ceconsulting MAGAZINE

FISCAL • LABORAL-RRHH • ABOGADOS • CONSULTORÍA





LABORAL - RRHH ABOGADOS CONSULTORÍA FISCAL

Ser más grandes nos permite estar más cerca

Soluciones Integrales en asesoría, consultoría y gestión de Empresas

















Editorial

omo viene siendo habitual, damos comienzo al año con un nuevo número de nuestra revista. Sin embargo, esta edición tiene un sabor especial marcado por la ilusión y la experiencia de una larga trayectoria. Cumplimos 25 años. Gracias al esfuerzo de un gran equipo, CE Consulting Empresarial ha pasado de ser un proyecto a una realidad que se ha consolidado a nivel nacional e internacional con más de 130 oficinas.

En medio de una crisis económica que ha afectado sobremanera a la pequeña y mediana empresa, hemos logrado capear el temporal y seguir creciendo en volumen de oficinas. Nos hemos convertido en la marca con la red de asesorías más amplia a nivel nacional.

Fortaleza, transparencia, proactividad e innovación son términos ligados directamente a la identidad de CE Consulting Empresarial desde su origen. Estos valores han supuesto los pilares, básicos e irrenunciables, que apuntalan la confianza del cliente. Ponerlos ahora de manifiesto sirven para recordar que nuestro crecimiento no es fruto de la casualidad, sino del compromiso constante desde nuestros comienzos.

Quiero reiterar mi más sincero agradecimiento a todos los que cada día lo hacen posible: empleados, asesores de nuestra compañía, colaboradores, proveedores y clientes. Gracias a todos, por la confianza que depositáis cada día en CE Consulting Empresarial.

Un fuerte abrazo.

Celestino Suero Valenzuela





ATACAMOS LA MOROSIDAD DE SU EMPRESA



Abogados ceconsulting

Participamos de sus éxitos

Soluciones **eficientes** y **creativas** con más de **30 abogados** a su servicio.

902 26 22 63 www.ceconsulting.es

Sumario

6	CE Consulting Empresarial celebra el XVIII Congreso Anual de Oficinas coincidiendo con su 25 aniversario Reportaje	Contrato para la formación y el aprendizaje Artículo	,
	rioperaje	Nueva normativa SEPA	
8	"El Gobierno continuará en 2014 en la senda de consolidación fiscal" Entrevista a Cristóbal Montoro	Artículo "Desde el principio nos hemos rodeado de los mejores	
		profesionales"	
12	"Convertirse en líder requiere de tiempo y mucha práctica"	Entrevista a Javier Morer, EGYSSA.	
	Entrevista a Carlos Andreu	"QDQ Media ha acompañado a sus clientes en el cambio	
16	"La innovación es el motor principal de desarrollo de las empresas"	de papel a internet" Entrevista a Celia de Haro, QDQ.	
	Entrevista a Manuel Teruel	"Nos hace diferentes continuar reinventándonos" Entrevista a Marta Feres, Etam.	
20	Formar a sus trabajadores sin ningún coste SÍ es posible Artículo	Nuevas Oficinas CE en 2013 Directorio	
22	El régimen especial de criterio de Caja de IVA: ¿Cómo le afecta? Artículo	Eventos CE Directorio	
24	El Fresh Start o "el nuevo comienzo" Artículo	Oficinas Internacionales: Perú Reportaje	
26	¿Conoce los incentivos fiscales para empresas de nueva o reciente creación?	Oficinas Internacionales: Bruselas Reportaje	ļ
	Artículo	Oficinas Internacionales: México Reportaie	
28	AgroConsulting: La consultoría del campo	r ioportajo	
29	Reportaje CE Audit: Añadiendo valor y confianza en la empresa	Responsabilidad Civil de consejeros y directivos Reportaje	
	Reportaje	"Los emprendedores son nuestros principales clientes"	
30	"La organización de Justicia va todavía muy por detrás de la sociedad civil"	Entrevista a David Cano, Oficina CE Sevilla-Nervión.	
	Reportaje	"Mi idea de buen asesor es la de persona proactiva y centrada en ofrecer soluciones"	ļ
32		Entrevista a Fernando Marcos, Oficina CE Santander.	
	en tu negocio Artículo	Directorio de Oficinas CE	

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 2014

Ejemplar Gratuito



CE Consulting Empresarial celebra el XVIII Congreso Anual de Oficinas coincidiendo con su 25 aniversario

El XVIII CAO reunió durante tres días a las oficinas de la Red, profesionales del mundo de la asesoría y la consultoría profesional, así como a partners y colaboradores de CE Consulting Empresarial.

La Ley de Emprendedores, las alternativas de financiación para empresas, los servicios de auditoría, el servicio de Agroconsulting o el proyecto de formación del Grupo (Aquora) fueron los temas protagonistas del evento.

Del 21 al 23 de noviembre CE Consulting Empresarial congregó en San Lorenzo del Escorial a más de 150 profesionales del mundo de la asesoría y consultoría de empresas en su XVIII Edición del Congreso Anual de Oficinas. La inauguración corrió a cargo de D. Antonio Montero Domínguez, subdirector general de Tributos. En su presentación destacó la importancia del papel de los asesores fiscales en la Administración Pública.

José Luis Carracedo, director Corporativo de la firma, señaló que "el 2014 será un año marcado por nuestro 25 aniversario y seguiremos siendo punta de lanza en el asesoramiento a las pymes".

"El 2014 será un año marcado por nuestro 25 aniversario" Por otro lado, Javier Sánchez, director general de 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 portfolio a lo que en el día a día nos demanda el cliente".

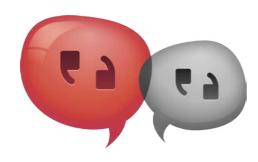
Nuevos servicios

En el evento se presentó el servicio de auditoría del Grupo, a través de CE Audit, el proyecto de formación "Aquora Business Education" y Agroconsulting, un servicio especializado en el sector agrario.

El evento lo clausuró Carlos Andreu, especialista en desarrollo directivo, con su ponencia: "Liderando y motivando en tiempos de crisis".

"Se presentaron nuevos servicios como CE Audit, Agroconsulting o Aquora Business Education"





"2014 será el año de la recuperación económica"

Entrevista a Cristóbal Montoro, Ministro de Hacienda y Administraciones Públicas



Cristóbal Montoro. Ministro de Hacienda y Administraciones públicas

Cristóbal Montoro (28 de julio de 1950, Jaén). Es Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid, en la que hasta 1988 ejerció como profesor, para finalmente obtener en el año 1989 la cátedra de Hacienda Pública en la Universidad de Cantabria. Diputado por Madrid en 1993 y miembro del Comité ejecutivo del Partido Popular a nivel nacional en 1999. Cuando el PP llega al Gobierno, es nombrado Secretario de Estado de Economía y entre 2000 y 2004 fue ministro de Hacienda en el Gobierno de Aznar.

Su gestión queda marcada por un gran acontecimiento: la incorporación de España al Euro. En 2004 cesa en su cargo y en 2011 es nuevamente elegido ministro de Hacienda y Administraciones Públicas por el Gobierno de Mariano Rajoy.

Cristóbal Montoro es, sin duda, uno de los ministros más mediáticos. Considerado por muchos como la persona en quien Mariano Rajoy ha depositado la confianza para poner orden en las depauperadas cuentas públicas de España.

Un informe elaborado por el Banco Mundial señala que medidas aprobadas por el Gobierno como limitar la deducibilidad de los gastos financieros o la supresión de la libertad de amortización han supuesto un incremento de los impuestos que pagan las empresas y apuntan que las rebajas fiscales incluidas en la Ley de Emprendedores se traducirán en una menor presión tributaria en el informe del próximo año.

¿Cuáles serán las rebajas fiscales más importantes en las pymes para este 2014?

Efectivamente, la Ley de Emprendedores que acaba de entrar en vigor ha introducido una

serie de rebajas selectivas de impuestos que afectan, entre otros asuntos, a la reinversión de beneficios para las pymes o a los proyectos relacionados con la investigación y el desarrollo y la innovación (I+D+i). También se ha establecido una deducción en el IRPF para quien apoye con su dinero nuevos proyectos empresariales (business angels), que se suman a las deducciones directas a emprendedores.

No debemos olvidar tampoco el llamado IVA de caja por el que pymes y autónomos podrán aplazar el pago de IVA hasta el momento del cobro de la factura. En 2014 deseamos continuar con este camino emprendido de incentivos a las actividades ligadas a la creación



de empleo. La Comisión de Expertos para la Reforma Fiscal va a presentar en febrero sus recomendaciones al Gobierno; estaremos muy atentos a las sugerencias que puedan hacer en este sentido, en el conjunto de los impuestos.

Usted ha mencionado que va a cambiar la estructura del IRPF. ¿Cuándo se hará efectiva? ¿En qué consistirá ese cambio de estructura?

Tenemos previsto que la reforma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas entre en vigor en enero de 2015. La Comisión de Expertos tiene el mandato de analizar el conjunto del IRPF con el fin de adaptarlo a los nuevos tiempos, y se transforme en un tributo más sencillo y operativo. Eso implica también analizar la estructura misma del tributo. A la vez, el Gobierno está interesado en fomentar aspectos clave como el ahorro a medio y largo plazo. Los cambios operativos los decidirá el Ejecutivo a partir de marzo, teniendo en cuenta también la evolución de la coyuntura económica. No olvidemos que la suficiencia financiera es otro de los aspectos clave a la hora de tener en cuenta cualquier cambio fiscal.

En el próximo año se realizará la reforma de la normativa del Impuesto de Sociedades. ¿Cuáles serán sus principales características?

En el caso del Impuesto de Sociedades, el Gobierno ha introducido cambios muy relevantes en el mismo. Sin llegar a tocar el tipo general de gravamen sí se han simplificado deducciones de forma que el tipo efectivo de las grandes empresas se acerque a la media de los países del entorno comunitario. La recaudación global del Impuesto por Sociedades en estos países se encuentra por encima del 2% del PIB mientras que en nuestro país los ingresos por dicho impuesto apenas alcanzaba el 1,7% en 2012.

He de recordar también que la limitación de deducción de gastos financieros está estimulando la reducción del excesivo endeudamiento empresarial y que las empresas han visto compensado su esfuerzo a través de la mejora de su capitalización bursátil. La intención del Gobierno es proseguir por esta senda de corrección de desequilibrios; de igual forma se trabajará para que las pymes, elemento central del tejido empresarial del país, se vean estimuladas con más medidas de

apoyo a la creación de empleo y la inversión. Tenemos pendiente también una reforma de los incentivos al mecenazgo, que completará estos aspectos.

¿Qué objetivo de déficit maneja el Gobierno para el próximo 2014?

2014 será el año de la recuperación económica. Asimismo, el Gobierno continuará en la senda de consolidación fiscal comprometida con Bruselas. De esta forma, ha previsto reducir el próximo año el déficit del conjunto de las administraciones públicas del 6,5% al 5,8% del PIB. Esta reducción se conseguirá en buena parte gracias a la recuperación de la actividad económica que incidirá en una reactivación de las bases imponibles. Es decir, con los mismos tipos de gravamen se podrá recaudar más.

Hay que destacar que el sector exterior ya está en plena fase de expansión, habiéndose revertido la situación deficitaria que llevábamos registrando desde hace décadas. Esto se ha conseguido no sólo por la recuperación de nuestros principales socios comerciales sino por la mejora de la productividad empresarial, debido al mayor control de costes laborales y al paulatino desapalancamiento financiero.

¿Qué medidas han pensado para fomentar el consumo interno?

La mejor forma de fomentarlo es con la generación de empleo. Tenemos previsto que se empiecen a registrar tasas positivas de afiliación a la Seguridad Social a partir de la primavera. Además, ya se están recibiendo buenas noticias de algunos sectores ligados al consumo interno. Me refiero, por ejemplo, al turismo. El aumento de visitantes extranjeros supone un acicate para la economía nacional.

Por otra parte, el consumo interno se está viendo estimulado con medidas como las ayudas a la compra de vehículos para renovar la flota automovilística o el plan de pago a proveedores de la Administración. Estoy convencido de que la reducción de la morosidad de las empresas públicas y privadas, y el mejor acceso al crédito, favorecerán la toma de decisiones sobre inversión y consumo.

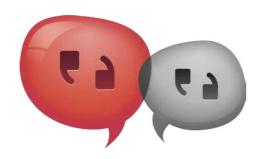
"La Ley de
Emprendedores
ha introducido una
serie de rebajas
selectivas de
impuestos"

"Se prevén tasas positivas de afiliación a la Seguridad Social a partir de la primavera"

"La reforma del IRPF está prevista para enero de 2015"







"Convertirse en líder requiere de tiempo y mucha práctica"

Entrevista a Carlos Andreu, coach y formador de directivos



Carlos Andreu. Coach y formador de directivos

En una ocasión Tom Peters, reconocido experto internacional en management, mencionó que "entramos en las empresas por el proyecto, y salimos de ellas por el jefe que tenemos". Esta poderosa afirmación, arroja una interesante reflexión: dirigir personas no es nada fácil.

El proceso para alcanzar la excelencia depende principalmente de dos variables. La primera es definir cuáles son los retos a los que se enfrenta un líder en los actuales contextos cambiantes y complejos. La segunda es conocer las características distintivas del líder del siglo XXI.

Las principales cualidades que debe reunir un líder son: su capacidad de crear futuro, escucha a sus colaboradores, sabe persuadir, trabaja en equipo, sabe relacionarse, es innovador y versátil, es flexible y diplomático en la misma medida que asertivo y firme, tiene autoconfianza, gestiona eficazmente el tiempo, es optimista, y tiene un buen equilibrio emocional.

Desde su amplia experiencia trabaiando y formando a directivos de múltiples empresas, ¿cuáles son los retos a los que se enfrenta un directivo en la actual coyuntura?

El principal reto de un directivo en este momento es la urgente necesidad de adaptación y cambio. El mundo ha cambiado y sigue cambiando a velocidad vertiginosa y eso hace que nos quedemos "obsoletos" en dos días. Por eso la formación continua, que antes era casi un lujo, hoy se ha convertido en una necesidad.

Debemos estar a la vanguardia de nuestra actividad y de nuestro sector. Junto a este reto está el de saber mantener el ánimo y la motivación de sus equipos humanos. Levantarse por la mañana escuchando las noticias es una excelente manera de empezar fatal el día. Por eso necesitamos directivos motivados que sirvan de ejemplo para su gente, que ayuden a los demás a mantener la ilusión por alcanzar sus objetivos.

¿Cómo ve a los líderes de las empresas españolas? ¿Qué es lo que tienen qué

Va por barrios, la verdad. Hay compañías que en su cúspide tienen auténticos "hombres de vértice" con una enorme capacidad de liderazgo y hay otras que todavía tienen



que mejorar. Sin duda alguna de las mejoras más importantes y urgentes son la capacidad de liderazgo entendida como servicio, como apoyo a los demás. Cuando un líder es capaz de marcar una senda a su gente y ser él el primero en recorrerla, toda la compañía gravita de otra manera y el desempeño de toda su gente se multiplica. Muchas veces olvidamos que el ejemplo es el gran motor educacional para el cambio.

¿Cómo debemos enfocar nuestro desarrollo y aprendizaje para ser mejores directivos?

No podemos conseguir milagros en dos días. Es algo que nos va a costar esfuerzo. Debemos empezar conociéndonos a nosotros mismos. Sabiendo cuáles son nuestras áreas de mejora y nuestros puntos fuertes y desde ahí trazar un plan de acción que nos lleve a potenciar mucho más nuestras habilidades y a buscar un camino para corregir o desarrollar esos puntos de mejora que necesitamos. Todo ello muchas veces requiere de una gran dosis de humildad, para aceptar aquellas partes en las que tenemos que mejorar, y para pedir ayuda a alguien externo que nos acompañe, nos guíe, nos corrija y nos exija en ese proceso de mejora.

> ¿Qué características deben tener las acciones que las empresas realizan para potenciar el talento de sus co-

Nadie va a fracasar en este mundo por un fallo técnico. Nadie fracasará por no co-

laboradores?

