

**NUEVA COTIZACIÓN
POR ACCIDENTES DE
TRABAJO**

**NUEVA RETENCIÓN 1%
SOBRE ACTIVIDADES
EMPRESARIALES EN
MODULOS**

**NUEVO CALCULO
RETENCIONES**

**DEVOLUCIÓN DEL
IMPUESTO DE
HIDROCARBUROS**

**EL ABITRAJE EN
CONTRATOS DE
ALQUILER**

VILA-REAL // *Centro*



Director: **Domingo José Vincent Font**
Ldo. Económicas/MBA (especialidad Contabilidad y Finanzas) de CEPADE. Experiencia 8 años en asesoramiento fiscal a empresas y particulares.

MATARO // *Centro*



Director: **Jordi Altimira Sans**
Licenciado en Económicas, Profesional con amplia experiencia en el sector financiero

BILBAO // *Gran Vía*



Director: **José Francisco Martínez Fernández**
Consultor y Analista Financiero / Master en Dirección de Empresas Excutive por ESDEN (Bilbao) y por el ISTEPB (Madrid) / Cambridge International Diploma in Buisness.

MADRID // *Hortaleza*



Director: **José Ramón Huertas**
*Pertenecen a la red de C.E. Consulting Empresarial desde hace 8 años cuando comenzó como director de la delegación de MADRID - Retiro.
Licenciado en Administración y Dirección de Empresas / Máster en Tributación y Asesoría Fiscal / Profesor Asociado de la Universidad Politécnica de Alcalá de Henares, Madrid.*



MALAGA // *Torremolinos*

Nueva dirección.

MALAGA - Torremolinos

C/ Casablanca, 23 - Bajo
29620 Torremolinos • Malaga
Tel.: 952 05 18 81
Fax: 952 05 07 27

E-mail: torremolinos@ceconsulting.es

Sumario

FISCAL

- 4. Devolución del impuesto sobre hidrocarburos.
- 6. Actuaciones Inspectoras para el 2007.
- 8. Nueva retención del 1% sobre actividades empresariales en módulos.

JURIDICO

- 9. El arbitraje en contratos de alquiler.
- 10. La letra de cambio, el cheque y el pagaré.

LABORAL

- 11. Nuevo calculo de retenciones
- 13. Nueva cotización por accidente de trabajo
- 14. Tipo de cotización según CNAE

RRHH

- 15. La gestión eficaz del tiempo

OTROS

- 16. Proimagen
- 18. Servicio de operaciones corporativas

NUEVO PORTAL WEB

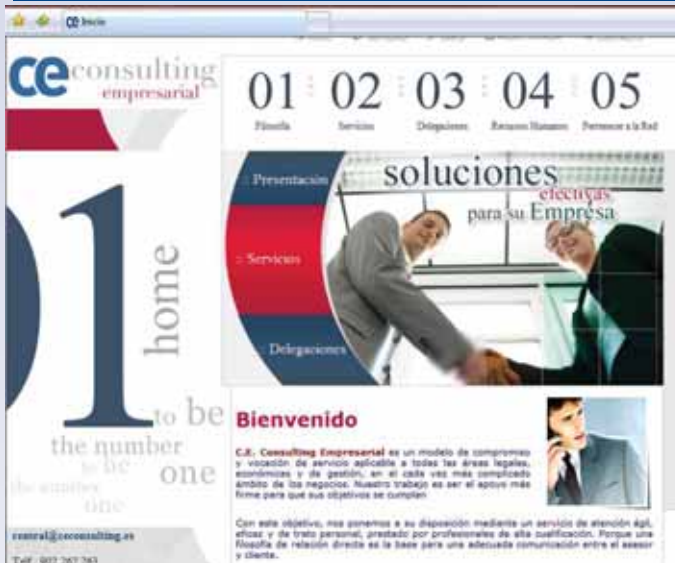
La imagen unida a la calidad de servicio hacen que las modificaciones, mejoras y cambios deban ser un reto constante en nuestra red de Delegaciones de **C.E. Consulting Empresarial**.

Todo esto nos ha llevado a cambiar nuestra imagen y una de las herramientas más utilizada actualmente como es la Página Web, donde se compaginan la calidad y servicio que la red de **C.E. Consulting Empresarial** da a sus clientes.

El cambio de la web ha sido total en imagen, siendo esta mucho más dinámica, y parcial en contenidos, incluyendo servicios de suscripciones a diferentes publicaciones propias de la red.

Todo esto unido a los enlaces con otras paginas web de interés, proporcionara un punto mas de interés para consultar esta web, como referencia en el trabajo diario de cualquier empresario que necesite y requiera una información constante.

www.ceconsulting.es



» Edita:
C.E. Consulting Empresarial

» Diseño, maquetación e impresión:
EUROGRAFICAS 2000 S.L.

Depósito legal: M-12781-2006
Fecha de edición Enero de 2007. Ejemplar gratuito.

Nota Importante

No está permitida la reproducción total o parcial de este boletín, ni su almacenamiento o transmisión por ningún medio, ya sea electrónico, mecánico, por grabación, por fotocopia o por otros medios, sin permiso previo del editor.

C.E. 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 boletín, o por errores en el contenido.



C.E. CONSULTING EMPRESARIAL

Acreditado su sistema de calidad según norma UNE EN ISO 9001 en las áreas Fiscal-Contable, Laboral, Jurídico-Tramitaciones, Gestión y Administración de Fincas para su Delegación MADRID - Centro

DEVOLUCIÓN DEL IMPUESTO SOBRE HIDROCARBUROS

La Ley 36/2006 de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal de 29 de noviembre (BOE de 30 de noviembre de 2006), aprueba la **devolución parcial del Impuesto sobre Hidrocarburos**, estableciendo que tendrán **derecho a la devolución** de dicho impuesto los titulares de los siguientes vehículos:

- Los destinados **exclusivamente al transporte de mercancías por carretera**, por cuenta ajena o cuenta propia, y con peso máximo autorizado **igual o superior a 7,5 toneladas**.
- Los destinados al **transporte de pasajeros** regular u ocasional, incluidos en las categorías M2 ó M3 de las establecidas en la Directiva 70/156/CEE del Consejo, de 6 de febrero de 1970.
- Los **taxis** provistos de las preceptivas autorizaciones y de aparato taxímetro.



El importe de la devolución será el resultado de multiplicar el volumen de gasóleo puro adquirido por el interesado y utilizado como carburante en los vehículos anteriormente mencionados, por la diferencia entre el tipo impositivo vigente en el año 2007 y 269,86 euros por cada mil litros; si bien la devolución no excederá de la que corresponderían a 50.000 litros de gasóleo por vehículo y año (salvo que se trate de auto-taxis, en cuyo caso la cuantía máxima de devolución no superará a la que correspondiera a 5.000 litros por auto-taxi y año).

Para obtener la devolución hay que inscribirse en el censo de beneficiarios, pagar con una **"tarjeta gasóleo profesional"** para los repostajes realizados en una estación de servicio, y si se trata de suministros realizados en instalaciones propias, hay que dar de alta a las mismas en dicho censo de beneficiarios, y presentar una relación de los suministros realizados:

1.- "INSCRIPCIÓN EN EL CENSO DE BENEFICIARIOS DEL GASÓLEO PROFESIONAL Y DE VEHÍCULOS DE SU TITULARIDAD":

- Para la inscripción hay que realizar una presentación por Internet a la AEAT, de una solicitud identificando al beneficiario titular de los vehículos y de las matrículas de los mismos.
- Realizar una declaración indicando el número de autorización concedida por el Ministerio de Fomento para transporte de mercancías por carretera, el número de autorización de empresa o el correspondiente a la licencia municipal en el caso de transporte de viajeros ó auto-taxis, respectivamente.
- Y realizar una comunicación de los datos bancarios para que la AEAT pueda efectuar la correspondiente transferencia.

2.- "TARJETA GASÓLEO PROFESIONAL":

- Para que se genere el derecho a devolución por los suministros de gasóleo efectuados en instalaciones de venta al por menor (estaciones de servicio), deberá utilizarse **obligatoriamente** una **"tarjeta gasóleo profesional"**, las cuales no son mas que tarjetas de crédito, débito o pago autorizadas por la AEAT, y cuya entidad emisora deberá, en el Departamento de Aduanas de Impuestos Especiales (IIEE), solicitar su inscripción en el correspondiente Registro de Tarjetas Gasóleo Profesional.

