



DE CERCA:

Ray Cazorla

Presidente Ejecutivo de Fundación ICL de New York



MÁS CERCA QUE NUNCA

BK Michinel ETL Global



DE INTERÉS

Repasamos las últimas novedades del sector de la mano de los profesionales de Despachos BK ETL Global



NUESTROS CLIENTES CUENTAN

AEPV Burgos, Biomag, Farmazul, Jom-sa, Marefix y Sunthalpy

03 | EDITORIAL

04 | DE CERCA

Ray Cazorla

08 | DE INTERÉS

08 | ¿Leasing o Renting?

11 | Las soft skills más estratégicas

14 | ¿Es constitucional la entrada en el domicilio por la inspección?

17 | La importancia de la Defensa Jurídica

20 | Criptomonedas, ¿una oportunidad única de negocio o uno de los mayores fraudes de la historia?

23 | El Tribunal Supremo sobre el valor amortizable en inmuebles arrendados y adquiridos a título lucrativo

26 | IV acuerdo social en defensa del empleo, prórroga de los ertes covid-19 y medidas extraordinarias de protección del desempleo

30 | Las sanciones por indebida deducción del impuesto sobre el valor añadido soportado en facturas falsas

35 | MÁS CERCA QUE NUNCA

35 | BK Michinel ETL Global

38 | NUESTROS CLIENTES CUENTAN

38 | AEPV BURGOS

42 | BIOMAG

45 | FARMAZUL

49 | JOMSA

52 | MAREFIX

55 | SUNTHALPY



Feliz final de etapa

Las calles comienzan a llenarse de normalidad. Las mascarillas hacen su aparición, únicamente, en momentos concretos, tal vez aquellos en los que los expertos califican o prevén una mayor posibilidad de contagio. Pero el ánimo y las ganas de volver a vivir están ejerciendo su particular pandemia. Los comercios vuelven a abrir sus puertas con una notable tranquilidad, la misma con la que los ciudadanos se reúnen, van y vienen. Esta 'nueva normalidad', como muchos han insistido en llamarla, abre un nuevo escenario, ese en el que lo de antaño ya no sirve y lo nuevo pide paso, un mundo de estructura renovada y fortalezas altas como muros. Las empresas han sido una de las patas más golpeadas, habiendo tenido que aprender a reaccionar en tiempo récord. Y, ¡vaya si lo han hecho! Atrás quedan, ya, los meses de incertidumbre, de repetitivas cantinelas sobre si seguir o abandonar, buenos y malos, débiles y fuertes. Superado ese momento, uno de los más complicados que se han podido vivir desde el denostado enfrentamiento civil de los años 30, la recomposición está generando, además, una oleada de creatividad, entusiasmo y ganas de comerse el mundo.

Es tradicional que el final del año signifique dejar

atrás lo pasado, pero el mensaje debe ser complementado. Lo pasado es enseñanza, es coraje y capacidad de supervivencia. Debe servir como impulso para lo que el futuro depare, incluso, situaciones similares ante las que, ahora sí, sabemos cómo reaccionar. El avance que los empresarios han aportado a la maltrecha economía nacional ha significado un antes y un después para todos. Su coraje y valentía en los momentos más difíciles y la esperanza que nunca han abandonado, han mantenido en pie un sistema que, con sus aciertos y fallos, vuelve a nacer, para ser reconfigurado. El miedo es natural en el prudente; vencerlo es valentía.

2022 va a ser, con toda seguridad, el año de la recuperación absoluta, económica, social y psicológica. Todo va unido, todo forma parte de uno. Hacer más ejercicio, fumar menos (o nada, si es posible), alimentarse mejor... La retahíla de propósitos habitual de cada Navidad. Unos lo consiguen, otros simplemente lo dejan para el año siguiente, que les viene mejor. Recuperarse, sin embargo, será un peldaño más en la escalera de la normalización, imparable e inminente. Por fin podemos decir: Feliz final de etapa. Comencemos, juntos, una nueva vida.



Ray Cazorla

Presidente Ejecutivo de Fundación ICL de New York

Hoy crecen los líderes que encabezarán el mundo del mañana. Líderes cargados de valores, como la unidad y la concordia, que hermanarán pueblos y etnias, que enfrentarán las problemáticas comunes por el bien global. Ray Cazorla preside la Fundación ICL (Inspiring Committed Leaders),

con el objetivo de alcanzar, más pronto que tarde, la incursión hispana en el mundo anglosajón. El camino no es fácil, pero merecerá la pena. La población estadounidense y los miles de latinos residentes dentro de sus fronteras están llamados a ser parte fundamental del cambio.

¿Es difícil ser hispano en los Estados Unidos?

Más que difícil es una gran oportunidad. Estados Unidos se construye a través de esos pilares, dando libertades individuales a todas y cada una de las etnias, culturas, credos y razas que constituyen los 50 estados y con un claro objetivo: ser una nación libre e igualitaria. Hay errores en el sistema, por supuesto. Lo hemos visto en tiempo real en los ataques al Capitolio, pero Estados Unidos no es solo ese momento, eso fue una muestra de que hay que cuidar la democracia como el sistema político en el que yo, desde ya, digo que es el más seguro. Debemos tener en cuenta que es el país con una de las democracias más duraderas del mundo y, aun así, está en constante peligro. De ahí el llamado a que todos nuestros líderes deban actuar en consonancia cuando se trata de no tener una mínima duda en proteger la democracia y a todas las personas que son parte, sin tener en cuenta ningún tipo de diferencias. "Un pueblo es libre cuando sus gobernantes, sus opositores, los ciudadanos y todos los que integran el país se sientan en la misma mesa a tratar y a trabajar sus diferencias. Esa es la mesa de la libertad".

La relación con el Gobierno estadounidense mejoró notablemente con el mandato de Barack Obama. ¿Cómo calificaría el trabajo realizado por el hawaiano en cuanto a su relación con la comunidad hispana?

La apuesta de Obama era la de unir al país. Con una frase poderosa como "Yes, we can" quería unificar al pueblo americano con los mismos ideales que, en su día, los padres fundadores fueron capaces de implementar contra todo pronóstico. Siendo Obama el primer Presidente de color de los Estados Unidos, tenía un mensaje lleno de verdad que trasladar a toda la sociedad y ¡vaya si lo hizo! Hay muchas críticas hacia sus políticas, y quizás muchas estén fundamentadas, pero si algo tengo claro, porque pude vivirlo en primera persona, es que Barack Obama unió al pueblo con un liderazgo supremo que aún hoy persiste, que tenía un mínimo de ética, la cual

era realmente importante en un mundo tan complejo y, por lo tanto, su trabajo fue y sigue siendo notable. Echo en falta, hoy, líderes como Obama, que me inspiren y me muestren que un mundo mejor es posible.

Su máxima "Somos el cambio que buscamos" se ha convertido, además, en una directriz fundamental en el nuevo mundo que ahora emerge.

Pues sí, es una frase con mucho sentido. Si la analizamos nos llama a la acción. Pienso que la sociedad civil debe ser parte de la solución a tantos problemas que afectan en el día a día de los ciudadanos. No podemos delegar la responsabilidad en nuestras instituciones, debemos ser parte del cambio que queremos ver en nuestro barrio, en nuestras ciudades y, en definitiva, ser agentes de cambio, que multipliquemos en positivo la respuesta a los grandes desafíos que nos amenazan. Su mensaje, de alguna manera, es una llamada urgente a la sociedad civil, a que sean líderes sistémicos y se conviertan en agentes del cambio.

La cosa cambió, de forma abrupta, con la llegada de Donald Trump a la Casa Blanca. ¿Cómo fue el período republicano desde su perspectiva y cómo está siendo, ahora, el ejercicio de los demócratas en el poder, con Biden y Harris al frente?

Trump llegó a la Casa Blanca como un elefante a una cacharrería, con unas maneras de hacer políticas nada serias a base de tweets, a golpe de impulsos y generando desconfianza en la comunidad internacional, pero también fragmentando a la población norteamericana. Las consecuencias de esas políticas fueron desastrosas. El ataque al capitolio fue una desvergüenza orquestada por idealistas de las políticas del señor Trump, donde se da valor a un país segregado. Las brechas de las desigualdades, que tanto fueron luchadas por activistas como Martin Luther King, se vieron empañadas, de nuevo, en este siglo, dando evidencia de que hay heridas sin cerrar. En política no todo vale, nuestros líderes deben



asumir el reto de liderar con ética, por todos y para todos por encima de sus intereses partidistas. Habrá sin duda éxitos en sus políticas, pero, reitero, que el caos emocional, institucional y reputacional heredado por sus políticas han generado un daño que aún pervive en Estados Unidos y en la comunidad internacional. Biden y Harris han traído políticas totalmente opuestas al legado Trump, unir al país con una idea clara. Estados Unidos es una idea. Una idea que se remonta a nuestro principio fundador de que todos somos creados iguales. Es una idea que es más fuerte que cualquier ejército, más grande que cualquier océano, más poderosa que cualquier dictador. Da esperanza a las personas más desesperadas de la Tierra. Inculca en cada persona en este país la creencia de que no importa dónde empiecen la vida, no hay nada que no puedan lograr si trabajan en ello. Es hora de un liderazgo respetado en el escenario mundial y un liderazgo digno internamente. Es tiempo de igualdad de oportunidades, de igualdad de derechos y de igualdad de justicia. Es hora de una economía

“**Es tiempo de igualdad de oportunidades, de igualdad de derechos y de igualdad de justicia. Es hora de una economía que recompense a quienes realmente hacen el trabajo.**”

que recompense a quienes realmente hacen el trabajo. Es hora de que un presidente nos defienda a todos.

El nacimiento de ICL tenía como finalidad re-imaginar un nuevo liderazgo mundial. ¿Qué acciones se están tomando para conseguir tan ansiado objetivo?

ICL nace bajo la administración de Barack Obama e, inspirados en su liderazgo, en sus ideales, que hicimos nuestros para ser parte activa a los retos que en aquel momento entendimos que podríamos y debíamos de sumarnos. Obama creía que la sociedad civil debía despertar y ser parte del cambio a los grandes desafíos que nos amenazaban y siguen estando en las agendas de todos los gobiernos: lucha contra el cambio climático, igualdad de género, educación, etc. En definitiva, ponía encima de la mesa los objetivos de desarrollo sostenibles que dimanaban de las Naciones Unidas al servicio de todos y cada uno de los ciudadanos de este planeta. Y, es que, retos globales requieren soluciones globales. Nosotros nos hemos sentido muy comprometidos con esos grandes desafíos y estamos trabajando para ser una fundación que promueva, divulgue y unifique a personas e instituciones para ser parte del cambio. En este sentido en el año 2019 creamos un 'Manifiesto por la Paz, la Justicia y la Lucha contra el Cambio Climático' que presen-

tamos en la ciudad de Nueva York, con personalidades como la Premio Nobel de la Paz, Rigoberta Menchú, el gurú mundial de la Ética del Desarrollo, Dr. Bernardo Kliksberg, la hija de Martin Luther King o la sobrina de JFK y Vicegobernadora del Estado de Maryland, Kathleen Kennedy. Fue un gesto, sí, pero importante, porque logramos subir a un mismo escenario a las familias Kennedy, Mandela y Luther King para reafirmar que la sociedad precisa de repensar y re-imaginar el mundo en el que queremos vivir. Después de ese día, y tras sucumbir a la pandemia del COVID, pudimos ver una sociedad caótica, sin gobernanza global donde la política de sálvese quien pueda fue la norma principal.

¿Qué cualidades unen a las mujeres y hombres hispanos del mundo?

Las mismas que deben unir a una familia: unidad, igualdad, generosidad e integridad. En realidad no hay nada diferente entre comunidades, pues nos unen más cosas que las que no separan. La comunidad hispana está creciendo sobremanera en Estados Unidos, pero también en el resto del mundo y eso es una gran oportunidad para realzar el papel de los hispanos en la comunidad internacional.

¿Cuál es el papel de la mujer hispana en este nuevo horizonte de las relaciones internacionales?