"Debemos estar a la vanguardia de nuestra actividad y de nuestro sector"





Carlos

Andreu en

Anual de

Oficinas

el Congreso

XVIII de CE

Consulting

Empresarial

nocer al dedillo la nueva Ley del Suelo, pero sí que fracasaremos por un fallo emocional, por un fallo en nuestras actitudes, en nuestra manera de dirigir a nuestra gente, en nuestra manera de dirigir nuestra vida. Por eso, aunque las acciones formativas técnicas sean importantes, son más importantes las acciones formativas que van directas a mejorar las actitudes de las personas. Su actitud como empleado, como directivo, como compañero, sus capacidades de gestión de emociones, de gestión de conflictos, de liderazgo. La Ley del Suelo te la estudias y ya está.

Y si no, la consultas en un

zaciones.

libro. Pero convertirte en

un líder es algo que re-

"Nadie va a fracasar
en este mundo por
un fallo técnico"
quiere de más tiempo
y de mucha práctica,
y por ahí es por donde debe orientarse
la gestión del talento
en nuestras organi-

¿Qué tres recomendaciones profesionales nos daría para que el 2014 sea un año de éxitos?

1. Dedicar 30 minutos al día a formarnos: Independientemente del departamento de formación. Si queremos nuestro trabajo y queremos disfrutar en él, tenemos que ser capaces de determinar cuáles son las palancas de ese trabajo que nos motivan más, y para ello nada mejor que estar preparados. 30 minutos cada día, sin interrupciones, sin llamadas, en los que leamos sobre algo relativo a nuestro trabajo. Eso nos creará además un seguro de vida. Seremos los profesionales mejor formados del mercado. Y eso... no tiene precio.

2. Darnos premios: Empezar el día marcando los objetivos fundamentales del mismo. Lo que los americanos llaman la to-do list. Lo que tenemos que hacer. Definamos bien todas esas tareas y objetivos y marquemos un

tiempo de premio cuando hayamos conseguido alguna especialmente costosa. Un premio puede ser salir a fumar un cigarrillo, tomar un café, comer una chuchería, dedicar 5 minutos a reírnos con algún compañero.

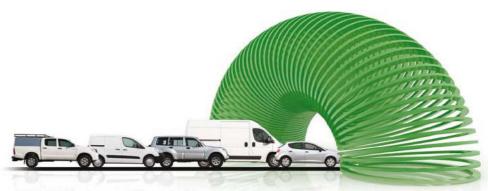
3. Empezar el día, o terminar el anterior pensando en hacer algo por un compañero: Lo que sea. Ayudarle a sacar adelante un proyecto. Llevarle unas gominolas que le gustan, llamarle para comer, mandarle un mail cuando le vemos "de bajón". Se dice que una vida habrá merecido la pena cuando alguien que haya pasado a nuestro lado, por el hecho de pasar a nuestro lado, haya vivido un poco mejor. Ahí radica el éxito. Y la gente no quiere grandes milagros, sino pequeñas cosas que son la esencia de la que está hecha la vida.

¡Y una de propina! Pensar que gracias a ese trabajo (que otros no tienen) podemos convertirnos mejores profesionales y mejores personas.





Tenemos una fórmula para que sus vehículos de trabajo sean más rentables: El Renting Flexible



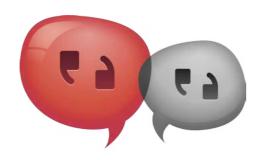
- Sin bancos de por medio.
- Su vehículo de trabajo en 48 h.
- Si su actividad lo requiere cambie o devuelva su vehículo sin coste alguno.



N RTHGATE

Renting Flexible

902 702 032 www.northgateplc.es



"La innovación es el motor principal de desarrollo de las empresas"





Manuel Teruel. Presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio

Manuel Teruel Izquierdo nació en un pequeño pueblo aragonés, en Santa Eulalia, de la provincia de Teruel, el 10 de febrero de 1956. Trabajó desde muy joven y estudió Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Zaragoza. Actualmente, preside Taimweser, empresa especializada en proyectos de alta ingeniería e industriales, presente en 60 países del mundo.

Ocupa la presidencia del Consejo Superior de Cámaras desde el año 2011 y la Cámara de Comercio de Zaragoza desde el año 2002. Asimismo, preside la Feria de Zaragoza, la Fundación Basilio Paraíso y la Fundación Empresa-Universidad de Zaragoza. Además, pertenece al Patronato de la Universidad San Jorge y de la Fundación San Valero.

¿Cuál es el principal fin del Consejo Superior de Cámaras de Comercio?

Las Cámaras de Comercio estamos actualmente a la espera de la aprobación de la nueva Ley de Cámaras de Comercio, que regirá en los próximos años a estas corporaciones. El Gobierno ha apostado firmemente por relanzar un potente modelo institucional de Cámaras de Comercio, tanto interior como exterior, orientado a convertirse en palanca de la recuperación y consolidación de la economía española.

La nueva Ley fija unas líneas de actuación prioritarias que se centran fundamentalmente en la competitividad de la pyme, a través del Plan Cameral de Competitividad, que se elaborará con el Ministerio de Economía y Competitividad; la internacionalización, el empleo juvenil, impulsando en España la Formación Dual y la resolución de conflictos mercantiles a través de la mediación y el arbitraje

Además, las Cámaras seguirán realizando funciones de apoyo a los emprendedores y a sectores clave de la economía española, tales como el turístico o el comercio minorista. También seguiremos nuestra cruzada para lograr una simplificación real de los trámites administrativos y facilitar la creación de empresas y la actividad empresarial y comercial en nuestro país.



En la actualidad, muchas pymes españolas están exportando a otros países. ¿Cuáles son los requisitos que tiene que cumplir la empresa antes de lanzarse al mercado exterior?

La internacionalización en estos años de crisis ya no es sólo una decisión de crecimiento, sino de supervivencia y, por tanto, se ha convertido en un elemento fundamental dentro de una estrategia dirigida a consolidar la actividad de la pyme.

Quizá lo más positivo que ha habido en estos años difíciles para la economía española ha sido, justamente, el aumento y la evolución de las empresas internacionalizadas y debo destacar la capacidad que ha tenido el sector exterior para compensar la mala situación de la demanda interna.

La decisión de una pyme para establecerse en otros mercados depende de muchos factores: del tipo de producto, de la dimensión de la empresa o de las características propias del mercado-objetivo. En principio, toda pyme puede iniciarse en la aventura exterior pero es conveniente que, previamente, se analice la viabilidad. Por ello, lo importante es que la pyme interesada en exportar utilice los instrumentos de apoyo, la mayoría públicos, que están a su disposición. Desde una línea de financiación ICO o de Cofides, al apoyo de las Cámaras de Comercio y del ICEX.

¿Cómo contribuyen las Cámaras de Comercio a la innovación de las pymes?

La innovación es el motor principal de desarrollo de las empresas y su impacto sobre la competitividad es indudable. Por ello, las





Cámaras de Comercio que, desde hace años, han hecho de la mejora de la competitividad su bandera, han concentrado gran parte de sus esfuerzos en convencer a las pymes sobre la necesidad de innovar.

A través del programa Innocámaras, las Cámaras de Comercio nos hemos dirigido a un tipo de pyme con bajo volumen de facturación y con un número de

"La nueva Ley fija

unas líneas de

actuación prioritarias

que se centran

fundamentalmente en

la competitividad de

la pyme"

de empresas que por sus características están fuera de los circuitos de ayudas a proyectos de innovación, como pueden ser las ayudas de CDTI o EINSA.

empleados reducido, un segmento

La tipología de los proyectos susceptibles de ser subvencionados, en el marco de InnoCámaras, es muy diversa; aunque hemos detectado un aumento

El gobierno está ofreciendo nuevas formas de financiación a las empresas así como distintas ayudas. ¿Son suficientes para las pymes? ¿O cree necesario que la Banca vuelva a ofrecer crédito?

Lógicamente, es necesario que vuelva a fluir el crédito y no sólo para las pymes, sino también para el consumo. No obstante, creo que una vez que el crecimiento económico empiece a consolidarse y podamos decir claramente que España ha salido de la crisis, los bancos no van a empezar a dar crédito con la facilidad de antes de la crisis.

considerable en la inversión dirigida a introducir innovaciones sobre el modelo de negocio, como desarrollo de nuevos productos o la apuesta por nuevos mercados a través de la red. También, aunque menos. ha habido un crecimiento de los proyectos vinculados a la mejora organizativa y de gestión de la empresa, a través de planes estratégicos o reingeniería de procesos.

Por ello, aconsejo a las pymes que busquen alternativas a la financiación bancaria tradicional y ofrezcan provectos empresariales que atraigan a inversores privados, a los fondos de capital riesgo o a los

mercados bursátiles secundarios.

En España presentan un escaso desarrollo la garantía recíproca o el capital riesgo, vías de financiación que, en concordancia con lo que ya ocurre en otros estados miembros de la UE, están llamadas a desempeñar un papel relevante.

¿Considera que el uso de la justicia alternativa, como es la mediación y arbitraje puede sustituir a los procesos judiciales? Cree que esta medida debe usarse en la pequeña y mediana empresa? ¿Qué beneficios ve en ella?

El objetivo de los sistemas de justicia alternativa, como son la mediación o el arbitraje, debe orientarse a reducir la sobrecarga de Juzgados y Tribunales y mejorar la competitividad de las empresas, resolviendo los conflictos de forma ágil, eficaz y no costosa para las empresas.

Por ello, es necesario que estas fórmulas de resolución

proyectos que atraigan a inversores privados" mediadores como de árbitros cualificados, y con capacidad y experiencia demostrada en materia de resolución alternativa de conflictos. Además están homologados y avalados por las Cámaras. Nuestros servicios son ágiles, simples, confidenciales y de total confianza para que las empresas encuentren una solución a sus diferencias.

"La internacionalización en estos años de crisis es una decisión de supervivencia"

"Aconsejo a las

alternativas a la

Para acabar, y como uno de los principales responsables de este Consejo, ¿cómo ve el futuro de las Pymes en España?

La salida de la crisis y la reducción de la elevada tasa de paro de la economía española pasa por la potenciación de la actividad de las pymes y la incorporación de un mayor número de emprendedores a la actividad económica.

El tejido productivo español está formado principalmente por empresas de pequeña dimensión y autónomos (más de 3.000.000), que deben disponer de mejores condiciones para mejorar su competitividad. Requieren también de unas condiciones fiscales, laborales y de suministros básicos adecuados y a precios competitivos, además de un contexto macroeconómico y de regulación estable y lo menos costoso posible.

Para la creación de riqueza y empleo, es también imprescindible el fomento del espíritu emprendedor y hacer mucho más fácil los primeros pasos de las empresas, por lo

> que es preciso revisar y adecuar las condiciones de acceso al mercado de aquellas personas dispuestas a crear su propio negocio. De la crisis saldremos adaptándonos a la nueva realidad económica de la mano de un conjunto de empresas dinámicas y competitivas capaces de crear empleo, actividad económica y riqueza.





Formar a sus trabajadores sin ningún coste SÍ es posible

En el año 2012 cerca de 460.000 empresas, más del 60% de las pymes, contaron con formación para sus trabajadores. Le contamos cómo hacerlo sin que esto suponga un gasto adicional.

"Los costes de formación de las empresas se bonifican en las cuotas de la Seguridad Social"

Toda empresa que cotice por sus trabajadores en la Seguridad Social, dispone de una cuota para financiar la formación de sus empleados. Este crédito es una cuantía para financiar las acciones formativas que las empresas planifican y gestionan para sus trabajadores anualmente.

El concepto, denominado formación continua, es el conjunto de acciones formativas que sirven para mejorar las competencias y cualificaciones de los trabajadores.

¿Cuáles son sus objetivos?

- 1. Favorecer la formación a lo largo de la vida de los trabajadores desempleados y ocupados.
- 2. Proporcionar a los trabajadores los conocimientos y las prácticas adecuados a las competencias profesionales requeridas en el mercado de trabajo y a las necesidades de las empresas.
- 3. Contribuir a la mejora de la productividad y competitividad de las empresas.

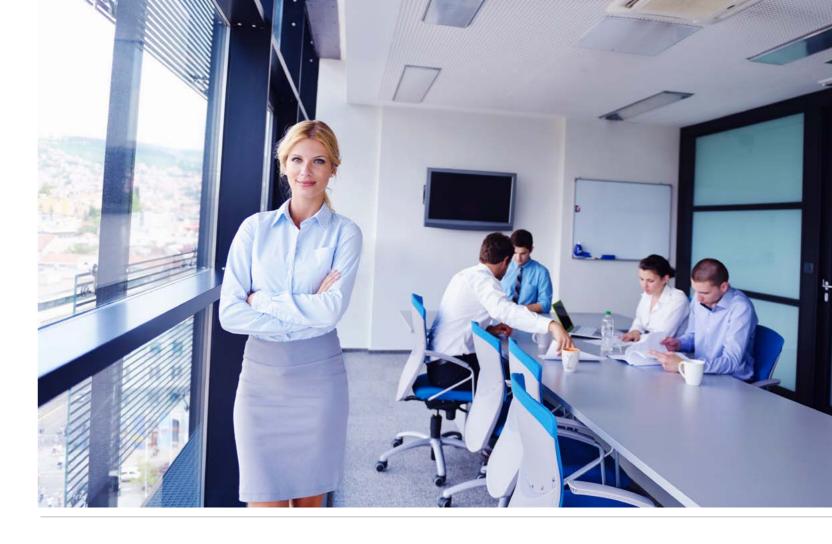
- 4. Mejorar la empleabilidad de los trabajadores, especialmente de los que tienen mayores dificultades de mantenimiento del empleo o de inserción laboral.
- 5. Promover que las competencias profesionales adquiridas por los trabajadores, tanto a través de procesos formativos como de la experiencia laboral, sean objeto de acreditación.

Beneficiarios

Todo trabajador dado de alta en el Régimen General de la Seguridad Social tiene derecho a poder formarse a través de este sistema. Quedarían excluidos los funcionarios y los trabajadores autónomos. Las modalidades formativas podrán ser presenciales, a distancia o teleformación y deben tener una duración mínima de 6 horas para que puedan ser subvencionables.

Las empresas dispondrán de un crédito máximo que resultará de aplicar a la cuota ingresada a la

> "Los empleados que coticen en la Seguridad Social pueden beneficiarse del plan de Formación Continua"



Seguridad Social por formación profesional, los siguientes **porcentajes de bonificación**:

- Empresas de 6 a 9 trabajadores: el 100%
- Empresas de 10 a 49 trabajadores: el 75%
- Empresas de 50 a 249 trabajadores: el 60%
- Empresas de más de 250 trabajadores: el 50%

Las empresas de 1 a 5 trabajadores disponen de un crédito mínimo anual de 420 euros.

Para que una empresa se acoja al programa de Formación Continua debe cumplir los requisitos legales:

- 1. La empresa debe tener Crédito Formativo suficiente para utilizarlo en formación.
- 2. La empresa debe de estar dada de alta en el Registro Mercantil durante todo el período del curso.
- 3. La empresa debe de estar al corriente con los pagos de Hacienda y de la Seguridad Social. Lo más importante es que esta formación es gratuita para el trabajador y para las empresas con menos de 9 trabajadores que se bonifiquen al 100%.

"El crédito para formación de la empresa actúa como límite de las bonificaciones en la Seguridad Social"

Para las empresas con más de 9 empleados, el sistema establece que la empresa ha de realizar una pequeña cofinanciación en función de su tamaño, bien económica (no bonificando todo el curso), bien destinando parte de la jornada laboral del alumno a la realización del curso.



Fundación Tripartita

Para más información consulta la página web de la Fundación Tripartita:

www.fundaciontripartita.org





El régimen especial de criterio de caja de IVA. ¿Cómo le afecta?

Si su empresa trabaja con empresarios que han optado por la aplicación del criterio de caja de IVA, también puede verse afectado a partir del 1 de enero de 2014, por este nuevo régimen.