- Las **estaciones de servicio** que acepten el pago vía "tarjeta gasóleo profesional", **quedan obligadas** a indicar a las entidades emisoras de las tarjetas, el detalle de cada operación de suministro (NIF del titular, matrícula del vehículo, número de litros, tipo de carburante, hora del repostaje,...); quedando así ésta, obligada a comunicar a la AEAT (vía Internet), dicha relación de suministros.

3.- "SUMINISTROS EFECTUADOS EN INSTALACIONES PROPIAS DEL USUARIO":

- Se entienden como tales los **establecimientos de recepción de gasóleo** de uso general cuyo titular se encuentre inscrito en el comentado censo de beneficiarios de gasóleo profesional y en el que se efectúen suministros a vehículos del titular de la instalación.
- Los titulares deberán inscribirse en el registro de la Oficina Gestora de los IIEE correspondiente a su ámbito territorial, para la obtención del Código de Actividad y Establecimiento (CAE).
- Contarán con un sistema informático contable integrado con los aparatos expendedores aprobado por la Oficina Gestora de los IIEE.
- La obligación de información a la AEAT (vía Internet) de la relación de los suministros realizados a los vehículos, se realizará en el **plazo de los veinte días siguientes** a la finalización de cada trimestre natural.

Los beneficiarios con derecho a devolución tendrán la obligación de presentar una **declaración anual** (dentro de los veinte días siguientes a la finalización del año natural), indicando el número de kilómetros recorridos de 1 de enero a 31 de diciembre del ejercicio en cuestión.

Para poder obtener la devolución desde el 1 de enero de 2007, se deben haber cumplido todos los requisitos y obligaciones exigidos en el procedimiento de gestión tributaria **antes del 31 de marzo de 2007**; tanto para suministros realizados en estacio-

nes de servicio como en instalaciones de consumo propio.

Adicionalmente, en la Ley 44/2006, de 29 de diciembre, se reconoce el derecho a la devolución extraordinaria de las cuotas del Impuesto sobre Hidrocarburos, soportadas por los agricultores y ganaderos con ocasión de las adquisiciones de gasóleo que hayan tributado por dicho impuesto y siempre que se hayan efectuado durante el período comprendido entre el **1 de octubre de 2005 y el 30 de septiembre de 2006**. Para hacer efectivo este derecho a devolución se habrá presentado una solicitud por vía telemática dentro del plazo comprendido entre el 16 de febrero y 16 de abril de 2007.



Inversión y éxito asegurados.

tinotrevi
peluqueros

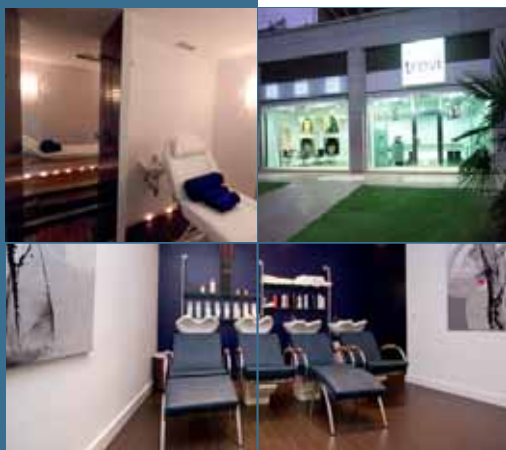
Buscamos nuevos franquiciados:

Inversores.

Profesionales del sector con o sin salín.

www.tinotrevi.com
central@tinotrevi.com

91 541 00 00



El know-how de una franquicia es fundamental y por ello **tt** le ofrece:

Exploitar un negocio sobradamente acreditado,

Formación inicial y constante de los conocimientos. Contamos con el apoyo de L'ORÉAL, líder mundial del sector de la cosmética.

Facilitamos la contratación de un equipo técnico para el proyecto y la dirección técnica de la obra.

Apoyo en los procesos de búsqueda, selección y formación del personal.

La consecución de precios de compra mejores a los del mercado, contando para ello con una exclusividad con L'ORÉAL PROFESSIONNEL Y K'RASTASE.

Un proyecto llave en mano incluyendo el equipo profesional.

Ofrecemos un concepto de negocio basado en muchos años de experiencia en franquicias y peluquerías, garantizando la rentabilidad del negocio.

Entre en el mundo de la peluquería de la mano de Tino Trevi.

ACTUACIONES INSPECTORAS PARA EL AÑO 2007

Todos los años la Dirección General de la Agencia Tributaria hace públicas las directrices más importantes sobre las que se van a basar sus actuaciones de comprobación e investigación a los contribuyentes en el denominado "**Plan General de Control Tributario**".

En este año 2007, las principales líneas de actuación serán las siguientes:

- Continuidad en la comprobación del **Sector Inmobiliario**, incidiendo en los siguientes aspectos relevantes: supuestos de rentabilidad anormales en las promociones inmobiliarias; control de las transmisiones patrimoniales, para lo que se utilizarán técnicas informáticas de cálculo de los precios de venta para verificar que se adaptan al concepto de precio de mercado; control de las sociedades que, dedicándose a la actividad de promoción inmobiliaria, han declarado improcedentemente como sociedades patrimoniales al objeto de aprovechar la menor tributación de las plusvalías de estas entidades, no reuniendo los requisitos para ello; investigación de los principales desarrollos urbanísticos y la detección tanto de irregularidades administrativas, como de delitos contra la Hacienda Pública.
- Lucha contra las tramas de **fraude en el ámbito del IVA intracomunitario**. Se potenciarán las actuaciones de control preventivo en el acceso y seguimiento de empresas en los Registros de Operadores Intracomunitarios y en el de Exportadores y otros Operadores Económicos, así como contribuyentes aparentemente inactivos, domiciliados en los llamados nidos de sociedades y sociedades buzón. Se mantendrá especial atención en el control de devoluciones solicitadas por contribuyentes vinculados con tramas de fraude.
- Investigación de **operaciones de ingeniería fiscal** dirigidas a la detección de fraude por la utilización de negocios anómalos o en el uso abusivo de determinados beneficios fiscales.
- Identificación de estructuras fiduciarias con-

sistentes en entramados societarios dirigidos al blanqueo de capitales, así como el análisis de las operaciones en las que se detecte el empleo de billetes de alta denominación.

- Se mantendrá el control intensivo en la detección y regularización de emisores y receptores de **facturas falsas**.
- Se potenciará el control de la procedencia de beneficios fiscales aplicados por los contribuyentes en el uso del **régimen especial de fusiones y escisiones**.
- En el ámbito del comercio exterior, seguirá siendo preferente el control de los recursos propios y ayudas comunitarias a la exportación de **productos agrícolas**.
- En relación a las importaciones, se prestará especial atención a determinados productos procedentes de Asia, en especial textil y calzado.



- Dentro de los **Impuestos Especiales**, los esfuerzos de la Administración irán dirigidos al control de la aplicación indebida de exenciones o bonificaciones en el uso y destino del gasóleo y su comercialización a través de almacenes fiscales. También se comprobará el Impuesto sobre Determinados Medios de Transporte en los supuestos de embarcaciones de recreo, aeronaves y vehículos terrestres, declarados con exención por destinarse a arrendamiento, o no declarados por tener bandera no española y, sin embargo, ser disfrutados por residentes en España.

- Los esfuerzos del Área Operativa de **Aduanas**, como en años anteriores, tendrán como ámbito prioritario el blanqueo de capitales, con especial incidencia en el desmantelamiento financiero de redes de narcotráfico, represión del contrabando de tabaco y actividades que supongan una vulneración de los derechos de propiedad industrial e intelectual.

Al margen de estas actuaciones de detección y represión en los sectores más importantes de fraude, la Administración realizará un control masivo sobre todas las declaraciones que presentan los contribuyentes, explotando la información mediante procesos automatizados. En este sentido, las principales líneas de actuación irán encaminadas a:

- El **control censal**, mejorando la identificación de los obligados tributarios, la información sobre actividades económicas, su localización y contenido real, la información de no residentes, y la identificación de domicilios, investigando los ilocalizados y ampliando los datos sobre domicilios distintos al fiscal para mejorar la gestión de notificaciones.

- Control de acceso al Registro de Operadores Intracomunitarios y al Registro de Exportadores y otros Operadores Económicos.