Se abre un mundo de posibilidades gracias a la entrada de Kamala Harris en un puesto tan importante. También hemos visto como el Sr. Biden ha nombrado a mujeres hispanas en su equipo de asesores, lo que es una llamada a la acción en este sentido. Este tren es una gran oportunidad para vernos reflejados en puestos de relevancia en gobiernos, entidades multilaterales, grandes organizaciones filantrópicas y compañías. Básicamente, los hispanos vamos a estar en la conversación mundial, allí donde se tomen las decisiones que nos afectarán a todos.

El próximo año se celebra la I Cumbre Mundial: Refundar el Planeta. ¿En qué va a consistir este

encuentro? ¿Cuáles son los objetivos del evento?

Lanzar un mensaje lleno de compromiso y acción a la sociedad para ponernos a trabajar en nuestro radio de acción en todos los objetivos de desarrollo sostenible.

¿Cómo debe ser un buen líder del mañana?

Creo que un líder debe ser formado académicamente pero también en valores, debe ser integrador y con ideales éticos que le permitan liderar con rigor y con ejemplo. Necesitamos líderes que nos inspiren, de hecho, el mundo necesita líderes que con su ejemplo nos ilusionen a construir una sociedad mejor y nos permitan alejarnos de las sombras del poder corrompido convencional que se ha extendido en prácticamente todo el planeta. Esto es, para mí, lo más importante de una persona que lidera un puesto político, una empresa o cualquier organización.

¿Cuál considera usted el momento más delicado en su trayectoria en ICL?

La más importante, sin duda, fue ese día que pude unir en un mismo escenario a las familias míticas que lucharon por los derechos civiles y sociales en el Siglo XX. Escuchar mensajes de unión, de paz y de concordia en el New York Summit de 2019 fue un día que jamás se borrará de mi retina. El segundo momento, el día que puede conocer y disfrutar de Barack Obama en una de sus disertaciones.

Si pudiese elegir un hecho que cambie, para siempre, la relación hispana con el mundo, ¿por qué se decantaría?

El día que Estados Unidos tenga su primer Presidente hispano, y espero que sea pronto.



¿Leasing o Renting?



Marta Ferrer Muñoz-Seca
Área Fiscal Despachos BK

Esta es una pregunta que a menudo se plantean nuestros clientes a la hora de llevar a cabo alguna inversión para su actividad empresarial.

El leasing y el renting ofrecen al autónomo o empresa la posibilidad de acceder al uso de un bien sin tener que comprarlo, a través del pago de un “arrendamiento”. Estas figuras se utilizan generalmente para ad-

quirir vehículos, aunque también podemos acceder a otros bienes muebles, como por ejemplo ordenadores, fotocopiadoras o maquinaria. A menudo surgen dudas sobre cuáles son las diferencias entre uno y otro, su tratamiento fiscal o qué alternativa es más adecuada para cubrir sus necesidades.

Tanto en el leasing como en el renting podemos beneficiarnos y tener ventajas fiscales siempre que usemos esos productos para el desarrollo de nuestra actividad. Habrá que estudiar el caso más ventajoso según la condición empresarial. Debemos analizar la contabilidad de la empresa para poder decidir cuál de las dos opciones es la que más conviene.

LEASING

El leasing también conocido como arrendamiento financiero o alquiler con opción a compra, permite adquirir el derecho de uso de un producto a cambio del pago de una cuota durante un tiempo determinado. Una vez cumplido el plazo pactado existe la posibilidad de adquirir el bien, devolverlo o renovar el contrato. Algunas de sus características son:

- La cuota del leasing se compone del capital a pagar por el coste del bien, los intereses establecidos y el IVA correspondiente a la operación.
- El arrendatario se debe hacer cargo del mantenimiento (revisiones, reparaciones, etc.).
- Este modo de financiación permite a los autónomos o empresas acceder a un bien sin la necesidad de realizar una gran inversión inicial.
- Si al finalizar el contrato, el arrendatario decide comprar el bien, deberá pagar un precio "residual", es decir, la diferencia entre el precio del producto y las cuotas ya pagadas.
- La compañía de Leasing es quien detenta la propiedad del bien, no así la titularidad, que corresponde a la empresa.
- El bien "adquirido" por leasing debe contabilizarse en los activos de la empresa.

RENTING

El renting es una forma de arrendamiento mediante el cual un autónomo o empresa alquila un bien durante un periodo determinado



de tiempo. En este caso se cede el uso y disfrute de un bien a cambio de una cuota mensual, incluyendo otros servicios prestados por la empresa arrendadora como pueden ser el mantenimiento, el seguro, revisiones o cambio de piezas.

El alquiler se determina en función del precio del bien arrendado, la duración del contrato y los servicios que se prestarán durante ese tiempo.

Es la compañía de Renting quien detenta siempre la titularidad y propiedad del bien. Es por esto por lo que el Renting se contabiliza como un gasto, pues se trata de un alquiler.



LA FISCALIDAD DEL LEASING Y DEL RENTING

El pago de las cuotas, tanto de leasing como de renting, ofrece ventajas fiscales cuando el contratante es un autónomo o empresa y siempre que el bien esté afecto a la actividad empresarial.

En el caso del leasing, el empresario puede desgravarse el IVA correspondiente y los intereses financieros representarán un gasto deducible en su contabilidad. La parte de la cuota

correspondiente al valor del bien, se puede también deducir con el límite del doble del coeficiente de amortización máximo del activo (que será el triple para las empresas de reducida dimensión) según las tablas oficiales.

Por lo tanto, el leasing aporta flexibilidad y rapidez para renovar los bienes empresariales. El plazo de amortización de este bien es menor y nos permite aplazar el pago del IVA. Si lo compráramos directamente tendríamos que abonar todo el IVA correspondiente en el momento de la adquisición del mismo.

En lo que al renting se refiere, las cuotas son deducibles en su totalidad, ya que se entiende que estas representan el pago de un alquiler (gasto deducible).

Si por ejemplo queremos invertir en unos equipos informáticos para nuestra empresa, abonaremos las cuotas para pagar el alquiler de los equipos y éstas incluirán el mantenimiento y las reparaciones estipuladas por contrato.

“ En lo que al renting se refiere, las cuotas son deducibles en su totalidad, ya que se entiende que estas representan el pago de un alquiler .”

Tanto el autónomo como la empresa podrán imputar como gasto deducible el importe de las cuotas por alquilar los ordenadores, la maquinaria o sus coches. Ahora bien, para poder deducirse al 100% el IVA de cada cuota, habrá que demostrar que los bienes son una inversión necesaria para la actividad empresarial.

En definitiva, ambos arrendamientos suponen una buena alternativa para la financiación del autónomo o empresa. Habrá que analizar cada caso en particular para tomar la mejor decisión.



Las soft skills más estratégicas



Alicia Calleja Cámara
Área RRHH Despachos BK

Las soft skills o competencias blandas, están intrínsecamente relacionadas al ser humano; a diferencia de las habilidades técnicas o aptitudes- denominadas hard skills -, que tiene cada profesional en su campo de especialización, éstas últimas son medibles y se aprenden. Las competencias blandas, por tanto,

están muy vinculadas a la personalidad y experiencias vividas. Con el desarrollo de la inteligencia artificial, la automatización o el Internet de las cosas, estas competencias son cada vez más valoradas en, y para las empresas. Y es que éstas son mucho más estratégicas.

Si bien, esta situación se ha acelerado en los últimos tiempos y la pandemia nos ha dado la razón, al demostrar que aquellas personas que contaban con una mayor fortaleza emocional, son quienes han sobresalido y prosperado, a pesar de las dificultades. Por tanto, para determinar cuáles son las soft skills más valoradas en la actualidad, debemos tener en cuenta el escenario en el que nos movemos. Y el actual está en constante cambio, marcado por la inmediatez y la necesidad de anticipar, entre otros. Y donde, tanto para las empresas como para los Head Hunters, brillan los perfiles que destaquen por competencias como la adaptación al cambio, la resiliencia, el trabajo en equipo, la comunicación, el pensamiento crítico, la resolución y la creatividad. Actualmente, podemos considerar éstas como siete de las soft skills más estratégicas, veamos cómo se describen y en qué consisten.

La adaptación al cambio es la capacidad de adaptarse y acoger los cambios con una mentalidad abierta y positiva. El cambio se ha vuelto uno de los rasgos más significativos y constantes del entorno actual; y la flexibilidad de los colaboradores y equipos se considera imprescindible para que la empresa se adapte continuamente en un mundo que no para de enfrentarse a continuos movimientos.

De la misma manera, las empresas necesitan perfiles con la habilidad de enfrentarse a situaciones complicadas y sobreponerse de ellas, y esto define la resiliencia, muy unida a la anterior. Las personas resilientes demuestran que lo importante no son las adversidades, sino el saber reponerse y aprender de esas situaciones complejas.

Otra de las soft skills más valoradas y de la cual se ha hablado mucho a lo largo de los años, es el trabajo en equipo. Las teorías del liderazgo compartido, van más allá del reparto de tareas, hablan de la descentralización y el empoderamiento de los componentes del equipo, y de cómo el trabajo sin rivalidades puede asegurar muy buenos resultados para la compañía.

Desarrollar un tipo de trabajo colaborativo y reconocer e identificar los diferentes roles de sus integrantes, nos ayudará a formar equipos íntegros que aporten resolución y avancen.

La comunicación es una de las competencias o soft skills más valoradas y más eficientes. Consiste en adaptar el discurso al receptor, saber exponer un resumen adecuado o valoración sobre un tema, controlar el tono y adaptar el vocabulario. Esta competencia también comprende la escucha activa, imprescindible a la hora de elaborar mensajes eficientes. Además, que es una competencia clave para fomentar relaciones que sean colaborativas y productivas.



Gracias al pensamiento crítico se desarrolla la resolución y orientación hacia el resultado, que responde a la puesta en marcha de diferentes formas de actuar y proceder frente a situaciones complejas u obstáculos en el entorno de trabajo.”

El pensamiento crítico está intrínsecamente relacionado con el aprendizaje continuo, con una mentalidad de desarrollo constante. Consiste en enfrentarse a los retos con una visión global, anticipando situaciones y resultados. Supone cuestionarse procesos, analizar las situaciones, investigar y plantear alternativas (y mejores) formas de trabajar otros servicios. Esta competencia nos ayuda a resolver problemas de la mejor manera, sin perder nunca el enfoque en la calidad y en la exclusividad al cliente. Y está muy vinculado con la estrategia de la empresa.

Gracias al pensamiento crítico se desarrolla la resolución y orientación hacia el resultado, que responde a la puesta en marcha de diferentes formas de actuar y proceder frente a situaciones complejas u obstáculos en el entorno de

trabajo. Los perfiles con esta competencia tienen los objetivos claros y se dirigen hacia ellos de una manera eficaz, tanto para la empresa y como para los equipos.

Otra competencia muy valorada es la creatividad, vinculada tradicionalmente al mundo artístico, pero con mucha aplicabilidad en el empresarial. La creatividad implica tener la capacidad y el valor, de abandonar nuestra zona de confort para apostar por conceptos o retos innovadores. Trabajar desde el ingenio para encontrar soluciones diferentes y eficientes, ya que como bien decía Albert Einstein "La creatividad es la inteligencia divirtiéndose".

Entrenar para potenciar estas competencias es lo habitual y más recomendado, ya que no es lo normal que este tipo de habilidades afloren de manera innata. Si bien, como afirmamos al inicio están vinculadas al tipo de personalidad, junto con las experiencias vividas – personales y laborales -. Así, por ejemplo, nos podemos encontrar con personas que abracen los cambios con entusiasmo, o que tengan un amplio desarrollo del pensamiento crítico. También podemos encontrarnos con perfiles que sean más colaborativos, y otros muy enfocados en la resolución y el resultado tangible.

El primer paso para mejorar en nuestras soft skills, y por tanto esencial, es la reflexión y la autocrítica sobre nuestro comportamiento. Y es que lo ideal es hacer un análisis previo y por qué no, intrínseco, que nos permita conocer qué competencias debemos trabajar y optimizar para desarrollar nuestra mejor versión, el mejor perfil.