El régimen especial de criterio de caja de IVA se aplicará desde el 1 de enero de 2014 por los empresarios que hayan elegido esta opción y siempre que su volumen de operaciones en el año natural anterior no supere los 2 millones de euros anuales (de acuerdo con el criterio general de devengo de IVA), y no hayan cobrado en efectivo a un mismo destinatario durante el año natural, una cuantía superior a 100.000 euros anuales.

El régimen de caja aplicable por estos empresarios, consiste en que el **IVA repercutido** en factura se devengue (y en consecuencia se ingrese a Hacienda) en el momento del cobro (total y parcial) del importe facturado, o bien el 31 de diciembre del año siguiente, si el cobro de la operación todavía no se ha producido a dicha fecha.

Es un sistema de caja doble porque, paralelamente, el IVA soportado en las facturas recibidas será deducible cuando se efectúe el pago al proveedor, o bien el 31 de diciembre del año siguiente a aquel en que se ha realizado la operación, si el pago de la operación todavía no se ha producido.

¿Cómo puede afectar este régimen a su empresa?

El criterio de caja de IVA es extensible, en todo caso, al empresario destinatario de la operación que recibe una factura emitida por otro empresario que se ha acogido al "régimen especial de criterio de caja".

Por tanto, si su empresa no está acogida al criterio de caja de IVA, como destinataria de operaciones, debe tener en cuenta que:

 En las operaciones con proveedores acogidos al criterio de caja: las cuotas de IVA que "Este nuevo régimen se aplicará desde el 1 de enero de 2014"

usted soporte no serán deducibles hasta el pago de las mismas (o el 31 de diciembre del año siguiente si no se produce el pago).

Por tanto, no podrá incluir las cuotas de IVA hasta la declaración de IVA (modelo 303) del período correspondiente al pago total o parcial de la factura, o a la declaración de IVA correspondiente al 31 de diciembre del año siguiente si a dicha fecha no se ha producido todavía el pago, ya sea total o parcial.

Sabrá que su proveedor está acogido al criterio de caja de IVA porque la factura que recibirá incluirá la mención "régimen especial del criterio de caja".

En las operaciones con el resto de proveedores: las cuotas de IVA soportadas son deducibles según las reglas generales: cuando se realice la prestación de servicios o se ponga a disposición el bien, o se produzca el pago anticipado (con independencia de cuando la pague).

Este efecto colateral en el tratamiento del IVA que soporte su empresa, viene acompañado del cumplimiento de obligaciones formales adicionales.

Obligaciones formales.

 Deberá acreditar el momento y el medio de pago (total o parcial) a su proveedor, que está acogido al criterio de caja de IVA. A dicha fecha de pago es cuando nace su derecho a deducción del IVA soportado.

- Deberá anotar las facturas recibidas con el título "régimen especial del criterio de caja", en su libro "Registro de IVA de facturas recibidas". En su anotación tendrá que consignar el número de recepción, fecha de realización (en caso de ser distinta a la anterior), nombre y apellidos, razón social completa y NIF del expedidor, la base imponible, el tipo impositivo y la cuota tributaria. Pero además es imprescindible que indique:
 - Las fechas de pago (parcial y/o total),
 - Los medio de pago (transferencia, efecti vo, cheque, etc).
- Deberá cumplimentar en el Modelo 347 (operaciones con terceros), las operaciones realizadas con el proveedor acogido al criterio de caja de IVA, de forma separada y en dos momentos diferentes:
 - -En primer lugar cuando se devenguen de no haber resultado aplicable el criterio de caja (es decir, de acuerdo con regla general de devengo).
 - -En segundo lugar, cuando de acuerdo con el régimen de criterio de caja de IVA, se entienda efectuado el devengo del impuesto (cobro/pago total o parcial, en todo caso el 31-12 del año siguiente a fecha de la operación).

Ambos registros de información se suministrarán en base al cómputo anual (no trimestral) por los importes devengados en el año natural.

Modificación de bases imponibles por créditos incobrables.

- Si su empresa no cobra las facturas de sus clientes:
 - Como su empresa no está acogida al criterio de caja de IVA, seguirá las mismas normas que hasta ahora por las facturas impagadas de clientes. Así, podrá recuperar el IVA impagado (y que usted ya ingresó en Hacienda), modificando la base imponible de IVA por créditos incobrables, cuando pasen 6 meses (si su facturación no supera los 6.010.121,04 euros anuales en año anterior) o un año (para el resto empresas) desde el devengo general del IVA (desde fecha de la operación).
 - Si el cliente que no paga, entra en concurso (antes de los plazos anteriores indicados), tendrá un mes para emitir la factura rectificativa desde la fecha de auto de declaración del concurso.

- Si su empresa no paga a los proveedores:
 - Su proveedor no está acogido al criterio de caja de IVA: se aplica regla general. Es decir, transcurridos 6 meses o un año desde el devengo (fecha de la operación), el proveedor le emitirá una factura rectificativa debiendo devolver el IVA que se dedujo en el momento de recibir la factura inicial (que ahora se rectifica).
 - Su proveedor está acogido al criterio de caja de IVA: solo le podrá rectificar la factura inicial transcurridos 6 meses desde el 31 de diciembre del año posterior al de la realización de la operación (fecha en la que, a pesar de no haberse pagado, se devenga el IVA (ingresándolo en Hacienda su proveedor) y nacerá para su empresa el derecho a deducirse el IVA soportado con la factura inicial).

Efectos de la declaración de concurso de su empresa.

En caso de que su empresa no esté acogida al criterio de caja de IVA, la declaración de concurso de su empresa determinará, en la **fecha del auto** de **declaración de concurso**, que podrá deducirse todo el IVA de operaciones (recibidas de empresarios acogidos al criterio de caja de IVA), y que al no haberse pagado todavía, está pendiente de deducción.

Todo ello, porque la normativa establece que a fecha del auto nace el derecho a la deducción de dichas cuotas soportadas (pendientes de pago).



Esta regularización se hace en la declaración de IVA preconcursal, ya que con la declaración de concurso de su empresa, procede presentar dos declaraciones de IVA diferentes:

- Una referida a las operaciones previas a la declaración de concurso donde se incluye el IVA soportado por operaciones no pagadas.
- Otra para las operaciones posteriores al concurso.





23

El Fresh Start o "el nuevo comienzo"

La reciente Ley de Emprendedores ha traído consigo la modificación de la Ley Concursal y además, añade una novedad importante: la rehabilitación del deudor de buena fe. Se regula así lo que en los Estados Unidos ya es conocido como "Fresh Start", también llamado "el nuevo comienzo". Le explicamos por qué.

La Ley Consursal prevé la solicitud de concurso tanto para personas jurídicas como para personas físicas que se encuentren en una situación de insolvencia actual, es decir, que no pueden hacer frente a sus obligaciones económicas actuales, o de insolvencia inminente, esto es, cuando prevén que en un futuro muy próximo no van a poder atender sus compromisos de pago.

Hasta ahora la inmensa mayoría de las solicitudes de concurso instadas en los juzgados lo han sido de personas jurídicas mientras que los de personas físicas apenas han tenido incidencia. Esto último se ha debido a que en la práctica este tipo de concursos no ha resultado interesante ni atractivo principalmente por los siguientes motivos:

- 1. No supone la suspensión de la ejecución hipotecaria de la vivienda del concursado, activo fundamental y prácticamente único en este tipo de procedimientos de insolvencia. Sólo se prevé la suspensión de la ejecución de los bienes afectos a la actividad profesional o empresarial del deudor, lo que no suele suceder en los casos de insolvencia de particulares en los que el bien hipotecado se corresponde con el domicilio del concursado, sin que pueda predicarse ninguna afectación de las previstas en la Ley Concursal.
- 2. A diferencia del concurso de persona jurídica en el cual se acuerda la disolución de la mercantil una vez se abre la fase de liquidación, la persona física no puede extinguirse. Ello implica que finalizado el concurso de persona física, el particular seguirá siendo responsable de la deuda no

satisfecha ("del cumplimiento de las obligaciones responde el deudor con todos sus bienes presentes y futuros"). Por tanto, es fácil que se dé la circunstancia de que una vez finalizado el concurso, sin patrimonio y prácticamente sin ninguna posibilidad de reactivación económica, el deudor, que además posiblemente haya perdido su vivienda, se verá obligado a responder "ad eternum" de la deuda subsistente.

- 3. El administrador concursal determinará un importe mínimo para satisfacer las necesidades básicas del deudor concursado.
- 4. Además, el concursado deberá hacer frente a los costes derivados del propio procedimiento, tales como honorarios de abogado, procurador, así como la retribución del administrador concursal, que en función de su pasivo pueden resultar considerables.

¿Qué es el Fresh Start?

Las modificaciones introducidas por la Ley 14/2013 de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización, tiene su origen en el llamado derecho a empezar de nuevo o *Fresh Start*, desarrollado en otras legislaciones de nuestro entorno y que venía siendo reclamado por los juristas con el fin de evitar caer en la economía sumergida, en la utilización de testaferros, o situaciones similares

Lo que se persigue a través del Fresh Start es que el pasivo del deudor, una vez liquidados sus



activos, quede condonado y el deudor pueda volver a empezar una nueva actividad generando puestos de trabajo, dejando de consumir recursos sociales. Es decir, operaría en el ámbito de la responsabilidad patrimonial como las personas jurídicas que, una vez liquidadas, se disuelven y el pasivo pendiente queda insatisfecho. En cualquier caso el beneficiario sería siempre el deudor de buena fe, esto es, aquel que previo examen de sus circunstancias tiene una capacidad de pago no imputable, es decir, su insolvencia ha sido fortuita, no ha sido agravada por su comportamiento.

El acuerdo extrajudicial de pago

Esta ley introduce también la figura del acuerdo extrajudicial de pagos. El empresario, persona física o autónomo, que se encuentre en situación de insolvencia podrá iniciar un procedimiento para alcanzar un acuerdo extrajudicial de pagos con sus acreedores siempre que su balance justifique un pasivo no superior a cinco millones de euros.

En este caso, deberá presentar una solicitud ante el notario de su domicilio acompañando la documentación que acredite la situación de insolvencia. Se le nombrará un **mediador concursal** que, en el plazo de dos meses, convocará una reunión con los acreedores a fin de alcanzar un acuerdo que incluya una quita no superior al 25% y una espera no superior a tres años.

No podrán instar el acuerdo extrajudicial de pago:

- Los condenados por delitos económicos.
- Los no inscritos en el Registro Mercantil estando obligados a ello.
- Los que no lleven su contabilidad o no hubiesen depositado las cuentas anuales.
- Los que hubiesen alcanzado un acuerdo extrajudicial con acreedores en los tres años anteriores

Consecuencias de no alcanzarse el acuerdo extrajudicial

Si no se alcanza un acuerdo con los acreedores se declarará el concurso directamente en fase de liquidación. En este caso se acordará la remisión de las deudas insatisfechas siempre que el concurso no haya sido declarado culpable y se hayan pagado completamente los créditos contra la masa y los privilegiados

Si no se hubiera intentado el acuerdo extrajudicial será necesario para que se declare la remisión de las deudas no satisfechas, que se hayan pagado los créditos contra la masa, los privilegiados y al menos el 25% de los ordinarios.

LA OPINIÓN DEL EXPERTO.

En conclusión, las medidas previstas en la Ley de Emprendedores, si bien no solucionan todos los inconvenientes del concurso de persona física, pueden resultar atractivas en insolvencias de personas físicas comerciantes.

Sin embargo, es cierto que la reforma iniciada en la Ley introduce una serie de restricciones que limitan su alcance. Se trata de estimular la iniciativa empresarial evitando que el deudor de buena fe, cuya insolvencia ha sido fortuita, continúe debiendo de por vida el pasivo pendiente una vez liquidado todo su patrimonio.

Pero su ámbito de aplicación es muy reducido porque, como hemos indicado, sólo podrán acceder deudores que cumplan una serie de requisitos: no haber sido un concurso culpable y satisfacer íntegramente las deudas de Derecho Público, créditos contra las masa, créditos privilegiados y, según los casos, el 25% de los créditos concursales ordinarios.





¿Conoce los incentivos fiscales para empresas de reciente o nueva creación?

Las inversiones realizadas por particulares, en empresas de reciente o nueva creación, gozan de unos incentivos fiscales que pueden resultarle muy atractivos de cara a su declaración de la Renta.

Con la entrada en vigor de la ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores, las aportaciones temporales de capital que se realicen por una persona física (residentes en España), a partir del 29 de septiembre, a empresas de nueva o reciente creación, podrán beneficiarse de estos incentivos, siempre que cumpla ciertos requisitos.

En concreto, los incentivos fiscales que se puede aplicar son:

- Una deducción en la cuota estatal de la Renta del 20% de la inversión realizada. Existe una limitación, ya que el importe máximo que dará derecho a la deducción son 50.000 euros de inversión al año.
- Exención en la ganancia obtenida con la venta de las participaciones que han dado derecho a la deducción en cuota, siempre que el importe obtenido de la venta se reinvierta en otras sociedades de nueva o reciente creación.

Para ello, como inversor, debe cumplir los siguientes requisitos:

- El inversor junto con sus familiares hasta el segundo grado no debe alcanzar una participación superior al 40% del capital o derechos de voto de la sociedad en la que se invierte.
- La inversión se ha de realizar en el momento de la constitución de la empresa, o en los tres años siguientes a la constitución.

La inversión se mantendrá durante un mínimo de 3 años, y un máximo de 12.

Además, la sociedad en la que se invierte, también deberá cumplir ciertos requisitos, que justificarán al inversor mediante la emisión de un certificado. Este documento indicará que se cumplen los siguientes requisitos:

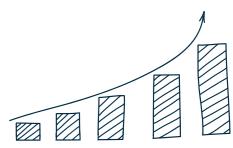
- La empresa tiene la forma societaria exigida para que el inversor se pueda aplicar los incentivos: Sociedad Anónima, Sociedad Limitada, Sociedad Anónima Laboral, o Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral, y no está admitida a negociación en ningún mercado organizado.
- Realiza una actividad económica, contando para ello con medios personales y materiales, durante todos los ejercicios de permanencia de la inversión.

"La sociedad en la que se invierte, también deberá cumplir ciertos requisitos, que justificarán al inversor mediante la emisión de un certificado"



- Los fondos propios no superan los 400.000 euros en el inicio del ejercicio económico en el que el inversor realice la adquisición de acciones o participaciones.
- Es una empresa con nueva actividad, es decir, la actividad que realiza no se ha ejercido con anterioridad mediante otra titularidad (por parte de otra sociedad o como empresario individual).

Esta deducción será aplicable a las inversiones realizadas a partir de 29 de septiembre de 2013. Si usted planifica invertir en el año 2014, en una sociedad con los requisitos expuestos, será en su declaración de la renta del ejercicio 2014 (a presentar en mayo/junio de 2015), en la que se aplicará la deducción fiscal descrita.



"Esta deducción será aplicable a las inversiones realizadas a partir de 29 de septiembre de 2013"





Agroconsulting La consultoría del campo

CE Audit Añadiendo valor y confianza en la empresa



Quienes forman parte de CE Agroconsulting son expertos consultores especializados en las competencias necesarias para dar servicio a las exigentes necesidades que se plantean en la actualidad en el ámbito rural y forestal.

Estas necesidades se ven reflejadas en los sectores de la agricultura, la ganadería, la explotación forestal y la industria agroalimentaria de suma importancia en nuestro PIB, con un producción compleja y

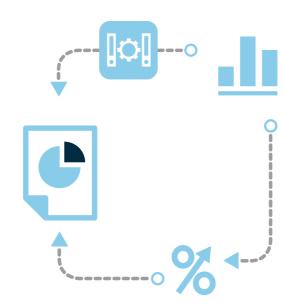
El equipo de CE Agroconsulting integra una oferta exigente y multidisciplinar de soluciones adaptándose a su realidad a través de servicios como la fiscalidad medioambiental, concesiones de aguas, cuadernos de campo, gestión de vertidos, catálogos de condiciones agrarias, tasaciones, sistemas RDIF o gestión de la cadena de valor-relación que pertenece a la cartera de la plataforma.