- Control en cumplimiento de obligaciones periódicas, especialmente en materia de **retenciones**, verificando la coherencia entre las retenciones ingresadas y la información aportada por los retenedores, y lo declarado por los retenidos. Se revisará la correcta utilización de las claves que identifican los conceptos por los que se practica la retención.

- Se mantiene el control sobre las fuentes de renta no sometidas a retención en IRPF, en especial, los rendimientos de capital inmobiliario y las actividades económicas, así como sobre las exenciones y deducciones que se pueden aplicar a la vivienda habitual.



Dentro de la planificación prevista en materia de **tributos cedidos**, y dentro del marco de colaboración entre Administraciones, para el 2007 se considerarán prioritarias las siguientes actuaciones:

- Control del Impuesto sobre el Patrimonio, centrado en el cruce de información de titularidad de los bienes y derechos y la identificación de contribuyentes no declarantes de dicho impuesto que estén obligados a hacerlo.

- Selección de las operaciones inmobiliarias más significativas que se consideren susceptibles de tributar por IVA o, alternativamente, por ITP, e intercambiando información en materia de valoración de inmuebles.

- Inspecciones coordinadas en relación con las operaciones societarias más significativas declaradas exentas como consecuencia de acogerse al régimen fiscal de fusiones y escisiones dentro del Impuesto sobre Sociedades.

- Coordinación de actuaciones en materia de control de los domicilios declarados y sus modificaciones, dirigidas a determinar la residencia efectiva de personas físicas y jurídicas.

Las líneas de actuación contenidas en el Plan General Tributario para el año 2007 no difieren de las previstas en años anteriores, dirigidas a prevenir y controlar las principales fuentes de fraude y riesgo fiscal.

NUEVA RETENCIÓN DEL 1% SOBRE ACTIVIDADES EMPRESARIALES EN MÓDULOS

Con la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de Medidas de Prevención del Fraude Fiscal, que entró en vigor el 1 de diciembre de 2006, se establece una nueva **retención del 1%** sobre **determinadas actividades económicas que tributan en módulos**, y que debe ser practicada cuando el pagador de los rendimientos es empresario o profesional.

Si se tributara en estimación directa será obligatoria una comunicación por parte del empresario a su pagador, en la que se indique tal circunstancia, y que se deba conservar el pagador para justificar la no obligación de retención en los pagos.

Las actividades económicas que se ven afectadas por esta retención se engloban en los sectores de **carpintería**, industria del mueble de madera, **impresión de textos, albañilería**, instalaciones y montajes, **fontanería**, pintura, trabajos de yeso y escayola, **transportes de mercancías por carretera** y servicios de mudanza.

Si bien esta Ley no establecía el inicio del plazo de aplicación de la retención, a través del RD 1576/2006, de 22 de diciembre, de modificación en materia de retenciones del Reglamento de Renta, se indicaba que la retención del 1% empezaría a operar a partir del vencimiento del plazo para la renuncia o revocación a módulos para el 2007, que estableciera la Orden Ministerial de módulos para el ejercicio 2007, una vez ésta fuera publicada.

Con esto, en la práctica esta retención ha empezado a ser operativa a partir del **21 de abril**, en la medida en que el plazo de renuncia o revocación a la renuncia a módulos para el año 2007, finalizó el 20 de abril, de acuerdo con la Orden Ministerial de módulos para el 2007.



LA LETRA DE CAMBIO, EL CHEQUE Y EL PAGARÉ

LA LETRA DE CAMBIO es un documento por el que una persona, librador, ordena a otra, librado, el pago de una determinada cantidad de dinero, en una fecha determinada o de vencimiento.

La letra se debe expedir en impreso oficial o timbre emitido por el Estado.

Cláusulas que pueden contenerse en la letra de cambio

- “devuelta sin gastos” o “sin obligación de protesto”: Implica que no caducarán las acciones cambiarias en el caso de que la letra no sea protestada en tiempo y forma.
- “intereses”: En estos casos el librado deberá abonar el importe de la letra y los intereses.
- “al propio cargo”: El librador y el librado coinciden.
- “a la propia orden”: El librado coincide con el tomador.
- “al portador”: En los casos en los que el endoso se deje en blanco o la letra sea librada a la propia orden.

El descuento de letras de cambio: Es la presentación de la letra de cambio en un banco o entidad financiera para hacer efectivo su importe antes de la fecha que figura en la misma como de vencimiento. El banco se quedará con los intereses que se devenguen desde el momento del pago hasta la fecha del vencimiento, así como una cantidad esta-



blecida en concepto de comisión.

EL CHEQUE es un documento por el que un banco o entidad de crédito se obliga al pago de una determinada cantidad por orden de uno de sus clientes y con cargo a su cuenta bancaria.

El Banco o Caja debe atender el mandato de pago siempre y cuando haya fondos en la cuenta del deudor o de aquel que emitió el cheque y con el límite del saldo de dicha cuenta bancaria.

El cheque puede ser conformado, cruzado, nominativo, al portador y de viaje.

EL PAGARÉ es un documento mediante el cual una persona, el librador, se compromete a pagar a otra, beneficiario o tenedor, una determinada cantidad de dinero en una fecha acordada previamente.

La diferencia con la letra de cambio radica en que quien emite el pagaré es el propio **deudor** (y no el acreedor).

Los pagarés pueden ser **al portador** o **endosables**.

Respecto a las diferencias existentes entre estas figuras, cabe destacar el hecho de que tanto letra de cambio como el cheque se pueden endosar, no así el pagaré, es decir, el librador transmite a otra persona o endosatario, los derechos de cobro derivados de la letra de cambio o cheque. En ambos casos se pueden endosar sucesivamente garantizando cada endosante el pago salvo que se incluya la cláusula “sin garantía”. Asimismo el cheque y el pagaré se pueden avalar, mientras que la letra de cambio no.

ACCIONES JUDICIALES

Para el supuesto de impaga hay que acudir a un juicio cambiario.

En el supuesto de la letra de cambio y el pagaré para que tenga eficacia ejecutiva o pueda ejecutarse judicialmente, debe pasarse al cobro en tiempo hábil, siendo necesario levantar el protesto en los casos en los que, presentado al cobro, no se atiende el pago.

El plazo de interposición de la acción ejecutiva es en el pagaré y en la letra de cambio de 3 años, mientras que en los cheques es de 6 meses contados desde el momento en que se intentó su cobro

EL ARBITRAJE EN CONTRATOS DE ALQUILER

Ante la situación actual por la que atraviesan los alquileres de vivienda en España, existiendo un porcentaje muy pequeño, alrededor del 15%, de viviendas alquiladas motivado en gran parte por el riesgo de impago de las rentas y la demora que la justicia ordinaria viene mostrando en la resolución de los procedimientos, se ha articulado un nuevo sistema, basado en la resolución de conflictos mediante arbitraje. Debemos entender como arbitraje aquel sistema de resolución de conflictos alternativo a la vía judicial cuya finalización se produce a través de un laudo. En este caso, será un árbitro, y no un juez, quien resuelva el contrato de arrendamiento, acuerde el lanzamiento del inquilino, y, en su caso, condene al arrendatario moroso al pago al arrendador de las cantidades adeudadas. Se estima, según la Asociación Europea de Arbitraje de Derecho y Equidad, que el tiempo medio de un procedimiento arbitral oscilará entre cuatro y cinco meses, si se precisa ejecución, y de unos treinta días si ambas partes acatan el laudo.

Según determina la Ley de Arbitrajes, los procedimientos arbitrales serán desarrollados por y ante determinadas corporaciones o asociaciones que cumplan los requisitos legalmente establecidos a tal efecto.

Los arbitrajes pueden ser de aplicación tanto en alquileres de vivienda (incluyendo trasteros, plazas de garaje u otras instalaciones, incluso mobiliario) como en alquileres para uso distinto del de vivienda, ya sean los celebrados por temporada como aquellos cuya finalidad es el ejercicio de una actividad empresarial.

Para que la posibilidad de resolver los conflictos mediante un proceso arbitral sea efectiva, es preciso que arrendador y arrendatario planteen la misma en el contrato de arrendamiento que suscriban. Así, en dicho contrato deberá contemplarse una cláusula por la cual las partes, con renuncia a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles, acuerdan que cualquier cuestión que se suscite derivada del cumplimiento interpretación del contrato, se someta a arbitraje.