Debemos de tener en cuenta que las habilidades blandas o soft skills, no sólo sirven para el desarrollo profesional del empleado/a, o para tener a los equipos más competitivos del mercado. Sino que, además, contribuyen a crear un ambiente de trabajo colaborativo en la empresa, logrando así un entorno más productivo y comfortable.

Invertir recursos para promover y optimizar las

competencias o soft skills, junto con las habilidades técnicas o hard skills, tiene un impacto directo en el negocio. La rentabilidad está en alinear el proceso formativo y de aprendizaje, a los objetivos de la organización, teniendo muy claras las metas que se quieren alcanzar.

En definitiva, apostar por el talento entendido como la suma y el equilibrio entre las habilidades técnicas, las competencias y la inteligencia emocional, contribuye decisivamente a construir equipos más sólidos y más productivos en las empresas. Así como nos ayuda a estar más en línea con el cliente, garantizando soluciones y asesoramiento innovador y eficaz.





¿Es constitucional la entrada en el domicilio por la inspección?



Pablo Arrieta Villareal
Área Fiscal Despachos BK

El pasado 10 de julio, se publicó en el BOE la Ley 11/2021, de 9 de julio, de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal. Siguiendo la tónica habitual de los últimos tiempos, se trata de una Ley muy extensa (ocupa casi 100 páginas de BOE), y afecta a un gran número de normas tributarias.

Entre otras modificaciones, se incluye la relativa a la entrada en el domicilio por parte de la Inspección de los Tributos, tratando de eliminar los efectos de la aplicación en esta materia

de la consolidada doctrina del Tribunal Supremo al respecto.

En efecto, nuestro Alto Tribunal, en reiterada jurisprudencia (la más reciente, en su sentencia de 23 de septiembre de 2021) venía exigiendo que las autorizaciones de entradas domiciliarias únicamente podían llevarse a cabo en el seno de un procedimiento de inspección ya iniciado con conocimiento formal del obligado tributario. En definitiva, el Tribunal Supremo venía rechazando que un procedimiento ins-

pector pudiera iniciarse con una entrada domiciliaria (práctica cada vez más habitual), exigiendo que la autorización judicial de entrada y registro debiera tener lugar exclusivamente una vez iniciado el procedimiento de inspección y habiéndose notificado al interesado.

Pues bien, la Ley 11/2021 ha introducido las siguientes modificaciones:

a) Se regula expresamente la necesidad de que la solicitud de autorización judicial esté justificada y motivar la necesidad, finalidad y proporcionalidad de la misma; pero también se establece de forma expresa que tanto la solicitud como la concesión de la autorización judicial puedan tener lugar con carácter previo al inicio formal del procedimiento, siempre que se identifique el obligado tributario y los conceptos y periodos que van a ser objeto de comprobación.

b) Se establece la necesidad de acuerdo de autorización escrita de entrada de la autoridad administrativa correspondiente (en el ámbito de la AEAT, el Delegado o Administrador de Hacienda territorialmente competente) para proceder a una entrada domiciliaria en el seno de las actuaciones inspectoras. Además, cuando sea necesario entrar en el domicilio constitucionalmente protegido, dicho acuerdo de entrada deberá incorporarse a la solicitud de autorización judicial.

Conviene recordar que, si bien está reconocida en la Ley General Tributaria la facultad de entrada por la Inspección en los locales en los que se desarrollen actividades o explotaciones económicas, esta facultad tiene distintas intensidades, debiendo distinguirse según medie o no consentimiento del titular. Así, con carácter general, los interesados deben permitir siempre, sin más trámite, el acceso de la Inspección durante la jornada laboral a las oficinas donde tengan la contabilidad y demás documentos y justificantes del negocio.

Ahora bien, en caso de falta de consentimiento, la entrada de la Inspección requiere cierta justificación documental. En concreto, se precisa:

a) Autorización escrita de la autoridad administrativa (en el ámbito de la AEAT, debe ser firmada por el Delegado o Administrador de Hacienda territorialmente competente) cuando la persona bajo cuya custodia se encuentren los lugares mencionados se oponga a la entrada de los funcionarios de la Inspección, o cuando la entrada o reconocimiento se intenten fuera del horario usual de funcionamiento o desarrollo de la actividad o respecto a fincas o lugares donde no se desarrollen actividades de la Administración pública o de naturaleza empresarial o profesional.

b) Mandamiento judicial si, no mediando consentimiento del interesado, se trata del domicilio constitucionalmente protegido de cualquier español o extranjero.



Si bien está reconocida en la Ley General Tributaria la facultad de entrada por la Inspección en los locales en los que se desarrollen actividades o explotaciones económicas, esta facultad tiene distintas intensidades, debiendo distinguirse según medie o no consentimiento del titular.”

La delimitación del concepto de domicilio constitucionalmente protegido se ha ido produciendo de forma casuística a través de la jurisprudencia. Se entiende necesaria la concurrencia de las siguientes características:

- ha de tratarse de un lugar separado de forma inequívoca del entorno físico exterior y de acceso restringido; y

- en tal lugar ha de presentarse alguna manifestación de la intimidad o de la privacidad.

El domicilio constitucionalmente protegido por su propia esencia es inviolable, lo que implica que no se puede acceder al mismo ni proceder a su registro sin el previo consentimiento del titular o autorización judicial. La violación del domicilio está tipificada como delito.



El domicilio constitucionalmente protegido por su propia esencia es inviolable, lo que implica que no se puede acceder al mismo ni proceder a su registro sin el previo consentimiento del titular o autorización judicial.”

La reforma operada por la Ley 11/2021 se ha limitado a favorecer la entrada sorpresiva de la Inspección, con la preceptiva autorización administrativa y/o mandamiento judicial, en el domicilio del contribuyente, admitiendo que pueda tener lugar con carácter previo al inicio formal del procedimiento de inspección.

No obstante, conviene recordar que la reciente sentencia del Tribunal Supremo de 23 de septiembre de 2021, antes referida, se reafirma también en su posición en relación con la improcedencia de que el desarrollo normativo de un derecho fundamental, como es el de la inviolabilidad del domicilio, se encuentre recogido en una ley ordinaria, como es la Ley General Tributaria, siendo así que debería regularse mediante una ley orgánica.

Así las cosas, a pesar de la reforma introducida en la materia por la Ley 11/2021, de 9 de julio, de medidas, de prevención y lucha contra el fraude fiscal, hay que concluir que el régimen jurídico de las inspecciones con entrada en domicilio continúa sin regularse mediante Ley Orgánica, por lo que, en base al pronunciamiento de nuestro Tribunal Supremo, podría

cuestionarse su posible inconstitucionalidad ante el Tribunal Constitucional.





La importancia de la Defensa Jurídica



Daniel Pina
Área Seguros Despachos BK

En el complejo mundo actual, en el que cada vez hay más partes implicadas en nuestro día a día tanto personal, como en el desempeño de nuestras actividades profesionales, tiene como una de sus consecuencias el aumento de la litigiosidad ante cualquier suceso conflictivo, dado que cada una de las partes intentará defender sus intereses de la mejor forma posible.

Esto implica que, sin llegar todavía a niveles de EEUU o Reino Unido, cada vez se presentan más reclamaciones de todo tipo, y se convierte en necesario un buen análisis de las circunstancias que puedan requerir los servicios de un

abogado para defender correctamente nuestros intereses ante cualquier suceso.

Si bien las pólizas de tipo multirriesgo tanto de un hogar o comunidad, como de una empresa, comercio o incluso un vehículo, tienen unas coberturas básicas establecidas en el artículo 76 a) al g) de la Ley 50/1980, y que como mínimo deben garantizar:

- La libre elección de abogado y procurador, que hayan de representarle y defenderle en cualquier clase de procedimiento o en caso de que haya conflicto de intereses entre las partes del contrato.

- El Abogado y Procurador designados por el asegurado no estarán sujetos, en ningún caso, a las instrucciones del asegurador.
- La aseguradora tiene la obligación de abonar los honorarios de los profesionales, generalmente hasta un límite estipulado.

Estos mínimos están especialmente condicionados a los límites económicos, estipulados generalmente en dichas pólizas y pudiendo ser bajos, teniendo exclusiones expresas a litigar contra la propia aseguradora o incluso circunscribir dicha defensa jurídica a que haya cobertura en alguna de las otras coberturas de la póliza multirriesgo.

De esta forma, las pólizas de Defensa Jurídica especializadas, además de garantizar las coberturas mínimas, podremos:

- Ampliar los límites económicos para los gastos jurídicos.
- Eliminar la condición de necesidad de cobertura en otra garantía de la póliza.
- Acceso a redes de profesionales especializadas en distintos ámbitos legales.
- Personalizar las coberturas deseadas.

Dentro de las múltiples opciones que se pueden contratar, aparte del límite máximo de gasto, podríamos destacar algunas coberturas como:

- Asistencia jurídica telefónica.
- Defensa penal del asegurado.
- Defensa subsidiaria de la responsabilidad civil, por productos o servicios defectuosos, incumplimiento de normativa sobre protección de datos, etc.
- Defensa de derechos sobre el inmueble, como conflictos con los vecinos o la comunidad de propietarios.
- Conflictos de proveedores, como incumplimiento de contratos de servicios o de suministro, reclamación a otros seguros, etc.

· Reclamación extrajudicial a clientes por facturas impagadas.

· Reclamación no contractual.

· Cuestiones laborales, como conflictos con empleados, inspecciones de trabajo, etc.

· Cuestiones administrativas como la defensa administrativa ante infracciones tributarias o ante actuaciones de la AEPD.

· Cuestiones particulares a las empresas familiares, como el asesoramiento jurídico sobre protocolo familiar o mediación de conflictos entre los propietarios de la empresa familiar.

· Reclamación a morosos en comunidades de vecinos.

En resumen, este tipo de seguros vienen a complementar o sustituir las coberturas de defensa jurídica que suelen tener las pólizas multirriesgo, no solo por ampliar los límites económicos o de coberturas personalizadas según nuestras necesidades, sino incluso defendiéndonos contra nuestros propios seguros, por ejemplo, ante discrepancias de interpretación de si un siniestro tiene o no cobertura en la póliza.

Como caso real, un cliente tuvo un accidente de tráfico, aparentemente no tenía nada, pero a los 6 días empezó a ver mal y a los 10 fue al médico ya que de repente perdió la visión, tras varios meses de tratamiento se recuperó afortunadamente.

“ Este tipo de seguros vienen a complementar o sustituir las coberturas de defensa jurídica que suelen tener las pólizas multirriesgo. ”

Pero la compañía contraria no aceptó la reclamación por el tiempo de baja transcurrido, al considerar, dado el retraso en ir a urgencias, que no había nexo causal, además su propia compañía decía lo mismo por lo que no hacía

reclamación en su nombre, dando libertad de acción y dando cobertura solo en el caso de ganar o llegar a acuerdo.

Así que haciendo uso de la de defensa jurídica del límite que había de 1500€, buscó los servicios de un abogado para que reclamase por vía judicial, consiguiendo un acuerdo antes del juicio de 5000€, y recobrar hasta el límite de 1500 de los gastos jurídicos de un total de 2344€.

Como conclusión, es importante tener una póliza personalizada de defensa jurídica para dar esa cobertura extra en situaciones necesarias. Pese a que tradicionalmente en España este tipo de pólizas ha sido ignorada o, por lo menos, considerada de menor importancia en el mundo del seguro y del público en general, podemos afirmar que se están convirtiendo en un elemento a tener en muy cuenta, tanto de forma personal como muy especialmente en el desempeño de una actividad comercial, donde el incremento de la litigiosidad ante una reclamación fundada o no, así como la alta complejidad burocrática en temas laborales o fiscales de nuestro día a día, se traduce en un mayor uso de servicios profesionales jurídicos, con el consiguiente gasto que esto puede suponer, y que, gracias a este tipo de pólizas podremos limitar.





Criptomonedas, ¿una oportunidad única de negocio o uno de los mayores fraudes de la historia?



Andrés Alonso Castillo
Área Fiscal Despachos BK

El 25 de abril de 2010 Bitcoin comienza a operar a un precio de 0,003 dólares.

En julio del mismo año alcanza un precio de 0,08 dólares. Desde entonces inicia un rally alcista que en 2011 le lleva a alcanzar la paridad con la moneda norteamericana.