Somos una consultoría de vanguardia que incorpora a su sistema productivo:

- Herramientas TICs (redes sociales, intranet, archivo en la nube, servidor remoto, etc).
- Herramientas formativas para la mejora continua de sus expertos, profesionales del grupo CE Consulting Empresarial y clientes, a través de su organización, impartición, gestión online o presencial y colaboración.
- Herramientas de la comunicación, generando redes de trabajo y acción directa entre los profesionales participantes y sus clientes mediante el asesor online, foros especializados, conferencias, etc.

Herramientas de organización creadas junto a partners de prestigio que aportan valor como son las instituciones financieras, universidades, fundaciones, compañías aseguradoras, agencias de protección, agrupaciones alimentarias, fabricantes industriales, centros de innovación, empresas energéticas y entidades de prevención laboral.

Todo este proyecto se tutela y coordina bajo la sección de marketing y comunicación del departamento que elabora la estrategia que permite detectar, analizar y comunicar bidireccionalmente, las necesidades del campo para poder plantear con toda esta estructura, mejoras e innovaciones que permitan que los clientes de CE Agroconsulting estén a la vanguardia de este grupo sectorial tan estratégico en la economía global actual.



A pesar de la frecuencia con la que oímos mencionar tanto en los medios de información como en los ambientes profesionales a la auditoría de cuentas, existe un gran desconocimiento sobre su verdadera función, sus posibilidades reales y la forma en que se realiza.

Esta actividad resulta, sin embargo, una de las más antiquas que se realizan por los profesionales de la economía, tanto es así, que su propio nombre se remonta a tiempos en que el analfabetismo estaba tan extendido que las cuentas eran auditadas (oídas) por la dificultad existente en fijarlas por escrito y poder así ser leídas y revisadas adecuadamente.

En la actualidad se ha convertido en una práctica obligada por la Ley para las empresas a partir de determinada dimensión; aquellas que superan durante dos ejercicios consecutivos, dos de las siguientes condiciones: tener un activo superior a 2.850.000€, que su cifra de ventas supere los 5.700.000€ y contar con una plantilla de más de 50 empleados.

En este caso nos encontramos ante un supuesto de auditoría obligatoria, que requiere el nombramiento de un auditor miembro del R.O.A.C. (Registro Oficial de Auditores de Cuentas), su aprobación en Junta General si se trata de una sociedad mercantil v la inscripción en el Registro Mercantil competente de este nombramiento. Esta obligación alcanza también a las entidades que reciben subvenciones o tienen relaciones mercantiles con las Administraciones Públicas por encima de los 600.000€.

Existen otros muchos casos fuera de estos supuestos de obligatoriedad legal, especialmente en épocas de incertidumbre como la que nos ha tocado vivir, en las que la actuación de un auditor puede añadir valor a la empresa, mejorando su credibilidad financiera y aportando confianza sobre la gestión de sus administradores. Someter voluntariamente las cuentas de una entidad a la auditoría, es un ejercicio de transparencia financiera que refuerza la imagen de quiénes lo realizan frente a terceros, ya sean clientes, proveedores, entidades financieras, las Administraciones Públicas, accionistas o patronos (si estuviésemos hablando de fundaciones). Por otro lado, se desarrolla y perfecciona el sistema de control interno haciendo que la empresa sea más sólida y eficiente.

Independencia, objetividad, conocimiento y experiencia son las cualidades exigibles a un buen auditor, pero es desde la perspectiva de ayudar a meiorar a la empresa incrementando la calidad de sus procedimientos de trabajo y la integridad de la información generada, donde el trabajo del auditor alcanza todo su significado. El auditor no es un inspector, no busca la sanción ni la denuncia, actúa más bien como un notario en cuanto a la fiabilidad de la información presentada por la entidad auditada v aconseja sobre las deficiencias de control o las incorrecciones contables detectadas, propone ajustes y, en definitiva, añade valor a su tarea de revisión mejorando la imagen de la entidad y reforzando su estructura interna.







"La organización de Justicia va todavía muy por

Entrevista a Ángel Manuel Cardo, socio de Eurolegis S.L.P. y director general de CE Consulting Abogados



Ángel Cardo.

detrás de la sociedad civil"

Abogados ce consulting

Durante el año 2013, CE Consulting Abogados ha fortalecido su presencia en el mercado español de los servicios legales, ampliando la red de despachos integrados y asociados bajo la marca, y cuenta con más de 30 abogados y consultores de empresas, de alta cualificación y solvencia en todas las ramas del derecho.

CE Consulting Abogados consigue integrar el conocimiento jurídico tradicional y generalista en las áreas de prácticas civil, mercantil, laboral, fiscal, administrativo y penal con otras materias especializadas, mantiene una permanente adaptación a las dinámicas económicas y la incorporación de las nuevas tecnologías de gestión legal.

Nuestros despachos están formados por equipos de profesionales, donde se combinan la experiencia, la eficacia y el rigor técnico, volcados en la satisfacción de las necesidades de los clientes. Ofrecemos servicios de máxima calidad, con una excelente relación calidad precio, trato personalizado y exclusivo, soluciones jurídicas efectivas y dinámicas, así como un asesoramiento legal preventivo.

¿Cuáles son los retos de los despachos de abogados en el 2014?

Son los mismos que en 2013 y 2012 pues la abogacía en nuestro país viene sufriendo una transformación importante desde hace años con los mismos retos.

La formación continuada es fundamental, sobre todo ante el intenso y confuso cambio normativo que se viene produciendo y la formación del abogado como empresario imprescindible. En nuestros despachos ejercemos de casi todo: director comercial, administrativo, etc. La tecnología avanza a buen ritmo y aunque la organización de Justicia va todavía muy por detrás de la sociedad civil, lo que es una realidad es que solo en la medida que seamos tecnológicamente competitivos, daremos un mejor servicio.

"Llevo desde 1980 ejerciendo y nunca he visto peor a nuestra Administración de Justicia"

El acceso a la abogacía debería quedar perfectamente regulado, a mí personalmente no me gusta la Ley de Acceso a la Abogacía, que obliga a realizar un máster de acceso y una prueba que dilata, encarece y complica la entrada en la profesión, porque no se trata de eso, se trata de "poder acceder capacitado" no de estudiar más y hacer un examen más.

Y la calidad del servicio resulta penosa algunas veces, hecho que nos descalifica a todos dando una pésima imagen de nuestra abogacía. En fin, indudablemente la lista de retos es inmensa, desde la proyección social de la abogacía, pasando por la independencia del abogado de empresa (tantas veces cuestionada) como por los retos derivados de la lógica especialización de los profesionales de la abogacía.

¿Qué servicios legales son los más demandados actualmente?

Estamos en crisis, desde el 2007 han cerrado más de 125.000 empresas, hay otras 9000 empresas en 2013 que han presentado concurso de acreedores (más de 40.000 desde el inicio de la crisis). Además, la Banca sigue sin dar crédito, la morosidad del sector financiero va camino del 15%, las administraciones no pagan a sus proveedores hasta pasados más de 130 días, y las grandes empresas que sí tienen beneficios duplican el plazo de la ley de morosidad. Sin olvidar a la Administración que persiste en recaudar cada vez más.

Desde ejecuciones por impago, pasando por reestructuraciones de deudas, liquidaciones de sociedades, recursos fiscales y laborales, todo tipo de ajustes empresariales, incluidos los más que conocidos expedientes de regulación de empleo, son algunos de los servicios que más se demandan.

Como me gusta decir, ha disminuido la medicina preventiva frente a las urgencias hospitalarias y la UVI; lamentablemente es así.

¿Qué aporta una red de despachos como CE Consulting Abogados?

CE Consulting Abogados aporta algo diferente que precisamente va en la línea los retos de la abogacía y los servicios más demandados.

Todos sabemos que desde hace ya algunos años, en España comparten el ejercicio de la profesión los clásicos pequeños despachos con otros de mayor tamaño, unos de origen español con extensiones y colaboraciones en otros países, y otros, de origen foráneo, que se han implantado progresivamente en nuestro país. Esta situación unida al desarrollo de las nuevas tecnologías, ha derivado en un proceso de globalización del concepto originario de abogado.

"Lo fundamental es la independencia del sector judicial"

Es decir, despacho pequeño o gran bufete, ahí es donde nace la idea de CE Consulting Abogados. Da el servicio de un gran bufete, con los conocimientos, la formación, la especialización y la calidad pero con un mejor precio. Cuenta con todo aquello que ofrece un gran despacho: equipo multidisciplinar y calidad.

Una parte de los españoles opinan que la Administración de Justicia en España tiene problemas, ¿cuál es opinión? ¿qué cambiaría?

La organización de Justicia va todavía muy por detrás de la sociedad civil, y la culpa es de la clase política que no ha reformado la Administración en general, como se debería, y la Administración de Justicia en particular, no dedicándole a ésta tiempo e inversión. Se trata de uno de los pilares fundamentales de la sociedad que, además, no cuenta con la independencia que debería tener. Ya se nos ha olvidado lo que el amigo Montesquieu decía sobre la teoría de la separación de poderes: legislativo, ejecutivo y judicial. ¿Alguien cree que hoy día existe en nuestro país esa separación de poderes? Por tanto, lo fundamental es la independencia. En la apertura del año judicial lo han dicho tanto el presidente del Consejo en ese momento, el Sr. Moliner, como el propio fiscal general del Estado, el Sr. Torres-Dulce. Después hay que incluir reformas que permitan dar el servicio adecuado al administrado, y no precisamente añadiendo tasas para que la gente no acuda a los Tribunales. Es como poner tasas para no ir al médico o al hospital. Creo en el estado del bienestar siempre que se pueda sostener, creo en servicios que deben darse y que actualmente son deficitarios v este es uno de ellos.

"La Ley de Acceso a la Abogacía encarece y complica la entrada en la profesión"

Así que, si somos capaces de volver a esa separación de poderes (iluso de mí), lo demás vendrá por sí solo. Pero si no somos capaces de ello y seguimos en esta línea (que me temo que será lo que suceda) no veo francamente en el horizonte un panorama esperanzador. Llevo desde 1980 ejerciendo y nunca he visto en peor estado nuestra Administración de Justicia.

¿De qué caso o asunto se ha sentido más orgulloso a lo largo de su carrera profesional?

Recién acabada la carrera de Derecho en 1980, y aún cursando la de Económicas, ayude a una Asociación de Vecinos del Puente de Vallecas, los vecinos del barrio de Doña Carlota afectados por la expropiación forzosa del Plan Especial de la Avenida de la Paz (hoy nuestra famosa M30) para conseguir su realojo, con gestiones con la Gerencia Municipal de Urbanismo de Madrid y el Ministerio entonces de Obras Públicas.

Lo conseguimos. Más de 100 familias que vivían en pésimas condiciones y que fueron expropiadas, pudieron tener una vivienda digna. Yo alternaba mi trabajo en el Banco de Vizcaya, hoy BBVA, con el inicio del ejercicio, y le aseguro que la satisfacción por el resultado conseguido ha sido mi mejor minuta en estos 34 años de profesión. (Y sin IVA, Sr. Montoro).





Di adiós a la hoja de cálculo y a las jornadas nocturnas en tu negocio

SAGE lanza Sage One Gestión Estandar, un software de gestión online diseñado para propietarios de pequeños negocios, autónomos y emprendedores. Permite a la empresa relacionarse con su asesor o gestor de forma online. Descubre las funcionalidades.

Hoy día podemos afirmar, sin riesgo a equivocarnos o a exagerar, que los negocios son diferentes y cambian todo el tiempo. Reconocer ambos hechos nos permite aceptar que la innovación en todos los ámbitos de los negocios, ya sean pequeños, medianos o grandes, se ha instalado definitivamente para dar respuesta a muchos de los retos y desafíos de la empresa actual. En el caso que nos ocupa en este artículo, vamos a centrarnos en los pequeños negocios, donde especialmente los emprendedores y autónomos tienen que enfrentarse con escasos recursos, a un mercado muy competitivo, difícil y complejo donde la gestión es esencial a la hora de contribuir a optimizar los esfuerzos para transformarlos en rentabilidad.

Pero ¿qué es lo que realmente necesita un emprendedor o un autónomo para gestionar y sacar adelante su negocio? Entendemos que la respuesta no puede ser otra que tiempo, tiempo de calidad para poder dedicarse a la idea que dio origen a su proyecto. Desde que se pone en pie cada mañana hasta

"La respuesta viene en forma de software de gestión online diseñado para propietarios de pequeños negocios, autónomos y emprendedores que no necesitan saber contabilidad: Sage One Gestión Estándar"



que termina la jornada, normalmente a altas horas de la noche, nuestro protagonista necesita herramientas que le permitan gestionar el día a día de manera eficiente y que por su coste, tenga acceso a ellas. La respuesta viene en forma de software, un software de gestión online diseñado para propietarios de pequeños negocios, autónomos y emprendedores que no necesitan saber contabilidad: Sage One Gestión Estándar. Esta solución viene de la mano de los creadores de ContaPlus, Sage, lo que lo otorga toda las garantías.

Sus posibilidades hablan por sí mismas: el emprendedor o autónomo puede acceder a Sage One desde cualquier parte y en cualquier momento, utilizando una conexión a Internet. Sage One es un servicio de gestión online basado en navegador web así que no se tiene que descargar o instalar ningún software. Funciona en PCs con Windows, tablets, smartphones, y todos los dispositivos de Apple, iPads y iPhones: de hecho, en cualquier dispositivo con un navegador de Internet.



Sage One Gestión Estándar es la solución de Sage a las necesidades de optimizar el quehacer diario de autónomos, emprendedores y pequeñas empresas, ayudándoles a sacar el máximo partido a su proyecto trabajando online. Ofreciéndoles al mismo tiempo una nueva perspectiva y una nueva forma de relacionarse con su asesor o gestor de su negocio vía online, transformando la forma de hacer las cosas, de manera más eficaz y además, un modo realmente sencillo al permitirle a su asesor trabajar con él en las finanzas de su negocio. Menos tiempo para reuniones y más tiempo para que el asesor pueda ayudarle a mantener su negocio en el camino correcto.

Las ventajas no acaban aquí, son muchas las funcionalidades que hacen de Sage One Gestión Estándar la solución de gestión online perfecta. Entre éstas, destacamos:

- Personalizar con tu logo las facturas y presupuestos.
- Controlar las cuentas bancarias para poder gestionar los movimientos, la gestión de presupuestos y facturas sin necesidad de saber de contabilidad.
- Conocer con antelación la estimación de tus impuestos tanto de IVA como IRPF, para que puedas optimizarlo con tu asesor.
- Generar rápidamente los informes de gestión que necesites: libro diario, facturas, proveedores y clientes.

Asimismo, el usuario de Sage One Gestión Estándar tiene acceso al estado de su negocio con un solo vistazo: ingresos, gastos, beneficios, presupuestos,

facturas, etc.; disfrutando en todo momento de un soporte telefónico y online gratuito, siempre al día con las últimas actualizaciones legales.

La sencillez es otra de las grandes ventajas que hacen de esta solución de gestión online la más adecuada para pequeños negocios, emprendedores y autónomos que no necesitan saber de contabilidad, la herramienta perfecta para llevar un negocio, sin tener que complicarse la vida con la hoja de cálculo y jornadas interminables. Y como no hay mejor demostración que probar el producto, puedes dirigirte a tu asesor y que te informe de cómo registrarte en Sage One, para que puedas empezar a beneficiarte de sus ventajas sin compromiso alguno.

"Sage One ofrece una nueva forma de relacionarse con el asesor o gestor, vía online, permitiendo al asesor ayudarte en las finanzas del negocio"

www.sageone.es

Soporte Sage One 900 87 88 27 soporte.sageone.es@sage.com





Contrato para la formación y el aprendizaje

Una herramienta clave para empresas y trabajadores.

El contrato para la formación y el aprendizaje tiene por objeto la cualificación profesional de los trabajadores en un régimen de alternancia de actividad laboral retribuida en una empresa. con actividad formativa recibida en el marco del sistema de formación profesional para el empleo.

