “causa mayor”?

Si nos ceñimos a la idea de identificar una oportunidad y luchar por ella, observamos, que si bien, a raíz de la crisis, **muchas personas han creado su propia empresa**, en los últimos tiempos descienden los que la crean por identificar oportunidades (-6%) frente a los que la crean por no encontrar trabajo (+4%).

En el caso de las startups es de señalar que la mitad de las empresas creadas, lo han sido por profesionales que “ya tenían trabajo por cuenta ajena” y que solo un 9% han sido montadas por desempleados.

Según el informe **GEM España**, existe también una relación directa entre la formación académica y la tasa de actividad emprendedora (TAE). Podría decirse, como observación general, que a mayor formación, mayor TAE.

En España, aproximadamente el 38% de los emprendedores son personas con estudios de diplomatura o educación superior; el 21% de los emprendedores han recibido formación profesional y el 37% han recibido hasta estudios primarios o secundarios.

Así, si reunimos todos estos, y otros datos, podríamos comentar sobre el Origen y Ayuda a los Em-

prendedores, que:

**0.** Que hay muchas y diferentes ratios para considerar, en función de si valoramos “emprendedores” como hombres y mujeres que autogeneran su empleo y negocio, para sí y para otros, frente a las distintas iniciativas startups, que implican un mayor grado de conocimiento.

**1.** Hay mucho más hombre que mujeres (81 vs 19%) y a mayor carga tecnológica, mayor presencia masculina.

**2.** Se emprende más por vocación y oportunidad (75%) que por necesidad (25%).

**3.** La formación influye y mucho en el “impulso emprendedor” 90% cuentan con Estudios Universitarios.

**4.** ¿Recursos? Solo un 7% empieza con financiación bancaria, frente al 93% de recursos propios y familiares. Los recursos inicialmente utilizados, (50% de los casos) han oscilado entre 10.000 y 50.000€.

**5.** Los sectores de generación de nuevas empresas, tienen mucho que ver con la edad de los emprendedores.

Pero, en común ser emprendedor y lanzarse a crear una empresa es una decisión que requiere una planificación y financiación, una vez identificada la oportunidad.

Un buen **Plan de Empresa**, que contemple las distintas variables a corto y medio plazo, trabajar las características del emprendedor, no como profesional sino también como empresario y buscar ayudas y subvenciones.

El siguiente paso es atreverse y contar con un buen equipo, interno o externo que le ayude a centrarse en su “focus” y no pasar de emprendedor a emprendedor por falta de conocimientos en el ABC de la empresa.

Entrevista a Charly  
M de Mapping



“**Nuestro país está, por desgracia, a la cola de ayudas a pymes**”

M de Mapping es una iniciativa emprendedora de jóvenes con mucha experiencia en el sector audiovisuales y las nuevas técnicas del Video Mapping. El video Mapping es la tendencia publicitaria del momento. Se trata de proyectar sobre edificios o cualquier otra superficie efectos visuales y en 3D que generan sensaciones de movimiento, profundidad y cambios en el objeto sobre el que se proyecta.

¿Qué es, cuándo y por qué nace 'M de Mapping'?

M de Mapping es una empresa especializada en la realización de VideoMappings y publicidad audiovisual de todo tipo. El VideoMapping es una tendencia audiovisual en auge que consiste en proyectar efectos audiovisuales, 3D y efectos especiales sobre superficies, creando sensaciones de movimiento, transformación, etc. Se puede mapear desde una gran edificio hasta pequeños objetos como bicicletas, coches o incluso teléfonos móviles.

Habéis trabajado con importantes marcas internacionales. ¿Puedes contarnos algunos de los proyectos más importantes que hayáis llevado a cabo?

En M de Mapping ofrecemos a nuestros clientes un valor añadido muy demandado hoy en día, la propiedad intelectual de los trabajos que realizamos. sólo publicamos en nuestra web o damos a

conocer aquellos que expresamente nos indican que podemos hacerlo, debido a la gran competencia, muchas marcas y empresas prefieren que su inversión en publicidad audiovisual llegue sólo al público que ellos determinan, y eso, lo respetamos siempre, igual que nos gusta que se respeten y valoren nuestras ideas y producciones propias.

¿Cuáles fueron las razones por las que decidisteis emprender? ¿Qué pasos seguisteis para llevar a cabo el proceso de creación de la empresa?

Principalmente vimos un mercado en el que se demandaba algo que las empresas que existían no podían cubrir con su oferta. Todos trabajábamos en grandes empresas, por cuenta propia o ajena, y realizábamos desde dentro el desarrollo completo de los proyectos audiovisuales. Contar con la experiencia y conocimientos de los asesores de CE Consulting fue imprescindible para nosotros en los comienzos y hoy en día. Ellos se encargaron de

ayudarnos en la formación de la empresa, asesorarnos en la mejor forma de llevarlo a cabo y gestionar todo lo necesario. Una vez constituidos nos ayudan con la gestión diaria, mirando siempre por nuestros intereses y ayudándonos a conseguir la mayor rentabilidad en nuestro negocio.

“Debes ser coherente contigo mismo a la hora de estudiar si el mercado al que quieres dirigirte está abierto”

El número de parados en España es elevado y cada vez es más común emprender. ¿Qué recomendaciones le darías a aquella persona que decide lanzar un nuevo proyecto empresarial?

Lo primero es tener claro qué quieres hacer y ser coherente contigo mismo a la hora de estudiar si el mercado al que quieres dirigirte está abierto a nuevas incorporaciones o demasiado saturado. Por muy buena que sea tu idea, si la necesidad que cubre está satisfecha por otras empresas grandes y tus recursos son limitados, muchas veces no es aconsejable.

En segundo lugar, ser conscientes de la cantidad de trabajo, tiempo y esfuerzo que hay que dedicar a algo que crece desde cero. Trabajar para uno mismo no es trabajar cuando te apetezca, es sacar adelante algo que hasta entonces no existía y que requiere de muchísima dedicación si quieres que funcione.

Por último, e igual de importante, buscar un asesor que te ayude en el tema empresarial. Si nunca has trabajado por tu cuenta puedes encontrar muchas cosas que desconoces, y es mucho más eficiente trabajar con una asesoría especializada y gran experiencia como CE Consulting que intentar hacerlo por ti

mismo, ya que todo el tiempo y esfuerzo ya citado es mucho más esencial dedicarlo a producir tu trabajo.

¿Qué opinas acerca de las actuales ayudas que reciben los autónomos y emprendedores? ¿Son suficientes para lanzar un negocio?

Por lo que hemos podido comprobar, nuestro país está por desgracia a la cola en ayudas a emprendedores y pymes. Las ayudas son insuficientes, los trámites burocráticos largos y extensos, hay pocas facilidades, demasiadas retenciones, cláusulas y unos requisitos mínimos muy difíciles de cumplir para poder optar a las pocas ayudas que hay.

'M de Mapping' trabaja con CE Consulting para llevar a cabo la gestión fiscal y contable de la empresa. Como emprendedor, CEO y fundador, ¿qué grado de satisfacción tienes acerca del servicio prestado por CE Consulting? ¿Recomendarías CE Consulting a aquellas personas que decidan emprender?

Al igual que M de Mapping cubre todas las necesidades de publicidad audiovisual de sus clientes, adaptándose a lo que son, lo que ofrecen y lo que necesitan, CE Consulting cubre totalmente las necesidades en materia de asesoría legal y laboral de sus clientes. Para los que empiezan, es de vital importancia contar con expertos como los de CE Consulting, para poder seguir creciendo y avanzando.

Nosotros estamos muy contentos y como ya hemos dicho, lo recomendamos siempre puesto que pensamos que es de vital importancia. Además al trabajar con una asesoría con tantos años de experiencia, lo bueno es que si vas por el camino correcto y tu empresa crece, CE Consulting puede seguir ayudándote y asesorándote, tanto en los comienzos como si ya eres una gran empresa con numerosos trabajadores. Un buen asesoramiento es la clave para no solo llegar a ser una gran empresa, sino continuar siéndolo.



