

ANAIP. La Asociación de Industriales de Plásticos celebrará una jornada el próximo 26 de septiembre, presidida por el consejero de Industria de Aragón, Arturo Aliaga, bajo el lema 'Sostenibilidad de la industria aragonesa de Transformación de Plásticos', en la que se realizará un análisis exhaustivo de la situación del sector.

CÁMARA. La Cámara de Zaragoza celebrará el 24 de julio una jornada sobre Marruecos en la que se explicarán las oportunidades de negocio del país y los aspectos legales, fiscales y bancarios. Actualmente, con unas estimaciones de crecimiento del PIB del 4,5%, es uno de los destinos más interesantes para las empresas.

IDIA. La Asociación de Investigación, Desarrollo e Innovación en Aragón (IDiA) es uno de los miembros fundadores de la iniciativa de colaboración global BRA que pone a disposición de las empresas del 'cluster' una red de 40 oficinas en todo el mundo, en lugares como Múnich, Londres o Hong Kong.



EL SEMESTRE. El nuevo número de la revista 'El semestre Económico y Empresarial' ya está disponible en la web de la Facultad de Economía de Zaragoza. En este ejemplar destacan la visita de la presidenta de Aragón al centro, así como la entrega de la Insignia de Honor al Programa CAI Europa Movilidad Internacional.

Empresas

El asesor fiscal

José María Casas Vilá

Obligaciones formales del mes de julio

Mañana, lunes 22 de julio, y debido a que el día 20 fue sábado, es el último día para que empresarios y profesionales realicen el ingreso, si procede, y la presentación de los documentos relativos al pago fraccionado trimestral, así como las declaraciones de IVA y retenciones correspondientes al segundo trimestre.

Las grandes empresas deben realizar esas declaraciones los días 20 de cada mes, salvo la declaración correspondiente al mes de julio, que en principio debería presentarse en el mes de agosto, pero por razones del período vacacional se permite que esas formalidades puedan realizarse hasta el día 20 de septiembre, fecha en la que se presentarán las declaraciones relativas a los meses de julio y agosto.

En el mes de julio también finaliza el plazo para presentar la declaración anual del Impuesto de Sociedades, hasta el día 25. Debe presentarse desde hace algunos años con firma electrónica, de la sociedad o del profesional que realiza la presentación, a través de Internet.

Y no acaban aquí las obligaciones para las sociedades mercantiles: antes del día 30 de julio deberán presentar en el Registro Mercantil las cuentas anuales, firmadas en todas sus hojas por todos los administradores, en unos modelos de presentación de cuentas que facilita el Registro Mercantil. La Ley de Sociedades de Capital eliminó el requisito de que las firmas de los administradores en las cuentas anuales tuvieran que ser objeto de legalización ante Notario; también eliminó el requisito de publicación en el Boletín Oficial del Registro Mercantil del anuncio de las sociedades que hubieran cumplido con esa obligación, lo que supone un ahorro de costes para las empresas.

También puede producirse un ahorro de costes si se crea la página web corporativa, decisión que está reservada a la Junta General, para poder anunciar las convocatorias de juntas y la mayor parte de los anuncios que sin página web corporativa deben publicarse en el Boletín Oficial del Registro Mercantil.

De Aragón al Este de Europa

Rusbaltika busca asesorar a los empresarios españoles para que exporten a Rusia, Lituania y Bielorrusia

El principal propósito de Rusbaltika es acercar los mercados de Rusia, Lituania y Bielorrusia a los empresarios españoles. El aragonés Rubén de Pedro, de 31 años, lidera esta consultora internacional junto al conquense José María Rodríguez, de 28, que tiene como principal objetivo el asesoramiento en materia de mercados e inmobiliaria. Tras conocerse en Lituania en 2010, Rubén y José María se unieron para ayudar a eliminar miedos y convencer a los empresarios de que se decidan a exportar al Este de Europa.

«Actualmente, las compañías españolas se están yendo a mercados en los que arriesgan mucho más y consiguen mucho menos», asegura José María. En este sentido, destaca que numerosas empresas «están marchándose a Venezuela o México, países con un riesgo brutal, pero, sin embargo, no contemplan abrirse a regiones del Este que ofrecen muchísima más seguridad jurídica y política». Además de en Rusia, Lituania y Bielorrusia, mantienen contactos con otros socios en Estonia, Ucrania y Letonia, que les abre las puertas en Kazajistán y Escandinavia. No se cierran a expandirse aún más en un futuro, aunque en este momento consideran que tienen que constituir una base firme en los tres países principales en los que operan.