Las previsiones europeas indican que en el año 2020 el 50% de los empleos requerirán cualificación profesional de nivel medio. España cuenta con 6 años para cualificar al 25,4% de la población activa. Una de las vías para alcanzar este objetivo es a través de contratos para la formación.

Aspectos generales

Dirigido a mayores de 16 y menores de 30 años, sin titulación requerida para el puesto. Sin límite de edad para personas con discapacidad y exclusión social.

La duración mínima del contrato será de 1 año y la máxima de 3 (por convenio colectivo duración mínima de 6 meses)

El tiempo de trabajo efectivo, compatible con el dedicado a la formación, no podrá ser superior el primer año al 75%, segundo y tercer año al 85% de la jornada laboral.

La retribución de los trabajadores se establece por convenio. No podrá ser inferior al SMI en proporción al tiempo de trabajo

Es necesario estar inscrito como demandante de empleo, al menos 1 día antes de la contratación.

Ventajas para las empresas

- Bonificación del 100% del coste de la formación teórica.
- Exención del pago entre el 75% y el 100% de los Seguros
- Bonificación por transformación en contratos indefinidos.

Beneficios para el trabajador

- Aprendizaie de un oficio.
- Cualificación profesional.
- Compatible con la Formación Bonificada.
- Actividad laboral retribuida
- Cobertura total de Seguridad Social y Fondo de Garantía Salarial
- Cobertura de desempleo.
- Inserción en el mundo laboral.

Tipo de formación

La jornada máxima destinada a la formación será del 25% el primer año, y 15% el segundo y tercer año.

La actividad laboral desempeñada por el trabajador en la empresa deberá estar relacionada con la actividad formativa.

Los importes establecidos para la impartición de la formación, siendo 100% bonificables en los Seguros Sociales mensuales, son de 5€/hora/trabajador por la formación a distancia y 8€/ hora/trabajador por la formación presencial

Desde Grupo Femxa

Grupo Femxa es proveedor de referencia de la formación vinculada a los contratos para la formación. Actualmente cuenta con: 75 especialidades formativas a distancia, 50 certificados acreditados en 10 CC.AA. en modalidad presencial, 18 certificados de profesionalidad en modalidad e-Learning y 76 más

Este amplio catálogo formativo supone una oportunidad para empresas y trabajadores quienes podrán incorporarse con mavor facilidad al mundo laboral, a la vez que aprenden un oficio con cualificación acreditada.

CONTRATO PARA LA FORMACIÓN Y EL APRENDIZAJE Las herramientas clave para empresas y trabajadores FORMACIÓN BONIFICADA Formación continua, la clave de la adaptación > Aprovecha tu crédito 900 100 503

Nueva normativa SEPA

Los mandatos B2B permiten reducir de 13 meses a 2 días el plazo de devolución y pueden realizarse con firma digital por correo electrónico.

¿Qué es el espacio SEPA?

El espacio SEPA o Zona única de Pagos (Single Euro Payments Area) tiene la intención de unificar los modelos de pago a nivel europeo. Si bien aporta muchas ventajas, implica una migración de los formatos, y la necesidad de utilizar mandatos para los adeudos directos (recibos domiciliados).

¿Qué es el mandato SEPA y cómo afecta a los recibos do-

Una de las principales novedades introducidas por los estándares de la zona SEPA es la habilitación de la operación de adeudo directo mediante recibo domiciliado a nivel Europeo. Se distinguen dos tipos, el Core, orientado al consumidor y con un plazo de devolución de 58 días y el B2B, que acorta este plazo a 2 días.

La aplicación de la normativa B2B requiere del consentimiento expreso del deudor expresado en un mandato firmado por él mismo. Dicho mandato debe ser custodiado durante un determinado periodo de tiempo en base a su ciclo de vida. El mandato debe contener un identificador y unos datos obligatorios. Los recibos domiciliados antiguos migrarán automáticamente a Core. Para los nuevos, en el caso de no tener el consentimiento (ausencia de mandato), el plazo de devolución pasa a ser de 13 meses.

¿Qué plazo hay para la migración?

Aunque el plazo de migración finalizaba el 1 de febrero de 2014, recientemente la comisión europea ha dado un plazo adicional y se mantendrá la aceptación del formato antiguo hasta el 1 de Agosto de 2014.

Este mandato, de obligado cumplimiento tanto para acreedores como para deudores, puede agilizarse enormemente mediante la utilización de la firma electrónica avanzada.

¿Podemos utilizar mandatos electrónicos?

Con la finalidad de agilizar los procesos de firma de mandatos SEPA y asegurar la custodia de los documentos que se generan en dichos procesos, la normativa SEPA ampara la posibilidad de que el mandato sea electrónico.

Al respecto de la firma, en España, el Tribunal Supremo reconoció el 3 de noviembre de 1997 que la firma autógrafa podía ser sustituida por otros sistemas de firma digital -criptografía,

cifrado especial, claves u otro tipo de atributos alfanuméricosy, a principios de 2013, extendió el reconocimiento a la utilización del correo electrónico y SMS, certificados por un tercero de confianza, como mecanismos de notificación fehaciente y

¿Cómo utilizar mandatos electrónicos?

Existen proveedores (terceros de confianza) que mediante un servicio online facilitan la generación, firma y custodia de mandatos electrónicos.

Las plataformas más avanzadas ofrecen capacidad para obtener los datos obligatorios e interactuar de forma integrada con las entidades financieras.

EVICERTIA, empresa europea líder en tecnologías de seguridad informática, ha desarrollado varias soluciones que agrupa en su plataforma DIDEMA. (Direct Debt Mandate), dirigidas a cubrir las necesidades que han surgido como consecuencia de las obligaciones impuestas por el espacio SEPA. DIDEMA permite la gestión completa de los mandatos de adeudo directo entre dos agentes: tramitación de la documentación, firma digital, custodia de mandatos y gestión de deudores.

Ventajas para los asociados de CE Consulting y sus

Utilizar EVICERTIA como servicio de gestión de mandatos, permite mejorar la gestión de su tesorería y del riesgo crediticio

- Facilitar la migración, ahorrando tiempo y costes.
- La reducción de los tiempos en la gestión de recobro, al pasar a la condición de adeudo B2B, los tradicionales adeudos Core.
- Ofrecer un nuevo servicio de gestión de mandatos SEPA a sus propios clientes.

Uno de los puntos fuertes de la utilización de DIDEMA es su facilidad de uso y la posibilidad de visualizar en ella todos los movimientos que se realizan y de obtener, de esta forma, un control exhaustivo y cómodo de todas las transacciones. Éstas quedan además "custodiadas" por EVICERTIA, quien, en caso necesario, puede aportar las evidencias necesarias en relación con cualquiera de las transacciones.









Accesible desde cualquier dispositivo. √ Visualización sencilla y funcional.

/ Información actualizada y en la nube.

5 años de custodia certificada





contratosparalaformacion@femxa.com www.grupofemxa.com



"Desde el principio nos hemos rodeado de los mejores profesionales"

Entrevista a Javier Morer, administrador de EGYSSA





Javier Morer. Administrador de EGYSSA

¿Qué es EGYSSA?

EGYSSA es el acróstico de Elitesport, Gestión y Servicios, S.A., empresa dedicada fundamentalmente a la gestión deportiva, que desde sus inicios incorpora propuestas innovadoras como el alquiler de grandes hinchables para fiestas acuáticas en piscinas. Complementamos nuestra actividad con asesoría deportiva, venta de materiales deportivos, inversiones y venta de instalaciones y material deportivo.

Formáis parte del Grupo Olympex, líder en España en el sector de equipamientos e instalaciones deportivas. ¿Cómo surge la idea de constituir esta empresa?

EGYSSA nace en el año 1.993, en el seno de Elitesport, S.A., empresa que pertenece al Grupo Olympex. Se constituye junto a un gran profesional: D. Javier Rodríguez Fernandez, licenciado por el INEF (Instituto Nacional de Educación Física) de Madrid, con un currículum vitae cargado de postgrados y experiencias.

Como Consejero Delegado de Elitesport, me encargan que represente a la empresa a través de la figura de Presidente.

Debido a un descalabro descomunal a principios de siglo en tierras gallegas, Elitesport se ve obligada a cubrir con tesorería, el desequilibrio patrimonial. Esto implicó graves tensiones en el seno de su consejo, y conlleva adquirir el porcentaje del otro socio, convirtiéndose en una Sociedad Unipersonal. Elitesport quiere liquidar EGYSSA pero, personalmente, decido comprarla en 2004 a través de la empresa familiar, Gestimore S.L.

Gracias a un gran esfuerzo por parte de la familia Morer-López, conseguimos recuperar crédito, conservar los clientes, ampliar y buscar nuevos contratos y, por supuesto, cumplir con todos los compromisos. Fueron años heróicos.

¿A quién van dirigidos vuestros servicios?

Nuestros clientes son fundamentalmente la Administración Local y Autonómica, así como distintas universidades de Madrid. Iniciamos la gestión de los servicios deportivos de las universidades de Alcalá de Henares, la Carlos III, la Universidad Politécnica de Madrid, la Juan Carlos I, y la Universidad Autónoma. Prestamos un servicio integral que incluye la gestión deportiva del polideportivo, piscina cubierta piscina de verano, salas de musculación y cardiovascular, pistas deportivas de exterior de tenis y paddle, rugby y fútbol.

Asimismo, gestionamos el control de accesos, el mantenimiento y las competiciones universitarias para más de 4.500 usuarios.

¿Dónde estáis presentes?

Estamos en la Comunidad de Madrid, Castilla León, Castilla La Mancha, Asturias, la Comunidad Valenciana y recientemente en Cataluña.

En este momento, estamos desarrollando junto con CE Consulting Empresarial, la expansión de nuestra sociedad, con el fin de implantar nuestras actividades como franquicia.

¿Podrías definirnos cómo sería vuestro asesor ideal?

En toda empresa de servicios, debe imperar la calidad de servicio como causa de su razón de



'Es el momento de

poner en marcha

otros recursos, tanto

operativos como

financieros"

ser. De esta percha debemos colgar todas las cualidades y hechos diferenciales que se nos puedan ocurrir para mejorar los servicios de cada empresa en particular.

¿Qué razones les llevaron a elegir CE Consulting Empresarial?

Básicamente nuestra decisión vino dada por el compromiso que teníamos de ofrecer un servicio de calidad. Esto se ha producido gracias también a la relación de confianza que se ha ido forjando en el camino que hemos recorrido juntos.

El sector en el que estáis operando, con clientes como ayuntamientos y comunidades autónomas, se han visto muy afectados por los recortes presupuestarios derivados de la crisis. ¿La situación os ha ayudado a reinventaros? ¿Habéis diversificado vuestra oferta?

Sí, la verdad es que nos afectó de inmediato y de lleno. Hemos desarrollado nuevas vías para el desarrollo de la sociedad, así pusimos en marcha ya en el curso 2006/2007 uniones temporales con empresas, con socios locales, etc.; gracias a los cuales "la suma de uno más uno, era superior a dos".

Por otro lado, hemos tenido que reinventar la relación con nuestros clientes, los ayuntamientos y las universidades. Ajustamos los servicios, costes, beneficios y asistencia en todos los planos de interactuación entre clientes, usuarios y EGYSSA.

Los márgenes se han visto reducidos porque nuestro compromiso por ayudar al cliente y al usuario se ha traducido en un esfuerzo mayor. Es el momento de poner en marcha otros recursos, tanto operativos como financieros.

Actualmente, muchas empresas sufren las consecuencias de la situación económica actual, ¿cómo se ha visto afectado vuestro sector?

Nuestro sector al igual que la inmensa mayoría de actividades, se ha visto afectado por los recortes presupuestarios de nuestros clientes por un lado, la falta de renta disponible por parte del usuario, y la necesidad de sobrevivir a la crisis por parte de las empresas, lo que revierte en una combinación peligrosa.

En lo particular, EGYSSA se halla en una situación estable, con buenas perspectivas, gracias a un magnífico trabajo tanto del equipo directivo como del equipo operativo, que han sabido ajustar todas las variables.

Como administrador de esta empresa, ¿qué cualidades son imprescindibles en el capital humano de su empresa?

Nuestro principal activo son los Recursos Humanos (RR.HH). Desde el principio nos hemos querido rodear de los mejores profesionales, al frente de cada responsabilidad y de cada actividad.

A través de CE Consulting Empresarial hemos iniciado el proyecto de educar para la excelencia gracias a Aquora Business Education, empresa especializada en formación. Ya hemos contratado el curso de habilidades directivas, para todo nuestros directores y coordinadores de servicios y/o áreas. También hemos iniciado los trámites precisos para la certificación de la condición de empresa socialmente responsable.

¿Cuáles son las perspectivas de negocio para este nuevo año?

2014 será un año apasionante gracias a una concesión a 12 años en Mejorada del Campo, a la que hemos accedido con una importante inversión. También en Orihuela, donde tenemos una concesión a 12 más 8 años con Unión Temporal. Iniciaremos el proyecto para la construcción de un gimnasio de musculación y sala cardiovascular. Este será el año en el que iniciaremos el desarrollo de nuestra actividad por medio de concesiones en franquicia. Tampoco podemos descartar futuras contrataciones que mantenemos en perspectiva.

Por último, 5 preguntas rápidas sobre usted:

Su ciudad ideal para vivir : Cualquier capital de provincia pero viviendo lejos del centro.

Su red social favorita: LinkedIn.

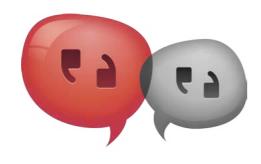
Último libro que ha leído: En estas fiestas he vuelto a retomar Gog de Giovanni Papini, un libro diferente, atemporal, inquietante, que me lleva a tomar distintas perspectivas cuando lo releo al cabo de los años.

Un espectáculo o película que nos recomiende: Os recomiendo una serie: Juegos de Tronos.

¿Cuál será su próximo viaje?: El Sur: Andalucía, el Norte: Asturias, Alemania, Estados Unidos, La Toscana (tengo una deuda pendiente), o cualquier otro lugar que el trabajo precise: Barcelona, Valencia, Alicante, etc. Aún no me he decidido bien.







"QDQ media ha acompañado a sus clientes en el cambio de papel a Internet"

Entrevista a Celia de Haro, directora de RRHH de QDQ media



Celia de Haro. Directora de RRHH en QDQ media Licenciada en Psicología, especializada en RRHH y con un Máster en Marketing y otro en Recursos Humanos, Celia ha trabajado en el área de RRHH de compañías como Vodafone, Mckinsey & Company o Andersen Consulting, lo cual le ha aportado una amplia experiencia en este departamento clave para cualquier empresa.

Actualmente, como directora de RRHH, coordina y gestiona las áreas de selección de personal, desarrollo de RRHH, formación, RRLL y comunicación interna, entre otras. Asimismo, pertenece al Comité de Dirección, lo que le aporta una visión global de la estrategia de la Compañía.

¿Qué es QDQ media?

Es la filial española de Solocal Group, una empresa que ofrece soluciones digitales adaptadas a la pymes.

Las siglas QDQ (quién, dónde y qué) todavía nos recuerdan a la guía telefónica de empresas, "la guía útil". ¿Cómo fueron sus inicios?

No fueron fáciles, éramos la alternativa a Páginas Amarillas que ostentaba el monopolio de todo el mercado. En la actualidad somos la mayor agencia de marketing digital, y eso ha sido gracias al esfuerzo y el trabajo de grandes profesionales.

Desde su creación en 1997, sois una empresa centrada en el sector pyme, ¿qué servicios ofrecen a la pequeña y mediana empresa?

Entre otros servicios ofrecemos: creación de páginas web, gestión de campañas de posi-

cionamiento, publicidad online a través de Google Adwords e integración en redes sociales. QDQ media posee actualmente 26.000 páginas web creadas para pymes y gestiona más de 19.000 campañas de Google Adwords (QDQ media es aliado estratégico de Google).

