

# COMUNIDAD VALENCIANA

## Tecum prevé sacar al MAB tres firmas el próximo año

**COMO ASESOR REGISTRADO/** El mercado alternativo tiene diez valores cotizando, pero ninguno es valenciano, aunque se adapta bien al perfil de la empresa regional.

J.B. Valencia

El Mercado Alternativo bursátil (MAB) es una posibilidad de financiación que está ganando interés entre las empresas valencianas, según ha detectado Tecum, la firma de servicios empresariales del grupo Broseta. Esta compañía, que tiene licencia para ser asesor registrado en ese mercado –un acompañante que deben llevar las compañías para apoyar su salida– afirma que actualmente están asesorando a tres compañías que esperan colocarse en el mercado el próximo año. La primera de ellas será previsiblemente Grupotec, que podría estar cotizando en los primeros meses de 2011, y hay otras dos que lo harán más adelante en el mismo ejercicio.

Los socios directores de esta firma, Javier Martínez y Jesús Gil, afirman que su empresa confía mucho en el desarrollo del MAB, que ya tiene diez valores cotizando y ninguno es valenciano, pero se adapta muy bien al perfil de las compañías de esta zona por el tamaño de las empresas.

Además de las tres encauzadas, señalan que trabajan con otra en la que “estamos viendo si tiene perfil MAB o no”, explica Martínez. “No sólo se trata de salir a buscar financiación. El inversor bus-



Javier Martínez y Jesús Gil, socios directores de Tecum.

**“En las empresas se produce un cambio de mentalidad importante” cuando salen al mercado**

ca un proyecto que le de plusvalías y dividendos a largo plazo. No se trata de refinar el circulante”.

Gil explica que antes de sacar a cotizar las empresas

“hay que prepararlas” y hacer un trabajo previo que depende de las características de las empresas, tener una opinión limpia de auditoría, tener claro el proyecto y que los accionistas se hayan puesto de acuerdo en el precio de referencia que acepta el mercado.

Estos profesionales ven que “en las empresas se produce un cambio de mentalidad importante” cuando salen al mercado.

### Entra en la red internacional PKF

En su división de auditoría, Tecum acaba de incorporarse a la red internacional PKF, con la que quiere dar servicio a sus clientes en su operativa en el exterior. Se trata sobre todo de empresas valencianas a las que Tecum ya está auditando su actividad originaria en la región, pero que cuentan con filiales en el extranjero que también requieren el servicio de auditoría. La red PKF está formada por firmas de auditoría independientes de todo el mundo. En ella participan unos 2.900 socios, que suman 14.700 profesionales y tiene representación en 125 países.

En cuanto a otras operaciones corporativas, Gil apunta que muchas son “defensivas, a precios no de mucha alegría, buscando soluciones para el momento de crisis”. Hay grupos internacionales que quieren crecer en España y las empresas locales se aseguran así la supervivencia, “pero no se pagan los precios que se pagaban antes”. La medida de los precios en veces ebitda ya no sirve de referencia, añade.

### OPINIÓN

Francisco Martínez Boluda

## Entran en vigor los Incoterms 2010

En la práctica del comercio internacional, surgieron hace tiempo determinados usos interpretativos de ciertas expresiones abreviadas frecuentemente utilizadas por los comerciantes en los contratos de compraventa internacional. Dada la falta de homogeneidad de estos usos entre los distintos países, la Cámara de Comercio Internacional de París redactó en 1936 un conjunto de reglas para determinar la interpretación y alcance de las cláusulas comerciales incluidas en los contratos de compraventa internacional. Estas reglas se denominaron “Incoterms”, expresión abreviada de “international commercial terms”.

Los primeros Incoterms ya detallaban la obligación de entrega, la transmisión del riesgo, la transmisión de los costes, la imputación de la obligación de realizar los trámites aduaneros para la exportación y la importación de mercancías, y la contratación del seguro y del transporte.

Aunque existe unanimidad sobre la ausencia de un valor normativo general, la naturaleza jurídica de los Incoterms es confusa puesto que no son el fruto de un tratado entre los Estados, ni tampoco quedan incorporados a los ordenamientos jurídicos nacionales mediante acto normativo alguno. Su naturaleza sería más bien contractual.