En su sede principal, situada en Vilnius -capital de Lituania-, trabajan ellos dos, pero ocasionalmente contratan a nuevos empleados. Así, José María comenta que en septiembre realizarán una misión donde cinco o seis empresas españolas viajarán a Lituania para conocerlo más y asegura que necesitarán más trabajadores para que acompañen a algunos de esos empresarios por el país.

Asesoramiento completo

En cuanto al trato con sus clientes, Rubén afirma que están con ellos hasta el final del proceso. «Cuando el empresario nos contrata tiene que recibir un servicio completo, no solo asesoramiento y búsqueda de socios, sino todo el proceso posterior, por lo que cuando vienen y se reúnen con estos, mantenemos la relación e impulsamos el proceso de compra», manifiestan. «Lo más importante es que el empresario se va, pero



El aragonés Rubén de Pedro y el conquense José María Rodríguez, fundadores de Rusbaltika. A. NAVARRO

EMPRESA

RUSBALTIKA

Se trata de una consultora internacional que pretende acercar los mercados de Rusia, Lituania y Bielorrusia a los empresarios españoles. Aquellos que quieren contactar con ellos para informarse pueden hacerlo en www.rusbaltika.com.

PRODUCTO

ASESORAMIENTO DE MERCADOS E INMOBILIARIA

Rusbaltika acompaña a sus clientes durante todo el proceso. Desde el asesoramiento y búsqueda de socios, hasta impulsar la compra y actuar como sus representantes oficiales en el país cuando se van.

MERCADOS

LITUANIA, RUSIA Y BIELORRUSIA

Los tres países en los que trabaja la empresa son zonas que ofrecen grandes ventajas jurídicas para los empresarios extranjeros, pero todavía están por descubrir. También mantiene relaciones con Estonia, Ucrania y Letonia.

NÚMEROS

Fecha de fundación:

Febrero de 2013, aunque sus propietarios, el aragonés Rubén de Pedro y el conquense José María Rodríguez, cuentan con más de seis años de experiencia.

Empleados: Ellos dos, pero contratan personal cuando van empresas a ver los países.

PROYECTOS

DARSE A CONOCER

Rubén y José María han estado en España a principios de mes para realizar charlas y fortalecer la relación con algunas empresas de Aragón. Además, cuando acabe el verano, volverán para seguir reuniéndose con empresarios de todo el país.

nosotros nos quedamos y seguimos haciendo su trabajo, es decir, actuamos como su representación oficial en el país», concluyen.

De los tres países en los que operan, ambos destacan que son zonas que ofrecen grandes ventajas jurídicas para los empresarios, pero que están todavía por descubrir. Así, de Lituania valoran que es «muy interesante para la inversión porque tiene muchas zonas francas -lugar donde establecer una empresa beneficiándose de ventajas fiscales- en las que no hay que pagar impuestos durante cinco años, ni el IVA hasta que no se comercialice el producto. Además, cuenta con un puerto que no se congela en invierno y está ubicado en una zona donde a 1.500 kilómetros a la redonda hay unos 600 millones de personas.

Por otra parte, de Bielorrusia recalcan que es una zona en la que está todo por hacer y «tiene un mercado virgen en el que muchos sectores están prácticamente empezando a desarrollarse». Tanto es así, que José María especifica que Minsk es la única capital del mundo donde había estado en la que pudo andar un kilómetro por el centro sin ver un restaurante. Rubén subraya que el 80% de los negocios en Bielorrusia son del Estado, pero en los próximos años el país va a empezar a abrirse y se van a implantar más de 500 empresas, lo que significa que este es el momento para intentar hacerse un hueco en este mercado.

En cuanto a Rusia, ambos creen que es un gigante absoluto y constituye «una oportunidad impresionante para cualquier empresa

de cualquier sector». Asimismo, afirman que es un país que demanda una gran cantidad de productos y en muy pocos años «será la quinta potencia del mundo».

A principios de mes, José María y Rubén han estado en España para realizar charlas y fortalecer la relación con algunas empresas de Aragón, El Bierzo y La Mancha. Una vez que termine el verano volverán para seguir reuniéndose con empresarios.

Durante su paso por España, han contado con el apoyo del Instituto Aragonés de la Juventud, al cual están muy agradecidos porque les ha brindado diversos contactos, entre los que se encuentran algunos responsables de las Cámaras de Comercio.

ÁNGEL M. GREGORIS
amartinezgregoris@heraldo.es