

CONTENIDOS DE LA MEMORIA 2007

Carta del Presidente	2
A. Plan de actuación de la nueva Junta Directiva.....	3
a. Presentación	3
b. Objetivos	4
c. Plan de actuación de la nueva Junta Directiva	5
d. Calendarios de Juntas Directivas	7
B. Plan Impulso	8
C. Listado asociados	20
D. Convenios	22
E. Actividades	23
a. Mesas de Trabajo	23
b. Jornada	26
c. Comisiones de trabajo	34
d. Reuniones	37
e. Cenas	39
f. Participación asociativa y representación Institucional	42
F. Balance económico	46
G. Boletines electrónicos	48



CARTA DEL PRESIDENTE

La elaboración de la memoria anual de actividades de cualquier entidad siempre significa echar la vista atrás para tratar de identificar situaciones que puedan caracterizar de alguna manera qué es y qué aporta dicha entidad, ya que cumple una doble función dar testimonio de lo hecho y promover nuevos horizontes y realidades.

Desde que iniciamos nuestra nueva andadura en la primavera de este año 2007 nuestro objetivo prioritario ha sido intentar un cambio en nuestro modelo operativo, que reforzara la comunicación y las relaciones entre los asociados, con las Instituciones y Organismos oficiales.

Nuestra misión es la de ejercer de lobby patronal representante de los intereses legítimos de las empresas del sector, ante la opinión pública empresarial, ante la administración y ante el resto de organizaciones empresariales. Especialmente en la defensa y potenciación de nuestro sector y nuestro mercado valenciano, buscando un mayor encuentro entre una oferta más profesionalizada y la demanda real de los distintos sectores de nuestro tejido empresarial.

El punto de partida no fue nada fácil, con escasos recursos pero con mucho esfuerzo y sacrificio a lo largo de este primer año de trabajo hemos conseguido la inflexión a la que nos comprometimos la nueva Junta Directiva y todos estamos orgullosos de los avances obtenidos que nos hacen ver el futuro con gran optimismo.

Por eso no puedo dejar pasar la ocasión de agradecer en nombre de toda la Junta Directiva a todos nuestros asociados la permanente confianza y apoyo en la gestión desarrollada, con la seguridad de que el rigor, la constancia y la profesionalidad del trabajo de todos nos permitirán un fuerte desarrollo en los próximos años.

Muchas gracias a todos y un abrazo

A handwritten signature in black ink that reads "Tomás Guillén". The signature is stylized with a large, sweeping flourish that extends across the name.

Tomás Guillén Gorbe
Presidente

A. PLAN DE ACTUACIÓN DE LA JUNTA DIRECTIVA

a) Presentación.

La Asociación de Terciario Avanzado de Valencia es una asociación empresarial sin ánimo de lucro constituida en 1990, miembro de la Federación del Terciario Avanzado de la Comunidad Valenciana y de la patronal CEV-CIERVAL y a su vez de la CEOE.

Congrega y representa a las principales empresas valencianas cuya naturaleza comprende una triple característica: **Sector Terciario**, porque prestan servicios a entes de cualquier actividad, **Avanzado**, porque están especializadas en transferir y aplicar un conjunto de análisis, técnicas, gestión y conocimientos, y ser **Empresas de Consultoría** pues sus servicios van ligados a las áreas de dirección, organización, recursos humanos, finanzas, gestión de la información, diseño, estudios, publicidad, internet, calidad, medioambiente, ingeniería, etc...

La Asociación Empresarial aglutina a las empresas de consultoría y servicios avanzados de las siguientes áreas:

- Estrategia, Dirección y Organización de Empresas
- Marketing y Estudios de Mercado
- Finanzas, Control de Gestión y Auditoría
- Consultoría Legal y Mercantil
- Recursos Humanos y Formación
- Calidad, Medioambiente y Prevención
- Ingeniería, Producción y Logística
- Tecnologías de la Información
- Publicidad, Comunicación y Audiovisuales
- Gestión de la Innovación

La asociación trata de defender ante la administración el objetivo estratégico que supone el sector terciario avanzado como elemento dinamizador real del tejido industrial, al igual que solicitar una discriminación positiva hacia la participación de empresas valencianas en grandes contratos de la Administración local.

Permite la inclusión en organismos intermedios generadores de demanda a través de la Asociación como la patronal del sector. Sirve como mecanismo potenciador de la imagen del sector, mediante el desarrollo de acciones de comunicación y contacto con los mercados demandantes que fomenta el desarrollo de negocio de los asociados.

Permite la difusión de su empresa en entornos empresariales mediante el desarrollo de un catálogo de servicios del sector con una oferta estructurada por especialidades de las empresas asociadas.

Fomenta el encuentro entre empresas del sector mediante jornadas y encuentros.

La asociación trata de fomentar la cooperación entre asociados para apoyar el crecimiento de tamaño, la especialización y subcontratación de servicios e incluso el crecimiento geográfico de nuestras empresas.

b) Objetivos.

La misión encomendada a la asociación es la de ejercer de lobby patronal representante de los intereses legítimos de las empresas asociadas, ante la opinión pública empresarial, ante la administración y ante el resto de organización empresariales de nuestro mercado.

De esta misión se derivan cinco ejes de trabajo:

- a) Lobby directo e intenso en el mercado valenciano ante dirigentes políticos, empresariales y mediáticos.
- b) Información de valor hacia los asociados sobre temas de interés empresarial.
- c) Organización de actos de relación y cooperación restringida a los asociados de alto valor empresarial.
- d) Comunicación hacia el mercado para mejorar la notoriedad y valoración de las empresas del sector.
- e) Potenciación del mercado de demanda de servicios avanzados y desarrollo de negocio para los asociados.

Ejercer un liderazgo efectivo sobre todas las instituciones vinculadas al sector y velar por su adecuada orientación y desarrollo, especialmente la Federación del Terciario Avanzado de la Comunidad Valenciana y el Centro de Gestión del Conocimiento como eje de la investigación, la formación y la potenciación del sector.

Para el desarrollo de nuestro plan estratégico de actuación se parte inicialmente del Plan Impulso del Sector. En él se definen algunas de las siguientes líneas de actuación:

- a) Exigir a la administración que de prioridad al terciario avanzado como elemento dinamizador real del tejido industrial.
- b) Exigir la participación empresa valenciana en grandes contratos de la Administración y una discriminación positiva hacia nuestra tipología de empresas.
- c) Inclusión en organismos intermedios generadores de demanda a través de la Asociación como la patronal del sector.
- d) Potenciar la imagen del sector y desarrollo de acciones de comunicación y contacto con los mercados demandantes que fomente el desarrollo de negocio de los asociados.
- e) Cooperación para el crecimiento de tamaño, la especialización y subcontratación de servicios e incluso el crecimiento geográfico. En esta línea ya estamos desde Valencia comenzando a trabajar en un proyecto/plataforma que pronto podréis tener a vuestra disposición.
- f) La creación de un Centro de Gestión del Conocimiento para el sector.
- g) El desarrollo de un catálogo de servicios del sector con una oferta estructurada por especialidades.
- h) La realización de un Encuentro/Congreso del Sector a nivel de Comunidad Valenciana.

c) Plan de actuación de la nueva Junta Directiva.

En el momento de ser elegida la actual junta directiva de la Asociación se genera un plan de actuación a desarrollar.

1.- Participación Institucional.

- ❖ Reforzar los vínculos ya logrados con CEV y Cámara de Comercio con participación en comisiones.
- ❖ Conseguir participación con Organismos Valencianos.
- ❖ Firmar convenios de colaboración.
- ❖ Establecer vínculos con colectivos para la captación de nuevos asociados.

2.- Potenciación de la comunicación externa.

- ❖ Estructuración de un claro y concreto plan de comunicación de la Asociación.
- ❖ Lograr una presencia visible en los medios de comunicación con opinión sobre el entorno empresarial valenciano.
- ❖ Desarrollar una función de gabinete de prensa para la difusión de actividades y promoción pública de la Asociación.
- ❖ Actualización de todos los soportes y materiales de comunicación.
- ❖ Organización de la una edición de Premios propios.

3.- Estructura de comunicación interna.

- ❖ Mantenimiento y actualización de la página web.
- ❖ Creación de un boletín electrónico digital.
- ❖ Distribución de noticias e información relevante con el sector.
- ❖ Realización de dos Cenas al año.
- ❖ Realización de una Jornada-Seminario-Minicongreso.

4.- Nuevo Modelo de Gestión.

- ❖ Contratar a una persona que asuma la gestión de la Asociación.
- ❖ Implantar una sistemática de reuniones de Junta directiva con una eficacia en resultados.
- ❖ Poner al día la situación económica y confeccionar un presupuesto y desarrollar la gestión presupuestaria.
- ❖ Desarrollar un sistema de comisiones de trabajo que garanticen la participación y el avance de los objetivos.
- ❖ Implantar un modelo de seguimiento, control, evaluación de la gestión mensual.

5.- Relación con Asociados y nuevos Asociados.

- ❖ Realizar un contacto personal mínimo al año con cada uno de los asociados con el fin de identificar líneas de mejora.
- ❖ Identificar nuevos asociados relevantes en nuestro sector que ayuden a potenciar el liderazgo empresarial.
- ❖ Proceso de captación para la adhesión de nuevos asociados.

6.- Desarrollo de proyectos.

- ❖ Generar un mínimo de tres nuevas iniciativas al año que respondan a la realidad de la asociación y aporten financiación.
- ❖ Garantizar la participación y la transparencia en los procesos de asignación y ejecución de los proyectos.
- ❖ Tener una participación muy significativa en los proyectos de Plan de Competitividad.

7.- Cooperación y desarrollo de mercado.

- ❖ Desarrollo de la plataforma de cooperación.
- ❖ Estructurar la cooperación para nuevos mercados geográficos y para aumentar tamaño empresarial del sector.
- ❖ Desarrollar acuerdos comerciales que potencien el negocio para los asociados.
- ❖ Fomentar y estructurar una oferta más especializada y organizada dentro del sector.
- ❖ Recopilación de Casos de éxito para la potenciación de servicios y su difusión al mercado.

8.- Estructuración subsectorial.

- ❖ Identificación y definición de los distintos subsectores dentro del Terciario Avanzado.
- ❖ Selección de los presidentes de las comisiones subsectoriales.
- ❖ Desarrollo de un mínimo de dos reuniones por cada comisión con conclusiones y difusión.

9.- Otras líneas de actuación.

- ❖ Crear e implantar un Código deontológico para el sector.
- ❖ Tener un Seguro de Responsabilidad para todas nuestras actividades.
- ❖ Iniciar un estudio para poder tener un Convenio Laboral propio.

d) Calendarios de Juntas Directivas.

Desde el 29 de enero de 2007 fecha en la quedó conformada la actual junta directiva, se estableció una dinámica de reuniones las cuales se han venido celebrando mensualmente.

- 29 de enero de 2007
- 16 de febrero de 2007
- 23 de marzo de 2007
- 20 de abril de 2007
- 18 de mayo de 2007
- 15 de junio de 2007
- 13 de julio de 2007
- 07 de septiembre de 2007
- 02 de octubre de 2007
- 30 de octubre de 2007
- 16 de noviembre de 2007

B. PLAN IMPULSO

Principales líneas del Plan Impulso;

1.- Análisis Dafo del sector Terciario Avanzado; identificación de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

- a) Fortalezas
- b) Debilidades
- c) Oportunidades
- d) Amenazas

2.- Líneas de actuación para el Sector

- a) Generación de las estrategias del Plan Impulso
- b) Actuaciones a desarrollar para el sector

1.- Análisis Dafo del sector Terciario Avanzado; identificación de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas

En base a los datos macro del sector que se disponen y los resultados de las encuestas realizadas a 16 empresas del sector, se elaboró un primer borrador de las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades del sector terciario avanzado. Estas conclusiones fueron presentadas a la Plataforma de Asociados para su valoración y validación, además de efectuarse un análisis doble de validación por la mesa de expertos.