La inclusión de esta cláusula es condición indispensable para el sometimiento a un procedimiento de arbitraje. Este aspecto no implica ningún coste añadido para ninguna de las partes.

El procedimiento arbitral finalizará mediante laudo que será de obligado cumplimiento para ambas partes, arrendador y arrendatario, y tendrá efectos de cosa juzgada, no pudiendo ser objeto de apelación, tan solo de revisión conforme a lo establecido en la Ley de Enjuiciamiento Civil para las sentencias firmes, aspecto este último que se produce en contadas ocasiones toda vez que se basa en estrictos requisitos de admisibilidad y prosperabilidad.

Los costes del arbitraje en procedimientos arrendaticios difieren de los de un proceso arrendaticio ante los juzgados al no precisarse la intervención de letrado y procurador, si bien se contemplan otros costes derivados del procedimiento y que marcará la asociación arbitral a cuya decisión se sometan las partes. Estos gastos y suplidos deberán ser adelantados por el demandante, con la posibilidad de que le sean reembolsados una vez finalizado el procedimiento, siempre y cuando resulte vencedor en el procedimiento y puedan recuperar de la parte demandada. Es decir, como sucede en la jurisdicción civil ordinaria.

Sin embargo, todas las ventajas que en principio parece deparar el procedimiento arbitral, decaen en cierto modo, si la parte condenada no cumple lo establecido en el laudo. En ese caso, la parte vencedora deberá presentar demanda de ejecución del citado laudo ante la jurisdicción ordinaria, lo cual supone un encarecimiento de los costes, al precisarse la intervención del letrado y procurador, y una dilación significativa del plazo de resolución.

Por todo ello, el sistema arbitral no deja de ser una posibilidad más de resolver los conflictos derivados de los contratos de arrendamientos, que puede ser más ágil y económico en determinados supuestos, pero que sin embargo en otros dicha agilidad y economía queda seriamente cuestionada.

NUEVO CÁLCULO DE RETENCIONES

El pasado **28 de noviembre del 2.006**, se publicó la **Ley 35/2006**, por la cual se establecían nuevas reglas para la determinación de la base liquidable y del mínimo personal y familiar, así como del tratamiento de éste último como parte de la base liquidable que no se somete a gravamen, o que es gravada a tipo cero, en sustitución del anterior modelo de reducción en la base imponible.

Con la publicación de esta nueva ley se han modificado los importes de las retribuciones íntegras anuales mínimos que marcaban la obligación de retener, siempre y cuando no se trate de rendimientos que tengan asignados un tipo especial de retención reglamentariamente establecido.

Situación del contribuyente	Nº de hijos y otros descendientes con derecho a mínimo por descendientes		
	0	1	2 ó más
Contribuyente soltero, viudo, divorciado o separado legalmente (1)	-	12.775	14.525
Contribuyente cuyo cónyuge no obtiene rentas superiores a 1.500,00 euros anuales excluidas las exentas(2)	12.340	13.765	15.860
Otras situaciones (3)	9.650	10.365	11.155

También han sido modificadas las cuantías de los conceptos que utilizamos en el cálculo del tipo de retención que hay que aplicar y que se encargan de minorar la cuantía total de las retribuciones anuales. Algunos de los cambios más relevantes los detallamos a continuación:

- **Mínimo Personal.-** El importe ahora es de **5.050 euros anuales**.
- **Mínimo por Descendientes.-** Se descontarán **1.800 (1º hijo), 2.000 (2º hijos), 3.600 (3º hijo) y 4.100 (4º hijo y siguientes)**.
- **Reducción por rendimientos del trabajo.-**

Se actualiza la tabla pasando a tener una reducción que oscila entre **2.600 euros y 4.000 euros** dependiendo del rendimiento neto.

- **Reducción por cuidado de hijos.-** La cuantía en la que se minorará las retribuciones anuales es de **2.000 euros por cada hijo menor de 3 años**.
- **Reducciones por discapacidad.-** Se actualiza la tabla con los importes quedando como a continuación se recoge:
- Aparece la reducción del régimen especial de **"Copa América 2.007"**.

	Contribuyente	Ascendientes	Descendientes
Minusvalía 33% y 65%	2.270	2.270	2.270
Minusvalía 65%	6.900	6.900	6.900
Gastos de asistencia de los discapacitados (Minusvalía 65% o movilidad reducida)	2.270	2.270	2.270

El procedimiento para calcular la cuota de retención también ha sido modificado de manera que tendremos que hallar dos cuotas distintas, siendo la diferencia entre ambas la verdadera cuota de retención.

La **primera cuota** la obtenemos tras descontar a las percepciones brutas anuales las reducciones por:

- Irregularidad.
- Gastos Deducibles.
- Reducción por la Copa América.
- Reducción por obtención de rendimientos del trabajo (movilidad geográfica, prolongación de la actividad laboral, trabajadores con discapacidad...) etc.

La segunda cuota la obtenemos cuando sabemos lo que nos tenemos que aplicar en concepto de mínimo personal y familiar, que no es sino la suma de:

- Mínimo del Contribuyente.
- Mínimo por descendiente.
- Mínimo por ascendiente.
- Mínimo por discapacidad.

Ambas cuotas, y de manera independiente, serán sometidas a la escala de retención que es aplicable en el 2.007 y que a continuación pasamos a exponer:

Base para calcular el tipo e retención	Cuota de retención	Resto base para calcular el tipo de retención	Porcentaje
Hasta euros	Euros	Hasta euros	[%]
0,00	0,00	17.360	24
17.360	4.166,40	15.000	28
32.360	8.366,40	20.000	37
52.360	15.766,40	En adelante	43

La **cuota de retención** será igual a la cantidad que resulta al restar la **cuota primera menos la cuota segunda**

CUOTA DE RETENCION = CUOTA 1 - CUOTA 2

Una vez que hemos obtenido la cuota de retención el procedimiento para hallar el tipo de retención a aplicar es el mismo, es decir, se multiplicará por 100 el coeficiente obtenido de dividir la cuota de retención por la cuantía total

de las retribuciones anuales previsibles. Se expresará siempre en números enteros.

Por último es importante señalar que como novedad **el tipo máximo de porcentaje de retención** a aplicar ha disminuido 2 puntos, pasando a ser éste el **43 %**.



MADRID
Casino de Madrid
Jorge Juan
La Moraleja
Conde de Orgaz
El Viso
Pozuelo

LAS PALMAS
LEÓN
VALENCIA
BOLOGNIA
CAPRI
FIDENZA
FORTE DEI MARMI
LA SPEZIA
MANTOVA
MILANO
MIRÁNDOLA
PARMA
ROMA
VERONA
CANCÚN

M E T O D O
R O S S A N O
F E R R E T T I
H A I R & S P A

Los Salones de Belleza y Moda **Método Rossano Ferretti** se constituyen como el primer negocio **franquiciado**, dentro del sector de las peluquerías de **alto standing**. Un mercado en constante crecimiento que ofrece amplias posibilidades de negocio.

www.metodorossanoferretti.com
central@metodorossanoferretti.com
T e l . : 9 1 5 4 1 5 8 4 2

NUEVA COTIZACIÓN POR ACCIDENTES DE TRABAJO

Se ha establecido un nuevo sistema para calcular la cotización a la Seguridad Social por accidentes de trabajo y enfermedades profesionales vigente desde 1 de enero de 2007. Anteriormente se atribuía a cada trabajador un epígrafe de Seguridad Social en función de los trabajos que realizaba y cada epígrafe llevaba aparejado unos tipos aplicables (uno para cotizar por la prestación de Incapacidad Temporal [I.T.] y otro para cotizar por las prestaciones de Incapacidad Permanente, Muerte y Supervivencia [I.M.S.], en ambos casos derivadas de accidente de trabajo o enfermedad profesional) que determinaban la cuota de Seguridad Social a cotizar por cada trabajador.

Actualmente se calcula la cotización por las citadas contingencias en función de los códigos CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas) y los títulos de la actividad económica que desarrolla cada empresa, estableciendo tipos generales para la actividad de cada empresa (incluyéndose las actividades auxiliares que concurren con la principal), manteniéndose la existencia de dos tipos (IT e IMS).