## Prevencción de Riesgos Laborales. Mutuas. Competencia desleal

Miguel Ángel Nogales Hernández - Director General Adjunto de GRUPO MPE

Con la publicación en el BOE de 29 de Diciembre de 2014, las Mutuas están obligadas a la venta de sus Sociedades de Prevención antes del 31 de Marzo de 2015.



El legislador comenta en el Preámbulo de La ley "...La problemática que se ha suscitado en este ámbito, que afecta al ejercicio de la colaboración y al propio mercado de los servicios de prevención ajenos, aconseja que las Mutuas se desvinculen totalmente de esta actividad....".

Es el fin de una etapa difícil, que ha ocasionado muchos conflictos con las empresas privadas del sector y sus asociaciones representativas, fundamentalmente la Asociación de Servicios de Prevención Ajenos ASPA, con la Sentencia del Tribunal Supremo de 4 de Marzo de 2014 en la que se concluye que se estima el falseamiento de la competencia por actos desleales de las Mutuas en el sector de la PRL.

Dicha reflexión del legislador, nos hace entender que este sector ha sido maltratado desde la aparición de operadores vinculados a Entidades Colaboradas de la Seguridad Social (Mutuas), que han existido durante poco más de 10 años en un sector que irrumpieron con evidentes y probados actos de competencia desleal.

De la sentencia del Tribunal Supremo, podemos transcribir literalmente lo siguiente:

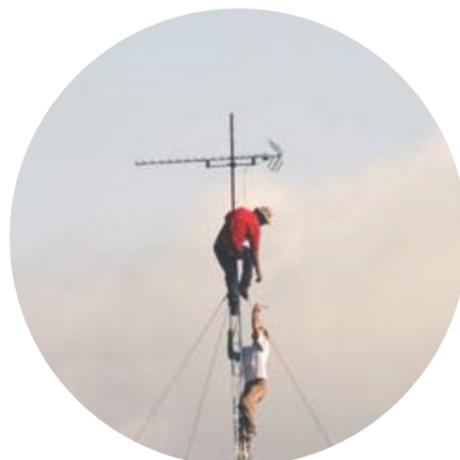
**"El propio Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia, admite** en la resolución... que las MATEPSS prestaban los Servicios de Prevención Ajenos **"utilizando los recursos** con los que atendía sus labores de colaboración con la Seguridad Social, no solamente en materia de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, **sino también en materia de servicios de prevención cubiertos por la Seguridad Social"**.

"...que finalmente la **Intervención General de la Seguridad Social**, después de auditar a las MATEPSS, la que decidió que el montante total de

esos años por **desajustes de imputación de costes por servicios de prevención ajenos fuera de 63 millones de euros ..."**

**"(...) las Mutuas,** como consecuencia de esas deficiencias e irregularidades en la compensación a la Seguridad Social, habrían podido realizar inversiones en instalaciones y equipamientos sanitarios preventivos con cargo a fondos públicos, lo que les habría permitido colocar a sus Servicios de Prevención en condiciones ventajosas para desarrollar las funciones que les son propias, frente a las entidades privadas especializadas que no han podido disponer de instalaciones y equipamientos financiados con dinero público ..."

Dejo al lector de este artículo, para que se haga a la idea de lo que hemos tenido que esforzarnos los Servicios de Prevención Ajenos contra estos competidores desleales que han estado utilizando patrimonio público.



Por fin, una herramienta práctica y sencilla que le ayuda a gestionar su negocio.



Solucionna Apuntes & Consejos es una solución online que **incluye toda la información fiscal, laboral y mercantil** que usted necesita en su día a día.

- ✓ Con comentarios claros y concisos.
- ✓ Con herramientas útiles para gestionar su negocio.
- ✓ Con ejemplos, formularios prácticos y una selección de los consejos más relevantes.
- ✓ Con la revista Apuntes&Consejos, para que esté informado en todo momento.
- ✓ Con referencias a la normativa aplicable y con una selección de las sentencias y consultas más destacables.
- ✓ Con la garantía del Grupo Francis Lefebvre.



Solicite más información en [www.espaciosolucionna.com](http://www.espaciosolucionna.com)

## ■ ¿Cuándo necesitamos una Sociedad de tasación?

Efectivamente, en el campo empresarial, cada vez cobra más importancia la valoración de todo tipo de bienes, para distintas finalidades, como exponemos a continuación.

En lo que a bienes valorados se refiere, **THIRSA** ofrece una dilatada **experiencia** en valoración de todo tipo de bienes inmuebles (viviendas, oficinas, locales, edificios, naves, terrenos, fincas rústicas, etc) así como maquinaria, mobiliario, vehículos, empresas, negocios, concesiones administrativas, contratos, servicios, explotaciones económicas, aplicaciones informáticas, intangibles (marca comercial, fondo de comercio, etc)...

**Las necesidades de valoración de una empresa** o particular surgen en distintos escenarios, entre los que destacamos:

- Presentación de garantías (de cualquier tipo de bien) ante la Administración
- Justificación de transferencia de bienes y servicios entre empresas vinculadas
- A efectos contables (actualización balance)
- Asesoramiento compraventa
- Daciones en pago (cancelación de deuda)
- Financiación a través de entidades de crédito o capital privado
- Fusión de empresas (canje de acciones...)
- Valoración empresas, negocios (venta, salida de socio...)
- Recursos (valores catastrales, valores de expropiación, transmisiones patrimoniales)
- Valoración de siniestros/daños

THIRSA, sociedad de tasación homologada por Banco de España, con más de 20 años de experiencia y cobertura nacional de servicio, colabora con CE CONSULTING EMPRESARIAL en el ámbito de los servicios de tasación y valoración desde 2010.

- Herencias. Disolución de Sociedades de Gananciales
- Valoración de derechos (de uso y disfrute, de superficie, de habitación, de traspaso...)

En **THIRSA**, nos distinguimos por nuestra **decidida orientación al cliente y vocación de servicio**. Contamos con un Departamento de Atención al Cliente centralizado que puede asesorarles, en todo momento, sobre el mejor servicio que se adapte a sus necesidades.

No dude en contactar con nosotros para exponer su caso y, sin ningún compromiso, le indicaremos cuál es la solución que mejor se adapta a sus circunstancias.

Al margen de sus oficinas centrales, **THIRSA** cuenta con una red de más de **200 técnicos** repartidos por todo el territorio nacional que aseguran el servicio en toda la geografía española.

Dada la gran cobertura de servicio de **THIRSA** en cuanto a tipos de bienes valorados y finalidades de sus informes, la sociedad cuenta con **clientes consolidados**, entre los que se encuentran las principales entidades de crédito españolas y extranjeras que operan en nuestro país, una cartera importante de más de 30 compañías de seguros, la Administración (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Ministerio de Fomento, Juzgados, Dirección General de Tributos, Casa de la Moneda y Timbre...) así como todo tipo de empresas, de todos los sectores, entre las que se encuentran las primeras inmobiliarias del país.

Desde nuestra central (915400633), le asesoramos y dirigiremos a la oficina de su provincia.

## ■ Charlie Hebdo y la protección de datos

En Europa nada más conocer el asalto, los secretarios y comisionados se reunieron para poder evitar estas agresiones. Se propuso aumentar el **control en internet**. Asimismo Alemania, España y Bélgica consideran esa idea adecuada y por ello, van a estudiar este terreno y proponer una nueva ley donde los **Gobiernos tengan más poder**. Incluso Obama después de esta catástrofe, anunció que iba a dictar una nueva legislación porque había surgido un nuevo contexto.

El primer ministro de Gran Bretaña, David Cameron, pretende que el Gobierno pueda **monitorizar todas las conversaciones, y llamadas encriptadas**. Pues según el Consejo Nacional de Inteligencia de los EEUU, el cifrado es un escudo para los usuarios de ordenadores para proteger datos privados. Además, la UE propone crear un sistema de intercambio de datos, que proporcionan los viajeros a las compañías aéreas.

En cuestión de semanas hemos podido observar los dos extremos opuestos en la protección de datos, hace un par de semanas el Tribunal de Justicia de la Unión Europea dictaba una sentencia mediante la cual se reconocía el derecho al olvido, y actualmente, se está barajando la posibilidad de dictar leyes más restrictivas en internet.