Las conclusiones extraídas de este proceso de reflexión fueron las siguientes:

a) Fortalezas

- Experiencia y capital humano. Los dirigentes de un porcentaje elevado de empresas llevan bastante tiempo prestando sus servicios en el sector y acumulan un gran conocimiento y experiencia sobre la problemática de las empresas valencianas.
- Soluciones adaptadas a la realidad del cliente. Dado el conocimiento y la proximidad que se tiene con el cliente las soluciones que se le dan son en muchos casos a la medida de sus necesidades, se funciona bajo demanda aunque eso pueda generar servicios poco especializados.
- Buen conocedor de la realidad empresarial valenciana de las Pymes, en buena parte familiares. Experiencia en micropyme y conocimiento de su cultura organizativa y modelos de decisión. Se dominan las características de la demanda, lo que permite presentar la oferta más efectiva.
- Cierta predisposición del sector hacia la reflexión estratégica. En un porcentaje elevado, las empresas del sector afirman realizar una planificación estratégica y una necesidad de reorientación de servicios.
- Proximidad física con el cliente que constituye una ventaja competitiva con una inmediatez que junto con la proximidad cultural representan las principales fortalezas.

b) Debilidades

- Desconocimiento de la oferta por sus destinatarios y escasa notoriedad del sector. Existe una falta de conocimiento del sector en general. La imagen del mismo es poco conocida y difusa. Sucede que en ocasiones el propio personal de las empresas desconoce parte de los servicios que se ofrecen. Esta falta de notoriedad del sector impide a las empresas posicionarse bien ante los clientes y mentalizarles de los beneficios del servicio.
- Tamaño reducido. En la Comunidad no existen grandes marcas que lideren y den a conocer al sector. Hay una gran atomización y no existe un modelo óptimo de rentabilidad ligado a un cierto tamaño de la empresa de servicios. Dadas las características de la demanda algunos empresarios dudan sobre la conveniencia de crecer y mantener estructuras más pesadas, lo que potencia la atomización del sector.
- Falta de especialización. La empresa del sector tiene de media 3.5 líneas de servicio que unida a la reducida dimensión de las empresas y de sus RRHH impide la

especialización, tendiendo a la empresa generalista. La causa de la falta de especialización viene determinada por la no existencia de una demanda especializada. La decisión de compra normalmente está motivada más por la confianza en la empresa consultora que por la especialización, lo que obliga a las pequeñas empresas del sector a dar un abanico amplio de servicios que les permita alcanzar el volumen de negocio necesario para cubrir sus estructuras organizativas.

- Falta de cooperación. No se tiende a realizar colaboraciones entre las empresas del sector que permitan establecer pautas de actuación comunes y conocimiento mutuo. La decisión de compra motivada por la confianza, le da a la empresa del terciario avanzado un carácter personalista “de firma” que no facilita la cooperación.
- Estructura escasa de RRHH y organización. Como consecuencia del tamaño reducido, la estructura es excesivamente ligera y el equipo humano insuficiente. Falta personal cualificado a coste competitivo. Hay elevada rotación de equipos júnior, falta formación de reciclaje de profesionales en la empresa y existe desconocimiento por parte de los trabajadores de los propios servicios de la empresa.

c) Oportunidades

- Buenas expectativas de crecimiento. Las expectativas generales del sector son optimistas, teniendo en cuenta la evolución histórica, las perspectivas de las empresas y los altibajos que se pueden producir.
- Sectores emergentes. Aparición de estos sectores emergentes que pueden ser recambios validos como fuente de negocio, de aquellos sectores tradicionales en declive. Son sectores de demanda, más sensibles a la compra de servicios del terciario, quizás el problema sea su capacidad de gasto inicial.
- Necesidad de apoyo y modernización de los sectores tradicionales. Los sectores tradicionales requerirán en muchos casos para garantizar su supervivencia recurrir a los servicios de las empresas del terciario avanzado para una mejora competitiva y profesionalización de las mismas.
- Proceso de cambio económico industrial. La economía global ha originado un cambio de modelo empresarial que tiende a la externalización de aquellos procesos que no generan directamente un valor añadido en la organización o con los que no se alcanza suficiente excelencia. El sector puede se catalizador de esa reorientación y diversificación.
- Creciente atención de la Administración hacia el sector. Se aprecia un mayor interés por parte de la administración hacia el Sector Terciario Avanzado como demuestra el apoyo a la realización del presente Plan Estratégico y otras iniciativas como el Centro de Gestión del Conocimiento o el cluster TI.
- Posibilidad de aplicar internamente la innovación en el sector. El sector aún tiene un recorrido de mejora que vendrá impulsado por la aplicación de la innovación de forma interna.

d) Amenazas

- Peculiaridad de la demanda por las características del tejido empresarial valenciano. La dimensión de la empresa demandante y la cultura empresarial lo convierten en un débil consumidor de servicios del terciario avanzado. Tradicionalmente ha sido reacio a contratar de forma externa los servicios de sus empresas, tendiendo a la integración, y todavía no existe una mentalidad de consumo de servicios.
- Falta de transparencia y concreción en la demanda. El desconocimiento de la oferta de servicios por parte del cliente y la dificultad de hacer tangibles los resultados y beneficios, provoca que el cliente en muchos casos no sea consciente de la necesidad de contar con servicios profesionales externos. En el caso que los requiera, no tiene criterios para diferenciar los distintos niveles de oferta/calidad/precio que ofrece el mercado.
- Competencia de Centros Tecnológicos, Universidades, instituciones y organismos oficiales. Se aprecia, cada vez más, una oferta concurrente con el Sector Terciario Avanzado por parte de estos organismos que, por el origen de sus recursos, compiten en condiciones de ventaja.
- Entrada de grandes compañías nacionales. En el ámbito nacional existen grandes compañías de Marca prestigiosa, ubicadas habitualmente en grandes centros de decisión (Madrid, Barcelona) que, sin estar situadas en la C.V., también compiten en el mercado local, haciendo valer el prestigio que les avala.
- Dependencia para la contratación de subvenciones públicas de fondos europeos. La entrada de los fondos europeos que existió en años anteriores creó una cultura de búsqueda del servicio subvencionado. En el horizonte del 2007, nos encontramos con la desaparición de las ayudas europeas y la posible repercusión que ésta pueda tener sobre la demanda.
- Políticas de solicitud de servicios para la administración. La política de compras de la Administración no favorece a la pequeña empresa valenciana. Hay tendencia a contratar consultoras de marca que no son de la comunidad, por el supuesto prestigio que estas tienen, y el posible intento de demostrar imparcialidad en la decisión.

2.- Líneas de actuación para el sector

a) Generación de las estrategias del Plan Impulso

- a.a) Posicionarse en sectores tradicionales.
- a.b) Eje de apoyo en la diversificación de tradicionales y la inversión hacia sectores emergentes.
- a.c) Posicionarse en emergentes junto con organismos.
- a.d) Ayuda a la Administración para orientarla en cómo abordar problemas concretos de las Pymes.
- a.e) Cooperación para crecimiento geográfico
- a.f) Fomento de la I+D y la formación en colaboración con Institutos Tecnológicos.
- a.g) Casos de éxito de cambios en organización para la prescripción entre sectores y empresas. CGC.

- a.h) Participación en organismos generadores de demanda a través de una Federación más subsectorial.
- a.i) Fomento del desarrollo de aplicaciones conjuntas.
- a.j) Potenciar la imagen del sector. Planes de promoción: Orientación especialización y desconocimiento de la oferta.
- a.k) Investigación de otros países y mercados geográficos. CGC.
- a.l) Fomentar formación del sector. CGC.
- a.m) Generar sistemas de información de tendencias tecnológicas del mercado.
- a.n) Exigir a la Administración que de prioridad a la contratación del Terciario Avanzado de la C.V.
- a.n) Exigir la participación de la empresa valenciana en grandes contratos de la Administración
- a.ñ) Cooperación para alcanzar tamaño. Cooperación para especialización. CGC.

Tras el diagnóstico, el análisis DAFO y la matriz CAME se definieron como conclusiones estas 21 estrategias. De éstas, siguiendo un criterio de selección por importancia y viabilidad determinado por los distintos grupos de trabajo, se ha producido una estructuración y reagrupación en 5 grandes grupos de Líneas Estratégicas que dan forma al Plan Impulso del Sector Empresarial del Terciario Avanzado:

1. IMAGEN Y POSICIONAMIENTO DEL SECTOR.
2. AFIRMACIÓN EN LOS MERCADOS DEMANDANTES.
3. COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS DEL SECTOR.
4. FORMACIÓN PARA EL SECTOR.
5. COOPERACIÓN CON LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS.

b) Actuaciones a desarrollar para el sector

A partir de la agrupación de las 5 grandes líneas estratégicas para el sector en las distintas dinámicas posteriores con las empresas y la mesa de expertos, se han desarrollado toda una serie de actuaciones concretas que dan forma y contenido al desarrollo estratégico del Plan Impulso.

Adicionalmente se han desarrollado tres líneas más instrumentales que sirven de refuerzo y apoyo a las principales y que garantizan un mejor desarrollo de las mismas en este Plan Impulso.

LÍNEAS ESTRATÉGICAS PRINCIPALES

- L.1.- IMAGEN Y POSICIONAMIENTO DEL SECTOR.
- L.2.- AFIRMACIÓN EN LOS MERCADOS DEMANDANTES.
- L.3.- COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS DEL SECTOR.
- L.4.- FORMACIÓN PARA EL SECTOR.
- L.5.- COOPERACIÓN CON LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS.
- L.6.- CENTRO DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO.
- L.7.- ENCUENTRO DEL SECTOR.
- L.8.- COMISIÓN DE SEGUIMIENTO EVALUACIÓN Y DESARROLLO DEL PLAN.

Todas estas líneas estratégicas se materializan en las siguientes actuaciones con un horizonte temporal de tres años:

CUADRO RESUMEN

L1.- IMAGEN Y POSICIONAMIENTO .	L2.- AFIRMACIÓN EN MERCADOS DEMANDANTES.	L3.- COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS DEL SECTOR.	L4.- FORMACIÓN	L5.- COOPERACIÓN CON LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS.	L6.- CENTRO DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO.	L7.- ENCUENTRO SECTORIAL ANUAL	L8.- COMISIÓN DE SEGUIMIENTO DE EVALUACIÓN Y DESARROLLO DEL PLÁN.
L1A1 *CAMPAÑA DE DIFUSIÓN INSTITUCIONAL DEL SECTOR	L2A1 *INVESTIGACIÓN DE OTROS MERCADOS GEOGRÁFICOS DE DEMANDA	L3A1 *FOMENTO DE LA METODOLOGÍA DE COOPERACIÓN Y CREACIÓN DE UNA PLATAFORMA VIRTUAL	L4A1 *FOMENTO DE LA FORMACIÓN E INSERCIÓN PARA EL NIVEL MEDIO DE LAS ORGANIZACIONES*	L5A1 *PARTICIPACIÓN EN ORGANISMOS INTERMEDIOS VINCULADOS A LA ADMINISTRACIÓN	L6 *CREACIÓN DE UN CENTRO DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO	L7 *ENCUENTRO SECTORIAL ANUAL	L8 *COMISIÓN DE SEGUIMIENTO EVALUACIÓN Y DESARROLLO DEL PLÁN.
L1A3 *DIFUSIÓN DE CASOS DE ÉXITO COMO ESTRATEGIA DE PRESCRIPCIÓN	L2A2 *COOPERACIÓN CON SECTORES INDUSTRIALES TRADICIONALES PARA SU MEJORA COMPETITIVA	L3A2* FOMENTO DE LA COOPERACIÓN DEL SECTOR CON ORGANISMOS INTERMEDIOS	L4A2 *FOMENTO DE LA FORMACIÓN PARA LA ALTA DIRECCIÓN	L5-A2 EVITAR LA COMPETENCIA DESLEAL DE ORGANISMOS DE CARÁCTER PÚBLICO Y FOMENTAR SU COOPERACIÓN			
L1A2 *ESTRUCTURACIÓN DE LA OFERTA CON UN INVENTARIO-CATÁLOGO DE EMPRESAS DEL SECTOR	L2A3 *COOPERACIÓN ORGANISMOS DE SECTORES EMPRESARIALES EMERGENTES COMO FUTUROS DEMANDANTES	L3A3 *PUESTA EN MARCHA DE MODELOS DE COOPERACIÓN EN LA MEJORA DE TAMAÑO	L4A3 *FORMACIÓN ALTAMENTE ESPECIALIZADA EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN	L5-A3 *PARTICIPACIÓN EN GRANDES CONTRATAS DE LA ADMINISTRACIÓN			
L1A4 *GENERACIÓN DE PROCESOS Y MARCA DE CALIDAD DE DESARROLLO DE SOFTWARE VALENCIANO	L2A4 *ORIENTAR LAS INVERSIONES DEL CAPITAL RIESGO Y LA DIVERSIFICACIÓN DE SECTORES TRADICIONALES EN LOS SECTORES EMERGENTES	L3A4 ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DEL SECTOR DESARROLLADOR DE SOFTWARE VALENCIANO		L5-A4 *ORIENTACIÓN DE LA POLÍTICA AUTONÓMICA HACIA EL TEJIDO DE LAS PYMES			
	L2A5 *OBSERVATORIO DE INFORMACIÓN DE TENDENCIAS DE MERCADO EN LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN.	L3A5 PLAN DE DESARROLLO DE APLICACIONES INFORMÁTICAS CONJUNTAS					

L.1.- IMAGEN Y POSICIONAMIENTO DEL SECTOR.