Actualmente nos encontramos ante la inminente entrada en vigor, el próximo 1 de enero del 2011, de los Incoterms 2010. Aunque en principio estos deberían sustituir a los Incoterms 2000, como éstos carecen de naturaleza normativa, de acuerdo a la voluntad de vendedores y compradores, y siempre que lo expresen documentalmente, incluso a partir del 2011 las compraventas se podrán seguir regulando de acuerdo con los Incoterms 2000.

**Los términos se han reducido de trece a once, respecto a la edición de hace diez años**

Los Incoterms 2010 se han reducido a 11 respecto de los 13 de la anterior versión, y presentan importantes novedades.

Por un lado, existe una nueva estructura en dos categorías: a) Incoterms “multimodales” (Any Mode of Transport), que engloba los siguientes: EXW (Ex-Works), FCA (Free Carrier), CPT (Carriage Paid To), CIP (Carriage and Insurance Paid To), DAP (Delivered at Place), DAT (Delivered at Terminal) y DDP (Delivered Duty Paid); y b) Incoterms “solo marítimos” (Sea and Inland Waterway Transport Only), en la que se incluyen los siguientes: FAS (Free Along Ship), FOB (Free on Board), CFR (Cost and Freight) y CIF (Cost, Insurance and Freight).

También se han eliminado cuatro Incoterms 2000: DDU (Delivered Duty Unpaid), DAF (Delivered at Frontier), DES (Delivered ex Ship) y DEQ (Delivered ex Quay); y se han incorporado dos nuevos Incoterms polivalentes: DAT (Delivered at Terminal), que puede ser utilizado para todo tipo de transporte, y DAP (Delivered at Place), que comparte las principales características de los desaparecidos DAF y DDU, dado que este cabe en todas las modalidades de transporte.

Asimismo, se dota de un nuevo contenido al FOB (Free on Board). Este Incoterm determina que el vendedor debe entregar la mercancía estibada “a bordo del buque”, desplazando la transmisión del riesgo de la versión anterior del Incoterm 2000, que hacía referencia al momento menos preciso de “sobrepasar la borda del buque”. De esta manera se consigue una mejor delimitación de riesgos y, en ocasiones, se evita la doble repercusión (al comprador y al vendedor) de los mismos costes relativos a la carga. En consecuencia, bajo los nuevos Incoterms FOB, CFR y CIF el vendedor asumirá, con carácter general, los costes de carga y estiba en origen.

La nueva versión de Incoterms 2010 contempla las usuales ventas sucesivas durante el transporte, aclarando que el segundo vendedor y los sucesivos no se obligan en sentido estricto a entregar la mercancía, sino a proporcionar la documentación de la mercancía ya entregada.

Los Incoterms 2010 reflejan las prácticas comerciales más recientes, y su utilidad y contribución a la agilidad, sencillez y seguridad en el comercio internacional será indudable.

Abogado de Uría Menéndez

## Las peluquerías de Oh my Cut! entran en Portugal y ultiman su salto a Latinoamérica

### PRIMER PASO INTERNACIONAL DE LA FRANQUICIA ILICITANA

Expansión. Valencia

La red de peluquerías y salones de belleza Oh my Cut! ha logrado cumplir uno de sus hitos antes de terminar el año. La empresa ilicitana instalará su primer establecimiento fuera de España, concretamente en la ciudad portuguesa de Oporto, que se inaugurará el próximo 15 de diciembre. “Hemos iniciado la expansión internacional con la entrada en Portugal, y vamos a seguir incidiendo en este mercado en 2011”, señaló el gerente y creador de esta marca, Kiko Medina.

La empresa ilicitana también tiene puesta la vista en el otro lado del Atlántico para

abrir sus salones que denominan de *low cost*. “Nuestra idea es apostar por el desarrollo de Oh my Cut! en el mercado latinoamericano, donde ya estamos estudiando varias posibilidades para establecimientos en varios países”, añadió Medina.

#### Nuevas incorporaciones

La franquicia de peluquerías prevé acabar el año con la apertura de cinco estableci-

**La cadena cerrará el año con 27 establecimientos tras cinco aperturas en diciembre**

mientos, lo que le permitirá llegar a los 27 puntos de venta, y una facturación de cerca de tres millones de euros. Además de su primera peluquería en Portugal durante el mes de diciembre abrirá locales en Valencia, dos en Alicante y el primero en Burgos. De esta forma su presencia se asienta principalmente en la Comunidad Valenciana Murcia, País Vasco, Navarra y la zona centro de España.

**La firma está estudiando varios países latinoamericanos para instalarse**