El 27 de septiembre de 2021 cotiza por encima de los 40.000 dólares.

Si el 25 de abril de 2010 hubiéramos invertido

la modesta cantidad de 10 dólares en Bitcoins, hoy tendríamos un patrimonio de 150.000 dólares.

Para llegar a este mundo digital, los medios de pago han recorrido un largo camino en el tiempo.

Cuando en el siglo VII a. C. los griegos acuñaron las primeras monedas a base de aleaciones de oro y plata, sería imposible que imaginaran su evolución.

Posteriormente, se empezaron a acuñar medios de pago con aleaciones mucho más baratas y asequibles. Había llegado el embrión del sistema fiduciario, basado en la confianza en su emisor. Este sistema convivió con el patrón oro, que consistía en la posibilidad de canje entre ambos activos a un tipo de cambio fijo. Tras la Gran Depresión de 1929 desapareció para dar paso al sistema fiduciario.

Ochenta años después, Satoshi Nakamoto inventó la primera moneda digital y descentralizada. Consciente de la necesidad de un activo seguro e independiente del control de los bancos centrales, creó la red Bitcoin en 2009. Se sospecha que esa identidad tan solo fue un seudónimo utilizado por su autor o autores. Ni tan siquiera es segura su nacionalidad japonesa, ya que se realizó un estudio sobre los horarios en los que publicó mensajes en el foro Bitcoin. El resultado fue esclarecedor. Se comprobó una disminución acusada de su actividad entre las 5 a. m. y las 11 a. m. del meridiano de Greenwich. Como este patrón era estable durante todos los días de la semana, se estimó que, tal vez, pudiera residir en una región dentro de la zona horaria UTC-5 o UTC-6. Esto incluiría algunas regiones de América del Norte, América Central, el Caribe y América del Sur. Demasiado misterio hasta con la identidad del genio que inventó el mundo cripto.

“ Desde 2009 hasta nuestros días se está experimentando una irrupción frenética de criptomonedas.”

Desde 2009 hasta nuestros días se está experimentando una irrupción frenética de criptomonedas. Aunque algunas como Bitcoin, Ethereum, Solana, Cardano o Ripple puedan ser muy conocidas, existen más de diez mil. Muchas fracasarán en su tentativa de ser líderes en sus respectivas áreas. De ahí el enorme riesgo que conlleva aventurarse sin criterio en

algunas de ellas.

Muchos inversores las están adquiriendo con la esperanza de repetir los increíbles beneficios obtenidos por quienes tuvieron el acierto de hacerlo en sus orígenes. Como prueba de esta volatilidad, basta con observar el desplome de las criptomonedas el 20 de septiembre de 2021. En solo un día su valor descendió un 11%, reflejando una pérdida de 250 mil millones de dólares según la página web CoinMarketCap. Fue el reflejo del temor a la caída del gigante inmobiliario chino Evergrande.

El dilema al que se enfrenta el mundo cripto en un futuro próximo es el de garantizar su



valor y estabilidad. Hay noticias interesantes sobre ello, como las novedades legislativas existentes en Alemania, donde se permite a sus gestores adquirir hasta un 20% de sus carteras en este tipo de activos. Otro caso es el Real Decreto Ley 7/2021, por el que se crea el Registro de Plataformas de intercambio y custodia de criptomonedas del Banco de España y del SEPBLAC. También es destacable que El Salvador haya sido el primer país que ha declarado al Bitcoin como moneda oficial.

En el polo opuesto se encuentran las políticas de potencias mundiales como China. En 2017 y el pasado 24 de septiembre de 2021 prohibió las transacciones financieras realizadas con criptomonedas. A primera vista, semejantes noticias deberían hundir su credibilidad. Sin embargo, hay que recordar que, tras el anuncio de su ilegalidad de 2017, Bitcoin alcanzó un nuevo máximo histórico tres meses después.

Una tendencia que se está comprobando es que cada vez se introducen en este mercado inversores más jóvenes, atraídos por las expectativas de cuantiosos beneficios. Arriesgando su patrimonio con la intención de especular con algunos miles de euros, obvian el riesgo en el que incurrir.

“**La regla general que debe imperar en todo proceso de inversión es conocer el producto en el que se va a destinar el ahorro.”**

La regla general que debe imperar en todo proceso de inversión es conocer el producto en el que se va a destinar el ahorro. Las criptomonedas son un activo digital con futuro incierto en la actualidad. Además de ello, sufren una volatilidad extrema en sus cotizaciones. Emplean un cifrado criptográfico para garantizar su titularidad y asegurar la integridad de las transacciones. De esta manera, se controla la

creación de unidades adicionales para evitar su copia.

¿Cómo funcionan? Aquí radica la principal razón de su éxito como activo. No están reguladas ni controladas por ninguna institución, por lo que no requieren de intermediarios en las transacciones. Para su control se utiliza una base de datos o registro contable compartido (blockchain) que verifica las transacciones, no permitiendo el borrado de datos.

“**Es posible que tengamos ante nosotros la mejor oportunidad de inversión de nuestras vidas, pero también que muchos se arruinen apostando por criptomonedas que en el futuro no tendrán valor.”**

Puede ser que estemos en los albores de un sistema de pagos totalmente digitalizado. Es posible que tengamos ante nosotros la mejor oportunidad de inversión de nuestras vidas, pero también que muchos se arruinen apostando por criptomonedas que en el futuro no tendrán valor.

Mientras tanto, los inversores de criptomonedas deberán ponerse el cinturón de seguridad para no precipitarse al vacío de la montaña rusa en la que se hallan inmersos.

Solo los valientes que mantengan la cabeza fría y dispongan de información veraz y profesional serán los que escriban la historia como ganadores.

Como siempre, el juez inexorable del tiempo dictará su sentencia.

El Tribunal Supremo sobre el valor amortizable en inmuebles arrendados y adquiridos a título lucrativo



Javier Martínez Fernández
Área Fiscal Despachos BK

En el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para determinar el rendimiento neto del capital inmobiliario, tienen la consideración de gastos deducibles las cantidades destinadas a la amortización del inmueble y demás bienes cedidos con el mismo, siempre que respondan a su depreciación efectiva.

Tratándose de bienes inmuebles se considerará que las amortizaciones cumplen el requisito de efectividad cuando, en cada año, no excedan del resultado de aplicar el porcentaje del 3 por 100 sobre el mayor de los siguientes valores:

a) Coste de adquisición satisfecho, incluidos

los gastos y tributos inherentes a la adquisición (notaría, registro, IVA no deducible, Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, gastos de agencia, etc.) sin incluir en el cómputo el valor del suelo, así como el coste de las inversiones y mejoras efectuadas en los bienes adquiridos.

b) Valor catastral, excluido el valor del suelo.

En el supuesto de rendimientos derivados de la titularidad de un derecho o facultad de uso o disfrute sobre bienes inmuebles, tanto temporales como vitalicios, será igualmente deducible en concepto de amortización el 3% de



la parte proporcional del coste de adquisición satisfecho.

Hasta la fecha, la AEAT venía sosteniendo que, en las adquisiciones de inmuebles por herencia o donación, sólo tenían la consideración de “coste de adquisición satisfecho” la parte de los gastos y tributos inherentes a la adquisición que correspondía al valor de la construcción, y en su caso, al coste de las inversiones y mejoras efectuadas y no al valor declarado a efectos del Impuesto sobre Sucesiones o Donaciones como valor amortizable.

En la práctica, en estos inmuebles heredados o donados, al aplicar el 3% sobre el valor catastral del inmueble para determinar la cuota de amortización a practicar en el IRPF, suponía

un gasto por amortización menor que aplicar el 3% al valor de declarado a efectos de ISD, implicando por tanto un mayor rendimiento neto a declarar por el arrendamiento del inmueble y, por ende, una mayor tributación por IRPF.

La DGT había mantenido, en interpretación de los Arts. 23.1 b) Ley IRPF y 13 h) y 14 del Reglamento del IRPF, que el uso del término “coste de adquisición satisfecho” resultaba aplicable solamente al cálculo del gasto anual deducible por amortización, pero no debía entenderse como un límite de la amortización acumulada, ya que limitaría sustancialmente la amortización del inmueble adquirido a título lucrativo, que tienen un valor de adquisición, igualmente amortizable a lo largo de su vida útil.

Hasta ahora, se daba la circunstancia de que el valor de adquisición establecido para las ganancias patrimoniales, regido por los artículos 35.1 y 36 de la Ley del IRPF, era el valor por el que se declaró el inmueble arrendado en el ISD más los gastos y tributos inherentes a su adquisición, mientras que el coste de adquisición para calcular la amortización de un inmueble arrendado solo ascendía al importe de los gastos y tributos efectivamente satisfechos.

La reciente Sentencia del Tribunal Supremo de 15 de septiembre de 2021, es profundamente novedosa y corrige por fin una desvirtuada Interpretación del artículo 23.1b) de la Ley del IRPF.

Reducir en las adquisiciones a título lucrativo la amortización a los gastos ocasionados y tributos satisfechos para su adquisición desvirtúa de todo punto la previsión normativa, altera el correcto significado de la amortización como concepto, puesto que no cabe delimitar como gasto la amortización o depreciación del valor del bien inmueble y prescindir del valor del bien para calcular el gasto por amortización. La Sentencia del Supremo introduce coherencia a la incoherencia de comparar magnitudes diferentes con detrimento de la propia normativa del IRPF.

El coste de adquisición satisfecho se debe aplicar por tanto a las adquisiciones onerosas como lucrativas, y, para ambas, debe comprenderse el valor del propio bien cuya determinación se hace depender en cada caso de la propia característica de la forma de adquisición, en las adquisiciones a título oneroso el valor real del bien, y en las lucrativas, el importe real del valor, determinado según las normas del ISD, esto es, el consignado en la escritura de donación o de adquisición de la herencia o el comprobado por la Administración.

Por tanto, procede aplicar la fijación de doctrina sobre el art 23.1.b) de la LIRPF y su proyección al caso concreto.

“ **La reciente Sentencia del Tribunal Supremo de 15 de septiembre de 2021, es profundamente novedosa y corrige por fin una desvirtuada Interpretación del artículo 23.1b) de la Ley del IRPF.**”

La interpretación correcta del art. 23.1.b) de la LIRPF, es, tal y como se recoge en la sentencia, la que entiende que para calcular la determinación del rendimiento neto se deducirán las cantidades destinadas a la amortización del inmueble y de los demás bienes cedidos con éste, siempre que respondan a su depreciación efectiva, en las condiciones que reglamentariamente se determinen, y tratándose de inmuebles adquiridos a título gratuito en el coste de adquisición satisfecho está incluido el valor del bien adquirido en aplicación de las normas sobre Impuesto sobre Sucesiones o Donaciones o su valor comprobado en estos gravámenes.

La sentencia ratifica la emitida en este mismo sentido por el Tribunal Superior de Justicia (TSJ) de la Comunidad Valenciana, de 30 de mayo

de 2019. Sin embargo, ésta no era la única sentencia en dicho sentido, el TSJ del País Vasco, ya se manifestó en idéntica línea doctrinal en sentencia de 12 de junio de 2006, así como el TSJ de Andalucía, en sentencia de 12 de marzo de 2019.

Es relevante destacar que, en las declaraciones de la renta de los ejercicios 2019 y 2020, el programa renta web de la Agencia Tributaria, para la amortización de los inmuebles adquiridos a título lucrativo en la forma descrita anteriormente, no permitía a los contribuyentes realizar la amortización conforme a la interpretación que ahora sí realiza el Supremo y aplicaba el criterio mantenido por la DGT, con la consiguiente mayor tributación en IRPF para los contribuyentes.

Por tanto, procedería la presentación de procedimientos de rectificación de declaraciones, solicitando que la Agencia Tributaria considere como gasto deducible la amortización correcta calculada usando como coste de adquisición el valor declarado en el ISD y por consiguiente procederá la devolución de ingresos indebidos.

Asimismo, dicho procedimiento de rectificación resultaría igualmente aplicable para todos los procedimientos de ejercicios que aún no sean firmes o estén pendientes de resolución y que hayan sido regularizados en este sentido.