* *Campaña de difusión institucional del sector*; su objetivo es promover el conocimiento de los servicios que ofrecen las empresas del sector Terciario Avanzado con una diferenciación de los subsectores que lo componen. Promover el conocimiento de los beneficios que generan la utilización de los servicios de empresas del terciario por parte de los clientes potenciales. Conseguir un soporte multimedia potente que permita una presentación del sector atractiva y proyecte la imagen profesional del mismo. El Centro de Gestión del Conocimiento debería vincularse al desarrollo de estas campañas.

* *Estructuración de la oferta con un inventario-catálogo de empresas del sector*; el objetivo es favorecer la difusión del conocimiento de la oferta existente en cada subsector de forma individualizada y estructurada. Permitir a los posibles demandantes disponer de los datos individualizados y de referencia de las empresas del sector a través de un catálogo físico y virtual en Internet. Conseguir de los asociados un ejercicio de autodisciplina en la vinculación de su actividad a una línea de servicios que genere un inventario de empresas estructuradas en base a criterios más especializados.

* *Difusión de casos de éxito como estrategia de prescripción entre los sectores de demanda*; lograr una prescripción de clientes que han logrado una mejora competitiva con los servicios de los distintos subsectores del Terciario Avanzado hacia las otras empresas de esos mismos sectores como potenciales compradores de servicios avanzados. Recopilación de casos de éxito sobre cambios en la organización favorecidos por el trabajo de empresas del sector. Dar a conocer los servicios del Terciario Avanzado a través de ejemplos reales de empresas valencianas. Mejorar la imagen del sector como generador de valor añadido en los sectores tradicionales. Potenciar la demanda de servicios entre los distintos sectores con los que se trabaja. Desarrollar una labor de investigación y generación de casos y actuaciones de empresas en el Centro de Gestión del Conocimiento para la materialización de esta actuación.

* *Generación de procesos y marca de calidad del desarrollo de software valenciano*; potenciar la imagen de calidad de las empresas, en los desarrollos de software y dar una mayor garantía a las empresas demandantes. Fomentar el uso de los procesos de calidad en el desarrollo de software entre las empresas del sector. Favorecer la identificación de una Marca de Calidad de Software Valenciano desde la Administración valorándose en las condiciones de contratación con las Administraciones Públicas como valor añadido y garantía de calidad en las ofertas.

L.2.- AFIRMACIÓN EN LOS MERCADOS DEMANDANTES.

* Investigación de otros mercados geográficos de demanda: desarrollar acciones concretas en mercados interesantes con algún monográfico rotativo sobre algunos concretos (nacionales; de ciertas comunidades caracterizadas por un tejido pyme menos desarrollado o internacionales; Latinoamérica, Europa-Este). Favorecer que se desarrollen las estructuras del Terciario Avanzado en estos países, mediante la cooperación de las empresas de la Comunidad en proyectos que concreten. Conocer en profundidad mercados más desarrollados que los nuestros a fin de trasladar las mejores prácticas a nuestro mercado y a nuestros clientes. El Centro de Gestión del Conocimiento debería vincularse a esta actuación en el estudio de esos mercados incluso junto con el ICES (en el caso de mercados internacionales).

* Cooperación con sectores industriales tradicionales para su mejora competitiva: potenciar el protagonismo de las empresas del Sector Terciario con toso sus subsectores en el sector industrial tradicional como palanca de cambio y mejora competitiva. Fomentar la orientación estratégica del sector industrial tradicional hacia una mayor profesionalización y mejor demanda de servicios de apoyo en un entorno competitivo cada vez más complicado y cambiante.

* Cooperación organismos de sectores empresariales emergentes como futuros demandantes: Fomentar la cooperación con organismos interrelacionados con los sectores emergentes e incluso en los procesos de creación. Establecer vínculos de unión con Centros de Innovación, CEEIs, Universidades, programas de creación de empresas, Jóvenes empresarios..... Conseguir una aproximación de las necesidades de servicio de los sectores emergentes con una adaptación de la oferta a sus posibilidades de gasto. Aportar conocimiento y sistemas de gestión para un mayor desarrollo de empresas referentes en cada uno de los sectores emergentes.

* Orientar las inversiones del capital riesgo y la diversificación de sectores tradicionales en los sectores emergentes: difundir el interés de la transformación de los sectores tradicionales hacia los emergentes mediante el estudio de la transformación de tradicionales a emergentes. Orientar la estrategia de diversificación de los sectores tradicionales hacia otros emergentes. Captación de capitales necesarios para el desarrollo de los sectores emergentes. Orientación y participación de todas las iniciativas de capital riesgo, capital semilla, centros tecnológicos y universidades para el fomento de nuevas actividades empresariales innovadoras.

* Observatorio de la información de tendencias de mercado en las tecnologías de la información: estudiar las tendencias de mercado, con el planteamiento de recomendaciones a las distintas empresas. Facilitar a las empresas el acceso a la información de tendencias de mercado que les permita adaptar sus estructuras a la demanda futura.

L.3.- COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS DEL SECTOR.

* Fomento de la metodología de cooperación y creación de una plataforma virtual para la cooperación por especialidades: creación de una plataforma-catálogo virtual de especialidades de uso interno para empresas del sector que fomente el conocimiento entre ellas y favorezca la cooperación. Fomentar la cooperación inter empresarial en base a las diferentes especialidades de las empresas que componen cada subsector para un mayor desarrollo de negocio conjunto. Creación de una plataforma Web, que permita la gestión de la cooperación dentro de las empresas del sector, integrada con el catálogo virtual de especialidades.

* Fomento de la cooperación del sector con organismos intermedios: promover la cooperación con centros de investigación, universidades e institutos para conseguir una relación más fluida entre lo privado y las empresas del Terciario Avanzado. Creación de sistemáticas de trabajo que favorezcan la cooperación entre empresas de otros sectores empresariales y organismos intermedios. La cooperación se puede dar fundamentalmente en el desarrollo de acciones con la Administración y en proyectos que tengan una dimensión a nivel nacional e internacional, que propicien la cooperación de la oferta desde la demanda.

* Puesta en marcha de modelos de cooperación en la mejora de tamaño; UTES, JOINT VENTURES, empresas conjuntas o fusiones: conseguir la cooperación de empresas en la participación de forma conjunta para determinados proyectos, y una mayor vinculación de negocio. Investigar proyectos a nivel nacional, internacional o de contratación con la administración que puedan afrontarse de forma conjunta. Fomentar la participación en proyectos en los que la agrupación de empresas del sector de garantías para su contratación.

* Asociación empresarial del sector desarrollador de software valenciano: crear una asociación representativa de empresas desarrolladoras de software que defienda los intereses de este subsector. Defender la posición competitiva de las empresas valencianas que desarrollan software propio. Armonizar prácticas y sistemas para una mejor integración del sector dentro del mundo TIC.

* Plan de desarrollo de aplicaciones informáticas conjuntas: fomentar la cooperación de empresas en la participación de forma conjunta para determinados proyectos de desarrollo conjunto de software que reduzca costes y tiempos. Investigar proyectos a nivel nacional, internacional o de contratación con la administración que puedan afrontarse para un desarrollo conjuntos. Fomentar la participación en proyectos tecnológicos en los que la agrupación de empresas de garantías para su contratación.

L.4.- FORMACIÓN PARA EL SECTOR.

* Fomento de la formación e inserción para el nivel medio de las organizaciones: conseguir una cualificación adecuada de la línea media en las empresas del sector terciario. Ayudar en la incorporación de nuevo personal cualificado, aumentar la base del conocimiento y conseguir una mejor especialización. Reciclar el conocimiento de los profesionales. Acciones formativas para el nivel medio de estructura. Estas acciones se coordinarán por las Asociaciones y, en su caso, con el apoyo del CGC.

* Fomento de la formación para la alta dirección: conseguir una formación del más alto nivel para directivos de empresas del sector. Es importante conseguir una formación de alta calidad que no esté necesariamente vinculada a una elevada participación de personas sino más bien vinculada a la calidad de los docentes y la diseminación de prácticas excelentes dentro del sector. El Centro de Gestión del Conocimiento debería vincularse al desarrollo de estas acciones.

* Formación altamente especializada en tecnologías de la información: conseguir una formación actualizada a las nuevas tecnologías de la información. Fomentar entre las empresas del sector el uso de las nuevas oportunidades que ofrece en el mercado como pieza clave para mejorar la competitividad de las empresas cliente. Tener una base de RRHH formados y especializados en el desarrollo de software con unos criterios homogéneos y de calidad.

L.5.- COOPERACIÓN CON LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS.

* Participación en organismos intermedios vinculados a la Administración: fijar al sector como sistema de transmisión vertebrador de la innovación y la mejora competitiva en las Pymes. Conseguir la presencia de los representantes del sector en los órganos de decisión de organismos públicos relevantes en torno al conocimiento empresarial. Conseguir un compromiso de la administración que favorezca la inclusión en los órganos de decisión, y apoyarse en las organizaciones del sector para llevar las iniciativas públicas al tejido atomizado de las Pymes valencianas.

* Evitar la competencia de organismos de carácter público y fomentar su colaboración: solicitar a la administración un trato prioritario frente a los organismos de carácter público, cuya actuación en muchos casos supone una intromisión en la actividad del sector. Potenciar compromisos institucionales con Institutos, Universidades, etc. Para evitar la intromisión de la oferta en competencia con el sector. Desarrollar acuerdos de cooperación con las Universidades y centros tecnológicos donde se potencie la participación del sector buscando la externalización de actividades y no la creación de estructuras competidoras. Potenciar y discriminar positivamente los proyectos que desarrollan las empresas del sector en colaboración con Universidades y Centros Tecnológicos.

* Participación en grandes contratos de la administración: Conseguir la participación de empresas de la C.V. en las grandes contratos de la administración valenciana. En aquellos casos en el que el tamaño del proyecto sea determinante para la asignación a empresas foráneas exigir a éstas un porcentaje de participación-colaboración de empresas valencianas en el proyecto. Buscar una discriminación positiva hacia las empresas valencianas que permita un desarrollo de la oferta sostenible, especializado y de tamaño.

* Orientación de la Política Autonómica hacia el tejido de las pymes: ser un referente a la hora de diseñar la Política Autonómica en relación con las PYME. Generar una cultura en la empresa valenciana hacia la compra del conocimiento, potenciada por la Administración. Tener participación en el diseño de programas económicos y empresariales para la mejora de las empresas valencianas.

L.6.- CENTRO DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO.