Existe un segundo cuadro de actividad en el que se contemplan determinadas ocupaciones a las que se aplicará sus tipos específicos de cotización (como si de los antiguos epígrafes se tratara) con independencia de los tipos generales establecidos para la empresa en razón de su actividad, siempre que difiera del establecido para la actividad de la empresa

Ocupaciones	Tipo IT	Tipo IMS	Total
a. Personas en trabajos exclusivos de oficina	0,65	0,35	1
b. Tipos de cotización para todos los trabajadores que deban desplazarse habitualmente durante su jornada laboral, siempre que por razón de la ocupación o la actividad económica no corresponda un tipo superior	1	1,25	2,25
c. Trabajadores en periodo de baja por incapacidad temporal y otras situaciones con suspensión de la relación laboral con obligación de cotizar.	0,3	0,8	1,1
d. Personal de oficios en instalaciones y reparaciones en edificios, obras y trabajos de construcción en general	4,1	3,5	7,6
e. Conductores de vehículo automóvil de transporte de pasajeros en general (taxis, automóviles, autobuses, etc.) y de transporte de mercancías que tenga una capacidad de carga útil no superior a 3,5 Tm	2,25	1,8	4,05
f. Conductores de vehículo automóvil de transporte de mercancías que tenga una capacidad de carga útil superior a 3,5 Tm.	4,1	3,5	7,6
g. Personal de limpieza en general. limpieza de edificios y de todo ripo de establecimientos. Limpieza de calles.	2,45	1,6	4,05
h. Vigilantes, guardas, guardas jurados y personal de seguridad	1,7	2,35	4,05
i. Personal de vuelo	4,3	4,2	8,5

TIPOS DE COTIZACIÓN SEGÚN CNAE

CNAE-93	DESCRIPCION	IT	IMS	CNAE-93	DESCRIPCIÓN	IT	IMS
01.11	CULTIVO CEREALES Y OTROS	1,65	1,25	50.	VENTA Y REPARACION VEHICULOS	1,00	1,25
01.12	CULTIVO HORTALIZAS Y VIVERO	1,30	1,20	50.2	MANT.Y REPARACION VEHICULOS	3,35	2,50
01.13	CULTIVO FRUTAS Y ESPECIAS	1,65	1,25	50.4	VENTA MOTOCICLETAS Y REPUESTOS	1,95	1,30
01.2	PRODUCCION GANADERA(EXC.01.24)	2,00	1,60	51.	COMERCIO AL POR MAYOR	2,00	1,60
01.24	AVICULTURA	1,30	1,20	52.	COMERCIO AL POR MENOR	1,00	0,80
01.3	PRODUCC. AGRARIA Y GANADERA	2,00	1,60	52.7	REPARACION EFECTOS PERSONALES	1,95	1,30
01.4	SERV. RELACIONADOS AGRI.Y GAN.	2,00	1,60	55.	HOSTELERIA	0,65	0,70
01.5	CAZA	2,00	1,60	60.	TRANSPORTE TERRESTRE	2,25	1,80
02.	EXPLOT. FORESTAL (EXC. 02.011)	3,25	3,50	61.	TRANSPORTE MARITIMO	2,40	2,10
02.011	SELVICULTURA	3,00	2,85	62.	TRANSPORTE AEREO Y ESPACIAL	2,25	1,80
05.	PESCA (EXC V,W)	4,10	3,50	63.	AGENCIAS DE VIAJES/TRANSPORTES	2,25	1,80
10.	EXTRACCION ANTRACITA, HULLA	3,00	2,85	63.213	AUTOPISTAS DE PEAJE	1,00	1,25
11.	EXTRACC. PETROLEO Y GAS	4,30	4,20	63.3	AGENCIAS VIAJES	1,00	1,25
11.2	ACTV. PETROLIFERAS Y GAS	2,45	1,60	64.	CORREOS Y TELECOMUNICACIONES	1,00	0,80
13.	EXTRACCION MINERALES METALICOS	3,00	2,85	65.	INTERMEDIACION FINANCIERA	0,65	0,35
14.	EXTRAC. MINERALES NO METALICOS	3,00	2,85	66.	SEGUROS Y PLANES DE PENSIONES	0,65	0,35
14.1	EXTRACCION DE PIEDRA	4,55	3,95	67.	ACT.AUX.A LA INTERM.FINANCIERA	0,65	0,35
15.	INDUSTRIA ALIMENTOS Y BEBIDAS	2,00	1,60	70.	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	1,00	1,25
15.1	INDUSTRIA CARNICA	2,40	2,10	71.	ALQUILER MAQUINARIA	1,00	1,25
15.8	OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	1,10	0,90	72.	ACTIVIDADES INFORMATICAS	1,00	1,25
16.	INDUSTRIA DEL TABACO	1,10	0,90	72.5	MANTENIMIENTO MAQUI.OFICINAS	1,95	1,30
17.	INDUSTRIA TEXTIL(EXC.17.6/17.7	1,10	0,90	73.	INVESTIGACION Y DESARROLLO	1,00	1,25
17.6	FABRICACION TEJIDOS DE PUNTO	1,00	0,60	74.	OTRAS ACT. EMPRESARIALES	1,00	1,25
17.7	FABRIC. ARTICULOS DE PUNTO	1,00	0,60	74.301	INSPECCION TECNICA VEHICULOS	2,00	1,60
18.	IND. CONFECCION Y PELETERIA	1,65	1,25	74.302	OTROS ENSAYOS TECNICOS	1,10	0,90
18.2	CONFECCION PRENDAS VESTIR	0,50	0,40	74.503	AG.DE SUMINISTRO DE PERSONAL	1,65	1,25
19.	CUERO/MARRQUINERIA/ZAPATERIA	1,65	1,25	74.6	SERVICIOS INVESTIGACION Y SEG.	1,70	2,35
20.	INDUSTRIA MADERA Y CORCHO	3,00	2,85	74.7	ACT. INDUSTRIALES DE LIMPIEZA	2,45	1,60
20.4	FABRICACION ENVASES MADERA	2,40	2,10	74.81	ACTIVIDADES DE FOTOGRAFIA	0,50	0,40
20.5	OTROS PRODUCTOS MADERA-CORCHO	2,40	2,10	74.82	ACT.ENVASADO Y EMPAQUETADO	2,00	1,60
21.	INDUSTRIA DEL PAPEL (EXC.21.2)	2,45	1,60	74.86	ACT. DE CENTRO DE LLAMADAS	1,00	0,80
21.2	FAB. ARTICULOS PAPEL Y CARTON	1,00	1,25	75.	ADMN PUBLICA, DEFENSA Y SS.	1,00	1,25
22.	ARTES GRAFICAS	1,00	1,25	75.2	PRESTACION PUBLICA SERVICIOS	2,25	1,80
23.	REFINO DE PETROLEO	3,00	2,85	80.	EDUCACION	0,70	0,45
24.	INDUSTRIA QUIMICA	2,00	1,60	85.	ACT. SANITARIAS Y VETERINARIAS	1,00	0,60
24.3	FABRICACION PINTURAS/BARNICES	1,95	1,30	85.2	ACTIVIDADES VETERINARIAS	2,00	1,60
24.4	FAB. PRODUCTOS FARMACEUTICOS	1,95	1,30	90.	ACT. SANEAMIENTO PUBLICO	2,45	1,60
24.5	FAB. JABONES/ART. DE LIMPIEZA	1,65	1,25	91.	ACTIVIDADES ASOCIATIVAS	1,00	1,25
24.7	FAB. FIBRAS SINTETICAS	1,65	1,25	92.	ACT. RECREATIVAS,CULTURALES...	1,00	0,60
25.	FAB. PRODUCTOS CAUCHO	1,95	1,30	92.33	ACT. FERIAS Y PARQUES ATRACC.	2,00	1,60
26.	FAB.OTROS PRODUC.NO METALICOS	2,40	2,10	92.342	ESPECTACULOS TAURINOS	3,25	3,50
26.1	FABRICACION DE VIDRIO	2,00	1,60	92.53	ACT. JARDINES BOTANICOS,ZOO...	2,00	1,60
26.2	FAB. PRODUCTOS CERAMICOS	2,00	1,60	92.6	ACTIVIDADES DEPORTIVAS	2,00	1,60
26.3	FAB. AZULEJOS Y BALDOSAS	2,00	1,60	92.720	OTRAS ACTIVIDADES RECREATIVAS	2,00	1,60
26.7	INDUSTRIA PIEDRA ORNAMENTAL	3,25	3,50	93.	ACT. SERVICIOS PERSONALES	1,00	0,60
27.	METALURGIA	2,70	1,80	93.02	PELLUQUERIA/TRATAMIENTO BELLEZA	0,70	0,45
28.	FAB. PRODUCTOS METALICOS	2,70	1,80	93.03	POMPAS FUNEBRES	2,25	1,80
29.	CONSTRUCCION DE MAQUINARIA	2,70	1,80	95.	ACT HOGARES/EMPLEADORES E.H.	0,70	0,45
29.7	FAB. APARATOS DOMESTICOS	1,95	1,30	99.	ORGANISMOS EXTRATERRITORIALES	2,25	1,80
30.	FAB. MAQUINAS DE OFICINA	1,95	1,30	V	GRUPO 2 R.E.DEL MAR	2,60	2,30
31.	FAB. MAQUINARIA/MATERIAL ELECT	1,95	1,30	W	GRUPO 3º R.E. DEL MAR	2,15	1,85
32.	FAB. MATERIAL ELECTRONICO	1,95	1,30	X	CARGA Y DESCARGA	4,10	3,50
33.	FAB. EQUIPOS MEDICOS,OPTICA...	1,95	1,30	Y	TRABAJO INTERIOR MINAS	4,30	4,20
34.	FAB. VEHICULOS MOTOR	1,95	1,30	Z	DEPENDIENTES / CAJEROS	1,00	0,80
35.	FAB. OTRO MATERIAL TRANSPORTE	2,40	2,10	Ocupación	DESCRIPCION	IT	IMS
35.4	FAB. MOTOCICLETAS Y BICICLETAS	1,95	1,30	A	PERSONAL OFICINA	0,65	0,35
36.	FAB. MUEBLES,OTRAS IND.MANUFAC	1,95	1,30	B	VIAJANTES - REPRES. COMERCIO	1,00	1,25
36.1	FAB. DE MUEBLES	2,40	2,10	C	I.T. / SUSPENSION COTIZACION	0,30	0,80
36.2	FAB.ART.JOYERIA,ORFEBRERIA,...	1,10	0,90	D	PERSONAL OFICIO CONSTRUCCION	4,10	3,50
36.3	FAB. INSTRUMENTOS MUSICALES	1,10	0,90	E	CONDUCTOR PASAJERO/MERCAN < 3,5T	2,25	1,80
37.	RECICLAJE	2,40	2,10	F	CONDUCTOR MERCANCIAS > 3,5TM	4,10	3,50
40.	PROD. ENERGIA ELECTRICA,GAS...	2,40	2,10	G	PERSONAL LIMPIEZA	2,45	1,60
41.	DISTRIBUCION Y DEPURACION AGUA	2,40	1,65	H	VIGILANTES / PERSONAL SEGURIDAD	1,70	2,35
45.	CONSTRUCCION	4,10	3,50	I	PERSONAL DE VUELO	4,30	4,20