VI acuerdo social en defensa del empleo, prórroga de los ertes covid-19 y medidas extraordinarias de protección del desempleo



Lidia Rodríguez Vitorica
Área Laboral Despachos BK

El 29 de septiembre de 2021 se publicaba el Real Decreto-ley 18/2021, de 28 de septiembre, de medidas urgentes para la protección del empleo, la recuperación económica y la mejora del mercado de trabajo que incluía el VI Acuerdo Social en Defensa del Empleo y contenía la regulación de los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) vinculados al Covid-19 a partir del 1 de octubre de 2021.

ERTEs

Dispone el Real Decreto-ley que los ERTEs vigentes se prorrogarán de forma automática hasta el 31 de octubre de 2021 con las mismas exoneraciones que en septiembre, mientras que las empresas que quieran mantenerlos a partir de noviembre deberán presentar una prórroga antes del 15 de octubre y, por el momento, podrán estar vigentes hasta el 28 de febrero de 2022.

En ese sentido, la solicitud de la prórroga ante la autoridad laboral debía ir acompañada de una relación de las horas o días de trabajo suspendidos o reducidos durante los meses de julio, agosto y septiembre de 2021 por cada una de las personas trabajadoras, y de un informe de la representación legal de las personas trabajadoras en el caso de expedientes por causas económicas, técnicas, organizativas y productivas (ETOP).

Asimismo, para poder acceder a las medidas extraordinarias en materia de cotización y el reconocimiento de las prestaciones por desempleo se exige la presentación por parte de las empresas cuya prórroga haya sido autorizada de una relación de las personas trabajadoras que estuvieran incluidas a fecha de 30 de septiembre de 2021 en el ámbito de aplicación del expediente de regulación temporal de empleo y que vayan a permanecer incluidas en dicho expediente durante la prórroga.

Además, se contempla la posibilidad de presentar nuevos expedientes de regulación temporal de empleo por impedimento o limitación en la actividad normalizada, para los cuales también se prevén, medidas extraordinarias en materia de cotización y de protección por desempleo.

“**Se contempla la posibilidad de presentar nuevos expedientes de regulación temporal de empleo por impedimento o limitación en la actividad normalizada, para los cuales también se prevén, medidas extraordinarias en materia de cotización y de protección por desempleo.**”

FORMACIÓN

Para este caso, las empresas que cuenten con acciones formativas podrán acceder a mayores

exenciones en las cotizaciones a la Seguridad Social, ahora bien, tendrán que desarrollar acciones formativas para cada una de las personas afectadas por el ERTE entre el 1 de noviembre de 2021 y el 28 de febrero de 2022.

Podrán desarrollarse bien durante la aplicación de la reducción o suspensión de jornada, o bien durante el tiempo de trabajo, pero, en cualquier caso, el número mínimo de horas de formación que debe realizarse por cada persona trabajadora afectada será, a partir de 10 personas:

- De 10 a 49 personas trabajadoras: 30 horas.
- De 50 ó más: 40 horas.

Asimismo, las empresas que realicen la formación tendrán derecho al incremento del crédito para la financiación de las actividades formativas a través de una aportación extraordinaria al presupuesto del Servicio Público de Empleo Estatal, que en función de su tamaño será:

- De 1 a 9 personas trabajadoras: 160 euros por persona.
- De 10 a 49 personas trabajadoras trabajadoras: 240 euros por persona.
- De 50 ó más personas: 320 euros por persona.

EXONERACIONES A LAS COTIZACIONES DE LA SEGURIDAD SOCIAL

En cuando a las Exoneraciones a las cotizaciones de la Seguridad Social, a partir del mes de noviembre variarán para los ERTEs de fuerza mayor y limitación en función del tamaño de la empresa, las acciones formativas y los trabajadores en plantilla.

Además, se mantienen los ERTE de impedimento, que pasarán a tener una exoneración del 100% de la aportación empresarial devengada a partir de noviembre de 2021, durante el periodo de cierre, y hasta el 28 de febrero.

PERIODO	TIPO ERTE	TAMAÑO EMPRESA	FORMACIÓN	
			SI	NO
01/11/2021 – 28/02/2022	FM y limitación	< 10 personas	80%	50%
		≥ 10 personas	80%	40%
	Impedimento	No afecta	100%	

PROTECCIÓN A LAS PERSONAS TRABAJADORAS Y MEDIDAS DE ACOMPAÑAMIENTO

Los afectados en ERTE seguirán disfrutando de la exención del periodo de carencia para el acceso a la prestación por desempleo y del denominado “contador a cero”, que se amplía de manera extraordinaria hasta el 1 de enero de 2023.

Las bases reguladoras de las personas trabajadoras, sobre las que se calculan las prestaciones, se incrementarán del 50 al 70% para las personas beneficiarias que hayan consumido 180 días y se mantienen los beneficios para las personas afectadas por ERTE con contrato a tiempo parcial y la prestación extraordinaria para las personas fijas discontinuas.



Los afectados en ERTE seguirán disfrutando de la exención del periodo de carencia para el acceso a la prestación por desempleo y del denominado “contador a cero”, que se amplía de manera extraordinaria hasta el 1 de enero de 2023.”

Además, se prorrogan las garantías de acuerdos anteriores, debiendo respetarse las restricciones en el acceso a las horas extraordina-

rias y en las externalizaciones de la actividad, y se genera, de nuevo, un nuevo periodo adicional de 6 meses en el compromiso del mantenimiento de empleo.

Con ello también se extiende la prohibición del despido durante el periodo de vigencia de la norma, se interrumpe el cómputo de la duración máxima de los contratos temporales para las personas acogidas a ERTE y se prórroga el plan MECUIDA y la prestación extraordinaria para los profesionales de las artes hasta el 28 de febrero de 2022.

PROTECCIÓN A LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS

1. Prestación por cese de actividad

A partir del 1 de octubre de 2021, los autónomos en alta en RETA o RETM que vinieran percibiendo el 30 de septiembre alguna de las prestaciones por cese de actividad, tendrán derecho a una exención de sus cotizaciones a la Seguridad Social y formación profesional manteniéndose las exoneraciones graduales para aquellos autónomos que venían disfrutando de algunas de las prestaciones hasta septiembre.

2. Prestación por suspensión de la actividad (cierre por decisión administrativa)

La prestación será del 70% de la base mínima, como regla general.

3. Prestación compatible con la actividad por cuenta propia

Para aquellas personas autónomas cuya actividad no se ha recuperado, haya empeorado o tengan ingresos limitados, siempre que puedan acreditar la caída de facturación requerida y acumulen cotizaciones suficientes durante los meses previos de contribución a la Seguridad Social, existe una prestación del 70% de la base de cotización.

4. Prestación extraordinaria por bajos ingresos para quienes no puedan acceder a la prestación ordinaria

Para el mantenimiento de la prestación extraordinaria se exigirá acreditar en el año 2021 un total de ingresos fiscalmente computables de la actividad por cuenta propia inferiores al 75% de los habidos en el primer trimestre de 2020 con un límite de ingresos. El importe de esta prestación será el equivalente al 50% de la base de cotización.

5. Prestación para trabajadores de temporada

Esta prestación es para aquellas personas autónomas con ingresos menores al SMI, y la cuantía de la prestación será del 70 % de la base mínima.





Las sanciones por indebida deducción del impuesto sobre el valor añadido soportado en facturas falsas



Tomás Marcos Sánchez
Área Jurídica Despachos BK

Es práctica administrativa bastante común, que, constatada la existencia de facturas falsas, que no corresponden a ninguna operación real, se niegue el derecho a deducir el impuesto soportado al receptor, con la correspondiente imposición de sanciones, o, alternativamente con el traslado a la jurisdicción penal del correspondiente delito contra la Hacienda Pública.

Al mismo tiempo, en el ámbito del emisor de la factura falsa, es también práctica conocida, no

tan habitual, si la comprobación es simultánea, y en aplicación del principio de íntegra regularización, el que se elimine la tributación de la factura mendaz en sede del emisor.

No parece discutible la virtualidad, en este plano, del principio de íntegra regularización, de manera que es obligado al liquidador, al tiempo de comprobar el derecho a la deducción del impuesto (indebidamente) soportado, pronunciarse igualmente sobre el derecho a la devolución del impuesto (indebidamente)

repercutido. Así lo entienden el Tribunal Supremo (sentencia de fecha 26 de mayo de 2021, recurso número 574/2020), y el Tribunal Económico Administrativo Central (resolución de fecha 14 de diciembre de 2017, recurso número 03516/2014/00/00).

Dejando a un lado este aspecto, me refiero ahora a la viabilidad de sancionar a quien dedujo el impuesto soportado mediante una factura falsa, que no responde a operación real alguna. Dejando a un lado las relevantes sanciones por las infracciones formales de la Ley General Tributaria (artículo 201), planteo la cuestión de la viabilidad de las sanciones por falta de ingreso, calculadas sobre el importe de la liquidación que regulariza exclusivamente el impuesto soportado no deducible, en los casos en que no existe pérdida de ingreso fiscal, por haber sido ingresado el IVA repercutido.

El Tribunal Económico Administrativo Central, en resolución de fecha 18 de septiembre de 2019, recurso número 00/02495/2016/00/00, sostiene la posibilidad de sancionar al receptor de la factura, con un 50% de la liquidación correspondiente al IVA soportado no deducible, sin entrar a considerar si existe, o no, pérdida de ingresos fiscales:

La inspección ha considerado sancionable, exclusivamente, una de las cantidades regularizadas, precisamente aquella respecto de la cual se recurre en primera instancia y enalzada la liquidación, referida a las cuotas soportadas no deducibles.

La infracción que se considera cometida es la tipificada en el artículo 191.1 de la Ley 58/2003, General Tributaria, aplicándose el régimen sancionador previsto en la normativa anterior (artículo 79.a. de la Ley 203/1963, General Tributaria) por resultar este más favorable.

La culpabilidad que aduce la Inspección en el acuerdo de imposición de sanción deriva del hecho objetivo de deducirse una cuota

soportada en factura que no documentaba una entrega de bienes real.

Esta culpabilidad queda patente en una conducta consciente y voluntaria que supuso la presentación incorrecta de la declaración del Impuesto sobre el Valor Añadido en el ejercicio 2001, la contabilización y la deducción de unos gastos sin acreditación de la realidad de las operaciones que le sirven de base.

Pues bien, esa culpabilidad se aprecia con claridad en el comportamiento del obligado tributario, puesto que el obligado ha incluido en su declaración facturas por la prestación de unos servicios que no han sido acreditados.

Por todo ello, ha de concluirse que al obligado tributario le resulta imputable la conducta constitutiva de la infracción, siendo responsable de la misma y que además, dicha conducta debe considerarse culpable”.

El Tribunal de primera instancia confirma el acuerdo de imposición de sanción señalando que: **“En el caso que nos ocupa, la conducta de la obligada tributaria consistió en deducir cuotas de IVA soportadas en determinadas facturas de compra de vehículos, relativas a una operación mediante la cual BBB SL supuestamente compraba a X SL y posteriormente vendía a Z LTADA, vehículos que en realidad no existían. Entiende este Tribunal que si bien pudo no existir dolo en la conducta, tal y como aprecia el Juzgado de lo Penal, lo que si parece evidente es que existió cuando mínimo negligencia en el proceder de la sociedad, pues no parece admisible que ignore que los vehículos que se venden a un tercero, no existen”.**

Sin embargo, esta tesis es bastante discutible. Porque el Tribunal de Justicia de la Unión Europea mantiene otra postura. Así, en la sentencia de este Tribunal de fecha 26 de abril de 2017, asunto C-564/2015, Tibor Farkas y

Nemzeti Adó- és Vámhivatal Dél-alföldi Regionális Adó Főigazgatósága, que atribuye falta de proporcionalidad a una sanción del 50% de la cuota liquidada, sin evidencia de fraude o pérdida de ingresos fiscales:

58. Mediante su segunda cuestión, el órgano jurisdiccional remitente pregunta, en esencia, **si el principio de proporcionalidad debe interpretarse en el sentido de que se opone a que, en una situación como la que es objeto del litigio principal, las autoridades tributarias nacionales impongan a un sujeto pasivo que ha adquirido un bien a cuya entrega es aplicable el régimen de inversión del sujeto pasivo una sanción tributaria del 50 % del importe del IVA que está obligado a abonar a la Administración tributaria, aun cuando esta última no ha sufrido una pérdida de ingresos y no existen indicios de fraude fiscal.**

Ver apartados siguientes (59 a 67) de la sentencia.