* Creación de un centro de gestión del conocimiento: creación de un centro de gestión del conocimiento que en ningún caso podrá prestar servicios concurrentes con las actividades de las empresas asociadas y las organizaciones representativas. Creación de un CGC que se integre en el sistema científico valenciano y pueda participar en los foros de innovación y, en especial, dentro de REDIT. Mejorar la interrelación con los Centros Tecnológicos. Potenciar la formación, la innovación y la cooperación sectorial.

L.7.- ENCUENTRO DEL SECTOR.

* Encuentro sectorial anual: realización de un gran encuentro sectorial anual de todas las empresas del sector que permita cohesionarlo, fomentar la cooperación y sobre todo sea un gran escaparate y caja de resonancia de la actividad del sector y sus beneficios, en el resto de empresas valencianas. El encuentro permitirá la presentación diferenciada de cada uno de los subsectores y las líneas estratégicas desarrolladas bajo este Plan de Impulso empresarial.

L.8.- COMISIÓN DE SEGUIMIENTO EVALUACIÓN Y DESARROLLO DEL PLAN

* Comisión de seguimiento y desarrollo del plan impulso empresarial: Mantener vivo el Plan Impulso para el sector empresarial del Terciario Avanzado. Vigilar el cumplimiento del Plan y las actuaciones definidas. Plantear posibles variaciones en acciones y adaptación a la realidad, siempre cambiante.

C. LISTADO ASOCIADOS

Durante este periodo hemos incrementado el número de asociados desde principios de año, algunos de ellos han ido causando baja por diferentes motivos, pero también hemos incorporado nuevos asociados.

Socios inicio año 2007

Aintsa, S.A.
Alias-Allied To Grow, S.L.
Altair Consultores, S.L.
Arca Ingenieros y Consultoría, S.L.
Asfor Gestión, S.L.
Asesoría Empresarial Asine, S.L.
Estrategia y Dirección, S.L.
Centro de Productividad Logística, S.L.
Crespo Gomar, S.L.
Emer GFK, S.L.
Engloba, grupo de Comunicación.
Eratema
3 E Empresa, Estructura y Estrategia
Filmac Centre, S.L.
Forintec, S.L.
GDF Consultores, S.L.
Gesem, S.A.
Grupotec
Grupo Ifedes, S.A.
Global Metanoia, S.L.
HM Sanchis, S.L.
Idom Ingeniería y Arquitectura, S.A.
Infotelco, S.L.
Instituto de Economía Pública, (IEP)
Ingecal, S.L.
Masmedios
Meta Branding, S.L.U
Odec, Centro de Cálculo y Aplicaciones Informáticas, S.A
Pakua Producciones, S.L.
Proselección, S.L.
Prodevelop, S.L.
Serinter, S.A.
Selco Management consultants, S.L.
Tecnodir Consulting, S.L.

TOTAL 34 SOCIOS

Socios actuales.

Acierta Productteam, S.A.
Aintsa, S.A.
Alias-Allied To Grow, S.L.
Altair Consultores de Negocios, S.L.
Analiza Proyectos Empresariales, S.L.
Asesoría Empresarial Asine, S.L.
Arca Ingenieros y Consultoría, S.L.
Biconsulting, S.L. (Grupo Broseta)
Centro de Productividad Logística, S.L.
Diseño y Comunicación Empresarial
Dimensión Informática (Grupo Indra)
DM Consulting, S.L.
Dysmatica, S.L.
Emer GFK, S.L.
3 E Empresa, Estructura y Estrategia
Engloba, grupo de Comunicación.
Eratema
Estrategia y Dirección, S.L.
Filmac Centre, S.L.
Forintec, S.L.
GDF Consultores, S.L.
Gesem, S.A.
Grupotec
Grupo Ifedes, S.A.
Grupo Innova
Global Metanoia, S.L.
Hepta
HM Sanchis, S.L.
Idom Ingeniería y Arquitectura, S.A.
Ifedes Formación, S.L.
Improven Consulting, S.L.
Infotelco, S.L.
Ingecal, S.L.
Innova XXI Servicios Empresariales Avanzados, S.L.
Instituto de Economía Pública, (IEP)
Intelema, S.L.
KMC Consultores, S.L.
Lis Consulting, S.L.
Masmedios
Masformación
Navarro Consultores
Net Lab Solutions, S.L.
Odec, Centro de Cálculo y Aplicaciones Informáticas, S.A
Pakua Producciones, S.L.
Prodevelop, S.L.
Proselección, S.L.
Santiago Consultores
Serinter, S.A.
Selco Management consultants, S.L.
Soluciones Formativas
Thenological Development Support, S.L.
Tecnodir Consulting, S.L.

TOTAL 52 SOCIOS

D. CONVENIOS

Dentro del plan de actuación que se planteo la junta directiva dentro de la participación institucional existe un punto de trabajo de firmar convenios de colaboración con organizaciones, se firmaron los siguientes convenios:

- * Colegio de Economistas de Valencia
- * Club de Marketing de Valencia
- * ESTIC

COLEGIO DE ECONOMISTAS DE VALENCIA

El objeto del convenio es la articulación de mecanismos de promoción y diseminación de las iniciativas y proyectos que ambas entidades desarrollen entre sus distintos colectivos y los distintos estamentos políticos y sociales en la Comunidad Valenciana

Establecer un cauce de comunicación entre los miembros de los dos órganos de gobierno con el fin de dar un tratamiento prioritario en materias profesionales y empresariales de interés común. Promover el acceso en condiciones preferentes a la contratación de determinados servicios considerados especialmente necesarios para mejorar la competitividad de las empresas del sector.

El convenio firmado supone el inicio de una relaciones de colaboración entre ambas entidades. Las dos entidades consideran que este Convenio-Marco de colaboración es, en sí mismo, un importante factor impulsor de las iniciativas profesionales y empresariales valencianas.

CLUB DE MARKETING DE VALENCIA

Con la firma de este convenio se pretende establecer un cauce de comunicación entre los miembros del Club de Marketing de Valencia y las empresas integrantes del sector Terciario Avanzado representadas por la ATAV, al objeto de difundir los servicios que ambas partes prestan, y facilitar, en todos los aspectos posibles, la promoción de dichos servicios ante el mercado empresarial e institucional de la Comunidad Valenciana.

Con apoyo a la comunicación de entre ambas entidades, un plan de trabajo conjunto y la presentación de las empresas adheridas al resto de empresas asociadas con el fin de darse a conocer y entrar a formar parte del Mercado Interno.

ESTIC

Ambas entidades aglutinantes de empresas pertenecientes a diversos sectores TIC y promotoras de las nuevas tecnologías de la información, y conocedores de la problemática y necesidades que afectan a las actividades económicas del sector, están interesadas en llevar a cabo una estrecha colaboración con el fin de obtener una mayor competitividad tanto en sus respectivas áreas de influencia, como en incrementar las sinergias entre las empresas del hipersector TIC pertenecientes a las dos asociaciones.

ESTIC y Asociación del Terciario Avanzado de Valencia manifiestan su voluntad de colaborar conjuntamente en las líneas de acción de ambas entidades que puedan ser objetivo común, así como la posibilidad de formar parte en las comisiones y grupos de trabajo que fueran de interés. Con el objetivo de impulsar y concretar las acciones propuestas, se establecerán por las dos entidades mecanismos fluidos de comunicación.

E. ACTIVIDADES

a) Mesa de trabajo

Uno de los objetivos del Terciario Avanzado es el de promover la cooperación entre sus miembros para mejorar el alto grado de atomización de nuestro sector y fomentar el desarrollo de negocio entre nosotros. La estrategia de cooperación es la más adecuada para acometer proyectos de gran alcance. En esta primera reunión el proyecto ha tenido una buena acogida con más de 20 empresas implicadas. Se creó una lista de distribución del grupo

Además para empezar a canalizar las primeras inquietudes vamos a lanzar los dos primeros proyectos que salieron en la reunión:

- 1.- La creación de una "EMPRESA DE EMPRESAS" cuyo responsable es Javier Manglano y
- 2.- La de "LICITACIONES DE LA ONU" cuya responsable es Victoria Gómez y

Se propone / plantea en ATAV una iniciativa de cooperación empresarial en el marco del Terciario Avanzado cuya idea básica consiste en :

Constituir una empresa de empresas con el fin de conseguir dimensión, posicionamiento y recursos para acceder a grandes cuentas y clientes especiales en un entorno global, consiguiendo contratos importantes a desarrollar entre las empresas socias.

Concreción de la idea:

1. Definir el ámbito en que se desarrollará la cooperación (marcar una o varias):
 - a. Cooperación comercial x
 - b. Cooperación financiera x
 - c. Cooperación tecnológica x
 - d. Cooperación global x
2. Objetivos buscados (marcar uno o varios):
 - X Obj.1º.- Crecimiento en nuevos mercados territoriales.
 - X Obj.2º.- Conseguir recursos profesionales para producciones clave.
 - Obj.3º.- Cooperación tecnológica para lanzar y desarrollar nuevos productos-mercados.
 - X Obj.4º.- Concentración con otra/as empresas para conseguir dimensión
 - X Obj.5º.- Participación territorial en proyectos multiregionales
 - X Obj.6º.- Acceso a grandes cuentas a nivel global.
3. Ámbito geográfico de la cooperación:
Global
4. Especialidades técnicas de la/as empresa/as buscadas:
Consultoría, TICs, Ingeniería, Comunicación.
5. Fórmula de cooperación más adecuada:
Sociedad Limitada o Anónima cuyos socios sean las empresas cooperantes que suscriban el capital social necesario.
6. Número de cooperantes buscado:
Mínimo 5

7. Otras características de la iniciativa:

- Requiere empresas valencianas de similar cultura empresarial, parecidas dimensiones y especialidades complementarias incluso alguna suplementaria (si se considera oportuno).
- Requiere una estructura pequeña formada por un gerente experimentado en comercialización de servicios avanzados en grandes cuentas a nivel global.
- El Consejo de Administración estará formado por las empresas cooperantes y será quien señale y apruebe objetivos a propuesta del Gerente así como la asignación de trabajos entre los socios.

Listado de Asociados inscritos a la lista de distribución para la cooperación.

ASESORIA EMPRESARIAL ASINE, S.L.
ALTAIR CONSULTORES
ALIAS – ALLIED TO GROW, S.L
CENTRO DE PRODUCTIVIDAD LOGÍSTICA, S.L
CALIDAD Y DIRECCION, S.L.
ERATEMA.
FILMAC CENTRE, S. L.
FORINTEC, S. L.
GESEM S.A
ENGLOBA, GRUPO DE COMUNICACIÓN
GRUPO IFEDES, S.A.
GLOBAL METANOIA, S.L.
HM SANCHIS, S.L.
IDOM INGENIERÍA Y ARQUITECTURA, S.A.
INSTITUTO DE ECONOMIA PUBLICA,(IEP)
MAS MEDIOS
PAKUA PRODUCCIONES, S.L.
PRODEVELOD, S.L.
3 E, EMPRESA,ESTRUCTURA,ESTRATEGIA
DIMENSIÓN INFORMÁTICA.
DM CONSULTING.
ANALIZA PROYECTOS EMPRESARIALES





b) Jornada sobre “La ley de Sociedades Profesionales”.

A raíz de la entrada en vigor de la Ley 2/2007, que regula de forma imperativa el régimen jurídico del ejercicio de la actividad profesional en común, realizamos una charla sobre la nueva ley de SOCIEDADES PROFESIONALES. Tuvo lugar el 10 de diciembre en el Aula Cultural de la CAM en el edificio de LA LLOTGETA.

Para explicarnos la ley contamos con la colaboración de Don Leopoldo Pons Albentosa – Economista, Vicedecano del Colegio de Economistas de Valencia e Inspector de Hacienda- y con Doña Margarita María Todolí Faubell –Abogada, Profesora Universitaria en Derecho Mercantil y socia de la consultora CPL.



terciario
avanzadovalencia
asociación de empresas
de consultoría
y servicios avanzados

Contaremos con la estimada colaboración de:

Don Leopoldo Pons Albentosa.

Economista. Inspector de Hacienda. Vicedecano del Colegio De Economistas de Valencia.

Doña Margarita María Todolí Faubell.