LA GESTIÓN EFICAZ DEL TIEMPO

El aprovechamiento del tiempo es un elemento clave que cualquier profesional debe saber manejar eficazmente para poder conseguir sus objetivos. Probablemente tenga razón el padre de los gurús de final de siglo, Peter Drucker, cuando afirma que **“quien no sabe administrar su tiempo, no puede administrar ninguna otra cosa”**.

El tiempo es oro, a pesar de que en muchos de nuestros comportamientos laborales parece como si fuese chicle: se puede estirar; se puede alargar. Craso error: El tiempo es limitado y nuestra tarea fundamental es saber **administrarlo como si se tratase de un recurso económico**. En realidad, el tiempo tiene un valor y su desaprovechamiento un coste.

Cualquier persona que desempeñe un puesto directivo debe calcular lo que vale su tiempo: por ejemplo, cuando un director de departamento convoca a su equipo, debe saber que esa reunión tiene un precio, formado por el conjunto de actividades que los diferentes profesionales de su departamento dejan de hacer para asistir a la reunión. Por tanto, una reunión ineficaz supone una pérdida de tiempo y de dinero, además de poder llegar a convertirse en un factor de desmotivación del equipo.

“Saber escoger a qué dedicar el tiempo es ganar dinero”

En cualquier caso, **las recetas** sobre el aprovechamiento eficaz del tiempo **no pueden ser las mismas para todos los tipos de personas**. Para aquellos con tendencia a una gestión desorganizada será recomendable la búsqueda de determinadas acciones que favorezcan la planificación de las tareas que se deben desarrollar. Sin embargo, en personas excesivamente perfeccionistas, convendrá no insistir en aspectos organizativos, sino más bien en hábitos que flexibilicen su forma de actuar. Por tanto, son dos riesgos importantes de la gestión del tiempo tanto la actitud del perfeccionista como la del “chapuzas”.

Hay cuestiones que merecen la pena ser tratadas de manera perfeccionista y otras, de menor trascendencia, ser resueltas de manera rápida o con un menor nivel de esmero (actitud más chapucera). Por tanto, varias son las **preguntas que uno debe formularse** para saber dónde puede mejorar en su gestión del tiempo, como son:

¿Qué tipo de persona soy yo (organizado vs desorganizado; perfeccionista vs “chapuzas”)?

¿Soy capaz de adecuarme a las diferentes situaciones a las que debo dar respuesta?

¿Tengo presente en mi cabeza los plazos de las diferentes tareas y las agendas / compromisos de las personas del equipo?

¿Busco la mejor forma de poder resolver los temas haciendo el mejor uso posible del tiempo (tanto del propio como el de los demás)?

La cuestión básica es **saber medir la tarea** en cuestión, para lo cual se debe valorar tanto la importancia como la urgencia de dicha tarea.

En opinión de un conocido autor de varios libros sobre la materia, la gestión de las cuestiones consideradas como *urgentes* desemboca en *estrés*, mientras que la gestión de las consideradas como *importantes* deriva hacia la *eficacia*.

He aquí un **decálogo** a tener en cuenta para hacer un uso eficaz del tiempo:

1. Decidir dónde se quiere ir.
2. Planificar las actividades para llegar allí. Cuando una actividad ocupe un tiempo excesivo o sea muy grande, conviene descomponerla en subactividades y planificar las mismas teniendo en cuenta la secuencia temporal que siguen para evitar “cuellos de botella.”
3. Asignar a cada actividad el tiempo que se merece.
4. Evitar que se alargue el tiempo que uno dedica a actividades poco relevantes.
5. Planificar la jornada y reservar tiempo para dedicarlo a actividades importantes.
6. Cumplir lo planificado, excepto cuando esté justificado modificarlo.
7. Concentrarse, en cada momento, en un solo asunto.
8. Acabar lo que se comienza. Toda interrupción supone una pérdida de concentración y de rentabilidad.
9. Hacer el mejor uso posible del próximo minuto.
8. Concentrase, en cada momento, en un solo asunto.
10. Esforzarse por poner en práctica el mayor número posible de los puntos anteriores para tener el mayor control posible de su tiempo de trabajo.

PROIMAGEN es la empresa seleccionada para el desarrollo de la imagen de las Franquicias y Filiales de C.E.

El hombre elegante cuando se viste por la mañana, trata de elegir su ropa de forma que los colores, tejidos y estilos combinen entre sí. Pero no se limita a esto; de hecho combina con su ropa un determinado tipo de zapatos, una determinada corbata, calcetines en sintonía con la camisa y lo mismo ocurre con el abrigo y la bufanda. En definitiva, cada detalle de su vestimenta está elegido en estrecha relación con la imagen general que ese hombre quiere dar de sí.

La misma filosofía regula el comportamiento de las empresas; éstas incluso, para mantener un cierto estilo, deben procurar reglamentar todas las expresiones en las que se mezcla su imagen (rótulos externos, vehículos, cartelería interna, decoración de oficinas, etc) por este motivo, es fundamental recurrir a una empresa especializada para que estudie el programa de imagen de la empresa. **PROIMAGEN Diseño y Rotulación** cuenta con un equipo de profesionales altamente capacitados, que poseen una gran experiencia y conocimiento de todas las técnicas y procesos

de fabricación requeridos para llevar a cabo cualquier exigencia de los clientes.