“ **La inspección ha considerado sancionable, exclusivamente, una de las cantidades regularizadas, precisamente aquella respecto de la cual se recurre en primera instancia y en alzada la liquidación, referida a las cuotas soportadas no deducibles.**”

También puede verse la sentencia del TJUE de fecha 8 de mayo de 2019, asunto 712/2017, EN.SA. Srl y Agenzia delle Entrate — Direzione Regionale Lombardia Ufficio Contenzioso, para una sanción proporcional del 100% de la liquidación, que califica de desproporcionada, por falta de pérdida de ingresos fiscales:

37. En la tercera parte de su cuestión pre-

judicial, el tribunal remitente pregunta **si el principio de proporcionalidad debe interpretarse en el sentido de que se opone, en una situación como la controvertida en el litigio principal, a una norma de Derecho nacional en virtud de la cual la deducción ilegal del IVA se sanciona con una multa igual al importe de la deducción efectuada.**

Ver apartados siguientes de dicha sentencia.

En el mismo sentido se había pronunciada la Abogada General, señora Kokott, en sus conclusiones, de recomendable lectura:

58. El Tribunal de Justicia ya ha declarado que una sanción equivalente al 50 %, cuando no se ha causado a la Administración tributaria una pérdida de ingresos y, por otra parte, los actos se caracterizan por la inexistencia de indicios de fraude, parece desproporcionada, extremo que corresponde verificar al órgano jurisdiccional remitente. [30] Esta consideración se aplica con mayor razón a una sanción del 100 % en un caso en que la pérdida de ingresos fiscales y el fraude fiscal están excluidos. [31]

59. Adicionalmente, como el Tribunal de Justicia ya ha declarado en otros asuntos, [32] también cabe considerar otros medios, menos restrictivos. Así, en el presente caso, existe la posibilidad de imponer una multa o una sanción pecuniaria proporcionada a la gravedad de la infracción y a la gravedad del daño. Sin embargo, al parecer, la sanción prevista en la norma a la que se refiere el litigio principal se impone en todo caso, sin tener en cuenta las circunstancias concretas ni el riesgo concreto o el daño concreto en materia de IVA. Esto, como señala acertadamente la Comisión, va más allá de lo que es necesario para garantizar la recaudación exacta del impuesto y evitar el fraude (véanse, acerca de estos objetivos, entre otros, el artículo 273 y también el artículo 131 de la Directiva del IVA).

60. Por la misma razón, la sanción de que se trata no puede considerarse una sanción proporcionada respecto de la facturas expedidas indebidamente (acerca de esta posibilidad, véase el punto 53 de las presentes conclusiones), máxime cuando no se basa en el importe de la deuda tributaria señalada ni en el riesgo, sino en la deducción indebida del impuesto soportado aplicada previamente.

61. Además, **conviene tener en cuenta que (debido a las entregas ficticias en la fase anterior), frente a la deducción indebida del IVA soportado, también existe el IVA indebidamente pagado, resultante de las entregas ficticias en la fase posterior. Ambos «pagos» hacen referencia al mismo objeto de la entrega y solamente por eso ya no pueden considerarse de forma aislada. Ambos eran indebidos y, por consiguiente, deben ser restituidos.**

Sin embargo, Italia sigue siendo libre de reclamar intereses por la deuda tributaria generada en virtud del artículo 203 de la Directiva del IVA (responsabilidad por riesgo abstracto) hasta su regularización y de sancionar incluso mediante el Derecho penal la expedición de facturas por operaciones ficticias.

Esto supone, que, si el emisor de la factura falsa ha eliminado cualquier riesgo de pérdida de ingresos tributarios por el IVA, no cabe imponer las sanciones proporcionales previstas en nuestra normativa por falta de ingreso, ni, cuando se considera procedente, promover acusación de delito contra la Hacienda Pública, contra quien soporta, y deduce indebidamente, el impuesto soportado, pero previamente ingresado por el repercutidor.

Así lo ha declarado la sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Penal, de fecha 15 de enero de 2019, recurso número 1385/2016, Fundamento Centésimo cuadragésimo:

6. En cuanto al impuesto de IVA el principio

de neutralidad al que obedece, determina divergente solución; principio que aquí implica, concorde criterio doctrinal y jurisprudencial, que este gravamen exigido a todos los intermediarios en la cadena de valor del producto o servicio hasta llegar al consumidor final no produce distorsiones dado que el mecanismo de deducción garantiza que el impuesto gravado y repercutido por un operador que interviene en la cadena de valor va a poder recuperarse totalmente por el siguiente interviniente bajo el cumplimiento de ciertos requisitos; cuya consecuencia (salvo ligeras distorsiones), es que al gravar el valor añadido generado en los distintos y sucesivos eslabones de la cadena de producción y distribución de bienes y servicios (gravamen mediato) resulta el mismo importe que si se gravara, directamente, a cada consumidor final (gravamen inmediato).

No obstante, la normativa sobre el impuesto, la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea y la propia jurisprudencia tributaria, establecen mecanismos que eviten ese perjuicio.

Resolución, que a una segunda cuestión prejudicial, resuelve que **los principios de neutralidad fiscal, de proporcionalidad y de confianza legítima deben interpretarse en el sentido de que no se oponen a que se deniegue al destinatario de una factura el derecho a deducir el impuesto sobre el valor añadido soportado** por no existir una operación real sujeta al impuesto, aun cuando, en la liquidación corregida remitida al expedidor de esa factura, el impuesto sobre el valor añadido declarado por este último no haya sido rectificado.

Pero además, la STJUE de 19 de septiembre de 2000 en el asunto C-454/98 (entre Schmeink & Cofreth AG & Co. KG y Finanzamt Borken, y entre Manfred Strobel y Finanzamt Esslingen), **exige para que opera el principio de neutralidad, en relación a facturas ficticias, que quien expide la factura haya**

eliminado por completo, y en tiempo oportuno, el riesgo de pérdida de ingresos fiscales; y para que pueda afirmarse que no hay “pérdida de ingresos fiscales para la Hacienda Pública” debe resultar indudable que el destinatario de la operación no va a proceder a ninguna deducción del IVA improcedentemente repercutido; lo que en autos, ya ha acaecido.

En definitiva, que cuando no se haya eliminado por completo el riesgo de pérdida de ingresos fiscales, como en el asunto *Genius Holding* (C-342/87) de 13 de diciembre de 1989, puede supeditarse la posibilidad de regularizar el IVA indebidamente facturado al requisito de que quien expide la factura demuestre su buena fe; requisito de inviable acreditación, para quien es condenado penalmente por la dolosa emisión de falsaria facturación en cooperación de los fines defraudatorios del destinatario.

Igualmente, la STJUE, de 5 de octubre de 2016, en el asunto C-576/15 (entre *l'Ària l'Àrri-nova ET y Direktor na Direktsia "Obzhalvane i danachno-osiguritelna praktika" Veliko Tarnovo pri Tsentralno upravlenie na Natsionalnata agentsia za prihodite*), indica que **por lo que lo que respecta, por otra parte, al principio de neutralidad**, principio en virtud del cual el legislador de la Unión plasma, en materia de IVA, el principio general de igualdad de trato (véanse las sentencias de 29 de octubre de 2009, *NCC Construction Danmark*, C-174/08, EU:C:2009:669, apartado 41, y de 5 de marzo de 2015, *Comisión/Luxemburgo*, C-502/13, EU:C:2015:143, apartado 50), hay que señalar que los sujetos pasivos que hayan cometido un fraude fiscal consistente, en particular, en ocultar operaciones imponibles e ingresos relativos a las mismas no se hallan en una situación comparable a la de los sujetos pasivos que cumplan sus obligaciones en materia de contabilidad, de declaración y de pago del IVA. Por consiguiente, **este principio no puede ser válidamente invocado por un sujeto pasivo**

que ha participado deliberadamente en tal fraude y ha puesto en peligro el funcionamiento del sistema común del IVA (véanse, en este sentido, las sentencias de 18 de diciembre de 2014, *Schoenimport "Italmoda" Mariano Previti y otros*, C-131/13, C-163/13 y C-164/13, EU:C:2014:2455, apartado 48, y de 28 de julio de 2016, *Astone*, C-332/15, EU:C:2016:614, apartado 58).

La jurisprudencia comunitaria pues, así como la jurisprudencia de nuestro país, **permiten que quiebre este principio de neutralidad del Impuesto en los casos en que un sujeto pasivo no haya actuado de buena fe y haya participado en un fraude.**

8. De forma que el motivo debe estimarse, pero exclusivamente en el delito contra la Hacienda Pública, por el impuesto del IVA, de modo que la adición interesada restaría así: Aunque *CYS Javier Ribes S.L* sí contabilizó, declaró y procedió al abono de las cuotas del IVA de las facturas que por obra no realizada libró a *Escoto* en 2004. Y consecuentemente el formulado en concatenada forma por infracción de ley, que motiva la inexistencia de su cooperación en el delito contra la Hacienda Pública por la defraudación en el IVA del año 2004, de la entidad *Ecysr*.

Con esto en cuenta, y sin perjuicio de la íntegra regularización exigible, la imposición de las sanciones proporcionales por falta de ingreso a quienes deducen el impuesto sobre el valor añadido soportado mediante una factura falsa, siempre y cuando no exista riesgo de pérdida de ingresos fiscales, no es adecuada a derecho. Y no existe pérdida de ingresos fiscales cuando el emisor de la factura mendaz ha ingresado el impuesto repercutido.



BK MICHINEL ETL GLOBAL

Mariano Michinel García

La expansión de la red de Despachos BK sigue su curso. En esta ocasión es Zamora la provincia en la que se integra el grupo, con Michinel como estandarte. A sus más de siete décadas de historia le seguirán, seguro, otras tantas de la mano de este organismo, que brindará su apoyo para la consecución de obje-

tivos de los clientes de la zona. Defender a las empresas del entorno y continuar su avance en la provincia son los fines que marcan el devenir de este despacho, abierto, ahora, a un proyecto de gran calado nacional del que serán parte fundamental.



Con más de 70 años de historia es, sin duda, una de las asesorías más veteranas de la provincia. ¿Cómo se define BK Michinel?

La Asesoría fue fundada por Mariano Michinel Crespo en el año 1948, año en el que solicitó la excedencia voluntaria del Ministerio de Hacienda, donde ejercía como liquidador de Utilidades (Inspector de Hacienda). Nuestros primeros clientes fueron las fábricas de harinas que, en aquella época, eran muy numerosas en la provincia de Zamora. La especialidad siempre fue Asesoramiento Fiscal en general y Contabilidad, así como Mercantil.

¿Cómo han afrontado los cambios necesarios para adaptarse a cada tiempo a lo largo de esta extensa trayectoria?

Durante los 73 años de actividad en nuestro despacho hemos tenido que afrontar y adaptarnos a numerosos cambios legislativos, desde la antigua Evaluación Global hasta las Estimaciones Directas. Se comenzó con dos colaboradores y, año a año, fue ampliándose la plantilla hasta pasar la decena. Como todos los despachos, sufrimos un frenazo con la crisis del 2008-2010 y, poco a poco, vamos remontando.

¿Cómo es el equipo de trabajo que conforma BK Michinel?

En nuestro equipo hay mezcla de juventud y veteranía, y todos ellos especializados en fiscal y contabilidad, contando con abogados y economistas. A partir de la fusión con BK y ETL Global tenemos equipo de Laboral que está formado por tres especialistas. Esto venía siendo una asignatura pendiente del despacho que ahora ya es una realidad.

La atención al cliente, en su caso, se desarrolla, especialmente, en las áreas fiscal y económica. ¿Qué servicios son los más demandados por sus clientes?

Los servicios más demandados son el Fiscal y Contable en general, pero últimamente nuestros clientes nos consultan mucho sobre temas laborales.