Abogada. Profesora Universitaria en Derecho Mercantil. Socia de la Consultora CPL.

Conscientes de la trascendencia e importancia de la Ley de SOCIEDADES PROFESIONALES, hemos organizado, para el próximo día 10 de diciembre de 2007, una charla. La Ley regula de forma imperativa el régimen jurídico del ejercicio de la actividad profesional en común y sus implicaciones a partir del 2008 en nuestra actividad de negocio.

Las organizaciones colectivas que operan en el ámbito de los servicios profesionales han ido adquiriendo una creciente difusión, escala y complejidad, con acusada tendencia en tiempos recientes a organizar el ejercicio las profesiones colegiadas por medio de sociedades de una nueva categoría de SOCIEDAD PROFESIONAL.

La sesión va a tener lugar en el edificio de LA LLOTGETA, **Aula de Cultura de la CAM**, la duración de la misma será de 19:00 horas hasta las 21:00 horas. La colaboración de Don Leopoldo Pons es posible gracias al convenio que firmaron el Colegio de Economistas de Valencia y la Asociación del Terciario Avanzado de Valencia.

El aforo es gratuito, por lo que rogamos nos confirme su asistencia al teléfono 96.392.32.10 o al e-mail ataav@terciarioavanzado.com Gracias.

www.terciarioavanzado.com

1. Introducción.

2. La Ley de Sociedades Profesionales.

- 2.1. Objeto de la Ley (Exposición de Motivos).
- 2.2. Ámbito (Exposición de Motivos y D.T.1ª).
- 2.3. Definición (Artículo 1).
- 2.4. Exclusividad del Objeto Social (Artículo 2).
- 2.5. Multidisciplinariedad (Artículo 3 y artículo 8.6).
- 2.6. Composición (Artículo 4).
- 2.7. Ejercicio e imputación de la actividad profesional (Artículo 5).
- 2.8. Denominación social (Artículo 6).
- 2.9. Formalización (Artículo 7).
- 2.10. Inscripción en el Registro de Sociedades Profesionales (Artículo 8).
- 2.11. Desarrollo de la actividad profesional y responsabilidad disciplinaria (Artículo 9).
- 2.12. Participación en beneficios y pérdidas (Artículo 10).
- 2.13. Responsabilidad Patrimonial (Artículo 11).
- 2.14. Intransmisibilidad de la condición de socio profesional (Artículo 12).
- 2.15. Separación de socios profesionales (Artículo 13).

- 2.16. Exclusión de socios profesionales (Artículo 14).
- 2.17. Transmisiones forzosas y mortis causa (Artículo 15).
- 2.18. Reembolso de la cuota de liquidación (Artículo 16).
- 2.19. Normas especiales para las sociedades de capitales (Artículo 17).
- 2.20. Cláusula de arbitraje (Artículo 18).
- 2.21. Auditoría de cuentas (DA 1ª).
- 2.22. Extensión de Responsabilidad (DA 2ª).
- 2.23. Plazo de inscripción en el Registro Mercantil (DT 1ª).
- 2.24. Creación de los Registros de Sociedades Profesionales (DT 2ª).
- 2.25. Exenciones fiscales y reducciones arancelarias (DT 3ª).

1. Introducción.

El Informe sobre la Competencia en los Servicios Profesionales del 2004 de la Comisión Europea, ha servido de base justificativa a la Memoria General del Anteproyecto de la Ley de Sociedades Profesionales (Enero 2006), los citados documentos, junto con las referencias de la Doctrina emanada por la DGRN explica con más detalle, la propia Exposición de Motivos de la Ley 2/2007, y a ello nos vamos a dedicar en este apartado, analizando la distinción que dicha exposición realiza entre las SP y el resto de sociedades que asimismo implican a profesionales:

- Sociedades reguladas por la Ley 2/2007, las SP: "(...) Sociedades externas para el ejercicio de las actividades profesionales a las que se imputa tal ejercicio realizado por su cuenta y bajo su razón o denominación social.
- Sociedades no reguladas por la Ley 2/2007: (...) Quedan, por tanto, fuera del ámbito de aplicación de la Ley las sociedades de medios, que tienen por objeto compartir infraestructura y distribuir sus costes; las sociedades de comunicación de ganancias; y las sociedades de intermediación, que sirven de canalización o comunicación entre el cliente, con quien mantienen la titularidad de la relación jurídica, y el profesional persona física que, vinculado a la sociedad por cualquier título (socio, asalariado, etc.), desarrolla efectivamente la actividad profesional.

2. La Ley de Sociedades Profesionales.

2.1. Objeto de la Ley (Exposición de Motivos).

- Una nueva clase de profesional colegiado: la propia sociedad profesional.
- En la Exposición de Motivos se dice que el objeto de la Ley es la creación de una nueva clase de colegiado: la sociedad profesional. Sin embargo, no está claro que esta afirmación implique que las sociedades profesionales puedan colegiarse, ya que el preámbulo no tiene carácter normativo y esta consideración no se produce en la parte dispositiva, por lo que no es imperativo. Por otra parte, la LSP no deroga ningún precepto de la Ley de Colegios Profesionales, y ésta establece que solo podrán colegiarse personas físicas.

2.2. Ámbito (Exposición de Motivos y D.T.1ª).

- Aplicación de la Ley en todo el territorio Nacional.
- Si bien esta disposición es clara en su aspecto territorial, se suscita la duda de si están afectados los despachos extranjeros con establecimiento en España, cuando no se constituyan como sociedad sometida a la legislación española, si no que disponen únicamente de un establecimiento o sucursal.

2.3. Definición (Artículo 1).

- Se entiende por sociedad profesional aquella que tenga por objeto social el ejercicio en común de una actividad profesional.
- Es actividad profesional aquella para cuyo desempeño se requiere:
 - Titulación universitaria oficial.
 - Inscripción en el correspondiente colegio profesional.
- Podrán constituirse con arreglo a cualquiera de los tipos societarios existentes.
- La constitución en sociedad profesional es obligatoria para aquellas sociedades que cumplan los requisitos que la Ley establece.

2.4. Exclusividad del Objeto Social (Artículo 2).

- Únicamente podrán tener por objeto el ejercicio en común de actividades profesionales.
- Las actividades podrán ser desarrolladas:
 - Directamente.
 - A través de la participación en otras sociedades profesionales.
- Respecto a los requisitos de composición, en el segundo caso, la participación de la sociedad tendrá la consideración de socio profesional en la sociedad participada.
- Serán de aplicación, a la sociedad matriz participante, las reglas establecidas en la Ley sobre:
 - Ejercicio e imputación de la actividad profesional.
 - Desarrollo de la actividad profesional y responsabilidad disciplinaria.
 - Responsabilidad patrimonial.

2.5. Multidisciplinariedad (Artículo 3 y artículo 8.6).

- Las sociedades profesionales solo podrán tener como objeto social el ejercicio de actividades profesionales, pero podrán incluir varias actividades profesionales.
- En estos casos tendrán que registrarse en los colegios de cada una de las profesiones que constituyan su objeto.

Un tema que ha preocupado desde el momento en que se conoció el borrador de la Ley es el de la multidisciplinariedad, ya que, aunque se regula el ejercicio que se realiza a través de esta fórmula en sus aspectos generales, la casuística que puede producirse en cuanto a la aplicación de diversas regulaciones deontológicas y sancionadoras en función de las diferentes actividades que puedan realizarse, que sean competencia de diferentes profesionales y Colegios, puede dar lugar a conflictos. La publicidad puede ser un ejemplo, ya que la regulación puede ser distinta según el Colegio de que se trate.

2.6. Composición (Artículo 4).

- Pueden estar constituidas por socios, personas físicas o por sociedades profesionales constituidas con arreglo a esta Ley, que reúnan los siguientes requisitos:
 - 75% del capital y de los derechos de voto o 75% del patrimonio social y del número de socios en sociedades no capitalistas habrán de pertenecer a socios profesionales.
 - El administrador y los Consejeros Delegados o el 75 % del órgano de administración deberán ser socios profesionales.

- No podrán ser socios profesionales en quién concurra las causas de incompatibilidad para el desarrollo de la/s actividad/es que constituya el objeto social o el que esté inhabilitado para el desarrollo de las mismas por resolución judicial o corporativa.
- El incumplimiento sobrevenido de los requisitos de composición será causa de disolución obligatoria de la Sociedad, si no se regulariza la situación en un plazo de 3 meses.

2.7. Ejercicio e imputación de la actividad profesional (Artículo 5).

- Sólo podrá ser ejercida a través de personas colegiadas.
- Los derechos y obligaciones de la actividad profesional se imputarán a la sociedad, sin perjuicio de la responsabilidad personal de los profesionales.

2.8. Denominación social (Artículo 6).

- En la denominación deberá figurar la expresión “profesional”. La denominación abreviada de las sociedades profesionales se formará con las siglas propias de la forma social adoptada seguidas de la letra “p”, correspondiente al calificativo de profesional.

2.9. Formalización (Artículo 7).

- Mediante escritura pública con expresión del colegio profesional al que pertenecen los otorgantes y su número de colegiado, acreditado mediante certificado colegial.
- Los Colegios tendrán que facilitar a los colegiados que vayan a constituir una sociedad profesional un certificado en el que se exprese el número de colegiado y la habilitación para el ejercicio de la profesión. Teniendo en cuenta que se exige cumplir unos requisitos concretos, se podría elaborar un modelo específico para este cometido, lo que podría permitir un “control” previo sobre la posible constitución de sociedades.

2.10. Inscripción en el Registro de Sociedades Profesionales (Artículo 8).

- Deberá inscribirse en el registro de sociedades profesionales del colegio al que corresponde su domicilio , a los solos efectos de su incorporación al mismo.
- Aplicación a la sociedad de las competencias sobre los profesionales colegiados.
- Comunicación de oficio del Registro Mercantil.
- El Registro Mercantil tendrá que calificar a la sociedad que presente su solicitud de constitución como sociedad profesional, pudiendo plantearse el problema de con que criterios el registrador fijará si una actividad profesional corresponde o no a un Colegio. Esta situación puede hacer conveniente realizar una gestión ante los Registros para aclararles, en nuestro caso, cuales son las funciones de los economistas recogidas en el Estatuto de Economista. Este procedimiento puede dar lugar a numerosos recursos.
- La sociedad deberá inscribirse en el Registro de Sociedades Profesionales del Colegio a cuyo ámbito territorial corresponda su domicilio. El Colegio en el que esté inscrita la sociedad puede diferir del Colegio en el que estén colegiados los socios profesionales.

2.11. Desarrollo de la actividad profesional y responsabilidad disciplinaria (Artículo 9).

- La misma para la sociedad y los socios.
- Régimen deontológico disciplinario de la actividad profesional de que se trate.
- La Ley establece una responsabilidad deontológica propia para las sociedades, diferenciada de la de los profesionales. En realidad es esta nueva forma de ejercicio la que

hace necesaria la modificación de los Estatutos, al no estar adaptados éstos al régimen sancionador propio de las sociedades.

- Los Estatutos del Consejo General no recogen el régimen sancionador, pero podría plantearse incluirlo de forma general, ya que hay que tener en cuenta las regulaciones territoriales. En este sentido, y como ejemplo, las normas del País Vasco y Cataluña tiene un marco común para todos los Colegios de la respectiva Comunidad Autónoma para la potestad sancionadora.

2.12. Participación en beneficios y pérdidas (Artículo 10).

- El contrato social determinará el régimen de participación de los socios en los resultados de la sociedad, que podrán basarse en la contribución realizada por cada socio a la buena marcha de la misma.

- La regulación de las sociedades profesionales viene a resolver uno de los principales problemas que plantea las sociedades mercantiles cuando se utilizan para el ejercicio profesional, al permitir criterios de reparto más adecuados a la realidad del funcionamiento de aquellas frente al criterio en función de las aportaciones al capital. En este sentido, se permiten otros criterios cualitativos o cuantitativos siempre que consten en el contrato social (horas trabajadas, prestigio profesional, aportación de clientes, etc)

- No se recoge expresamente la posibilidad de que el profesional socio facture a la propia sociedad, ya que el ser socio no impide ejercer también a título individual.