### Derecho al olvido con límites

Las Agencias de toda Europa, aprueban una guía para poder aplicar el derecho al olvido. En ella se aclaran aspectos de la sentencia del TJUE (asunto C-131/12), de 13 de Mayo de 2014. El texto analiza

Tras el ataque al semanario Charlie Hebdo, todo el mundo ha escuchado la memorable frase de "Je suis Charlie" sin saber lo que esto conlleva. Cuando una gran multitud de gente levantó un lápiz como defensa al atentado, otros pensaban en que todo esto pudiera acarrear una serie de restricciones de derechos y libertades.

**FORLOPD**  
protección de datos

la sentencia sobre el derecho al olvido, en esta sentencia se abordan los siguientes puntos:

En cuanto a la responsabilidad, **los motores de búsqueda deben respetar los derechos de cancelación, y oposición reconocidos por la normativa**. Para ello, es necesario analizar caso por caso. Esto no significa que la información sea eliminada de la web original, si no que se elimina del motor de búsqueda.

La libertad de información no se verá afectada cuando se trate de información con interés general, porque en estos casos no se reconoce este derecho. En cualquier caso, una persona puede ejercer su derecho al olvido acudiendo al motor de búsqueda sin necesidad de pasar por el sitio original. Los buscadores internos no están afectados por ésta sentencia, pues recuperan información contenida en su página web y con ello no pueden establecer el perfil concreto. Esta sentencia se aplica a todos los **dominios relevantes incluido el .com**.

Por otra parte, la política de avisos únicamente es aceptable si la información se ofrece de manera que los usuarios no puedan deducir, que una persona concreta ha solicitado la retirada de varios resultados asociados a su nombre. Se considera justificada la realización de contactos previos, cuando sea necesario recabar información adicional para tomar la decisión. Y por último, instan a los buscadores a que hagan públicos los criterios de exclusión.

En conclusión, en el derecho al olvido coincide la **protección de datos personales, la libertad de expresión, y la privacidad de los usuarios de internet**.

  
**THIRSA**  
Valoración y Tasación

91 540 06 33 · thirsa@thirsa.com

**Valoramos todo tipo de bienes**  
**Ámbito nacional**



ce consulting  
empresarial

## El compromiso de ASISA con las empresas

ASISA mantiene un compromiso con estos colectivos, para los que ha diseñado una amplia gama de coberturas y seguros que se adaptan a sus condiciones laborales y a sus demandas y necesidades específicas y que garantizan el acceso a una asistencia sanitaria de gran calidad con el menor tiempo de espera posible.

Para mejorar la experiencia de este segmento de clientes, ASISA ha apostado por la máxima calidad en el servicio y la orientación permanente al cliente. En este modelo de gestión personal, agentes especializados estudian las necesidades de cada cliente y diseñan a medida soluciones, coberturas y servicios de alta calidad con el mejor precio posible.

Esta forma de orientar el servicio al cliente permite diseñar las coberturas de los distintos seguros teniendo en cuenta las necesidades y demandas específicas de cada colectivo y, a la vez, permite ofrecerles algunos servicios adicionales, como los seguros dentales, de vida o de accidentes, que complementan sus coberturas con precios muy ajustados.

Las empresas, incluidas las pymes y los autónomos, son uno de los segmentos que está adquiriendo cada vez más peso en la contratación de seguros de salud y que, a la vez, presentan mayor potencial de crecimiento.

La oferta de ASISA incluye seguros destinados a pymes, micropymes y autónomos, tanto en el ámbito de salud como en dental y vida, que se adaptan a la perfección a las características específicas que demandan los autónomos y las pequeñas empresas y que combinan calidad asistencial con precios muy ajustados. Así, ASISA Pymes y ASISA Pymes Plus ofrecen diferentes modalidades de contratación y la posibilidad de añadir cobertura dental o acceder, a un precio especial, a servicios de salud complementarios como Psicoterapia, Acupuntura y Homeopatía, Cirugía Refractiva, Reproducción Asistida, o conservación de células madre.

Por otro lado, la red asistencial propia del Grupo ASISA, formada por 13 hospitales, constituye el segundo grupo hospitalario de España y el primero propiedad de una aseguradora. Esto no solo diferencia a ASISA del resto del sector, sino que permite ofrecer a los asegurados una asistencia de gran calidad, acceso a las técnicas más avanzadas y gran flexibilidad de adaptación a sus demandas. En este sentido, el compromiso permanente de ASISA para reinvertir sus beneficios en la mejora,

ampliación y modernización de su red asistencial es otro factor que garantiza a los clientes que recibirán la mejor atención posible.

Un buen ejemplo es el desarrollo de la red de clínicas ASISA Dental, que ya cuenta con 23 centros en todo el país, todos ellos dotados de la última tecnología, lo que permite realizar todas las especialidades odontológicas en la misma clínica evitando desplazamientos al paciente. Para acceder a estos tratamientos en las condiciones más ventajosas, ASISA ofrece a las pymes y autónomos la posibilidad de añadir al seguro médico el seguro de salud bucodental, que incluye múltiples servicios gratuitos y descuentos medios del 40% frente a las tarifas del mercado en el resto de tratamientos.

Todo lo anterior se completa con la apuesta de ASISA por la innovación, el desarrollo tecnológico y la utilización de las últimas técnicas sanitarias en su red asistencial. En esta línea, la inversión en la tecnología más puntera y la renovación continua de las infraestructuras de los centros y hospitales, permite a ASISA acelerar el acceso a la sanidad de sus asegurados sin tener que aguardar largas listas de espera, un aspecto muy valorado por algunas empresas, especialmente autónomos y pymes, ya que, en gran medida, su actividad económica depende directamente de la salud de sus empleados.

Así mismo, la compañía ofrece a sus asegurados numerosas facilidades como herramientas online, una atención telefónica reforzada y procedimientos sencillos para elegir especialistas y gestionar sus autorizaciones, lo que permite mejorar la calidad en el servicio al cliente.

El esfuerzo de ASISA se ha visto recompensado por la confianza de sus clientes: ASISA es, entre las grandes aseguradoras de salud, la compañía más valorada por sus usuarios de seguros colectivos, según un estudio realizado por la consultora Medicalmarketing&co, lo que supone el reconocimiento del compromiso de la compañía por ofrecer siempre a sus asegurados la atención sanitaria más completa, vanguardista y de mayor calidad y un servicio excelente.



## Asegura tu empresa con Asisa

Oferta para PYMES y Grandes Empresas con **soluciones a medida** de las necesidades de cada cliente. Y además disfrutarás de **ofertas especiales** por ser cliente de CE Consulting Empresarial.

Desde  
**39,50€**  
persona/mes\*

Consulta con tu oficina CE más cercana o llamando al **91 573 94 71**

**asisa** 

\*Prima válida para 2015 y para hombre o mujer de hasta 64 años. Impuestos no incluidos.

## ■ e-economic

Es el software de contabilidad líder en Europa utilizado a diario por más de 75.000 pymes y profesionales autónomos y más de 3.500 asesores. Basado en un sistema de pago por uso, nuestra tecnología se apoya en la filosofía de software como servicio (SaaS).

Nuestra propuesta asegura un retorno de la inversión acelerado y elimina las barreras de entrada gracias a un **interfaz intuitivo, sencillo y cercano, disponible en varios idiomas** y que simplifica la gestión de negocios con implantación internacional.

Asimismo, llevamos la gestión de las Pymes a la **“la nube”, Cloud Computing**, lo que permite no sólo eliminar inversiones en equipamiento, sino también disfrutar de aplicaciones totalmente actualizadas a los cambios legislativos y normativos del mercado español que el usuario encontrará puntualmente adaptados en la solución.

La flexibilidad de poder acceder a los datos de la empresa desde cualquier lugar y en cualquier momento puede trasladarse desde el empresario o directivo hasta el asesor ya que la información está disponible para todos ellos y limitada en función de los distintos perfiles de usuario. El sistema es muy parametrizable recogiendo toda la casuística financiera y contable que pueda afectar a una Pyme independientemente de su tamaño.