Habéis evolucionado a la par que lo hacía Internet. ¿Cómo fue la transición del papel a Internet?

El cambio al mundo online se inició en torno al año 2002, cuando vimos que Internet empezaba a cobrar cada vez más fuerza. Durante estos años, QDQ media ha acompañado a sus clientes en el cambio de papel a internet. Sin embargo, a este cambio de soporte (papel a online) le hemos añadido un cambio más profundo: el pasar de ser un soporte publicitario a convertirnos en una agencia de marketing digital, incorporando productos y servicios de terceros a nuestra oferta comercial y ofreciendo a nuestros clientes acceso a toda su estrategia en Internet.



Sois la mayor agencia de marketing digital de España tras la adquisición de Optimizaclick y Trazada. ¿Cuál es la clave del éxito?

Una de las claves de nuestro éxito son los 370 profesionales que forman parte del Grupo. Los departamentos del área comercial, operaciones, marketing, tecnología, finanzas y RRHH, han sido y son imprescindibles en la transformación de la compañía.

¿Podría definirnos cómo sería vuestro asesor ideal?

Nuestro asesor ideal es aquel que nos brinda un servicio ágil y fiable, que nos permite desarrollar nuestras diferentes actividades.

¿Qué razones les llevaron a elegir CE Consulting?

Agilidad, profesionalidad, eficacia y compromiso con el cliente.

Actualmente, muchas empresas sufren las consecuencias de la crisis económica. ¿Este sector se ha visto afectado?

Creo que todos los sectores se han visto afectados pero las agencias de marketing online en menor medida. No obstante, entendemos que se trata de un sector muy joven, en constante crecimiento y solo las empresas que tengan capacidad para realizar las inversiones necesarias y mantenerse competitivas podrán consolidarse.

¿Cómo definiría la reputación online de una empresa?

Podemos definirlo como el reflejo del prestigio de una empresa en Internet.

Hoy en día, la gran mayoría de empresas dedican un gran esfuerzo a la web y a la gestión de los medios sociales. ¿Qué consejos le daría?

Adía de hoy es muy importante mostrar una imagen adecuada en estos medios. Las empresas deben apostar por dar mayor visibilidad a sus negocios, ya no solo a través de campañas "convencionales" sino a través de herramientas de comunicación básicas, como son los teléfonos móviles o tablets. Si, además, sumamos la integración de las redes sociales, podemos facilitar que se comparta toda la información de nuestra empresa de manera rápida y sencilla a través de internet.

Como directora de RRHH, ¿qué cualidades son imprescindibles en el capital humano de su empresa?

Profesionalidad, confianza, integridad, flexibilidad, implicación y espíritu de equipo.

¿Cuáles son las perspectivas de negocio para el próximo año?

Uno de los principales objetivos que nos hemos marcado es el crecimiento en número de clientes (aumentar facturación) y su fidelización, mejorar el portfolio tanto de los productos como de los servicios que ofrecemos y la ejecución del ambicioso proyecto iniciado este año con la implantación del nuevo CRM (Customer Relationship Management)

Por último, 5 preguntas rápidas sobre usted:

Su ciudad ideal para vivir: Roma.

Su red social favorita: Facebook.

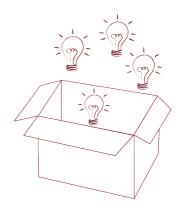
El último libro que ha leído: El tiempo entre

costuras, de María Dueñas.

Un espectáculo: El Rey León, especialmente con

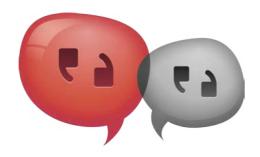
niños.

Una comida: los tradicionales huevos estrellados ¿Cuál será su próximo viaje? Praga.



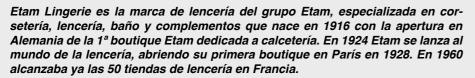






"Nos hace diferentes continuar reinventándonos"

Entrevista a Marta Feres, responsable de Recursos Humanos en Etam Lingerie España & Portugal



En 1981 el grupo Etam crea su filial IFEMSA, para desarrollar la implantación de su marca de lencería en la península ibérica. En 1984 se abre la 1ª tienda en el C.C. La Vaguada de Madrid, y en el año 2000 la primera tienda en Portugal.

Actualmente la red de tiendas Etam Lingerie en la península ibérica alcanza 79 puntos de venta.



Nos hace diferentes continuar reinventándonos. Haber pasado dos guerras mundiales, muchas vicisitudes y seguir en el universo de las marcas de lencería más demandadas en Europa.

Nos hace distintos el haber podido vestir a 3 generaciones de mujeres y seguir estando de moda.

El tener un savoir faire en el sector de la lencería y corsetería: diseño, tejidos, formas y patronaje, fabricación, distribución y venta. Todo un proceso vertical, que nos coloca en el primer nivel de las cadenas de lencería en Europa y otros continentes.

Por último nos hace diferentes, el no ser diferentes a los gustos de la mujer a la hora de satisfacer sus necesidades en su mundo íntimo. Esto se consigue a través de colecciones con un gran calado comercial, donde el equilibrio del diseño y el color con la calidad y el precio, son un elemento primordial para la continuidad de la marca.

Su marca cuenta con una red de más de 4.400 tiendas. ¿Cómo se coordina una red tan amplia?

En Europa a través de filiales que dependen directamente de la central en Francia. En otros continentes con master franquiciados y franquiciados. En otros casos a través de socios (joint venture) que nos asegura una implantación y desarrollo en ciertos mercados muy difícil de conseguir de forma autónoma. En el caso de China cuando en los años 90, nos asociamos con un operador local para poder desarrollar con rapidez la estructura que hoy tenemos de más de 3.300 puntos de venta, así como marcas específicas para ese mercado concreto.

¿Qué tipo de servicios son los que más solicitan de CE Consulting?

Gestión laboral integral además de asesoramiento laboral y jurídico continuo en la ges-



tión de todos los asuntos vinculados con el área de RR.HH.

¿Qué le gustaría encontrar en su asesor (tiempos de respuesta, confianza, transparencia...)?

Colaboración dinámica y eficaz, siempre desde el entendimiento y la implicación con el negocio y políticas de empresa, así como proactividad y anticipación velando por la correcta gestión y optimización del área.

¿Qué herramientas de marketing son las más utilizadas por su empresa para conseguir notoriedad de marca?

- Tarjeta de fidelidad "Etam y tú"
- Gabinete de Prensa
- E-commerce ETAM
- Noches Vip
- Friends & Family
- SMS clientas
- Facebook, Twitter, etc.
- Acciones promocionales periódicas en el punto de venta...

Puesto que usted es responsable de RRHH de Etam Lingerie España y Portugal, ¿puede decirnos cómo potencian ustedes el talento de sus empleados?

En Etam velamos por el desarrollo profesional de todos nuestros colaboradores. Contamos con procedimientos establecidos de seguimiento, evaluación, formación y promoción, para todos los trabajadores.

Fomentamos el crecimiento profesional mediante acompañamientos individualizados y continuos en todos los oficios, y en los que detectamos el talento, los puntos de mejora y puntos débiles que nos permiten trazar planes de evolución individualizados.

Siempre posicionando a nuestros colaboradores como piezas clave de nuestra cadena, implicándoles en el proyecto de empresa, haciéndoles partícipes de los resultados y proyectos. Además de la promoción vertical a la que tiene acceso un colaborador, en función de las vacantes, Etam propone numerosas misiones específicas transversales en las que desarrollar las competencias profesionales.

"Hemos pasado
dos guerras
mundiales y
seguimos entre las
marcas de lencería
más demandadas
de Europa"





Mule Was Constitutions of the state of the s

Nuevas Oficinas CE 2013

Comunidad de Madrid

Fuenlabrada



D. Javier Aquado

Su director, D. Javier Aguado, es licenciado en Económicas y cursa actualmente un Máster en Asesoría de empresas. Durante más de 17 años ha ocupado puestos de gerencia en diversos negocios familiares.

Además, desde hace unos años es empresario de 3 franquicias de la conocida marca 100 Montaditos, ocupándose de toda la gerencia y dirección de éstas.

D. Jaime Langle

Barrio Salamanca

D. Jaime Langle, licenciado en Derecho y MBA por la Universidad de Houston (TX), Universidad EEUU-USA, es también abogado en ejercicio con más de 20 años de experiencia en posiciones directivas en banca y especialización en el sector inmobiliario. En los últimos años ha llevado la dirección general y financiera de importantes empresas inmobiliarias y patrimoniales.



D. Alfonso Martín-De Bernardo

Villanueva del Pardillo

D. Alfonso Martín-De Bernardo, es licenciado en Derecho, Máster en Urbanismo, Ordenación del Territorio y Medio Ambiente y Máster en Práctica Jurídica. Abogado en ejercicio y con experiencia en la expansión de negocios a nivel nacional e internacional, gestión urbanística e inmobiliaria. En los últimos años ha sido secretario del consejo de administración de una empresa inmobiliaria. Aporta amplia experiencia en la gestión de patrimonios y en el mundo de la franquicia.

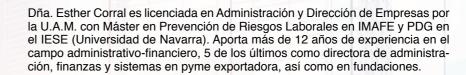


D. Iván García D.ª Almudena

Dña. Almudena Pulido es licenciada en Derecho y Máster en Asesoría de Empresas. Cuenta con más de 15 años de experiencia en gestión de equipos, organización y gestión de proyectos en el ámbito financiero.

D. Iván García ha trabajado durante 20 años en el área financiera y se ha formado en las principales escuelas de negocio españolas (IE Business School, ESIC e ICADE).

Arganda del Rey





D.ª Esther Corral

Cataluña

Gerona - Empuriabrava

D. Arturo Prades, además de ser el responsable de Central – Catalunya, suma con esta apertura la segunda en la zona bajo su supervisión. Prades entró a formar parte del Grupo a comienzos de 2010, licenciado en Administración y Dirección de Empresas y Máster Asesoría Fiscal por la Universidad de Barcelona, cuenta con un perfil emprendedor y empresarial muy completo, así como un profundo conocimiento de la idiosincrasia del tejido empresarial e industrial de la zona.



D. Arturo Prades

Comunidad Valenciana

Valencia - Mogente

D. Teófilo Fito es técnico contable y se ha especializado como analista y control de costes. Ha sido jefe de Administración durante 15 años de una empresa y posee una amplia experiencia en los departamentos de contabilidad, fiscal y laboral, coordinando los departamentos, proyectos y presupuestos.



D. Teófilo Fito

Castilla La Mancha

Ciudad Real - Tomelloso

D. Jose Antonio López, licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la UCLM. Se ha especializado gracias a un Máster en Fiscalidad Internacional y Comunitaria por la UCLM y un Máster en Asesoría de Empresas en EUDE. Se define como una persona emprendedora y aventurera.



D. Jose Aº López





n Arish

Nuevas Oficinas CE 2013



D. Pedro Pinedo

Andalucía

Málaga - Larios

D. Pedro Pinedo Castillo es licenciado en Derecho, Máster por el Instituto de Empresa en administración y dirección de empresas además de en asesoría jurídica y, por el centro de estudios financieros, Máster en dirección económicofinanciero. Aporta formación de fiscalidad internacional y planificación programada familiar. Tiene experiencia tanto en asesoría como en dirección financiera de empresas de diversos sectores.



D. Jose Manuel Barrán es licenciado en ADE aportando también MBA. Ha trabajado en el ámbito internacional realizando laborales en el departamento de compras de multinacionales así como en diversas áreas de negocio y expansión.



D. Jose Manuel Barrán

Islas Canarias

Las Palmas - Las Palmas de Gran Canaria

D. Francisco Martell, director de la firma en Telde desde mayo de 2012. Amplía la zona de actuación a la capital. Martell es licenciado en Economía, con Máster en Banca y finanzas además de Máster en asesoría fiscal. Profesional colegiado REAF con amplia experiencia como jefe de administración y dirección financiera.



D. Francisco Martell

D. Alberto Delgado

Extremadura

Badajoz - Mérida

Su director D. Alberto Delgado aporta amplia experiencia como empresario en la zona de Extremadura, en empresas del sector agrícola, ganadero, informático v desarrollo web.



Madrid - Tres Cantos

Sevilla - Dos Hermanas



laén - Centro



Segovia - Centro



Castellón - Castellón Sur



Albacete - La Roda



Palencia - Centro



Málaga - Ronda





Barcelona - Sant Boi









Fuentos (F 2012

Eventos CE 2013



CE CONSULTING EMPRESARIAL PARTICIPA EN LA JORNADA "EL CAMINO A EMPRENDER", DE LA MANO DEL COLEGIO DE INGENIEROS DE MONTES

Fieles a nuestro espíritu dinámico, CE Consulting participó de forma activa en la jornada "El camino de emprender" celebrada el pasado 27 de junio de 2013 en el Instituto de Ingeniería de España, sita en Madrid.

La razón de que esta empresa tomara parte en dicho congreso nace del importante acuerdo de colaboración firmado con el Colegio de Ingenieros de Montes, organizador de esta iniciativa con el firme objetivo de ofrecer orientación a los emprendedores de su sector. Otras organizaciones como SECOT y Madrid Emprende intervinieron también en calidad de colaboradores.

Nuestros representantes, que expusieron su ponencia en el segundo bloque denominado "El nuevo escenario para los profesionales, ¿empresa o autónomo?" fueron D. José Luis Carracedo y D. Joaquín Cámbara, directores de RRHH de CE Consulting empresarial y de CE Consulting Abogados respectivamente.



CE CONSULTING VALLADOLID INAUGURA OFICINA CON JORNADA SOBRE NORMATIVA DE AGUAS Y LA PRESENCIA DEL PRESIDENTE DE LA CONFEDERACIÓN HIDROGRÁFICA DEL DUERO

El 19 de abril, CE Consulting Abogados y CE Consulting Empresarial (que estrena asesoría en Miguel Iscar 9 en Valladolid) han organizado una jornada técnica sobre la nueva "normativa de aguas" que clausuró el Presidente de la Confederación Hidrográfica del Duero (CHD), José Valín. Esta normativa "ha revolucionado" la agricultura y el medio ambiente. En el encuentro han participado alcaldes, expertos en Derecho, responsables institucionales y representantes de comunidades de regantes de todo Castilla León. Valín afirmó que a "corto" plazo habrá que renovar el ordenamiento sobre el agua.

El director de CE Consulting Empresarial en Valladolid, David Pérez, ha advertido de que la Ley de Medidas Urgentes en Materia de Medio Ambiente, aprobada el pasado diciembre, ha tenido "una gran incidencia" en las normas de agua, patrimonio natural, residuos, suelos contaminados y el mercado de derechos de emisión de gases de efecto invernadero". Esta ley "da una nueva vuelta de tuerca" a los propietarios de aguas privadas al "establecer nuevas limitaciones en el aprovechamiento de aguas subterráneas, de modo que no se puede variar la profundidad, diámetro o localización del pozo, ni cambiar su uso, ubicación o superficie", señaló. "Cualquiera de estas medidas requerirá la oportuna concesión, con lo que las aguas dejarán de ser privadas, y ello con la posibilidad de que al titular se le pueda incoar un procedimiento sancionador si no realiza la oportuna solicitud", apuntó.

La jornada también contó con la presencia de la abogada experta en Derecho de Aguas, Doña Mª José García Vizcaíno. El nuevo marco jurídico afecta de forma relevante a agricultores, ayuntamientos e industria transformadora.



CE CONSULTING EMPRESARIAL CELEBRA JUNTO CON LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FUNDACIONES EL I FORO DEL TERCER SECTOR

El 27 de noviembre celebramos junto con la Asociación Española de Fundaciones el I foro del Tercer Sector bajo la temática "implicación de los empleados y alternativas de gestión de los Recursos Humanos". El evento se realizó en las instalaciones de la Asociación, presidido por D. Juan Andrés García, director de la misma y D. Luis Martín, director general de asesoría de CE Consulting Empresarial.