2.13. Responsabilidad Patrimonial (Artículo 11).

- La sociedad responde con todo su patrimonio. Los socios según la forma social adoptada. • La responsabilidad por los actos profesionales es solidaria. • Seguro de responsabilidad. • Resaltar en este punto que con el nuevo modelo de sociedades profesionales, la responsabilidad patrimonial se extiende ahora tanto a los profesionales, socios o no, como la sociedad, ésta con todo su patrimonio.

- Establece también el mandato de estipular un seguro que cubra las responsabilidades en que puedan incurrir las sociedades en el ejercicio de las actividades que constituyan su objeto social.

2.14. Intransmisibilidad de la condición de socio profesional (Artículo 12).

- La condición de socio profesional es intransmisible, salvo que medie el consentimiento de todos los socios profesionales.

- No obstante, podrá establecerse en el contrato social que la transmisión pueda ser autorizada por la mayoría de dichos socios.

2.15. Separación de socios profesionales (Artículo 13).

- Si la Sociedad se constituye por tiempo indefinido: la separación se puede realizar en cualquier momento:

- Ejercitándolo conforme a las exigencias de buena fe.
- Con eficacia desde el momento de la notificación a la Sociedad.

- Si la Sociedad se constituye por tiempo determinado: la separación se puede realizar:

- Por los supuestos previstos en la legislación mercantil según cada forma societaria.
- En los supuestos previstos en el contrato social o por causa justa.

2.16. Exclusión de socios profesionales (Artículo 14).

- Los socios profesionales podrán ser excluidos cuando:
 - Infrinja gravemente sus deberes para con la sociedad,

- Infrinja los códigos deontológicos de la profesión o,
 - Hayan sido inhabilitados para el ejercicio de la profesión.
- Requerirá:
 - Acuerdo motivado de la junta general o asamblea de socios.
 - El voto favorable de la mayoría del capital y de la mayoría de los derechos de voto de los socios profesionales.
 - Surtirá efecto la exclusión desde el momento en que se produzca la notificación al socio excluido.
 - La pérdida de la condición de socio o la separación, cualquiera que sea su causa, no liberará al socio profesional de la responsabilidad patrimonial que pudiera serle exigible.

2.17. Transmisiones forzosas y mortis causa (Artículo 15).

- En el contrato social, y fuera de él siempre que medie el consentimiento expreso de todos los socios profesionales, podrá pactarse que la mayoría de éstos, en caso de muerte de un socio profesional, puedan acordar que las participaciones del mismo no se transmitan a sus sucesores, abonándose la cuota de liquidación que corresponda a estos últimos
- Se aplicará la misma regla en los supuestos de transmisión forzosa entre vivos.

2.18. Reembolso de la cuota de liquidación (Artículo 16).

- El contrato social podrá establecer libremente criterios de valoración o cálculo de la cuota de liquidación que corresponda a las participaciones del socio profesional, para los casos de separación, exclusión, y transmisiones mortis causa y forzosa.
- Las participaciones serán amortizadas salvo que las mismas sean adquiridas por otros socios, por la propia sociedad o por un tercero.

2.19. Normas especiales para las sociedades de capitales (Artículo 17).

- Cuando la Sociedad Profesional adopte una forma social que implique limitación de la responsabilidad de los socios por las deudas sociales:
- Se aplicarán, además de las disposiciones propias de la forma jurídica correspondiente, las reglas siguientes:
 - En sociedades por acciones: deberán ser nominativas.
 - Salvo disposición en contrario del contrato social, los socios no gozarán del derecho de suscripción preferente en los aumentos de capital que sirvan de cauce a la promoción profesional:
 - Atribución a un profesional de la condición de socio profesional.
 - Incremento de la participación societaria de los socios profesionales.
 - En los anteriores aumentos de capital, la sociedad podrá emitir las nuevas participaciones o acciones por el valor que estime conveniente:
 - Siempre que sea igual o superior al valor neto contable.
 - Y en todo caso igual o superior al valor nominal, salvo disposición en contrario del contrato social.

2.19. Normas especiales para las sociedades de capitales (Artículo 17).

- La reducción del capital social podrá tener, además de las finalidades recogidas en la Ley aplicable a la forma societaria de que se trate, la de ajustar la carrera profesional de los socios, conforme a los criterios establecidos en el contrato social.

- Para que la sociedad pueda adquirir sus propias acciones o participaciones en el supuesto transmisión forzosa entre vivos, deberá realizarse con cargo a beneficios distribuibles o reservas disponibles.
- En cuanto al régimen de retribución de la prestación accesoria de los socios profesionales, podrá ser de aplicación lo dispuesto para el caso de imputación de beneficios y pérdidas establecido en el artículo 10 de la Ley.

2.20. Cláusula de arbitraje (Artículo 18).

- Se podrá establecer en el contrato social que sean sometidas a arbitraje, las controversias surgidas:
 - Entre los socios,
 - Entre socios y administradores, y
 - Entre cualesquiera de éstos y la sociedad.
- Incluidas las controversias relativas a:
 - Separación de socios,
 - Exclusión de socios y
 - Determinación de la cuota de liquidación.

2.21. Auditoría de cuentas (DA 1ª).

- La Ley es de aplicación a las sociedades de auditoría en lo no previsto en su normativa especial.
- Se considera como registro de sociedades de auditoría al ROAC.

2.22. Extensión de Responsabilidad (DA 2ª).

- La responsabilidad patrimonial será aplicable a todos aquellos supuestos en que dos o más profesionales desarrollen una actividad profesional.

2.23. Plazo de inscripción en el Registro Mercantil (DT 1ª).

- Un año desde la entrada en vigor de la Ley: (16 junio 2008).
- Transcurridos 18 meses sin que se produzca su adaptación quedará disuelta.

2.24. Creación de los Registros de Sociedades Profesionales (DT 2ª).

- Nueve meses a partir de la entrada en vigor de la Ley.
- Entrada en vigor de la Ley 16 junio 2007: tres meses a partir de su publicación en el BOE (16 marzo 2007).
- Finalización del plazo: 16 de marzo de 2008. • Inscripción de las sociedades constituidas con anterioridad: un año desde la creación del Registro.

2.25. Exenciones fiscales y reducciones arancelarias (DT 3ª).

- Durante el plazo de un año contado desde la entrada en vigor de esta Ley, los actos y documentos precisos para que las sociedades constituidas con anterioridad se adapten a sus disposiciones estarán exentos del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, en sus modalidades de operaciones societarias y de actos jurídicos documentados, y disfrutarán de la reducción que determine el Consejo de Ministros a propuesta del de Justicia en los derechos que los Notarios y los Registradores Mercantiles hayan de percibir como consecuencia de la aplicación de los respectivos aranceles.

3. Materiales anexos a la ponencia.

- Ley 2/2007, de 15 de marzo, de sociedades profesionales.
- Informe sobre la Competencia en los Servicios Profesionales del 2004 de la Comisión Europea.
- Memoria General del Anteproyecto de la Ley de Sociedades Profesionales (26 de Enero de 2006. Ministerio de Justicia).
- Resolución de la Dirección General de Registros y Notariado de 1986.
- Resolución de la Dirección General de Registros y Notariado de 1993.
- Resolución de la Dirección General de Registros y Notariado de 1995.
- Modelo comparado de tributación socio-sociedad en las SP`S (dividendo vs rendimientos del trabajo).

c) Comisiones de trabajo.

A finales de año se pusieron en marcha distintas comisiones de trabajo para fomentar la participación y la vida asociativa dentro del Terciario Avanzado. Con estas comisiones se pretende aglutinar empresas asociadas que tengan proyectos en común.

- ❖ Comisión de Comunicación y Marketing
- ❖ Comisión de Cooperación
- ❖ Comisión de Internacionalización
- ❖ Comisión de Proyectos

COMISIÓN DE COMUNICACIÓN Y MARKETING

El objetivo principal es el difundir los servicios y productos del sector hacia otros sectores y al empresario en general.

El plan de trabajo a desarrollar :

- * Detectar la situación de conocimiento de marca de la Asociación a nivel empresarial.
- * Detectar el conocimiento de los servicios del sector en otros sectores.
- * Diseñar un plan de difusión y marketing para el sector

COMISIÓN DE COOPERACIÓN

Crear un foro de comunicación y debate de soluciones para y realizar propuestas a Junta Directiva de ATAV conducentes a promover la cooperación empresarial en las empresas de la asociación interesadas en cualquiera de las modalidades de cooperación empresarial que puedan ser de interés:

1. Bolsa de subcontratación
2. Cooperación productiva
3. Cooperación comercial
4. Alianzas permanentes
5. Fusiones / Compras / Ventas entre empresas de ATAV
6. Constitución de empresa de empresas para competir en mercados especiales
7. Compras / Ventas / participaciones con empresas de otros sectores.

La comisión se forma por el interés demostrado por un grupo de asociados que durante 2007 realizaron varias reuniones conforme al Proyecto Cooperación subvencionado por el programa PccP 2006 del IMPIVA.

Se evidenciaron en estas reuniones las ventajas que, para las pequeñas empresas (o microempresas en muchos casos) de ATAV, resultan de que existiera un mayor grado de cooperación e incluso de integración vertical u horizontal.

Sin embargo, sabemos por experiencia que estos movimientos son complicados en todas las empresas y en nuestro sector quizá en mayor medida.

Por esta razón, la Comisión tratará de ir debatiendo y buscando propuestas de actuación que proponer a la Junta Directiva de ATAV en línea con la promoción de esta política empresarial.

Los objetivos que se pueden plantear para el 2008 pueden ser los siguientes:

- 1) Crear una bolsa de empresas interesadas en cooperación de uso interno de ATAV
- 2) Desarrollar al menos 4 reuniones de la Comisión para impulsar el debate y las soluciones.
- 3) Organizar varias Mesas redondas al año para tratar monográficamente las diferentes modalidades de cooperación, invitando a empresarios que hayan resuelto con éxito cada tipo de cooperación.
- 4) Conseguir fondos económicos para financiar proyectos de cooperación de empresas de ATAV

COMISIÓN DE INTERNACIONALIZACION

La comisión de Internacionalización tiene por objetivo la creación de un lobby para impulsar el desarrollo de las actividades de los asociados en un marco internacional.

Nace de las inquietudes observadas entre los asociados que desean crear un soporte y un asesoramiento que cubra las carencias de información existentes en los organismos actuales dedicados a tal fin.

Se está diseñando un plan de trabajo que englobe el estudio de la existencia de otras plataformas tecnológicas creadas en nuestro sector y otros a nivel Europeo, así como recabar información de otras asociaciones como la nuestra, que en Europa están dispuestas a crear una red para la colaboración en el desarrollo de proyectos internacionales tales como:

- * VII Programa Marco de la Unión Europea.
- * INTERREG

Analizar qué está haciendo la competencia, (en marketing se conoce como "benchmarking") permite:

- Adoptar medidas que han tenido éxito en otras empresas, y
- Saber que nichos de mercado existen a los que no se está dando respuesta. Información de partida para poner en marcha nuevos productos o servicios.

Esta estrategia que, de manera más o menos rigurosa, se lleva a cabo en todas las empresas, quizá no se aborda de manera tan frecuente a niveles sectoriales cuando sin duda hay estrategias adoptadas por algunos sectores que serían perfectamente trasladables a otros.

Un sector de "relativa" reciente constitución como es el terciario avanzado podría aprender estrategias adoptadas por otros sectores más maduros.

En este sentido, y como una forma de empezar, el sector terciario avanzado podría analizar qué acciones están llevando a cabo otras asociaciones sectoriales en el marco europeo.

No se puede obviar que una gran parte del presupuesto público viene en gran medida de la mano de la Comisión Europea.

La mayoría de sectores industriales (calzado, textil, madera, construcción, forestal...) han constituido las denominadas plataformas tecnológicas sectoriales tanto a nivel español como europeo. El objetivo es crear lobbies (grupos de presión) para impulsar el desarrollo tecnológico del sector correspondiente.

Quizá fuese oportuno conocer si se ha creado alguna plataforma a nivel europeo relacionada con nuestro ámbito de actividad.