### Pymes

Estamos observando cómo las pymes españolas están dando un salto cualitativo y cuantitativo hacia las nuevas tecnologías. La propia administración camina también en esta dirección tratando de **automatizar procesos**. Las nuevas plataformas para presentar impuestos o depositar cuentas anuales junto con las normas SEPA para domiciliar recibos o efectuar pagos a proveedores dan buena muestra de ello. **El avance del mundo tecnológico es una realidad** y la Pyme no puede quedar al margen del mismo en algo tan sensible como la gestión y registro de sus operaciones diarias.

La gestión de la pyme se puede llegar a cambiar radicalmente con el uso de las **nuevas tecnologías**. La capacidad de modernización, la mejora

de la rentabilidad y la competitividad, y la optimización del tiempo y de los recursos económicos pasan necesariamente por la armonización entre el objetivo empresarial de la propia empresa y sus herramientas TI. La creación de una página web no va a cambiar la gestión de la empresa. Pero, cuanto más profundo sea el uso de las nuevas tecnologías, cuanto más afecte al núcleo de negocio, el cambio de gestión es más evidente y sus beneficios más palpables.

### ¿El sistema SaaS, qué ventajas ofrece al usuario?

La ventaja principal, es sin duda la **posibilidad de tener siempre disponibles nuestros datos con una conexión a internet a través de cualquier tipo de dispositivo**. Además, en nuestro caso, los

clientes destacan que sus esfuerzos se concentran exclusivamente en el negocio, ya que no tienen que preocuparse de la elección y el mantenimiento de los sistemas.

Esto es posible gracias a las características intrínsecas del modelo SaaS que no requiere una inversión inicial, comporta menos riesgo, ayuda a reducir los costes ya que el usuario paga solamente por lo que necesita, y proporciona inmediatamente las actualizaciones y nuevas funciones sin descargar nada.

Eso en lo que se refiere a software, respecto a la otra S, la de Service, la gran novedad es que el proveedor de sistema SaaS más vale que preste un servicio “top” al cliente ya que debe renovar la confianza con él mes a mes con el pago de cada factura. Asistencia telefónica, videos de ayuda, asistencia online, chat, blog, etc... deben transmitir al cliente la sensación de proximidad y cercanía y nosotros desde e-economic así lo hacemos con nuestro “planet Wow”.

No exigimos permanencia, ni la firma de ningún contrato. Con la aceptación de los términos y condiciones se empieza a trabajar al instante.

### Seguridad en la nube

El almacenamiento de los datos en la nube, especialmente la contabilidad de una empresa, ¿da confianza a los usuarios? En este sentido debemos respondernos lo siguiente.

Los empresarios más escépticos siempre se respaldan con el argumento de que la tecnología en la nube no tiene mucha fiabilidad para justificar el uso de otros softwares tradicionales. Sin embargo, no tienen ningún reparo en hacer transacciones de miles de euros a través de internet.

En el fondo estamos hablando de lo mismo, lo que ocurre es que en el segundo caso esta acción ya la hemos interiorizado. Si las transferencias online se han generalizado es por la libertad que ofrece poder hacerlo desde cualquier sitio sin necesidad de desplazarse al banco. Esto es lo mismo con la diferencia que una transferencia tiene carácter puntual y el registro económico tiene carácter diario como el propio libro que recoge los apuntes contables de cualquier actividad empresarial.

En e-economic utilizamos el **mismo código de encriptación que la banca por internet** y contamos con servidores espejo de funcionamiento redundante en distintas localizaciones geográficas. ¿No es esto más seguro que el PC o servidor de casa?

### Carácter diferencial

Somos conscientes de que cada empresa es diferente por eso consideramos imprescindible hacer hincapié en las necesidades concretas de cada pyme. Por ello,

en e-economic ofrecemos una solución personalizada combinada con la experiencia de una ya desarrollada.

La herramienta sigue un modelo estándar pero es adaptable a cada perfil (autónomos y Pymes, asesores y ahora fundaciones y tercer sector) con módulos adicionales para personalizar el sistema.

Otra diferencia sustancial de e-economic con respecto a otros sistemas es la posibilidad de que **la Pyme trabaje en línea con su asesor/gestor** con el beneficio que este hecho conlleva para ambos. No tiene sentido seguir llevando bolsas llenas de facturas a los asesores y perder con ello el “track” y control de estos documentos y de la propia empresa.

Una de las áreas de mayor crecimiento en los últimos años es el universo de la conectividad API. Cualquier APP que pueda aportar valor adicional a una solución contable como la nuestra puede conectarse con un interface abierto y complementar nuestra funcionalidad.

Es el caso de caseware sistema de auditoría que toma los datos de e-economic, sistemas de gestión de tiendas online como Magento, CRM como Dynamic Web y salesforce, soluciones de gestión de proyectos como Brick control o sistemas de gestión laboral como enomina.

**El proceso es imparabile y las Pymes deben ganar en eficiencia y competitividad** abrazando sin dudar ésta tecnología.



Entrevista a Iván García Berjano  
Director CEO EN  
Finanziapyme



En la foto, Silvia Cobreces, Iván García y Almudena Pulido, de la oficina CE Consulting Empresarial Sol.

## “ El Estado puede ayudar directamente a un nicho de empresas, pero tiene más sentido que estimule la inversión privada ”

Es la cara más visible de Finanziapyme. Coordina los encuentros con los emprendedores y el equipo de trabajo para valorar las posibilidades de financiación existentes y estrategias a seguir. Es el encargado de definir los modelos financieros de los proyectos para reforzar su valor como negocios atractivos de cara a las distintas alternativas de financiación.

Formado en las principales escuelas de negocios españolas (IE Business School, ESIC e ICADE), ha desarrollado su carrera profesional muy cerca de los emprendedores de las empresas en las que ha participado, aportando su visión financiera para el desarrollo de las distintas empresas y centrando su actividad en el control de gestión, desarrollo corporativo y captación de fondos.

**Aunque el nombre lo define perfectamente, ¿Puedes explicar más en detalle en qué consiste Finanziapyme?**

Pues la verdad es que sí que merece la pena matizar, porque nuestro nombre puede llevar a pensar que trabajamos cualquier tipo de PYME y financiación, mientras en realidad nos centramos en financiación para emprendedores y empresas innovadoras. Nuestros clientes tipo son empresas que están en sus primeros 5 años de vida y que necesitan financiación para el desarrollo y crecimiento de su proyecto empresarial.

Somos especialistas en la gestión de financiación pública como las que ofrecen las entidades ENISA, SEGITTUR, CDTI o el propio Ministerio de Industria, Energía y Turismo a través de las líneas AEESD.

**Entonces ¿a qué tipo de empresas se dirige Finanziapyme?**

Todas estas líneas de financiación pública van dirigidas a empresas innovadoras, empresas que tenga una propuesta diferencial. Por nuestra experiencia, suelen ser empresas tecnológicas aunque en algunas de las líneas que trabajamos, la innovación no necesariamente tiene que ser tecnológica.

Por tanto, cualquier empresa que realmente esté haciendo cosas nuevas y diferentes y necesite financiación para desarrollar su producto, modelo de negocio o expansión, tenemos la experiencia para aportarle valor en su proceso de financiación.

**“Muchas empresas necesitan asesoramiento y gestión de financiación pública”**

**¿Qué os llevó a crear este tipo de empresa?**

El equipo de Finanziapyme, Almudena, Silvia y yo, llevamos toda nuestra experiencia profesional ligada con PYMEs y proyectos emprendedores que necesitaban un gran esfuerzo en la consecución de financiación. Llevamos años trabajando con éxito en distintas empresas y pensamos que era momento de ofrecer un servicio profesional en esta línea.

Muchas empresas necesitan asesoramiento y gestión de financiación pública y para muy pocas tienen sentido contratar una persona. Lo lógico es tener a quien acudir para asesorarte sobre la viabilidad de las distintas líneas de financiación para tu empresa y que te ayude a enfocar bien tu propuesta, evitando también todos los posibles errores para garantizar que tu propuesta cumpla con los requisitos necesarios para conseguir la financiación.