¿Cuál es el perfil de empresa de su Despacho?

Nuestros clientes más numerosos siempre estuvieron relacionados con la construcción, pero después de la crisis del 2008 tenemos perfiles muy variados como lo relacionado con la agricultura y ganadería, hasta la restauración en general, pasando por el comercio menor y todo tipo de actividades.

La suya ha sido una de las últimas adhesiones a Despachos BK. ¿Cómo se han integrado a este grupo empresarial? ¿Qué es lo más destacable de su participación en él?

Tomamos la decisión a través de una fusión con Consulting Abogados y Asesores Zamora, S.L. Considero que lo más importante de la integración es la variedad de servicios profesionales que van a tener nuestros clientes a partir de ahora, ya que podrán contar con Laboral, Jurídico en general, Auditorías y Subvenciones, además de los ya conocidos.

¿Cuáles son sus objetivos a partir de este momento?

Nuestros objetivos son claros; Crecer con la incorporación de María José Calvo como laboralista, al mismo tiempo que seguir 'mimando' y defendiendo a nuestros clientes como siempre lo hemos hecho.

En esta nueva etapa, con una inestabilidad económica tan latente en el mercado, ¿cuál es el consejo más ofrecido a sus clientes para generar esa confianza tan necesaria?

Para mantener esa confianza nosotros les informamos de todas las novedades legislativas que les afectan y tratamos de ser ágiles resolviendo todas las dudas que les surgen.

¿Creen que hemos alcanzado el momento de la recuperación? ¿Cómo van a ser los próximos meses y a qué se debe estar atento desde la perspectiva empresarial?

Creo que estamos en el camino de la recuperación, pero no debemos olvidar que será difícil volver a los números anteriores a la pandemia que nos ha afectado tan duramente. La clave está en la perseverancia y el trabajo duro que caracteriza a nuestros empresarios.





AEPV BURGOS

El futuro de los polígonos industriales del país bien puede verse reflejado en lo que Valonquéjar disfruta desde hace ya más de 50 años. Este rincón de la provincia de Burgos es reconocido por la atención que desde AEPV Burgos, su asociación de empresarios, se realiza de forma incansable para encon-

trar el entorno ideal, tanto en la búsqueda de nuevas inversiones como en las empresas ya asentadas en el territorio. Jorge Villaverde, su Presidente, repasa la trayectoria pasada y presente de este enclave industrial referencia en España.

En 1993 nace AEPV. ¿Cuáles son sus principales objetivos y los motivos de su fundación?

Siempre hemos buscado defender los intereses de nuestros asociados, así como fomentar mejoras en nuestro polígono y su entorno y facilitar las posibilidades de inversión en el mismo y por extensión, el desarrollo y promoción de la actividad empresarial en la ciudad de Burgos. Siempre hemos tenido muy presente también el fomentar la relación de buena convivencia entre las empresas instaladas en nuestro entorno. La colaboración con Organismos públicos, Entidades Asociativas y otros polígonos industriales de nuestro país es, también, una gran parte de nuestro trabajo como Asociación. Además, siempre hemos tenido un marcado carácter social, fomentando la colaboración con diferentes asociaciones y desarrollando y promoviendo actividades solidarias.

¿Cómo es el Polígono Industrial de Villalonquéjar? ¿Cuáles son sus principales necesidades?

Es un entorno industrial muy consolidado en el que tiene más peso la parte industrial que la comercial y que cuenta con un ecosistema de empresas auxiliares, de servicios, así como ingenierías, que facilitan enormemente la actividad diaria de nuestras compañías, favoreciendo el asentamiento y crecimiento de cualquier actividad industrial, encontrando, aquí, cubiertas todas sus necesidades de suministros, servicios y de know-how externo, prestados por empresas y personal muy cualificado. Tenemos las necesidades propias de un polígono que pasa ya de los 50 años de edad y que, a pesar de ser un espacio muy bien planteado desde sus inicios, con amplios viales y espacios verdes, acusa la necesidad de renovación de algunas de sus infraestructuras. Ahí es donde la Asociación defiende la necesidad de invertir en nuestro entorno, que es un gran generador de trabajo y recursos económicos para nuestra ciudad y sus habitantes.



¿Cuáles son los valores con los que trabaja la Asociación?

Valores esenciales como la responsabilidad, compromiso con nuestros asociados y con la industria burgalesa y la ciudad de Burgos. La solidaridad es un valor que también ha estado muy presente en nuestra actividad como Asociación.

¿Cuántas empresas están representadas actualmente por AEPV?

Actualmente la Asociación la componen unas 220 empresas ubicadas en nuestro polígono y que valoran y agradecen muy positivamente nuestra gestión en defensa de sus intereses.



¿Qué servicios ofrece la entidad a sus empresas asociadas?

Entre nuestros servicios encontramos: apoyo y asesoramiento en la gestión con la Administración Pública, asesoramiento en la búsqueda de nuevas ubicaciones en el polígono, acceso a información sobre naves y terrenos disponibles, gestión de reclamaciones e incidencias, información actualizada sobre el polígono, ayudas, subvenciones, formación, temas de interés, etc. También permitimos el uso de instalaciones de la asociación para reuniones, formación, etc., seguro de salud y fisioterapia (Adeslas y Aspaym, respectivamente) y acceso a bolsa de empleo y alumnos en prácticas.

A lo largo de su trayectoria la Asociación ha alcanzado diversos hitos para el polígono. ¿Cuáles cree usted que han sido los más importantes hasta la fecha?

El desarrollo de Villalonquéjar IV, que ya consolidó nuestro polígono como el más extenso de CyL y uno de los más importantes a nivel nacional. También lo fueron la construcción de la Escuela Infantil, que es un proyecto apoyado por la asociación desde el principio con el objetivo de favorecer la conciliación laboral y familiar de los trabajadores de nuestro polígono y la Inauguración de la rotonda de los 50 años de industria en homenaje a Jesús Echevarrieta en el año 2016.

¿Cómo se determinan las necesidades de las empresas del entorno?

La Asociación está en continuo contacto con nuestros asociados, con lo cual estamos muy al tanto del día a día de nuestro entorno y sus necesidades. Contamos, además, con una extensa Junta Directiva que representa todos los sectores de actividad de nuestro polígono.

La Asociación está en continuo contacto con nuestros asociados, con lo cual estamos muy al tanto del día a día de nuestro entorno y sus necesidades. ”

¿En qué línea se trabaja actualmente desde AEPV? ¿Cuáles son los objetivos que se desea alcanzar?

Seguir consolidando los proyectos que tenemos en marcha en estos momentos.

Anualmente celebran distintos proyectos y actividades para sus miembros. ¿Cuáles son aquellos de mejor acogida?

Tenemos múltiples proyectos que se van desarrollando, algunos de forma más discreta,

y, otros, que han llegado a tener una especial relevancia y repercusión como el proyecto HUBERS y el proyecto POLÍGONO SALUDABLE, ya que somos el 'primer polígono saludable de España', por ser pioneros en fomentar los buenos hábitos en materia de salud a través de nuestras empresas. Nuestra carrera solidaria, abierta a todo el público, es un evento que ha alcanzado una alta participación consolidándose como una de las carreras imprescindibles en el calendario burgalés. Nuestro evento más entrañable es, por supuesto, la Cena de Navidad, que reúne a empresarios y trabajadores en una velada distendida y divertida en la que no falta humor, muchos regalos y un excelente ambiente pre-navideño.

polígono industrial de Villalonquéjar. Además, nuestros asociados tienen la posibilidad de participar en jornadas formativas, asistencia a encuentros empresariales, acceso a servicios con precios especiales gracias a los convenios firmados y, por supuesto, una buena visibilidad de sus empresas a través de nuestra página web, redes sociales y diferentes eventos organizados por la Asociación.

“ **Nuestra carrera solidaria, abierta a todo el público, es un evento que ha alcanzado una alta participación consolidándose como una de las carreras imprescindibles en el calendario burgalés.** ”

¿Por qué deben las empresas del Polígono formar parte de AEPV? ¿Qué beneficios aporta?

Uno de los mayores activos de la Asociación de Empresarios de Villalonquéjar es la excelente reputación que tiene en nuestra ciudad, ya que llevamos muchos años de colaboración con instituciones y desarrollando actividades que permiten conocer mucho mejor nuestro polígono a los burgaleses y a buena parte de nuestro país, transmitiendo una imagen de nuestro enclave como un espacio más de la ciudad y olvidando los prejuicios de ser un entorno industrial gris y descuidado. Eso hace que se consiga transmitir un buen concepto de Villalonquéjar y pone en valor nuestras industrias facilitando la atracción de nuevas inversiones frente a otras opciones en otras ciudades. Muchos de nuestros asociados sienten verdadero orgullo de estar en un entorno como el

C/ López Bravo 1 Pol. Ind.
Villalonquéjar 09001 (Burgos)
Tel.: 947 298 183
asociacion@aepvbu.com
www.aepvburgos.com



BIOMAG

La tecnología informática ha sufrido un avance imparable en la última década. Uno de los sectores más demandados en la actualidad es el del streaming y el juego online. Ante este escenario, Biomag, empresa cuyos inicios versaron acerca de la venta minoritaria como tienda informática, dio un vuelco a

sus sistemas para adaptarse a una nueva industria, que copa las ventas online entre un público mayoritariamente joven. La evolución marcará el futuro, pero esta novedosa organización vitoriana ha conseguido adaptar este antiguo nicho elitista a las capacidades de todos los bolsillos.

¿Qué es Biomag? ¿Dónde surge y cuándo?

Biomag S.L. es un fabricante europeo de componentes y periféricos informáticos. La empresa comenzó su andadura hace más de 20 años, siendo una pequeña tienda de informática de un barrio de Vitoria, pero la estrecha relación que mantenían los directores, Miguel Díaz Zamacona y Laura Hernández Pérez, con algunos de los fabricantes les impulsó a dar un salto que les hizo meterse de lleno en el mundo del diseño y la fabricación.

¿Cuáles son los perfiles de usuarios que más acuden a su negocio? ¿Qué necesidades requieren?

Es, mayoritariamente, un público joven, de entre 15-35 años, que le apasiona el mundo de los videojuegos pero que no está dispuesto a pagar una fortuna por tener los periféricos más conocidos del mercado. Por tanto, lo que necesitan son productos innovadores, de calidad y a precios asequibles.

El aumento de los jugadores de e-sports aumenta sin parar entre la población. ¿Es una industria cara o es, por el contrario, accesible a todos los bolsillos?

Hasta hace aproximadamente siete años, cuando lanzamos nuestra primera marca Gaming 'Mars Gaming', la industria del video juego era muy cara, solo la gente con alto nivel adquisitivo podía permitirse el lujo de comprar componentes y accesorios informáticos para jugar, así que nosotros encontramos un nicho enorme en el mercado de gente que estaba interesada en el mundo de los videojuegos, pero no a esos precios; tanto es así que desde el nacimiento de la marca en 2014, nos convertimos en tan solo unos meses en la marca más vendida del mercado español.

Tras la experiencia como tienda informática, ¿cómo ha sido el viraje a la especialización en estos sectores?

El cambio de filosofía de BIOMAG, S.L. no fue



algo fácil, había que pasar de vender los productos que otros fabricaban a diseñarlos, encontrar fábricas donde produjeran esos productos, y, posteriormente, importarlos para su distribución por toda Europa. Hemos tenido, además, que adaptarnos a la evolución de la manera en la que nuestros usuarios consumen nuestros productos; hace cinco años la mayoría de nuestras ventas se hacían a través del canal de distribución y, hoy en día, el grueso de nuestras ventas las hacemos online, ya sea a través de nuestra propia tienda o de otras plataformas como PC Componentes, Amazon o Aliexpress.

¿Cómo puede ayudar Biomag en la consolidación de este área?

Biomag, sin ninguna duda, ha democratizado el mundo del Gaming con la mejor calidad-precio en la industria, permitiendo a todos los bolsillos disponer de buenas herramientas para sus juegos; ofrece periféricos de calidad profesional con precio ajustado y abarcando un amplio rango de público con una gran variedad de productos distintos.