Como ponentes contamos con D. José Luis Carracedo, abogado especialista en contencioso laboral y con D. Ramón Cuerda, director de CE Comercial y Marketing. Asistieron fundaciones, asociaciones y sindicatos de diversa índole, participando de manera activa en el foro con su experiencia como directivos del sector no lucrativo.



CE CONSULTING ABOGADOS Y CÁMARA DE COMERCIO DE LEÓN EXPONEN A PYMES ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN PARA SU EMPRESA

CE Consulting empresarial ha desarrollado en la Cámara de Comercio una conferencia de trabajo destinada a los autónomos y pequeños empresarios para exponer alternativas de financiación para su empresa, a la que han asistido más de cincuenta profesionales y pequeños empresarios.

En la Cámara de Comercio de León, CE Consulting Empresarial ha desarrollado una jornada de trabajo a la que han asistido más de cincuenta autónomos y pequeños empresarios. El objetivo de esta jornada de información y formación es plantear las alternativas de financiación con las que cuenta la empresa en el momento presente conocida la dificultad de acceso al crédito tradicional.

Así en el transcurso de la jornada han intervenido Salvador Pradal, director de CE Consulting en León y Luis Baños corporate legal y financiero de la firma, que han expuesto a los asistentes las posibilidades que ofrecen inversores extranjeros, capital riesgo y business angels. Los aspectos legales de la inversión a cargo de Mercedes García, abogada de la firma y el crowfunding que ha expuesto Asier Basterretxea-Gómez han centrado la jornada organizada conjuntamente por CE Consulting Empresarial y Cámara de Comercio.





Fuentos (F 2012

Eventos CE 2013

CE CONSULTING MÉRIDA CELEBRA SU INAUGURACIÓN CON UNA JORNADA SOBRE FORMULAS PARA OPTIMIZAR LOS COSTES LABORALES

El pasado jueves 28 de noviembre en la sala Decumanus de Mérida, la asesoría CE Consulting Empresarial ha presentado en sociedad nueva oficina, realizando la primera de una serie de charlas sobre gestión de empresas, dedicada esta vez a fórmulas para mejorar los costes laborales.

CE Consulting Empresarial, con más de 130 oficinas nacionales e internacionales y 25 años de experiencia en el sector, ha abierto abrir su oficina en Mérida (frente a la Sala Trajano). Este grupo empresarial está formado por un equipo de asesores y abogados, motivados con su trabajo y comprometidos con las necesidades actuales del cliente. Ofrece un amplísimo abanico de servicios de asesoría y consultoría, incluyendo outsourcing, consultoría empresarial, consultoría comercial y marketing, auditoría, consultoría internacional o *corporate finance*, menos frecuentes para el tejido empresarial e industrial de Mérida

CE CONSULTING EMPRESARIAL PATROCINA LA JORNADA PARA EMPRENDEDORES DEL PATRONATO DE DESARROLLO PROVINCIAL EN CUENCA

La jornada formativa, a la que asistieron 60 empresarios de la provincia de Cuenca, ha contado con la presencia del gerente del Patronato de Desarrollo, Juan Ángel García Recuenco, y los directores de la asesoría CE Consulting Empresarial, Pablo López y Arantxa Ramírez, quienes han explicado que los emprendedores presentes han recibido información sobre las novedades fiscales, el

IVA de caja, las bonificaciones en el Impuesto sobre sociedades del IRPF, subvenciones para el inicio de una actividad empresarial por cuenta propia, autónomos y emprendedores

de responsabilidad limitada y sociedades de formación sucesiva, gracias a las ponencias de los directivos de la firma José Luis Carracedo (Dtor. Corporativo y experto en contencioso laboral) y Rubén Fernández (Dtor. Corporate Finance y experto en fiscalidad)

El presidente de la diputación conquense Benjamín Prieto, asistió al acto para apoyar una ley que viene a defender una forma de entender la actividad empresarial y el emprendimiento, y que «va perfilando por donde los emprendedores pueden encontrar una bonificación, una ayuda o una capitalización de desempleo». Indicó que jornadas como las que se impartieron ayer «pueden ser un referente», añadiendo que la ley «es crucial para impulsar nuestro desarrollo, y sobre todo en una provincia como Cuenca, en la que la iniciativa empresarial está muy vinculada a nuestro sector agroalimentario o al turismo» y que, quizás, «por sus características y tamaño, tienen más dificultades a la hora de acceder a toda la información y de saber sacar el máximo partido a esta nueva normativa».

Los directores de CE Consulting Empresarial en Cuenca, conocen las dificultades y esfuerzos que supone llevar a cabo un proyecto empresarial. Por eso, "contamos con un servicio de asesoría integral adaptado para emprendedores que ofrece todo el apoyo necesario para que se centren en lanzar sus negocios garantizando el soporte y asesoramiento para conseguir sus objetivos cualitativos para los participantes que les permitirá posicionarse de manera más ventajosa en este mercado".



ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN A DEBATE EN EL DESAYUNO EMPRESARIAL ORGANIZADO POR CE CONSULTING EMPRESARIAL

La nueva edición de estas sesiones organizadas por la firma el pasado 15 de octubre en formato desayuno ha sido un gran éxito debido a la temática propuesta.

La ponencia corrió a cargo de D. Luis Baños, director de la oficina de CE Consulting Empresarial para Bélgica y Luxemburgo, abogado, licenciado en Empresariales, MBA por la Universidad de Boston, co-fundador y CEO del primer pledge fund español (capital riesgo) y business angel en numerosas empresas. Su bagaje profesional incluye, entre otros, más

de 50 empresas asesoradas en sus proceso de venta o de entrada de inversor y 15 años de experiencia en corporate tanto legal

Para Baños "este tipo de foros permiten tomar el pulso a la realidad de las políticas de financiación y la situación que viven las empresas, donde la banca o la administración pública muchas veces ya no son alternativa y las operaciones se centran en nuevas fórmulas, como inversores extranjeros, business angels u operaciones de capital riesgo en las que nosotros aportamos apoyo y expertis". La falta de liquidez en muchos casos y el interés por salir fuera del mercado nacional en otros, hacen que estas opciones supongan una solución viable para las compañías. La próxima convocatoria para este evento se realizará a finales de octubre en León.

CE CONSULTING EMPRESARIAL LA RODA, CELEBRA SU PRIMER ANIVERSARIO CON UNA JORNADA PARA EMPRENDEDORES

El pasado 19 de diciembre, CE Consulting Empresarial La Roda, celebró una jornada dirigida a los emprendedores con motivo de su primer aniversario.

El acto informativo, al que asistieron empresarios y emprendedores de la localidad, fue inaugurado por Javier Sánchez, director General de la red de oficinas de CE Consulting Empresarial, y continuó con una charla de Ángel Luis Gómez, director de la oficina de La Roda, quien explicó algunos puntos fundamentales de la nueva Ley de Emprendedores

(autónomos y emprendedores de responsabilidad limitada y sociedades de formación sucesiva, novedades fiscales, IVA de caja, etc.) y habló de la importancia que supone ser el primer punto PAE (Punto de Atención al Emprendedor) en el municipio.

Gómez trasladó a los asistentes que "ser punto PAE facilitará al tejido empresarial de la zona la creación de nuevas empresas, el inicio efectivo de su actividad y su desarrollo a través de la prestación deservicios de información, tramitación de documentación, asesoramiento, formación y apoyo a la financiación empresarial".

CE Consulting La Roda está adherido al convenio que el Grupo Empresarial tiene firmado con el Ministerio de Industria, Energía y Turismo para poder actuar como tal, siendo la primera entidad que se constituye como punto PAE allí. Este primer aniversario de la oficina de La Roda, coincide a su vez con el 25 Aniversario de CE Consulting Empresarial. A la finalización del acto los asistentes pudieron disfrutar de un vino español que enlazó con una felicitación general de las fiestas navideñas.









Oficinas Internacionales | Perú

CE Consulting Empresarial amplía su red internacional y abre una nueva oficina en Lima (Perú)

CE Consulting Empresarial, consultoría y asesoría integral de empresas, amplía su cobertura en América Latina con la apertura de una nueva asesoría en Perú. La nación andina es uno de los nuevos destinos preferidos para la inversión española e internacional en Latinoamérica y uno de los puntos más atractivos para hacer negocios.

La actividad principal de esta nueva oficina será la acogida de empresas españolas e internacionales en Perú y el apoyo al desarrollo de las empresas peruanas tanto en el entorno Iberoamericano como hacia el continente europeo, sirviéndose en este caso de España como país de entrada, o incluso Asia (gracias a sus oficina en China).

"La nueva oficina de CE Consulting en Perú supone la consolidación de un plan diseñado para convertir a nuestra compañía en un referente de la internacionalización de pymes, sobre todo en América Latina. Es consecuencia de nuestra estrategia de asesoramiento integral, de seguir a nuestros clientes allí donde necesitan de nuestros servicios. Apostamos tanto por acompañar a las empresas españolas en su aventura internacional en Latinoamérica como por ser el puente europeo para las empresas de allí en su proceso de búsqueda y desarrollo de nuevos mercados



"Perú cuenta con un mercado para el enfoque de la consultoría y la asesoría similar al de la España de hace unas décadas, con unas expectativas de crecimiento muy buenas y una economía emergente"

en Asia y Europa" mencionó Javier García, director general de Expansión de la firma.

La nueva asesoría de Lima está ubicada en el centro financiero y está encabezada por Pablo Villabona, nuevo responsable del negocio de la firma, que aporta a la firma 9 años de trayectoria profesional en este país como director general y financiero en empresas multinacionales como Yell (Páginas Amarillas).

Para Villabona, "Perú cuenta con un mercado para el enfoque de la consultoría y la asesoría similar al de la España de hace unas décadas, con unas expectativas de crecimiento muy buenas y una economía emergente con la mayor proyección de su área. Esto unido a toda la experiencia de CE Consulting en el sector, la presencia internacional que ya tiene y nuestro conocimiento del mercado local, nos va a posicionar desde el primer momento en una situación excelente para dar un servicio de máximo nivel".

Esta apertura refuerza la presencia de la consultora española en el mercado latinoamericano, donde opera a través de sus seis asesorías, y donde ya ha anunciado que seguirá ampliando su actividad en los próximos años.

Oficinas Internacionales | Bruselas

Nueva oficina de CE Consulting Empresarial en Bruselas

CE Consulting Empresarial continúa con su expansión a nivel internacional y abre una nueva oficina en Bruselas. Bélgica supone para el Grupo Empresarial la novena apertura. Al frente de la asesoría se encuentra D. Luis Baños, que inició su trayectoria profesional en Bruselas, en una delegación oficial española, y posteriormente fue jefe de Fondos Europeos en Castilla y León, para a continuación pasar a la empresa privada, donde ha sido socio -director de una firma de abogados y economistas, y consejero delegado en numerosas compañías de diversos sectores. Es abogado, licenciado en Empresariales, MBA, posee un Máster en Comercio Internacional y un Máster en Ventas.



"Entrar en un grupo como CE Consulting Empresarial supone una ventaja competitiva importantísima puesto que es la red de asesorías de empresa más importante en España"

Para Luis Baños, director de esta nueva oficina "entrar en un Grupo como CE Consulting Empresarial supone una ventaja competitiva importantísima puesto que es la red de asesorías de empresa más importante en España". Desde la asesoría de Bruselas, tiene dos objetivos: "por un lado mi propósito es ayudar a empresas y organismos españoles en sus relaciones y gestiones ante organismos de la UE, y por otro lado, favorecer el desarrollo de las relaciones económicas y comerciales de los empresarios, siendo una plataforma para las organizaciones de uno y otro lado con intereses en Bélgica y España respectivamente", Baños.







Oficinas Internacionales | México

CE consulting Empresarial México coordina jornadas informativas con la Cámara de Comercio

El pasado septiembre de 2013 se celebró en la sede de la CEOE el seminario "Aspectos prácticos de la actividad empresarial española en México". El encuentro estuvo presidido por D. Jesús Banegas, presidente de CEOE Internacional, Da. Joana Torrents, directora de la Cámara de Comercio Española en México y por la Sra. Ximena Caraza, directora de Proméxico en la Embajada de México en Madrid.

D. Jaime Rico, socio director de CE Consulting Empresarial México, presentó el caso de la firma como de absoluto éxito en su implantación en el mercado mexicano y ofreció algunos consejos. El seminario se llevó a cabo en Madrid, Valladolid, Vigo y Barcelona, con-



"D. Jaime Rico presentó el caso de la firma como de absoluto éxito en su implantación en el mercado mexicano."

tando como asistentes empresas clientes de las oficinas de la red de CE Consulting Empresarial con intereses en ese mercado.

El Sr. Rico fue el encargado de presentar el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, aludiendo a las importantes sinergias e intereses mutuos de empresas españolas en el mercado mexicano, donde la firma integra, a través de un equipo multidisplinar, servicios aplicables a todas las áreas legales, económicas y de gestión.

Fueron también identificadas las principales áreas de inversión del Gobierno Federal y de los gobiernos regionales para los próximos cinco años.



Responsabilidad Civil de Consejeros y Directivos

CE Consulting Empresarial, continúa avanzando e innovando en la prestación de servicios a pymes, por ello lanzamos nuestro nuevo proyecto:



Seguros CE Consulting está orientado a dar servicio a empresas y particulares y gestionado por profesionales con experiencia y solvencia, con muchos años en el mercado asegurador.

Dada nuestra experiencia y profesionalidad, además de contar con la colaboración de profesionales altamente cualificados y acreditados, estamos en disposición de ofrecer asesoramiento e información, sobre todos los productos del mercado asegurador.

Trabajamos con las principales compañías aseguradoras del mundo y estamos en una excelente posición para ofrecer los mejores precios y productos que existen en el mercado nacional.

Con el equipo que contamos, para desarrollar este proyecto, estamos preparados para poder orientar al cliente desde cualquiera de nuestras oficinas de CE Consulting Empresarial. Para solicitar información de cualquier seguro, oferta o producto de tu interés, puedes dirigirte a tu persona de confianza en CE Consulting Empresarial.

Estamos a tu disposición y trabajamos para ti, por eso te invitamos a que contactes con tu oficina de **CE Consulting Empresarial** más cercana, donde te atenderemos y solucionaremos tus dudas. Solicítanos presupuesto de cualquiera de los diferentes ramos y coberturas de seguros.

Como primer paso, te ofrecemos una novedosa información sobre la póliza de Responsabilidad Civil de Consejeros y Directivos, necesaria en estos momentos debido al cambio legislativo.

Desde nuestra experiencia y dado el entorno, en el que los litigios son cada vez más habituales, las nuevas legislaciones más exigentes y la crisis financiera golpea a las empresas, los consejeros y altos cargos pueden llegar a tener que responder con su patrimonio personal ante determinadas reclamaciones realizadas por terceros. Es por esto que entendemos que este seguro es imprescindible y cada vez más requerido por los consejeros, directivos y empresarios antes de asumir un cargo, supone una protección de su patrimonio personal y aporta la tranquilidad necesaria para desempeñar sus funciones directivas en la empresa.

Objeto del seguro

El seguro de responsabilidad civil para consejeros y directivos ofrece a los administradores protección ante la responsabilidad personal y pérdida económica que puedan sufrir como consecuencia de actos incorrectos o negligentes cometidos, o supuestamente cometidos, en el desempeño de sus funciones en la empresa.

La finalidad de este seguro es proteger el patrimonio personal de estos cargos, garantizando el pago de las indemnizaciones de las que resulten civilmente responsables.

Principales prestaciones

Este seguro cubre el pago de indemnizaciones, gastos de defensa en procedimientos (tanto civiles como penales) así como fianzas o sus gastos de constitución para garantizar la responsabilidad civil o para obtener la libertad provisional. Otras garantías que contempla este seguro son la extensión a herederos y cónyuges, el reembolso a la empresa de cantidades anticipadas, la inclusión automática de nuevas filiales, gastos de comparecencia en investigaciones, reclamaciones en materia de discriminación y acoso laboral o gastos de comunicación, entre otras.