Nosotros no garantizamos que vaya a entrar el dinero en tu empresa, pero sí podemos garantizar que con nuestra experiencia se va a presentar la mejor propuesta posible.

Eso, junto con un proceso de filtro que supone que solo trabajamos con aquellas empresas en las que realmente sea viable el éxito, es lo que supone que contemos con un alto porcentaje de éxito en nuestro trabajo.

**¿Cuáles son los pilares fundamentales en los que se sustenta tu servicio?**

La profesionalidad y exigencia, sin olvidarnos de nuestra vocación emprendedora. Lo primero nos permite asegurar la calidad de nuestro trabajo y como resultado conseguimos empresas financiadas, mientras que nuestra vocación emprendedora nos permite entender perfectamente las necesidades de nuestros clientes para crear equipos de trabajo perfectos con ellos y cumplir objetivos.

**Conseguís financiación para pymes, deberíais estar desbordados de trabajo. ¿Qué requisitos debe cumplir vuestro cliente?**

Como he mencionado antes, nosotros nos dirigimos a pymes innovadoras con proyectos y productos diferenciadores. No obstante, el aspecto financiero tam-

bién es muy relevante, deben tener cierta solvencia y fondos propios. Esto depende de cada caso y es parte de nuestro proceso de estudio inicial indicar las posibles vías de financiación y hasta donde pueden llegar con sus circunstancias de madurez y situación financiera.

Pero sí quiero dejar bien claro que no existe una vía de financiación salvadora; una empresa innovadora debe tener una mezcla compensada de aportaciones del propio emprendedor y su entorno, inversores o business angels, bancos y financiación pública.

Nadie va a financiar el 100% de tus necesidades. Tampoco una idea y tu buen trabajo son suficientes para convencer a un inversor para entrar en tu empresa.

**¿Qué garantías de éxito tiene una pyme que acude a vuestra empresa?**

Cuando nosotros seleccionamos una empresa para trabajar con ella es porque estamos convencidos de que somos capaces de cumplir con las expectativas que hemos acordado con nuestros clientes. Aunque cobramos un pago inicial, la mayor parte de nuestros honorarios son a éxito, y por tanto, nos cuidamos mucho de mantener un nivel de éxito superior al 90% para que nuestro esfuerzo se vea recompensado y nuestros clientes salgan satisfechos.

**¿Crees que las políticas actuales son óptimas para que una pyme pueda conseguir financiación? ¿Qué consideras que hace falta para que sean más las empresas que lo consigán?**

Siempre se puede hacer más y nunca vas a contentar a todo el mundo, pero en el área de emprendimiento y las empresas innovadoras se ha evolucionado mucho en los últimos 5 años, tanto en iniciativas públicas como privadas; nunca los emprendedores han tenido tanto apoyo y buena prensa, eso se debe aprovechar. Sin embargo, para incidir sobre alguna área de mejora en las políticas de la administración, yo apostaría por estimular la inversión privada.

Políticas de deducciones fiscales para quienes invierten en empresas, algo que está muy desarrollado en el Reino Unido y que aquí en España falta mucho por hacer. Sí que ha habido movimientos en esta dirección en la última Ley de Emprendedores, pero de momento nos queda mucho por conseguir.

El Estado puede ayudar directamente a un nicho de empresas, pero tiene mucho más sentido que estimule la inversión privada y apoye los business angels o iniciativas como el crowdfunding y crowdlending que va a crear un ecosistema inversor autosuficiente que reduzca la necesidad de acudir a papá Estado.

# Nuevas Oficinas CE 2014

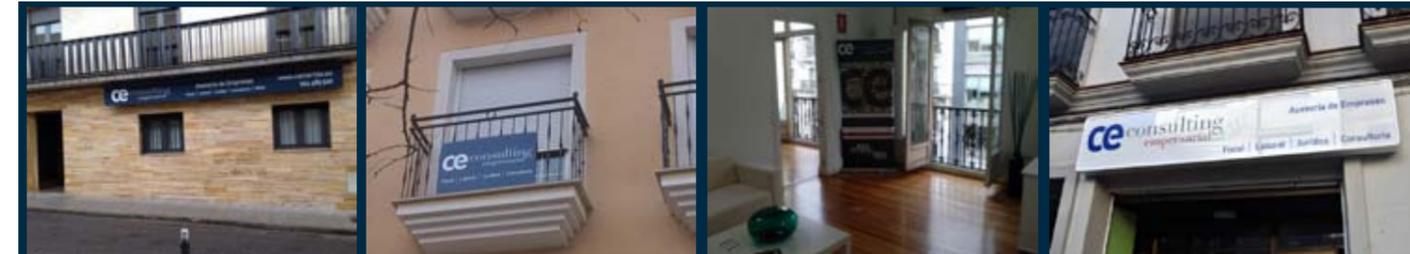


Arganda del Rey

B° Salamanca

A Coruña

Fuenlabrada



Mérida

Tomelloso

Madrid - Sol

Mogente

## Comunidad de Madrid

### Paseo Extremadura



Fco. Tomás del Dedo

Francisco Tomás del Dedo, licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, PDD por el IESE de Madrid, Máster en Asesoría Fiscal por la Universidad de Valencia y Auditor del ROAC. Posee amplia experiencia en el ámbito de la distribución y el comercio habiendo desarrollado su carrera profesional durante más de veinte años en multinacionales de este sector en España, Francia y China.

### Ciudad Lineal



Fco. Javier Fernández

Javier Fernández es titulado en Empresariales, con formación en contabilidad y auditoría y dilatada experiencia en departamentos financieros y de contabilidad en entornos versátiles tanto de pymes como de grupos de empresas. Ha desarrollado su actividad profesional en varios sectores durante más de 15 años, principalmente en el turístico. Actualmente, está focalizado además en entidades sin ánimo de lucro y emprendedores.

### Cuzco

D. Fernando Oliver, licenciado en Economía por la Universidad Autónoma de Madrid, PDD por el IESE y Máster en Gestión Económica de la Defensa por la UCM y el Ministerio de Defensa. Además, Fernando cuenta con amplia experiencia en los sectores de Logística y Transporte, Consultoría y Publicidad. Además, es experto en la mejora de procesos y optimización de costes. Contará con el apoyo de Mar Hidalgo, Licenciada en Economía por la UAM, PDD por el IESE y Máster en Creación de Empresas por la Universidad de Nebrija. Mar posee más de 20 años de experiencia en el área financiera en grandes multinacionales, así como en Asociaciones y Fundaciones, además es profesora universitaria de Contabilidad Analítica y Control de Gestión y perito judicial contable.



Mar Hidalgo Fernando Oliver

## Andalucía

### Málaga - Uncibay



Alejandro Jiménez

Alejandro Jiménez Fernández, Diplomado en Relaciones Laborales, Licenciado en Ciencias del Trabajo y Máster de Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales. Cuenta con amplia experiencia profesional especializado en el área laboral.

### Cádiz - Centro



María Docampo

María Docampo Palomino, licenciada en Derecho y en Ciencias del Trabajo y con Máster Universitario en Derecho de Empresa (MUDE) de la Universidad de Navarra. Ha trabajado como asesora de empresas y gestoría en Cádiz desde 1995.

### Huelva - San Juan



Francisco Martín

Francisco Martín, Licenciado en Empresariales y con amplia experiencia en departamentos financieros y de administración en el sector de la industria química, llevando la gestión contable y posteriormente auditoría interna en una empresa de dicha rama durante más de 17 años.

# Nuevas Oficinas CE 2014

## Comunidad Valenciana

### Alicante - Alcoy



Carlos López

Carlos López Balsera, diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Alicante, profesional colegiado en el Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Alicante, con una experiencia en el área fiscal-contable de 15 años en empresas de diferentes sectores.

### Alicante - Centro



José Mª Esteve

José María Esteve como director de la oficina de Alicante Centro. Con una experiencia en asesoría de más de 15 años y además, siendo presidente de la Cámara de Comercio Industria y Turismo Hispano Rusa a nivel nacional y presidente de la Asociación de Jóvenes Emprendedores de Alicante (AJEDA). Actualmente, el despacho profesional está enfocado a empresas españolas y al mercado ruso-español, contando con una amplia experiencia en inversiones y relaciones empresariales entre ambos países.