La imagen corporativa es la manera por la cual una empresa transmite, quién es, qué es, qué hace y cómo lo hace. El diseño coordinado de los diferentes agentes de comunicación, hará que la imagen sea correctamente transmitida, al auditorio deseado. **PROIMAGEN Diseño y Rotulación** es especialista en concebir soluciones personalizadas y efectivas, capaces de transmitir en cada detalle la imagen de empresa, fabricando todo tipo de soportes de comunicación visual: rótulos de grandes dimensiones, luminosos de fachada, elementos de señalización interior, merchandising y otros soportes gráficos de publicidad exterior.



Nueva decoración de las oficinas centrales de C.E. Consultíng Empresarial.

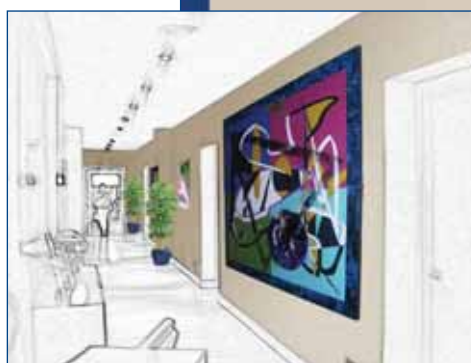
PROIMAGEN Diseño y Rotulación, ha sido la empresa seleccionada por C.E. Consultíng Empresarial para diseñar, producir e implantar la Nueva Decoración de sus Oficinas Centrales en Madrid.

C.E. Consultíng Empresarial buscando crear una atmósfera mas adecuada de sus oficinas centrales, ha otorgado a **PROIMAGEN Diseño y Rotulación** la reddecoracion de las distintas configuraciones de despachos, salas de espera, reuniones y juntas, zonas de paso, de recepción ... etc.

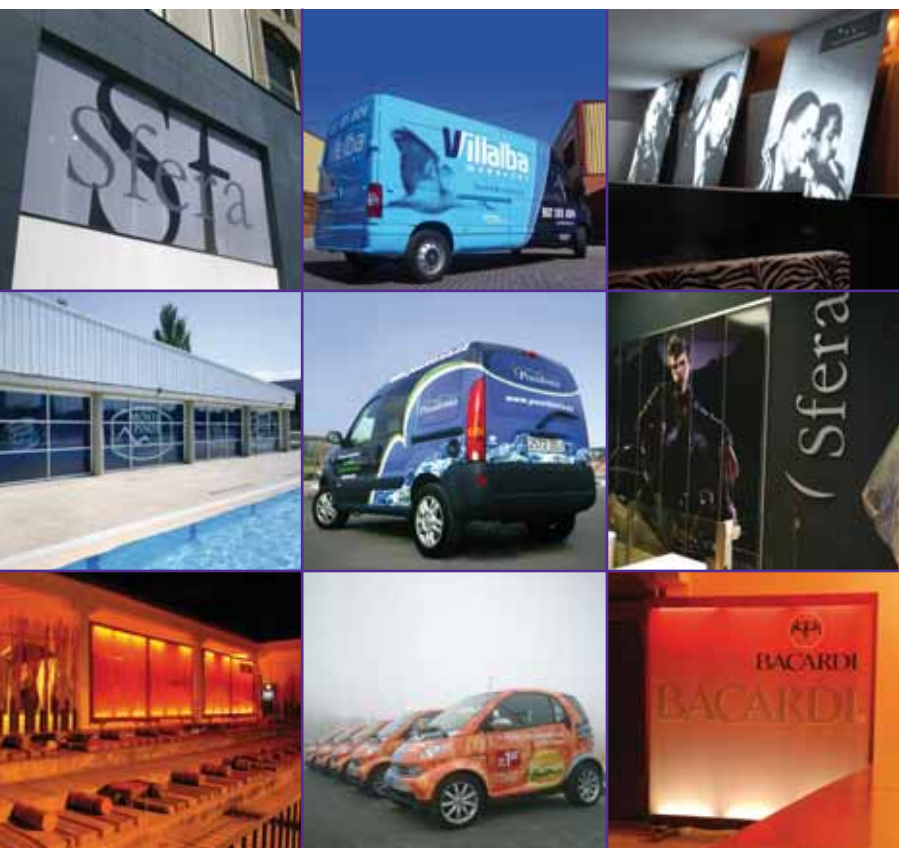
“Conseguir un ambiente dinámico, mas relajado, de prestigio y de vanguardia”

PROIMAGEN Diseño y Rotulación aborda la realización de un proyecto asumiendo las necesidades de sus clientes como propias para poder así ofrecer la solución idónea tanto desde la perspectiva funcional, como estética y presupuestaria, llevando la responsabilidad de la ejecución y su coordinación hasta los detalles finales del acabado.

La prioridad de **PROIMAGEN Diseño y Rotulación** es la calidad sobre todo y la creatividad en la interpretación de las necesidades de cada proyecto.



PROIMAGEN
Diseño & Rotulación
C/ Husillo 85. - 28400
Collado Villalba. Madrid
Tel. 91 851 96 75
www.proimagen.eu
info@proimagen.eu



Calidad sobre vidrio.
Calidad sobre cemento.
Calidad sobre metal.

¡Calidad sobre todo!



Diseño, producción y aplicación de lonas y vinilos decorativos sobre cualquier superficie.

91 851 96 75
www.proimagen.eu

SERVICIO DE OPERACIONES CORPORATIVAS

Aunque C.E. Consulting Empresarial viene efectuando, Servicios de Operaciones Corporativas desde la delegación de MADRID Centro, es en la segunda mitad del año 2.005 cuando se da el primer paso hacia una mayor especialización con la creación de **C.E. CORPORATE FINANCE, S.L.** y la incorporación de D. Juan Antonio López-Gasco al frente de la misma. Desde su creación se han materializado diversas y complejas operaciones, tanto en la compra-venta de sociedades como en la búsqueda de inversores.

C.E. CORPORATE FINANCE nació de la necesidad de aumentar y mejorar los servicios que **C.E. CONSULTING EMPRESARIAL** presta a sus clientes. El tamaño medio de los clientes de Consulting es tal, que les impide acceder al mercado de capitales y a operaciones corporativas financieras complejas como las de fusiones y adquisiciones, e incluso a la hora de poner su negocio a la venta encuentran más dificultades e inconvenientes que la gran empresa.

Con **C.E. CORPORATE FINANCE** se ponen a la disposición de nuestros clientes una serie de servicios de asesoramiento tanto de naturaleza jurídica como fiscal y financiera para este tipo de operaciones, implicándose junto al cliente desde el mismo momento de la definición inicial de necesidades y objetivos, hasta su ejecución definitiva.

La Independencia Aporta Valor. La independencia de **C.E. CORPORATE FINANCE** en la prestación de sus servicios de asesoramiento se encuentra plenamente garantizada por su falta de vinculación o dependencia de instituciones de toda índole, ya sean financieras o grupos empresariales, favoreciendo así la ausencia de conflictos de intereses y seleccionando las alternativas que más se adecuen a los objetivos y expectativas de sus clientes.

Mercado Estratégico. Las instituciones financieras y de capital riesgo, centran sus esfuerzos en las grandes empresas y magnitudes elevadas. **C.E. CORPORATE FINANCE** pretende ocupar el vacío existente en las operaciones corporativas de las empresas de tamaño medio, aportándoles un apoyo y asesoramiento adapta-

do a sus necesidades y facilitándoles determinadas operaciones a las que tendrían difícil acceso.

Nuestros Clientes. **C.E. CORPORATE FINANCE** ofrece sus servicios principalmente a Clientes que:

- Sean empresarios con negocios en fuerte crecimiento que precisen de inversiones en capital para el desarrollo de su empresa.
- Empresas con estrategias expansionistas en las que una fusión /adquisición pudiera aportarles mayor volumen de negocio y cuota de mercado.
- Empresarios que deseen encontrar compradores para obtener la plusvalía generada por los mismos.
- Empresas con una composición accionarial inestable.
- Empresas familiares en procesos de institucionalización.

Servicios Corporativos. **C.E. CORPORATE FINANCE** se implica plenamente en el proceso aportando los siguientes servicios:

- Diseño, junto con el cliente, de la estructura y estrategia de la operación.
- Valoración económica tanto del propio negocio como de sus activos y la creación de valor.
- Optimización del impacto fiscal.
- Marketing de la operación y búsqueda de inversores interesados.
- Elaboración de toda la documentación legal, desde el acuerdo de confidencialidad inicial hasta los contratos finales.
- Materialización y ejecución de la operación.