Una vez puestos en antecedentes, es de vital importancia, proteger el patrimonio de los consejeros y directivos de las empresas españolas. Es por esto que recomendamos la contratación de un Seguro de Responsabilidad Civil, que nos preserve de lo comentado anteriormente, y que tiene un costo muy bajo comparado con la tranquilidad que le dará a los responsables de las empresas y sociedades.



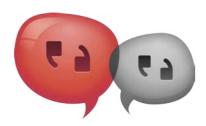
Ejemplo Responsabilidad Civil para consejeros y directivos

Facturación anual hasta 1.250.000 €

Capital asegurado: 500.000 €
Prima total anual: 636 €



www.segurosceconsulting.es **915 739 497**



"Los emprendedores son nuestros principales clientes"

Entrevista a David Cano, director de la oficina de Sevilla - Nervión

David Cano. Director de la Oficina Sevilla - Nervión



Tenéis una amplia experiencia como asesoría. ¿Cómo fueron vuestros inicios?

Los dos socios que impulsamos el proyecto veníamos del mundo de la consultoría de empresas, conocíamos la problemática que tenían las pymes en este ámbito, pero no teníamos ningún tipo de experiencia en el campo del asesoramiento fiscal-contable y laboral.

Además, los inicios de la actividad fueron difíciles porque no disponíamos de una cartera de clientes, sólo de contactos con los que empezar la labor comercial de captación de clientela.

Hay que tener en cuenta que la captación de clientes en este negocio es lenta y complicada. Una de nuestras estrategias fue buscar a prescriptores que nos recomendaran como asesoría de confianza a emprendedores que iniciaran una nueva actividad empresarial. De hecho, este es el principal tipo de cliente con el que contamos.

Por vuestro trabajo, conocéis a la perfección a la pyme. ¿Cuáles son los problemas principales a los que actualmente se enfrenta la pequeña y mediana empresa?

Junto a la reducción de la actividad económica que ha habido, fundamentalmente en sectores

como la construcción, se une la dificultad que ahora mismo tienen las empresas para acceder a la financiación necesaria para la puesta en marcha de un negocio o su mantenimiento, o los problemas para poder cobrar las facturas que emiten a sus clientes, fundamentalmente las Administraciones Públicas.

Esta situación está provocando la asfixia económica de muchas empresas, que al final en muchas ocasiones acaban presentando concurso de acreedores, y arrastrando con ello a sus proveedores.

¿Qué mejoras o cambios demandaríais a la Administración?

Desde que nosotros comenzamos la actividad en el campo de la asesoría, los cambios, sobre todo tecnológicos de la Administración, han sido muy notables. Creo que tenemos una de las administraciones tributarias más avanzadas del mundo en este sentido, y el resto de administraciones, aunque con menor rapidez, están también adaptándose a las nuevas tecnologías de forma paulatina, lo que hace más fácil nuestro trabajo.

Por el contrario, nosotros creemos que las administraciones en general siguen sin tener una visión orientada a la satisfacción del cliente, procurando simplificar y tratando de ofrecer



un verdadero servicio hacia los ciudadanos. En muchas ocasiones actúan como organismos inaccesibles, con los que es muy difícil establecer una relación de cercanía.

Además, creemos que las administraciones deben de ver a las asesorías como sus colaboradores. Deberían crearse canales directos y específicos para la realización de nuestro trabajo de manera más óptima y eficiente.

Andalucía ha sido una de las zonas más afectadas por la crisis. ¿Cómo véis la expectativa de negocio en relación con el resto del territorio español?

Históricamente, la comunidad andaluza ha sido una de las comunidades con una de las tasas de paro más altas de España y con unos niveles de crecimiento por debajo de la media estatal. Aunque la brecha económica se ha ido reduciendo durante las últimas décadas, seguimos estando lejos de alcanzar los niveles de crecimiento y paro de la media española, por lo que la crisis económica que llevamos padeciendo desde hace más de cinco años, ha tenido un fuerte impacto en la comunidad andaluza, con una fuerte destrucción de empleo y ralentización de la actividad económica

Estamos en una comunidad donde el sector industrial está muy poco desarrollado, aunque es verdad que en los últimos tiempos se están produciendo iniciativas que en muchas ocasiones cuentan con el aval de la Junta de Andalucía, tratando de potenciar sectores como el aeronáutico, biotecnológico, la economía social, etc.

Lleváis 13 años formando parte de una gran red de asesorías. ¿Creéis que esto da valor a vuestros clientes?

Uno de los aspectos que valoramos a la hora de apostar por la fórmula de la franquicia fue la posibilidad que nos brindaba de empezar a trabajar con un procedimiento de trabajo establecido desde el principio, con unos estándares de calidad en

la prestación de los servicios determinados. Estos aspectos son los más valorados por nuestros clientes cuando empezamos a prestar el servicio con ellos.

¿Qué servicios son los más apreciados por vuestros clien-

Un gran porcentaje de nuestros clientes son nuevos empresarios que inician su proyecto con nosotros, por lo que en general cuentan con un déficit importante de conocimientos económicos, administrativos, etc. Junto con el asesoramiento fiscal, contable, laboral y jurídico que
podemos ofrecerle desde la asesoría, intentamos
resolver cuestiones que en muchas ocasiones
pueden parecer obvias para muchas personas
con conocimientos económicos, pero que para
muchos emprendedores se convierten en cuestiones que no saben cómo acometer.

"Creemos que lo que

más valoran los clientes

es que aportemos

nuestros conocimientos

y experiencia en

el desarrollo de su

negocio"

En definitiva, creemos que lo que más valoran los clientes es que aportemos nuestros conocimientos y experiencia en el desarrollo de su negocio.

¿Cómo véis el futuro para el sector asesoría en el 20142

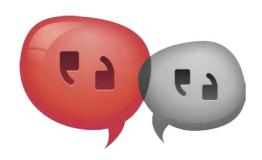
Llevamos más de cinco años inmersos en una crisis que está afectando a todas las empresas de una forma u otra, y el sector de la asesoría, como el resto de los sectores, también está sufriendo los estragos de la crisis por el cierre de empresas, reducciones en sus costes que se trasladan a nuestras cuotas, impago de honorarios, etc.

A esto, hay que unir la aparición de asesorías que han nacido bajo el paraguas de las nuevas tecnologías, y que están realizando una política de precios muy agresiva. Aunque nos encontramos ante un cliente que lo que más valora es el precio, y que probablemente no sea nuestro cliente objetivo, no podemos obviar que están haciendo un gran daño a las asesorías en las que la variable más importante de diferenciación es el servicio y no el precio.





54



"Mi idea de buen asesor es la de persona proactiva y centrada en ofrecer soluciones"

Entrevistamos a Fernando Marcos, director de la oficina CE de Santander Centro

Fernando Marcos y Arancha Calzado. Directores de oficina Santander - Centro





¿Cómo nace vuestra asesoría?

Tras más de 22 años trabajando en otra asesoría, quise progresar profesionalmente y establecerme por mi cuenta. Mi objetivo era aportar un aire nuevo, menos conservador y adaptar el asesoramiento a las nuevas exigencias del cliente.

¿Cuál es el valor que debería ofrecer un asesor además del mero cumplimiento de las obligaciones legales? ¿Cómo lo ofrece vuestra oficina?

En la asesoría tradicional se ha estado ofreciendo un servicio ceñido al estricto cumplimiento de los trámites legales. Se practicaba la "asesoría en defensa propia", que es la que antepone su interés propio al del cliente.

Mi idea de buen asesor es el de la persona proactiva, implicada y sobre todo, centrada en ofrecer opciones y soluciones a los problemas del cliente sin generarle mayores dificultades. Son las cualidades de las personas que trabajamos en esta oficina.

Formáis parte de una red con posicionamiento nacional e internacional. ¿Qué valor añadido creéis que aporta esto a vuestros clientes?

Desde mi experiencia en estos dos años y medio he podido comprobar que formar parte de una gran red a nivel nacional ofrece un valor añadido a mis clientes al tener cubiertas sus necesidades en otros puntos del territorio, eso ha redundado en una mayor fidelización por su parte y, por supuesto, en la captación económica de gestiones que, de otro modo, se me hubieran "escapado" a otros despachos.

Tendré la oportunidad en estos próximos días de colaborar con una oficina internacional, para tratar de asesorar a un cliente que quiere invertir en otro país. Indudablemente la imagen de una red con estructura internacional y posicionamiento estratégico es de gran valor.



¿Cuáles son los servicios que más solicitan vuestros clientes?

Estoy comprobando que en mi zona existe un importante déficit de asesores laborales con implicación y con capacidad ante problemas de calado. Son asesorías que sirven para el trámite básico, pero no llegan a los problemas de estrategia y cierta complejidad. Por ese motivo, estamos teniendo una importante penetración en la parte laboral.

¿Cómo ha afectado la crisis a Cantabria en relación al resto de España?

Cantabria ha sido una región que aguantó muy bien la crisis, debido a la mentalidad ahorradora de la gente del norte. Eso ha permitido a las empresas capear el temporal con incertidumbre pero con cierta tranquilidad económica hasta 2011. A finales de este año sí se ha notado que las economías ya no podían aguantar más y ha habido una auténtica cascada de cierre de em-

"Mi objetivo era
aportar un aire nuevo,
menos conservador
y adaptar el
asesoramiento a las
nuevas exigencias del
cliente"

mente buenas. Cantabria es la tercera comunidad autónoma menos endeudada de España, lo que nos permite partir de un punto más elevado. Económicamente se prevé un crecimiento del triple de la media nacional y ya se están aprobando planes ambiciosos en materia industrial para favorecer el establecimiento de nuevas empresas y planes de contratación de trabajadores con im-

presas de todo tipo de

tamaños y actividades.

2012 y 2013 han sido

dos años duros, donde

se ha generado uno de

los mayores problemas

que para mí ha tenido

esta crisis: la morosidad.

Sin embargo, las perspec-

tivas para 2014 son real-

¿Qué perspectivas de crecimiento tenéis para el 2014? ¿Será un año positivo?

portantes incentivos.

Es difícil decirlo con precisión pero nuestros objetivos contemplan un crecimiento del 30% en este año 2014

del exterior de la oficina en la calle de Hernán Cortés, Santander





Directorio de Oficinas





Andalucía

ALMERÍA - Albox (+34) 950-43.10.19 ALMERÍA - El Ejido (+34) 950-48.75.75

ALMERÍA - Roquetas del Mar (+34) 950-32.45.68

ALMERÍA - Mojácar/Turre (+34) 950-46.83.73

CÓRDOBA - Tecnocórdoba (+34) 957-32.66.67

GRANADA - Centro (+34) 958-20.44.97 HUELVA - Centro (+34) 959-25.76.67

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

MALAGA - Larios (+34) 630-01.87.01

MÁLAGA - Ronda (+34) 952-87.68.92

MÁLAGA - Torremolinos (+34) 952-05.18.81

MÁLAGA - Torre del Mar (+34) 952-54.70.86

SEVILLA - Dos Hermanas (+34) 955-67.47.28

SEVILLA - Morón de la Frontera (+34) 954-85.15.60

SEVILLA - Nervión (+34) 954-57.72.77

SEVILLA - Estepa (+34) 955-91.33.70

SEVILLA - Salteras (+34) 954-71.14.14

Aragón

HUESCA - Barbastro (+34) 974-30.87.46 TERUEL - Centro (+34) 978-60.44.93

ZARAGOZA - Noreste (+34) 976-36.23.08

ZARAGOZA - Actur (+34) 976-55.05.10

ZARAGOZA - Centro (+34) 976-55.05.10

ZARAGOZA - Bajo Aragón/Maella (+34) 665-87.11.68



+ Asturias

ASTURIAS - Llanes (+34) 985-40.03.71

ASTURIAS - Luarca/Navia (+34) 985-64.21.09

(+34) 985-63.19.49



Baleares

MALLORCA - Palmanova (+34) 971-59.11.18



Canarias

FUERTEVENTURA – Las Palmas (+34) 928-85.50.06 LAS PALMAS - Telde (+34) 928-68.06.77 LAS PALMAS - Las Palmas G.C. (+34) 928-68.06.77

TENERIFE - El Hierro (+34) 922-55.93.10

TENERIFE - Sur (+34) 922-72.41.96

TENERIFE - Norte (+34) 822-04.10.27

Cantabria

SANTANDER - Centro (+34) 942-07.48.20



Castilla La Mancha

ALBACETE - La Roda (+34) 967-44.19.73 ALBACETE - Centro (+34) 967-61.94.00

CIUDAD REAL - Tomelloso (+34) 926-04.44.90

CUENCA - Centro (+34) 969-23.25.61

TOLEDO - Fuensalida (+34) 925-78.49.04

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 - Centro (+34) 921-11.01.40 SEGOVIA - Cantalejo (+34) 921-52.20.53

VALLADOLID - Parquesol (+34) 983-13.42.04

VALLADOLID - Centro (+34) 983-37.71.32

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 - Centro (+34) 972-10.96.13

GIRONA - Empuria Brava (+34) 97-210.96.13

GIRONA - Figueres (+34) 972-50.49.02

GIRONA - Calonge (+34) 97-210.96.13

TARRAGONA - Cambrils/Reus (+34) 977-79.19.16



CENTRAL - Valencia (+34) 96-330.49.79 ALICANTE - Benidorm (+34) 96-618.30.38

ALICANTE - Elda (+34) 96-539.14.77

ALICANTE - San Juan (+34) 965-65.84.24

CASTELLÓN - Centro (+34) 964-34.19.96

CASTELLÓN - Sur (+34) 658-55.95.90

VALENCIA - Benifaio (+34) 96-179.58.60

VALENCIA - Picassent (+34) 96-143.37.07

VALENCIA - Catarroja (+34) 96-143.35.37

VALENCIA - Mogente (+34) 618-82.45.05

Extremadura

BADAJOZ - Don Benito (+34) 924-80.32.12

BADAJOZ - Centro (+34) 924-23.28.73

BADAJOZ - Mérida (+34) 924-48.55.20



Galicia

A CORUÑA - Centro (+34) 981-92.27.07 CENTRAL - Galicia (+34) 986-48.41.33

PONTEVEDRA - Centro (+34) 986-85.01.66

PONTEVEDRA - Silleda (+34) 986-58.05.63



🔼 La Rioja

LA RIOJA - Calahorra (+34) 941-59.33.59

www 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 - Las Tablas/Sanchinarro (+34) 91-415.03.11

MADRID - Moncloa (+34) 91-153.66.06

MADRID - Retiro (+34) 91-557.06.90

MADRID - Ríos Rosas (+34) 91-395.23.58

MADRID - Sol (+34) 91-532.36.99

MADRID - Usera (+34) 91-476.19.61

MADRID - Pza. Castilla (+34) 91-133.70.03

W 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) 665-32.01.36

MADRID - Boadilla del Monte (+34) 91-351.57.59 MADRID - Colmenar Vieio (+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 - Rivas-Vaciamadrid (+34) 91-301,74.13

MADRID - S.S. de los Reves (+34) 91-623,80.18

MADRID - Torrejón (+34) 91-656.99.87

MADRID - Torrejón de la calzada (+34) 91-133.00.40

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



MURCIA - Centro (+34) 968-23.79.52

MURCIA - San Pedro (+34) 968-19.31.43



CENTRAL – País Vasco / Navarra (+34) 943-29.09.88

DONOSTIA - Centro (+34) 943-29.09.88

VIZCAYA - Ermua (+34) 943-03.15.06 VIZCAYA - Getxo (+34) 944-63.02.91

Argentina - Buenos Aires

(+54) 11 52 179 500

México - México D.F. (+52) (55) 108 505 00



Bélgica - Luxemburgo -Bruselas

BÉL (+32) 47 088 45 27 / ESP (+34) 635 302 056

Cuba - La Habana

ESP (+34) 618 75 76 80 / (+34) 91-541.00.00



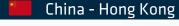
Guatemala - Ciudad de Guatemala

(+50) 223 876 100



Perú - Lima

(+511) 445 07 03



(+852) 252 695 47

Reino Unido - Londres

(+44) 01293 763525



Uruguay - Montevideo

(+598) 23 089 050