Amplia experiencia en el asesoramiento a empresas y trabajando como directora de asesoría desde 2008. Está especializada tanto en la rama de fiscal como de laboral, para el mercado español y ruso.

### Valencia - Centro

El despacho, bajo la Dirección de D. Salvador Beltrán y la Administración de la empresa por parte de D. Diego Paz, cuenta entre su plantilla con dos décadas de experiencia en el ámbito empresarial y directivo.

Asesores de negocio y Asesoría a la Administración. El despacho cuenta desde enero con Eva Laguna, diplomada en Relaciones Laborales y Col. 4630, con máster en Dirección de Empresas y RRHH y auditora de prevención de riesgos laborales

### Valencia - Palacio de Congresos Castellón - Almenara



Herminia Martínez

Herminia Martínez, diplomada en relaciones Laborales, es la directora de ambas oficinas, Valencia – Palacio de Congresos y Castellón – Almenara. Cuenta con una amplia experiencia profesional de más de 10 años en las áreas contable, laboral, fiscal y de recursos humanos.

## Baleares

### Palma de Mallorca - Centro



Fernando Miró Vich

Fernando Miró director de esta nueva asesoría en Baleares. Diplomado como Asesor Financiero por la Universitat Politècnica de Valencia, es un profesional del sector financiero y asegurador con más de 24 años de experiencia en banca comercial. Su dilatada trayectoria le ha llevado a ocupar diferentes funciones tales como Director de Oficina de Particulares, oficina de empresas, responsable del departamento de recuperaciones, técnico analista de riesgos bancarios así como consultor comercial y de Banca Personal.

### Mallorca - Inca



Jose Enrique Sbert

José Enrique Sbert es el director de la oficina de Inca. Es licenciado en Económicas, con amplia experiencia en el área de administración. Comenzó su andadura profesional en el sector de la banca, siendo más tarde durante 18 años responsable del departamento financiero de una compañía en Mallorca.

## Castilla La Mancha

### Toledo Norte



Emilia Rubio García

Emilia Rubio García, Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, profesional colegiada en el REAF y Master en Asesoría Fiscal. La directora cuenta con una experiencia de más de 25 años en el área fiscal – contable y en los últimos años se ha especializado en Farmacias y Colegios profesionales.

# Nuevas Oficinas CE 2014



Juan Cuatrecasas

## La Rioja

### La Rioja - Logroño

Juan Cuatrecasas Asua, Asesor Fiscal, mercantil, contable y laboral con más de treinta años de ejercicio profesional. Despacho en Logroño y Bilbao. Fiscalista y experto en internacionalidad.



Ana Esther Martín

## Navarra

### Navarra - Orkoien

Ana Esther Ramos, licenciada en Ciencias Políticas y Sociología y máster en Dirección de Empresas. Ana tiene amplia experiencia como comercial en el sector de la consultoría y asesoría. Así como de responsable en gestión contable y fiscal.



Álvaro González

## País Vasco

### Álava - Vitoria

Álvaro González es el director de la oficina. Tras una sólida formación en Administración y Dirección de Empresas y con un master de Organización y Gestión de Recursos Humanos, ha pasado los últimos años adquiriendo experiencia en entornos administrativos de diferentes sectores.



Pedro Piris

### Guipúzcoa - Astigarraga/Rentería

Pedro Piris, Licenciado en Derecho, Abogado en ejercicio, con casi 20 años de experiencia profesional en la consultoría integral de empresas y experto en fiscalidad. Cuenta con una larga trayectoria profesional, también en el sector seguros, donde actualmente es secretario de E2000 "Organización de Empresarios Mediadores de Seguros."



Abarcamos  
todo el  
territorio  
nacional

DECISIONES ACERTADAS  
SOLUCIONES EXITOSAS

## ¿Necesitas un abogado?

- Mercantil general
- Laboral y contencioso
- Bancario y financiero
- Civil y familia
- Concursal
- Tributario y fiscalidad
- Societario y contratación internacional
- Protección de datos
- Propiedad intelectual e industrial
- Procesal
- Contencioso administrativo
- Fusiones y adquisiciones
- Responsabilidad civil: Accidentes
- Penal
- Prevención blanqueo de capitales
- Derecho de aguas y medioambiente

ce consulting  
empresarial

900 92 1000

www.ceconsulting.es

informacion@ceconsulting.es

# Eventos CE 2014



## CE Consulting Empresarial firma un acuerdo con Wolters Kluwer para la formación en Asesoría Fiscal y Tributaria

CE Consulting Empresarial firma un acuerdo de colaboración con Wolters Kluwer Formación, centro de estudios de la multinacional Wolters Kluwer, líder en servicios de información y contenidos para profesionales del ámbito jurídico, fiscal y empresarial.

Ambas entidades lanzan el I Máster en Asesoría Fiscal y Tributaria con título propio de la Universidad Católica de Valencia San Vicente Martir que dará comienzo el próximo 22 de Abril. El programa, que tendrá una duración de 12 meses, se desarrollará on-line a través del Campus Virtual de Wolters Kluwer Formación, para adaptar el estudio de la normativa fiscal y una sólida aplicación práctica al tiempo y necesidades de los alumnos.

“Para alcanzar el éxito en la profesión de asesor fiscal es necesario estar constantemente actualizado ya que la nueva realidad económica es cada vez más compleja y cambiante”, afirma Celestino Suero, Consejero Delegado de CE Consulting Empresarial. “Nuestro objetivo es que nuestros alumnos adquieran de forma rápida y óptima, todos los conocimientos técnicos y prácticos de los nuevos marcos regulatorios”, afirma.

José María Michavila, ex ministro de Justicia y presidente de Wolters Kluwer Formación señala que la firma de este acuerdo supone “un paso adelante en la actividad de formación especializada con el apoyo de una institución académica de prestigio y una firma líder a nivel mundial del mercado de información y recursos tecnológicos para la asesoría fiscal y contable. Conocemos muy bien las necesidades de los profesionales porque todos los que integramos la compañía lo somos también”.

## Jornadas empresariales organizadas por CE Consulting Empresarial Tomelloso



CE Consulting Empresarial Tomelloso, en colaboración con el Ayuntamiento de Argamasilla, realizó el pasado mes de Junio unas charlas-coloquio en las que se abordaron temas de candente actualidad, sobre las últimas novedades tributarias y laborales: “Emprender puede ser tu futuro”, “Últimas novedades fiscales y tributarias” y “Cómo reducir costes laborales en su empresa”.

Las charlas fueron dirigidas de la mano de D. José Antonio López, director de la oficina de CE Consulting Empresarial Tomelloso.



## Consuelo Antequera, directora de CE Consulting El Ejido, recibe el reconocimiento por su labor como empresa colaboradora del Servicio Andaluz de Empleo

El secretario general de Empleo de la Consejería de Economía, D. Antonio González Martín, participó durante su visita a Almería en un acto para reconocer la labor de 38 empresas de la provincial que han colaborado con el servicio andaluz de Empleo en el desarrollo del programa de Experiencias Profesionales para el empleo.

Durante el acto, nuestra Directora de CE Consulting El Ejido, Consuelo Antequera, ha recibido de mano del secretario general el reconocimiento a su labor como empresa colaboradora con el Servicio Andaluz de Empleo en el desarrollo del programa de Experiencias Profesionales para el empleo.

Este programa tiene por objeto promover la inserción de las personas desempleadas ofreciéndoles experiencias profesionales para el empleo con tutorías que les acerquen al mundo laboral y proporcionándoles el conocimiento de los hábitos, prácticas y valores propios de los entornos laborales a los que la persona demandante aspira.

## CE Consulting Empresarial y e-economic publican el libro 'La forma más fácil de entender la contabilidad'



CE Consulting Empresarial y e-economic publican el libro “La forma más fácil de entender la contabilidad”. Se trata de una herramienta de apoyo fundamental dirigida a empresarios y profesionales sin experiencia en el área contable que necesiten introducirse en una materia que les es ajena.