Como ejemplo, adjunto noticia relacionada con la plataforma tecnológica forestal.

Históricamente las PYMEs de los distintos sectores industriales se han agrupado en asociaciones nacionales y el siguiente paso ha sido la agrupación en Federaciones Europeas.

Otra acción que podría resultar provechosa es averiguar si existen asociaciones homólogas en los países de nuestro entorno. Esta acción permitiría:

- Poner en marcha acciones de “buenas prácticas”, es decir acciones de éxito que se hayan adoptado en otros países y que pudiera ser interesante que adoptásemos.
- En un mundo cada vez más globalizado parece oportuno disponer de información sobre oportunidades de negocio que pudieran surgir en el mercado exterior. Si bien la estructura industrial de la Comunidad Valenciana está integrada mayoritariamente por PYMEs, la estrategia de futuro de éstas pasa por la internacionalización, de igual forma porque no plantearse ofrecer servicios en el mercado europeo.

En cuanto a cómo abordar las dos acciones antes señaladas, en primer lugar habría que obtener información sobre posibles ayudas públicas dirigidas a desarrollar este tipo de acciones.

Como ejemplo, señalar que en el VII programa marco de la Unión Europea tiene convocatorias especialmente dirigidas a las asociaciones empresariales.

COMISION DE PROYECTOS

Esta comisión se forma para poder crear sinergias entre las empresas interesadas en involucrarse en la formulación, negociación y ejecución de proyectos de interés común.

Durante la misma se llevó a cabo una dinámica de grupo de manera conjunta y participativa para definir los objetivos que la comisión desea alcanzar en el plazo de un año.

Dos de los objetivos principales que se plantearon para en posteriores reuniones desarrollar fueron:

1.- Estudiar las necesidades de proyectos

2.- Desarrollar el proyecto, en este punto podríamos dividirlo en dos partes:

* Un proyecto genérico

* Un proyecto definido para abarcar a cada una de las empresas que deseen formar parte de esta comisión.

Para ello es necesario comenzar a trabajar en distintos puntos:

- Formular proyectos
- Definición de esos proyectos
- Persona encargada de desarrollarlos.
- Buscar la financiación necesaria.

d) Reuniones.

Durante este periodo se han mantenido reuniones con diferentes instituciones;

- H. Don José Vicente González, presidente de la CEV.
- I. Don Daniel Moragues, Director General del IMPIVA.
- J. Don Bruno Broseta, Director General de Industria e Innovación.
- K. Doña Belén Juste, Consellera de Industria, Comercio e Innovación.

El 5 de julio el Presidente Don Tomás Guillen junto con Don Artemio Milla mantuvieron una reunión con el Presidente de la CEV Don Vicente González.

En la reunión se hizo la presentación de la nueva Junta Directiva de la Asociación y se trató sobre los nuevos cambios a nivel de Asociación, se plantearon igualmente los cambios nivel de Federación, cambios que fueron bien acogidos ya que nuestro sector es la vertebración de nuestro tejido empresarial e industrial.

Igualmente se habló sobre la ampliación de la representación dentro de las comisiones de trabajo de la CEV por parte de nuestros asociados. A parte de las comisiones de Formación, Innovación y Tecnología vamos a tener representación en las siguientes comisiones:

- * Industria
- * Medioambiente
- * Economía
- *Comunicación y Turismo

Hacia el mes de octubre en la reunión que se mantuvo con la Consellera y con el Director General de Industria e Innovación, se hicieron referencia a determinados temas:

- Necesidad de obviar conflictos ante la Consellería por razones territoriales, independientemente de las soluciones arbitradas en el seno de la Federación del Terciario Avanzado de la Comunidad Valenciana.
- Interés en las propuestas que las Asociaciones del Terciario Avanzado realicen – en el contexto del Plan de Innovación vinculado a los fondos de la Unión Europea – y de las que realicen las empresas individualmente.
- Petición de que, por nuestra parte se proponga un sistema de selección de empresas receptoras y proyectos objetivo de las ayudas, riguroso, con conocimiento del sector y de enfoque eficaz para lograr resultados en el mismo.
- Oportunidad de colaboración (con carácter únicamente consultivo) del Terciario Avanzado en el diseño de medidas de apoyo a los sectores empresariales y, especialmente, a las PYME.
- Posibilidad de presencia en los órganos consultivos de las políticas empresariales de la Consellería (siempre en sintonía con las patronales territoriales).
- Interés de actualizar el Plan de Impulso del sector, buscando las medidas transversales más sinérgicas y las propuestas que promuevan la innovación en el sector y en las empresas sobre las que se opera.

- Petición de que, por nuestra parte se propongan alternativas de enfoque para los procesos de contratación de la administración como demandante de servicios hacia un mejor tratamiento de las empresas valencianas del sector.
- Conveniencia de mantener en "stand-bye" el Centro de Gestión del Conocimiento en tanto se clarifica el panorama asociativo del sector y se consolida una Federación de la Comunidad potente como representación e interlocución ante la Generalitat.

Posteriormente en la cena de invierno en la que contamos con la presencia de Don Daniel Moragues al que agradecemos y valoramos el esfuerzo y el trato que está dando al sector. En ese clima de confianza y participación, se pudieron compartir opiniones y planteamientos espontáneos de empresas de nuestro sector que son cuestiones importantes en un proceso de cooperación y de interés mutuo como:

* Necesidad de obviar conflictos ante la Administración por razones territoriales, independientemente de las soluciones arbitradas en el seno de la Federación del Terciario Avanzado de la Comunidad Valenciana en su evolución hacia una Federación más intersectorial que territorial. Evolución de la que se tendrá puntualmente informado a la Administración de los pasos a dar en estos próximos meses.

* Desarrollar acciones de comunicación y feedback de los programas del IMPIVA y las empresas del sector. Se podría desarrollar una jornada informativa para las empresas del sector en enero con la presentación de los programas 2008 y la asociación; después de verano podríamos organizar una sesión de feedback para el IMPIVA de cara a mejorar la implantación y el diseño de los del año siguiente. Así se tendría dos momentos al año de trabajo e información conjuntos.

* Oportunidad de colaboración (con carácter únicamente consultivo) del Terciario Avanzado en el diseño de medidas de apoyo a los sectores empresariales y, especialmente, a las PYME.

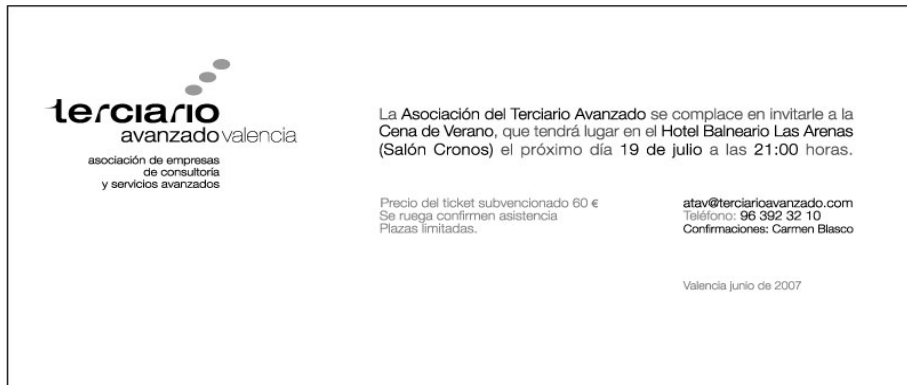
* Petición de que, por nuestra parte se proponga un sistema de selección de empresas receptoras y proyectos objetivo de las ayudas, riguroso, con conocimiento del sector y de enfoque eficaz para lograr una mayor difusión de la oferta valenciana de servicios avanzados para las pymes.

* Ver la posibilidad de desdoblar algunas líneas de ayudas a la innovación (especialmente con el Plan de innovación 2008-11) que está preparando la Consellería entre Innovación Tecnológica, que entendemos que debería estar canalizado a través de REDIT, y la Innovación en Gestión que es más próxima a la pyme valenciana necesitada de mejora competitiva y en la cual el Terciario Avanzado puede jugar un papel relevante en su desarrollo y difusión.

* Petición de que, por nuestra parte se propongan alternativas de enfoque para los procesos de contratación de la administración como demandante de servicios para un mejor tratamiento de las empresas valencianas del sector, de manera que fomente la cooperación, UTEs,... y permita vertebrar una oferta valenciana de servicios avanzados.

e) Cenas.

Uno de los retos que se impuso la junta directiva es el de realizar al año 2 cenas en las que los asociados tuvieran la oportunidad de reunirse para intercambiar experiencias. La primera cena tuvo lugar el día 19 de julio de 2007 en este caso en el HOTEL BALNEARIO LAS ARENAS en esta ocasión contamos con la presencia de la Ilustrísima Sra. Doña Silvia Ordíñaga Directora General de Comercio y Consumo.





La segunda cena tuvo lugar el día 29 de noviembre de 2007 el evento se desarrollo en la REAL SOCIEDAD VALENCIANA DE AGRICULTURA Y DEPORTES, en esta ocasión igualmente pudimos contar con la presencia del Ilustrísimo Sr. Don Daniel Moragues Tortosa Director General de IMPIVA.

La Asociación del Terciario Avanzado se complace en invitarle a la Cena de Invierno, que tendrá lugar en la Real Sociedad Valenciana de Agricultura y Deportes, C/ Comedias 12, Valencia, el próximo día 29 de noviembre a las 21:00 horas.

El precio será de 50 euros.
Se ruega confirmen asistencia.
Plazas limitadas.

atav@terciarioavanzado.com
Teléfono: 96 392 32 10
Confirmaciones: Carmen Blasco





f) Participación Asociativa y representación Institucional.

A lo largo de este periodo hemos recibido numerosas invitaciones, a las que han asistido nuestros asociados, a jornadas, conferencias, cursos, etc..... Os indicamos algunas de ellas.

CONGRESO 15-02-2007

Asistencia a la celebración del III Congreso de Ingeniería Informática de la Comunidad Valenciana.

REUNIÓN 18-04-2007

En el marco del Acuerdo establecido entre el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y la CEOE, en relación a los mercados prioritarios para las empresas españolas en el exterior, englobados en el denominado Plan Integral de Desarrollo de Mercados (PIDM), se ha considerado oportuno ampliar los nueve países que cuentan con Plan Específico (Estados Unidos, Rusia, Marruecos, Argelia, Brasil, México, India, RP China, Japón) a dos nuevos países: TURQUÍA y COREA. Con objeto de analizar una primera versión preparada por la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio sobre ambos países, convocamos una reunión, en la sede de la CEOE, el próximo miércoles, 25 de abril, a las 12:00 horas, con la participación del Director General de Comercio e Inversiones, D. Oscar Vía y los Directores Generales del ICEX, D. Mario Buisán y D. Pedro Moriyón.

JORNADA 14-05-2007

Cursos, jornadas y seminarios relacionados con el medio ambiente de la Conselleria de Territorio y Vivienda, en el marco del proyecto "Análisis Prospectivo de las Tecnologías Limpias, (TL's) en la Comunitat Valenciana".

Este proyecto se encuentra subvencionado por la Fundación Biodiversidad con el objetivo de

JORNADA 15-05-2007

La Asociación Valenciana de Plástico (AVEP) organiza el próximo 24 de mayo la 3ª Jornada de formación para la Gestión de la Innovación en las empresas transformadoras del plástico. Esta jornada se enmarca dentro del ciclo de promoción de la Gestión de la Innovación incluido en el Plan de Innovación del Sector del Plástico y el Plan de Competitividad de la Empresa Valenciana promovido por el IMPIVA

SEMINARIO 15-05-2007

El 23 de mayo a las 10.00 h., CIERVAL en colaboración con CEV celebrará el seminario "Impulso y Fomento del Desarrollo y Competitividad de las PYMES a través de la I+D+it".

DEBATE 25-09-2007

El Club de Debates Empresa y Finanzas se invita al debate sobre *CONSTRUCCIÓN*, que se celebrará el próximo miércoles 3 de octubre. *Patrocinados por Grupo 90*, hablarán sobre uno de los motores más importantes para la economía valenciana y en general en España, como son la promoción y la construcción.