Con el **Acuerdo de Colaboración**, recientemente alcanzado entre **C.E. CONSULTING EMPRESARIAL** y **C.E. CORPORATE FINANCE**, se da un nuevo paso en esta materia de alta especialización, ampliándose los Servicios de Operaciones Corporativas a toda la Red de Delegaciones y a sus Clientes. La Red de Delegaciones de **C.E. CONSULTING EMPRESARIAL**, aportan un **valor añadido y estratégico** para identificar clientes que precisen de este tipo de apoyo, así como en la búsqueda de inversores o socios naturales que pudieran estar interesados.

A CORUÑA - Centro.....	981-14.80.00	MADRID - Leganés.....	91-687.05.96
ALICANTE - Elche.....	96-667.18.78	MADRID - Majadahonda.....	91-351.02.01
ALICANTE - Elda.....	96-539.14.77	MADRID - Móstoles.....	91-614.41.09
ALICANTE - Gran Vía.....	96-614.78.10	MADRID - Pozuelo.....	91-351.02.01
ALMERÍA - Mojácar/Torre.....	950-61.87.02	MADRID - Retiro.....	91-557.06.90
ASTURIAS - Llanes.....	985-40.03.71	MADRID - Ríos Rosas.....	91-395.23.58
ASTURIAS - Luarca.....	985-64.21.09	MADRID - Rivas.....	91-499.44.98
BADAJOS - Don Benito.....	924-80.32.12	MADRID - S.S. de los Reyes.....	91-623.80.18
BALEARES - Mahón.....	971-35.10.77	MADRID - Torrejón.....	91-656.99.87
BARCELONA - Sarriá.....	93-241.16.00	MADRID - Usera.....	91-476.19.61
BILBAO - Gran Vía.....	94-442.11.84	MADRID - Villaviciosa de Odón.....	91-665.94.14
BURGOS - Centro.....	947-26.05.73	MALAGA - Torremolinos.....	952-05.18.81
CASTELLÓN - Centro.....	964-34.19.96	MATARO - Centro.....	93-790.71.46
CIUDAD REAL - Centro.....	926-21.69.13	MURCIA - Lorca.....	968-47.14.31
CUENCA - Tarancón.....	969-32.50.35	MURCIA - San Pedro.....	968-19.31.43
DONOSTIA - Centro.....	943-29.09.88	OURENSE - El Barco Valdeorras.....	988-34.74.39
GRANADA - Centro.....	958-20.44.97	PAMPLONA - Pío XII.....	948-19.86.90
JAÉN - Martos.....	953-55.36.80	PONTEVEDRA - Vigo.....	986-48.41.33
LANZAROTE - Arrecife.....	928-80.22.92	SALAMANCA - Alba de Tormes.....	923-37.03.35
LA RIOJA - Haro.....	941-31.20.94	SALAMANCA - Béjar.....	923-40.80.44
LAS PALMAS - Fuerteventura.....	928-85.50.06	SANTANDER - Centro.....	942-05.52.52
LAS PALMAS - Triana.....	928-33.53.64	SEVILLA - Nervión.....	954-57.72.77
LEÓN - Centro.....	987-87.59.19	TENERIFE - La Gomera.....	922-89.59.42
LUGO - Ribadeo.....	982-13.02.28	TENERIFE - Los Cristianos.....	922-77.77.57
MADRID - Alcalá.....	91-406.12.72	TERUEL - Alcañiz.....	978-87.07.34
MADRID - Alcalá de Henares.....	91-882.27.44	TOLEDO - Puebla de Almoradiel.....	925-17.84.52
MADRID - Alcobendas.....	91-623.80.18	VALENCIA - Benifaio.....	96-179.58.60
MADRID - Alcorcón.....	91-488.02.42	VALENCIA - C. De las Ciencias.....	96-330.49.79
MADRID - Boadilla del Monte.....	91-351.57.59	VALENCIA - Norte.....	96-339.07.79
MADRID - Castellana.....	91-561.24.25	VALLADOLID - Centro.....	983-37.84.24
MADRID - Centro.....	91-540.17.20	VALLADOLID - Medina del Campo.....	983-83.76.76
MADRID - Chamartín.....	91-415.03.11	VALLADOLID - Parquesol.....	983-13.42.04
MADRID - Coslada / San Fernando.....	91-674.31.36	VILA-REAL - Centro.....	964-53.65.16
MADRID - Fuenlabrada.....	91-492.28.16	ZAMORA - Benavente.....	980-63.45.02
MADRID - El Escorial.....	91-890.65.61	ZAMORA - Centro.....	980-50.90.91
MADRID - Getafe.....	91-601.11.63	ZARAGOZA - Actur.....	976-06-02-20
MADRID - Hortaleza.....	91-383.95.53	ZARAGOZA - Centro.....	976-55-05-10
MADRID - Las Rozas.....	91-636.03.05		

DEUSTO *XPERTIA* OMNIA *XPERTIA*

GLOBALIUS®
by DATADIAR.COM

La vanguardia tecnológica en Bases de Datos Jurídicas

VENTAJAS DE LAS BASES DE DATOS DEUSTO *Jurídico*

- ✓ Actualizadas diariamente
- ✓ Accesibles desde cualquier lugar con conexión a internet: su despacho, la oficina del cliente, el Tribunal, el aeropuerto...
- ✓ Todos los contenidos están interrelacionados
- ✓ Todos los documentos, listos para copiar, pegar, editar e imprimir.
- ✓ Buscador inteligente, por texto libre. Además, con un sólo clic ampliará o acotará los resultados tanto como precise.

Invierta 20 minutos de su tiempo: llame ahora al 934 920 829
y descubrirá los beneficios de estas bases de datos jurídicas

Con la garantía
DEUSTO
Jurídico
www.deustojuridico.com

EDG ESCUELA DE NEGOCIOS PROGRAMACION CURSOS 2007

EDG Escuela de Negocios, empresa dirigida a dar formación a Directivos y Profesionales dentro del ámbito empresarial en materia tributaria, jurídica y de recursos humanos, está especializada en la realización de cursos y seminarios de una jornada de duración. Nos caracterizamos por impartir una formación de calidad, contando con excelentes profesionales del ámbito de la Administración y de la empresa privada como ponentes.



El pasado día 28 de febrero de 2007, tuvo lugar el curso "EL NUEVO I.R.P.F.", en el cual contamos con la intervención de D. José Manuel Bunes, Director General de Tributos, quien inauguró el curso explicando las claves de la reforma. Asimismo, contamos con destacados miembros de la Administración Pública como D. Bernardo Vidal, Subdirector General del impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (I.R.P.F.) que analizó las principales novedades, D. Francisco Delmas, Subdirector General de Tributación de Operaciones Financieras, que desarrolló las modificaciones en

el ámbito de la Tributación del Ahorro y por último contamos con la presencia de D. Ricardo Gómez Barreda, Socio de J&A Garrigues, quien analizó la reforma desde el punto de vista del asesor.

EDG Escuela de Negocios analiza las necesidades del mercado para programar sus cursos, teniendo en cuenta aquellas materias de especial relevancia que por su novedad y/o trascendencia hacen necesaria una actualización constante del profesional. Este es el caso del curso relativo a las Normas Internacionales de Contabilidad, para el que estamos desarrollando un programa donde se incluyen todos los aspectos de la reforma, tratados por los máximos responsables del cambio.

Hoy en día el profesional debe estar formado en otros ámbitos dentro de su esfera de actuación que exceden a su ámbito de formación, como por ejemplo la comercialización de su empresa, la búsqueda de nuevos clientes, etc, para ello **EDG Escuela de Negocios** está desarrollando un curso relativo a la "Gestión Estratégica de Contactos" que le ayudará a aprovechar su base de datos de contactos desde el punto de vista del marketing relacional, para contribuir a la consecución de los objetivos estratégicos de su empresa.



Delegación MADRID - Centro

Princesa, 24 • 28008 Madrid
Teléfono: 91 540 17 20 • Fax: 91 540 17 28
e-mail: centro@ceconsulting.es

ceconsulting
empresarial

Atención al cliente: 902 262 263

www.ceconsulting.es