De este modo, lo que se pretende con esta publicación es servir de guía en este viaje para que, de forma sencilla, los lectores adquieran unos conocimientos que les serán muy útiles para analizar la realidad económica, financiera y patrimonial de la empresa.

Algunos de los puntos que se abordan en el libro son el proceso contable, el Plan General de Contabilidad, las cuentas anuales y una serie de casos prácticos.

En esta primera edición del libro se ha realizado una tirada de 5.000 ejemplares y la distribución se llevará a cabo a través de las más de 130 oficinas que CE Consulting Empresarial tiene repartidas por todo el territorio nacional.

Además, cualquier empresario o profesional que necesite introducirse en el mundo de la contabilidad y aprender los aspectos básicos de esta materia puede conseguir su libro de forma totalmente gratuita en cualquiera de las asesorías pertenecientes a la red.

# Eventos CE 2014



## CE Consulting presenta su proyecto de asesoría a Pedro Sanz, Presidente del Gobierno de La Rioja

El director de la oficina en Logroño, Juan Cuatrecasas, junto al director de CE Consulting Empresarial, Javier Sánchez, han tenido la oportunidad de mantener una reunión de negocios con D. Pedro Sanz, Presidente del Gobierno de La Rioja.

Juan Cuatrecasas y Javier Sánchez le mostraron al Presidente el plan de negocio tanto a nivel local como nacional de CE Consulting Empresarial, sus objetivos de cara a la propulsión de la economía riojana y los beneficios que van a poder obtener los empresarios locales gracias a la implantación de la oficina de CE en Logroño.

Además, gracias este encuentro, Pedro Sanz tuvo la oportunidad de conocer de cerca la filosofía y valores con los que CE Consulting trabaja y que han generado la expansión nacional e internacional del grupo.

### Encuentro satisfactorio

Javier Sánchez, tras la reunión, apuntó que "ha sido un encuentro muy satisfactorio para todos, pudiendo establecer lazos de colaboración en los próximos meses. Desde CE Consulting queremos agradecer la amabilidad con la que nos ha atendido Pedro Sanz, ha sido gratificante haberle podido presentar nuestro proyecto y todas las mejoras que tenemos pensadas implantar en el futuro".



## La división LATAM de CE Consulting organiza un desayuno sobre inversión en Latinoamérica

La división LATAM de CE Consulting Empresarial organizó un desayuno empresarial en sus oficinas centrales en Madrid, cuyo objetivo fue tratar la potencialidad de inversión e implantación de empresas españolas en Latinoamérica.

Desde CE Consulting hemos percibido que cada vez son más los inversores y emprendedores decididos tanto a trasladar su negocio como a crearlo desde cero en países emergentes de Latinoamérica. Por ello, decidimos realizar un desayuno empresarial para que los empresarios con clara visión de expansión de negocio pudieran trasladar en primera persona a los consultores expertos de estos países en cuestión, sus inquietudes y dudas.

### Implementación de nuevos negocios

Para ello, los directores de las oficinas de CE México, CE Perú, CE Cuba, CE Argentina y CE Panamá ofrecieron a los asistentes una visión global acerca de cómo implementar nuevos negocios en sus respectivos países, de forma que cada director realizó una exposición acerca de las diferentes peculiaridades que un empresario puede encontrarse a su llegada al país.

Además de una charla conjunta, en la que directores e inversores intercambiaron impresiones, opiniones y experiencias, posteriormente los asistentes tuvieron oportunidad de mantener una reunión privada con aquel director de oficina del país que más interés les generó para implementar su empresa, pudiendo así tratar el tema desde una perspectiva más personalizada.



## Oficinas Nacionales | Extremadura

**CE Consulting Empresarial aumenta notablemente su presencia en la comunidad extremeña**

CE Consulting Empresarial es actualmente la firma de asesoría más importante de la comunidad de Extremadura. En el año 2014, y bajo la dirección de D. Alonso Sánchez, se incorporaron siete nuevas oficinas, las cuales hay que sumar a las 3 existentes. Con un total de 10 despachos, cubrimos prácticamente todo el ámbito geográfico de Extremadura, lo que nos permite ofrecer un servicio aún más cercano.



## Oficinas Internacionales | China

**Con esta apertura, son 13 las oficinas con las que CE Consulting Empresarial cuenta fuera de España.**



Bajo el objetivo “Ser más grandes, nos permite estar más cerca”, la marca CE Consulting Empresarial cuenta con una nueva oficina en China, en la ciudad de Guangzhou, al sur del país. Con la apertura de esta nueva corresponsalía, la firma líder de asesorías en España continúa con su expansión en el continente asiático con la apertura de esta segunda asesoría.

El nuevo despacho en Guangzhou se encuentra bajo la misma dirección que la actual oficina de Hong Kong, por D. Samson Chan.

El CEO de CE Consulting Empresarial, Celestino Suero, ha cerrado el acuerdo junto a Samson Chan para potenciar la marca en el mercado asiático, que se encuentra en pleno crecimiento.

Guangzhou es la ciudad más importante del sur de China y además cuenta con una posición estratégica importante, ya que se encuentra muy cerca de Hong Kong, lo que ha permitido que la ciudad se desarrolle con rapidez.

Los principales servicios que ofrecerá la oficina son de auditoría y asesoría (cuentas mensuales, normas contables...), servicios de insolvencia (cobro de deudas, cuestiones concursales, liquidación, insolvencia, balances...), de inmigración (ayudas para inversiones China-España-China, compra de propiedades, búsqueda de sociedades...) y de consultoría (búsqueda de negocio, contrataciones, etc).



## Andalucía

ALMERÍA - Albox (+34) 950-43.10.19  
ALMERÍA - El Ejido (+34) 950-48.75.75  
ALMERÍA - Mojácar/Turre (+34) 950-46.83.73  
ALMERÍA - Roquetas de Mar (+34) 950-32.45.68  
CÁDIZ - Centro (+34) 956-21.24.63  
CÓRDOBA - Tecnocórdoba (+34) 957-32.66.67  
GRANADA - Centro (+34) 958-20.44.97  
HUELVA - Centro (+34) 959-25.76.67  
HUELVA - San Juan del Puerto (+34) 959-70.71.22  
JAÉN - Centro (+34) 953-08.47.22  
MÁLAGA - Alhaurín de la Torre (+34) 952-41.25.65  
MÁLAGA - Benalmádena (+34) 951-77.70.67  
MÁLAGA - Centro (+34) 952-61.10.42  
MÁLAGA - Ronda (+34) 952-87.68.92  
MÁLAGA - Torre del Mar (+34) 952-54.70.86  
MÁLAGA - Torremolinos (+34) 952-05.18.81  
MÁLAGA - Uncibay (+34) 951-08.03.83  
SEVILLA - Dos Hermanas (+34) 955-67.47.28  
SEVILLA - Estepa (+34) 955-91.33.70  
SEVILLA - Mairena del Aljarafe (+34) 954-58.69.06  
SEVILLA - Morón de la Frontera (+34) 954-85.15.60  
SEVILLA - Nervión (+34) 954-57.72.77  
SEVILLA - Salteras (+34) 954-71.14.14

## Aragón

HUESCA - Barbastro (+34) 974-30.87.46  
TERUEL - Centro (+34) 978-60.44.93  
ZARAGOZA - Actur (+34) 976-55.05.10  
ZARAGOZA - Bajo Aragón (+34) 976-63.93.36  
ZARAGOZA - Centro (+34) 976-55.05.10  
ZARAGOZA - Noreste (+34) 976-36.23.08

## Asturias

ASTURIAS - Gijón (+34) 665-55.62.82  
ASTURIAS - Llanes (+34) 985-40.03.71  
ASTURIAS - Luarca/Navia (+34) 985-64.21.09  
(+34) 985-63.19.49

## Baleares

MALLORCA - Inca (+34) 971-50.34.14  
MALLORCA - Palmanova (+34) 971-59.11.18  
PALMA DE MALLORCA - Centro (+34) 971-66.63.93