JORNADA 16-10-2007

JORNADAS DE COOPERACIÓN EN INNOVACIÓN TECNOLÓGICA DE LA COMUNIDAD VALENCIANA, adjunto remitimos la agenda de las jornadas para todos aquellos que estén interesados en asistir a la presentación de proyectos de investigación innovadores. Las jornadas tendrán lugar el día 29 de Octubre en Valencia y el día 30 de Octubre en Alicante

EVENTOS 18-10-2007

Nos ha llegado a la Asociación una invitación para participar en 2 actos, los cuales os indico:

* Acto de presentación de Mariano Rajoy como candidato del Partido Popular a la presidencia del gobierno de España, acto que se celebrará el próximo día 27 de octubre a las 11:00 horas en el pabellón nº 5 de la Feria de Muestras de Valencia. Sito en Avda. Ferias s/n (Valencia) y que contará con la presencia de Don Francisco Camps. Rogamos confirméis la asistencia a la Asociación antes del día 22 de octubre.

* El próximo día 20 de octubre tendrá lugar en el Palacio de Congresos de Valencia a las 10:45 horas con motivo de la visita de la Vicepresidenta primera del Gobierno de España, Doña María Teresa Fernández de la Vega, en un encuentro que mantendrá con diversos representantes de la sociedad valenciana para repasar diversos asuntos que atañen a nuestra Comunidad. Igualmente si estáis interesados deberéis comunicarlo a la Asociación antes del día 19 de octubre

EVENTO 02-11-2007

En el marco del Foro Internacional de Contenidos Digitales (FICOD 2007), nos complace invitarle al próximo evento de presentación de proyectos y emprendedores, organizado por Red.es, entidad adscrita al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, en colaboración con Networkingactivo.com, el próximo martes 6 de Noviembre 2007. El evento consistirá en un espacio para la presentación de emprendedores y sus proyectos a la comunidad de profesionales de Internet y en especial a inversores potenciales.

JORNADA 06-11-2007

Desde la Confederación Empresarial Valenciana (CEV) y la Confederación Empresarial de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYMEV) en colaboración con la Asociación Multisectorial de Empresas Españolas de Electrónica y Comunicaciones (ASIMELEC) nos han informado que van a organizar el próximo 13 de noviembre una jornada sobre "La Facturación Electrónica" que tendrá lugar en la Sede de la CEV a las 9.00 h.

ENTREGA PREMIOS 08-11-2007

Invitación a la ceremonia de entrega de los Premios a los Mejores Proyectos Europeos de la Comunitat Valenciana 2006, el próximo día 20 de noviembre a partir de las 12:30 horas.

PONENCIAS 09-11-2007

La Facultat d'Economía de la Universitat de València, en el ámbito de la celebración de su 40 aniversario, organiza las Jornadas de Economía Valenciana.

Las ponencias y comentarios a las mismas, publicadas previamente como libro titulado "La Comunidad Valenciana en el umbral del siglo XXI. Estrategias de desarrollo económico", intentan ofrecer un debate que clarifique el conocimiento de la realidad económica y que

acometa los desafíos de su evolución, mediante los análisis y diagnósticos de profesores y expertos en las diferentes materias. Instituciones públicas, agentes económicos y sociales, estudiantes y profesores universitarios, así como la ciudadanía protagonista de la propia economía, tienen una cita y un lugar destacado en estas Jornadas. Un suma y sigue en 40 años de la Facultat.

DESAYUNO 9-11-2007

Desde la Asociación os hacemos extensiva una invitación para “Desayuno Empresarial ANETCOM-FUNDETEC” que tendrá lugar el miércoles 14 de noviembre de 2007 en el Hotel Astoria (Valencia) de 9:00 a 10:30 horas. En el mismo se va a contar como ponente con el Honorable conseller de Justicia y Administraciones Públicas, D. Fernando de Rosa Torner, quien presentará los últimos datos en materia

JORNADA 09-11-2007

La Asociación de Agencias de Publicidad de la Comunidad Valenciana (AAPCV) está organizando, junto a la Generalitat, el “Valencia Advertising Summit and Intercontinental Advertising Cup” que tendrá lugar los días 22, 23 y 24 de noviembre de 2007 en la Ciudad de las Artes y las Ciencias de Valencia.

JORNADA 26-11-2007

Desde la Confederación Empresarial Valenciana con la financiación de la Fundación para la Prevención de Riesgos Laborales, nos han remitido la invitación a la para la asistencia a una Jornada sobre “La Estrategia Española de Seguridad y Salud en el Trabajo 2007-2012”, a celebrar el próximo 4 de diciembre, con el fin de analizar las políticas de Prevención de Riesgos Laborales previstas en la Estrategia 2007-2012, cuyos objetivos son la mejora continua y progresiva de las condiciones de mejora y salud en el trabajo.

JORNADA 28-11-2007

Desde la Confederación Empresarial Valenciana con la financiación de la Fundación para la Prevención de Riesgos Laborales, nos han remitido la invitación a la para la asistencia a una Jornada sobre “La Estrategia Española de Seguridad y Salud en el Trabajo 2007-2012”, a celebrar el próximo 4 de diciembre, con el fin de analizar las políticas de Prevención de Riesgos Laborales previstas en la Estrategia 2007-2012, cuyos objetivos son la mejora continua y progresiva de las condiciones de mejora y salud en el trabajo.

ENCUENTRO 30-11-2007

Invitación a través del Instituto Tecnológico de Óptica, Color e Imagen (AIDO) para asistir a la primera edición del Encuentro euroi+Deas, que tendrá lugar el próximo día 13 de diciembre de 2007 en el Auditorio 3 del Palacio de Congresos de Valencia (Avda, de las Cortes, 60) de 9 a 18 horas, la asistencia es totalmente gratuita.

ENCUENTROS 03-12-2007

En esta séptima edición de los Encuentros REDIVEX el Instituto Valenciano de la Exportación refuerza su oferta de asesoramiento y servicios alas empresas de la Comunitat Valenciana con la presencia de más de 60 importadores procedentes de África, América, Asia y Europa lo que convierte REDIVEX en una cita ineludible en materia de internacionalización. Los días 11, 12, 13 de diciembre en Feria Valencia el IVEX celebrará una nueva edición de REDIVEX, el foro de internacionalización de las empresas de la Comunitat Valencia.

JORNADA 5-12-2007

Desde el IMPIVA nos remiten una invitación para asistir a una jornada que se va a celebrar el próximo día 11 de diciembre, cuyo objetivo es reflejar la situación que existe ante una menor expectativa de rentabilidad de las inversiones en otros sectores, que ralentizan su crecimiento, como el inmobiliario nacional e incluso la bolsa: se busca atraer la atención de inversores, a nuevos proyectos empresariales innovadores. Facilitar estas inversiones, informando sobre donde encontrar proyectos contrastados, y las mejores formas o procedimientos de inversión en innovación

JORNADA 11-12-2007

Invitación para el próximo jueves 13 de Diciembre de 2007, tendrá lugar la 'II Jornada SOURCEPYME: Software libre en la empresa. Modelos de negocio ', en la Escuela de Negocios Luis Vives (Paterna), con el objetivo de presentar los resultados alcanzados en estos dos primeros años de funcionamiento del proyecto, así como diversos casos de éxito de implantación de software libre en empresas.

JORNADA 13-12-2007

La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia, nos hace llegar una invitación para asistir a la jornada que se va a celebrar el próximo día 19 de diciembre de 2007 a las 10:45 horas, en referencia al PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, en la que actuará como Ponente de la misma Doña Monserrat Rubio Berezo, Jefe de área de la Subdirección General de Normalización y Técnica Contable del ICAC.

JORNADA 13-12-2007

La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia, nos hace llegar una invitación para asistir a la jornada que se va a celebrar el próximo día 19 de diciembre de 2007 a las 10:45 horas, en referencia al PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, en la que actuará como Ponente de la misma Doña Monserrat Rubio Berezo, Jefe de área de la Subdirección General de Normalización y Técnica Contable del ICAC.

En referencia a la representación institucional hemos de hacer constar que somos miembros de la CEV (Confederación Empresarial Valencia) y a su vez de la patronal autonómica CIERVAL (Confederación de Organizaciones Empresariales de la Comunidad Valenciana) y de la CEOE (Confederación Española de Organizaciones Empresariales).

Así mismo pertenecemos al jurado de los premios Cámara que convoca anualmente la Cámara Oficial de Comercio y Navegación de Valencia.

F. BALANCE ECONÓMICO

La situación con la que se toma la asociación es deficitaria con lo que se da prioridad absoluta al desarrollo de una adecuada estructura es clave en el proceso de cambio, volver a una posición de equilibrio donde los gastos corrientes estén cubiertos de manera permanente y estable, generándose una reserva para algunas actuaciones y dejando las actividades extraordinarias, proyectos con un tratamiento económico inferior para que la viabilidad de la asociación pueda estar en mejor situación.

Con lo que se decide replantear la situación económica de la Asociación tomando las siguientes determinaciones:

- 1.- Se ha implantado un cuadro económico y financiero que se actualiza mensualmente y que controla la evolución de la cuenta de resultados y la tesorería.
- 2.- La contabilidad se lleva internamente, por lo que tenemos absoluta y total autonomía.
- 3.- Que se ha asumido el compromiso de restituir los fondos prestados por algunos miembros de la Asociación en la medida en que dispongamos de liquidez para ello. (seguramente en 2009).
- 4.- Se ha procedido a la regularización y actualización del balance: incorporación de activos fijos, eliminación de activos y pasivos sin valor de realización y/o exigibilidad, regularización de cuentas a cobrar, etc. y que ahora disponemos de información contable y económico-financiera fiable y permanentemente actualizada.

**ASOCIACIÓN
TERCIARIO
AVANZADO
VALENCIA**

Pérdidas y Ganancias

FECHA: 31/12/2007

		DATOS
		31/12/2007
Ingresos Ordinarios (Cuotas Asociados)		29.297,00 €
Consumo de Materiales y Otras Compras		1.207,04 €
Gastos de personal		18.469,57 €
Nominas secretarias y finiquito		
Otros Gastos de Explotación		12.647,52 €
Arrendamientos y Cánones		(5.395)
Alquiler despacho		
Servicios de Profesionales Independientes		(2.051)
Asesoría y contabilidad, CEV		
Transportes		(64)
Servicios Bancarios y Similares		(404)
Publicidad, Propaganda y Relaciones Públicas		(1.190)
Actividades, imprenta		
Suministros		(424)
Electricidad, agua		
Otros Servicios		(3.119)
Teléfono y fax, pág.web, mat.limpieza,		
Gastos Financieros		25,00 €
Total Gastos de Explotación		32.349,13 €
RESULTADO ORDINARIO (BAII)		3.052,13 €
INGRESOS EXTRAORDINARIOS POR SUBVENCIONES 06		14.000,00 €
GASTOS EXTRAORDINARIOS POR SUBVENCIONES PROVI.		8.000,00 €
RESULTADO EXTRAORDINARIO		6.000,00 €

RESULTADO DEL EJERCICIO 2007	2.947,87 €
-------------------------------------	-------------------

PASIVO DE PRESTAMOS DE SOCIOS POR ANTICIPO DE CUOTAS	4.500,00 €
---	-------------------

DERRAMA EXTRAORDINARIA 2006 - MIEMBROS JUNTA DIRECTIVA 12.250 €

G. BOLETINES ELECTRÓNICOS

Dentro de la línea estratégica de comunicación y apostando por la nuevas Tecnologías en el mes de mayo se comenzó a remitir el boletín electrónico con noticias tanto de la asociación como del sector.

Este medio de comunicación pretende ser una línea abierta entre la asociación y los propios asociados, ya que con la estructura actual intenta informar más ampliamente sobre temas de actualidad en el sector, publicando informaciones tanto de ayudas o subvenciones, nuevas empresas que deciden incorporarse a nuestra Asociación y en determinados momentos también se publican artículos de opinión que los asociados nos puedan remitir.