## Canarias

FUERTEVENTURA - Las Palmas (+34) 928-85.50.06  
LAS PALMAS - Las Palmas G.C. (+34) 928-68.06.77  
LAS PALMAS - Telde (+34) 928-68.06.77  
TENERIFE - El Hierro (+34) 922-55.93.10  
TENERIFE - Norte (+34) 822-04.10.27  
TENERIFE - Sur (+34) 922-72.41.96

## Cantabria

SANTANDER - Centro (+34) 942-07.48.20

## Castilla La Mancha

ALBACETE - Centro (+34) 967-61.94.00  
ALBACETE - La Roda (+34) 967-44.19.73  
CIUDAD REAL - Tomelloso (+34) 926-04.44.90  
CUENCA - Centro (+34) 969-23.27.66  
TOLEDO - Fuensalida (+34) 925-78.49.04  
TOLEDO - Norte (+34) 925-28.22.52  
TOLEDO - Puebla de Almoradiel (+34) 925-17.84.52  
TOLEDO - Talavera de la Reina (+34) 925-82.39.43

## Castilla León

BURGOS - Belorado (+34) 947-58.08.05  
LEÓN - Centro (+34) 987-87.59.19  
PALENCIA - Centro (+34) 979-69.39.54  
SALAMANCA - Alba de Tormes  
(+34) 923-37.03.35  
SEGOVIA - Cantalejo (+34) 921-52.20.53  
VALLADOLID - Centro (+34) 983-37.71.32  
VALLADOLID - Parquesol (+34) 983-13.42.04  
ZAMORA - Benavente (+34) 980-63.45.02  
ZAMORA - Centro (+34) 980-50.90.91

## Cataluña

CENTRAL - Catalunya (+34) 972-10.96.13  
BARCELONA - Sabadell (+34) 93-748.42.65  
BARCELONA - Sant Boi (+34) 93-182.27.02  
GIRONA - Calonge (+34) 972-10.96.13  
GIRONA - Empuriabrava (+34) 972-10.96.13  
GIRONA - Figueres (+34) 972-50.49.02  
TARRAGONA - Cambrils/Reus  
(+34) 977-79.19.16

## Comunidad Valenciana

CENTRAL - Valencia (+34) 96-330.49.79  
ALICANTE - Alcoy (+34) 690-68.42.84  
ALICANTE - Benidorm (+34) 96-618.30.38  
ALICANTE - Centro (+34) 96-591.02.07  
ALICANTE - Elda (+34) 96-539.14.77  
ALICANTE - San Juan (+34) 96-565.84.24  
CASTELLÓN - Almenara (+34) 645-69.89.47  
CASTELLÓN - Centro (+34) 96-434.19.96  
CASTELLÓN - Sur (+34) 658-55.95.90  
VALENCIA - Benifaio (+34) 96-179.58.60  
VALENCIA - Centro (+34) 96-156.63.92  
VALENCIA - Catarroja (+34) 96-330.49.79  
VALENCIA - Mogente (+34) 96-226.02.27  
VALENCIA - Palacio de Congresos  
(+34) 96-267.90.20  
VALENCIA - Picassent (+34) 96-143.37.07

## Extremadura

BADAJOS - Almendralejo (+34) 924-67.11.09  
BADAJOS - Azuaga (+34) 924-13.78.13  
BADAJOS - Centro (+34) 924-23.28.73  
BADAJOS - Don Benito (+34) 924-80.32.12

BADAJOS - Fuente de Cantos (+34) 924-58.01.31  
BADAJOS - Mérida (+34) 924-48.55.20  
BADAJOS - Monesterio (+34) 924-51.63.61  
BADAJOS - Sta Marta de los Barros (+34) 924-68.14.26  
BADAJOS - Villafranca de los Barros  
(+34) 924-52.39.89  
CÁCERES - Centro (+34) 927-21.47.08

## Galicia

CENTRAL - Galicia (+34) 986-48.41.33  
A CORUÑA - Centro (+34) 981-92.27.07  
PONTEVEDRA - Centro (+34) 986-85.01.66  
PONTEVEDRA - Silleda (+34) 986-58.05.63

## La Rioja

LA RIOJA - Calahorra (+34) 941-59.33.59  
LA RIOJA - Logroño (+34) 941.30.53.43

## Madrid Capital

CENTRAL - Madrid (+34) 91-541.00.00  
MADRID - Aravaca (+34) 91-357.68.10  
MADRID - B° Salamanca (+34) 91-622.97.72  
MADRID - Chamartín (+34) 91-415.03.11  
MADRID - Ciudad Lineal (+34) 91-451.15.33  
MADRID - Cuzco (+34) 91-703.41.58  
MADRID - Las Tablas/Sanchinarro  
(+34) 91-415.03.11  
MADRID - Moncloa (+34) 91-533.19.27  
MADRID - P° Extremadura (+34) 91-513.82.36  
MADRID - Prosperidad (+34) 91-519.16.65  
MADRID - Pza. Castilla (+34) 91-133.70.03  
MADRID - Retiro (+34) 91-557.06.90  
MADRID - Ríos Rosas (+34) 91-395.23.58  
MADRID - Sol (+34) 91-532.36.99  
MADRID - Vallecas (+34) 91-476.19.61

## Madrid Provincia

MADRID - Alcobendas (+34) 91-623.80.18  
MADRID - Alcorcón (+34) 91-488.02.42  
MADRID - Aranjuez (+34) 91-829.11.31  
MADRID - Arganda del Rey (+34) 910-32.70.56  
MADRID - Boadilla del Monte  
(+34) 91-351.57.59  
MADRID - Colmenar Viejo (+34) 91-845.41.00  
MADRID - Fuenlabrada (+34) 91-012.10.46  
MADRID - Galapagar (+34) 91-832.38.65  
MADRID - Getafe (+34) 91-684.44.89  
MADRID - Las Rozas (+34) 91-636.03.05  
MADRID - Majadahonda (+34) 91-351.02.01  
MADRID - Móstoles (+34) 91-614.41.09  
MADRID - Pozuelo (+34) 91-351.02.01  
MADRID - Rascafría (+34) 628-17.79.10  
MADRID - Rivas-Vaciamadrid (+34) 91-301.74.13  
MADRID - S.S. de los Reyes (+34) 91-623.80.18

MADRID - Torrejón de la Calzada (+34) 91-133.00.40  
MADRID - Torrejón de Ardoz (+34) 91-656.99.87  
MADRID - Tres Cantos (+34) 91-219.12.99  
MADRID - Valdemorillo (+34) 91-890.65.61  
MADRID - Villalba (+34) 91-851.10.85  
MADRID - Villanueva del Pardillo/de la Cañada  
(+34) 91-813.52.04  
MADRID - Villaviciosa (+34) 91-829.10.66

## Navarra

NAVARRA - Orkoien (+34) 948-34.32.73

## Región de Murcia

MURCIA - Centro (+34) 968-23.79.52  
MURCIA - San Pedro (+34) 968-19.31.43

## País Vasco

CENTRAL - País Vasco / Navarra  
(+34) 900-92.1000  
ÁLAVA - Vitoria (+34) 610-04.22.79  
DONOSTIA - Centro (+34) 943-29.09.88  
GUIPÚZCOA - Astigarraga (+34) 943-33.36.32  
VIZCAYA - Ermua (+34) 943-03.15.06  
VIZCAYA - Getxo (+34) 944-63.02.91

## Argentina - Buenos Aires

(+54) 11 52 179 500

## Bélica - Bruselas / Luxemburgo /

(+34) 635 302 056

## Bolivia - Cochabamba

(+591) 4 4308429

## Chile - Santiago de Chile

(+34) 653 097 686

## China - Hong Kong

(+852) 252 695 47

## China - Guangzhou

(+852) 252 695 47

## Cuba - La Habana

(+34) 618 75 76 80

## Guatemala - Ciudad de Guatemala

(+50) 223 876 100

## México - México DF

(+52) (55) 108 505 00

## Perú - Lima

(+51) 445 07 03

## Reino Unido - Londres

(+44) (0) 1293 763525

## Uruguay - Montevideo

(+598) 23 089 050

**25** años *aportando  
soluciones  
para la  
empresa*