Las mejores marcas del mercado tienen, además, su espacio en Biomag.

Sí, además de Mars Gaming, trabajamos con otras 5 marcas; 3 de ellas son propias: AIM GAMING que también está enfocada al mundo del videojuego y las otras dos TACENS y ANIMA, más dirigidas al mundo de la ofimática, a usuarios que buscan configuraciones de apariencia sencilla, pero con un gran potencial de rendimiento y el mínimo ruido posible, perfecto para estudios personales y lugares de trabajo. Asimismo, somos socios de la empresa taiwanesa Aerocool Advanced Technology que fabrica las marcas AEROCOOL y THUNDER X3 y que a lo largo de los años (desde 2001) se ha ganado una sólida reputación para los jugadores de todo el mundo que ha conseguido que sus marcas sean identificadas como un modelo de referencia para la industria Gaming en muchos aspectos.

¿Qué novedades vienen en el corto plazo de la industria informática?

Las novedades en esta industria son constantes, los productos se quedan obsoletos en menos de un año, cada vez se fabrican componentes más espectaculares, con más luces, con más efectos, con más botones programables, pero siempre teniendo como premisa la usabilidad de los mismos y el precio final. Por otro lado, las nuevas directrices europeas nos están haciendo conscientes de la importancia de cambiar nuestro actual modelo de producción y consumo por otro más sostenible, una economía circular, que consista en reducir los residuos al mínimo, reparar los productos en lugar de desecharlos y darles una segunda vida. En este sentido, Biomag está diseñando una nueva línea de productos ecológicos fabricados con materiales como fibra de trigo, bambú o micro plásticos del mar. Y, por otro lado, nos hemos marcado un compromiso para que en el año 2030 todo el plástico que utilicemos sea reciclado.

¿Quiénes están tras el equipo de trabajo de Biomag?

Son muchas las personas que han pasado por la empresa desde que éramos una tienda de informática. En el año 2008, en plena crisis mundial, tuvimos que hacer una reestructuración total de la empresa, tanto a nivel de personal como a nivel estratégico, dando un giro al negocio para empezar a trabajar como fabricantes directos en lugar de tener intermediarios. Este cambio nos ha permitido ser hoy quienes somos, y pasar de un equipo de cinco personas al equipo multidisciplinar actual de 38 que trabajamos desde los distintos departamentos: I+D, RR.HH., financiero, logística, informático, producción gráfica, comercial, marketing, administración y SAT.ible para la continuidad del negocio.

A pesar de que disponen de sede en la capital alavesa, ¿cuál es el ámbito territorial en el que ofrecen sus servicios?

Cada vez son más los países a los que exportamos nuestros productos; trabajamos ya prácticamente con la totalidad de países europeos (Portugal, Francia, Reino Unido, Italia, Alemania, Noruega, Suecia, Finlandia, Polonia, República Checa, Ucrania, Rumanía, Letonia, Lituania, Grecia Islandia...). Por otro lado, hace ya un par de años que hemos llegado al mercado sudamericano a través de México, Argentina y Costa Rica. Y, si todo va bien, esperamos trabajar con Túnez a corto plazo.

C/ Adriano VI, 20 8º Planta,
01008 Vitoria-Gasteiz (Álava)
Tel.: 945 460 486
info@biomag.es
www.biomag.es



FARMACIAS FARMAZUL

El sector farmacéutico vive un importante momento de cambio. La digitalización es una asignatura pendiente en muchos de estos establecimientos, que encuentran en Farmazul, su gran aliado. Este proyecto aún a las necesidades de los mismos y centra sus esfuerzos en la consecución de un mejor

servicio al ciudadano, a través de nuevos canales y una mayor personalización. Un centenar de locales cuentan, ya, con los servicios ofrecidos por este emblema azul, que continúa imparable su expansión por el territorio nacional.

¿Quiénes forman Farmazul y cuál es el origen del proyecto?

Somos un grupo de profesionales nacidos en el entorno de la oficina de farmacia, enamorados del ejercicio de la profesión farmacéutica y preocupados por su futuro. Somos una marca que integra a farmacias concienciadas de la necesidad de adoptar una estrategia común, centradas en el consumidor y, así, aportar valor al canal y al negocio. El origen del proyecto fue la necesidad que tenemos las farmacias de adaptarnos a los cambios del mercado y de los consumidores, ofreciendo soluciones de competitividad a las oficinas de farmacia.

“**Somos una marca que integra a farmacias concienciadas de la necesidad de adoptar una estrategia común, centradas en el consumidor y, así, aportar valor al canal y al negocio.**”

¿Cómo se define el servicio que se propone para la gestión de farmacias? ¿Cuáles son sus principales características?

Lo que hacemos es, en un primer estadio, analizar los resultados comerciales y económicos de la farmacia, compararlos con farmacias de similar característica y estudiar las posibilidades de mejora. Con esta información ponemos en marcha una 'gestión de cambio', basada en la experiencia y en lo que tenemos constancia que va a funcionar, y vamos implantando herra-

“**Nosotros conseguimos que la farmacia modifique sus hábitos de trabajo, sus relaciones con los clientes y, por lo tanto, crezca en ventas y en margen, mejorando sus resultados.**”



mientas y procesos comerciales para mejorar los resultados. En el mercado existen multitud de consultores que abarcan diferentes parcelas del negocio, y todos te acaban diciendo lo que tienes que hacer. No es solo un diagnóstico y un plan de acción, nosotros lo hacemos, conseguimos que la farmacia modifique sus hábitos de trabajo, sus relaciones con los clientes y, por lo tanto, crezca en ventas y en margen, mejorando sus resultados. Hoy ya la marca Farmazul en algunas zonas aporta valor a los clientes y, por ende, a las farmacias que lucen la enseña, ya que los clientes la identifican con unos valores muy claros: surtidos completos, precios competitivos y asesoramiento, entre otros. Por otro lado, hemos realizado acuerdos

con fabricantes basados en criterios de aportación de valor a la farmacia. Son fabricantes que conocen muy bien las categorías donde compiten, nos aportan información de rutinas de comprador, de implantación en la farmacia, de decisión de compra, etc. Hemos cambiado el modelo de sell-in, por el modelo de sell-out, stock vs market share, y, en consecuencia, se modifica el rol de los delegados, que dejan de ser vendedores, pasando a ser asesores comerciales.

¿Cuál es la realidad del sector farmacéutico y por qué es necesario unir fuerzas?

La situación del sector farmacéutico de Retail es similar a la de otros profesionales sanitarios que han visto cómo necesitan profesionalizar los servicios generales y aquellos que no son los que aportan atención personalizada al cliente. Las farmacias compiten entre sí y con otros canales que quieren capitalizar ventas de productos habituales del canal de farmacia. Todos estos competidores tienen organizado su lay-out en el mercado y su propuesta. A diferencia de estos, la farmacia individual necesitaría de una organización completa para poder estar en el mercado con la misma fuerza y eso no es económicamente viable, no es posible, el farmacéutico es un profesional sanitario que debe volcarse en la atención de sus clientes y valerse de una central del servicios para mejorar su competitividad.

¿Cuáles son los puntos de mayor necesidad en la renovación del sistema actual?

Yo no pienso que haya que renovarlo como tal, considero que su regulación es correcta y acertada para el objetivo de servicio que se persigue, si bien la organización operativa de las farmacias exige modelos más verticales y asistidos, de manera que la Oficina de Farmacia se preocupe de lo importante, que es atender al cliente y desde una central de servicios se le proporcione una mejor propuesta comercial al cliente.

¿Es la comunicación y el entorno digital una de las principales debilidades del sector en la actualidad? ¿Cómo combate Farmazul este hándicap?

La digitalización es un proceso el que la farmacia tiene que profundizar. Cada vez más los clientes necesitan entornos digitales para comunicarse y conectar con sus proveedores de servicios, y la farmacia no es una excepción. Farmazul dispone de herramientas y profesionales cualificados que prestan este servicio a las Oficinas de Farmacia, con buenos resultados. Estamos planificando mejoras y nuevos desarrollos que verán la luz este próximo año, en 2022, para que la farmacia pueda ofrecer a sus clientes un entorno digital y, por consiguiente, mejoren su competitividad. No hablo sólo de comunicación, redes sociales o marketing digital, tenemos que vender online a los clientes habituales, dar un servicio en menos de dos horas y atenderles en cualquier sitio que nos necesiten.

¿Cómo aumenta la rentabilidad de los establecimientos con el sistema Farmazul?

Una vez medimos los resultados de la farmacia y la integramos en nuestros procesos de negocio, lo normal es que la rentabilidad mejore más de un 10 por ciento. Incrementan las ventas por encima del mercado y de sus competidores.

¿Qué beneficios tiene un establecimiento que pase a formar parte de este grupo?

En primer lugar, pertenecer a una enseña que, día a día crece y empieza a decir a los consumidores algo diferente, empieza a diferenciarse por criterios de oferta comercial surtido y precio, que ofrece una propuesta de valor basada en la recomendación farmacéutica, donde los empleados están formados, conocen los productos y pueden atender cualquier consulta de los clientes. A su vez disponemos de un sistema de fidelización que mejora la relación con el cliente, que favorece la interacción con el

mismo y que sirve para crecer mejorando el servicio.

¿Qué requisitos debe cumplir aquel establecimiento que desee adherirse a Farmazul?

Principalmente, estar dispuesto a cambiar. Si sigues haciendo lo mismo, obtendrás lo mismo, si cambias, puedes mejorar, y obtendrás cosas diferentes. Partiendo de esta premisa, una Oficina de Farmacia, para pertenecer a Farmazul, debe tener unas características demográficas en su área que permitan que los diferentes mecanismos comerciales que ponemos en marcha tengan sentido, que trabajen la venta libre y que sean proactivas al cambio, que crean en la formación de equipos y que realmente estén comprometidos con el cambio.

¿Cuántas son y dónde se encuentran las farmacias adheridas a este proyecto?

Actualmente hay 82 farmacias sumadas al proyecto, esperamos llegar en los próximos meses a al centenar. Mayoritariamente, se encuentran en las comunidades autónomas de Galicia, Cantabria, Asturias, País Vasco, Castilla y León, Extremadura, Andalucía, Canarias y Cataluña.

Cuentan, además, con un programa de fidelización del cliente. ¿En qué consiste?

Ponemos a su disposición el programa Be Blue, donde los clientes de los establecimientos adheridos pueden disfrutar de descuentos preferenciales en su compra diaria de parafarmacia y son informados directamente de las promociones y eventos que se desarrollan en las farmacias Farmazul. Los clientes 'Be Blue' gozan, además, de servicios gratuitos en la farmacia.



Carretera de Fuencarral, 22
28108 Alcobendas (Madrid)
Tel.: 910 58 58 85
social@farmaciasfarmazul.com
www.farmaciasfarmazul.com



ÓPTICA JOMSA

El cuidado de la vista es algo que no debería pasar desatendido. Aunque crece la conciencia social sobre esta parte de la salud, la respuesta aún es tardía. Eduardo Gea, propietario de Óptica Jomsa, en el centro

de Miranda de Ebro, propone una visita anual para evitar contratiempos mayores en el futuro. Su establecimiento, de casi medio siglo de historia, forma parte, ya, de la vida de todos los mirandeses.

¿Cuándo se crea Óptica Jomsa? ¿Cuáles eran los objetivos iniciales de la empresa?

La óptica la abrieron mi tío y mi madre en 1975. Ellos venían de una tradición de familiares ópticos, ya que sus padres y sus abuelos habían sido ópticos anteriormente.

Forman parte del grupo Federópticos. ¿Cuándo se adhieren al grupo y por qué?

Llevamos dentro del grupo Federópticos desde 1997, y se hizo con la idea de pertenecer a un grupo que apostara por la profesionalidad y la innovación dentro del mundo de la óptica y de la salud visual, en comparación a otros grupos que se declinan más por la imagen comercial.

¿Cuáles son los productos y servicios que ofrecen en el centro?

Ofrecemos toda clase de cuidados y soluciones ante cualquier problema que surja a nivel de la salud visual y auditiva de nuestros clientes como, por ejemplo: gafas de control de miopía en niños, lentes con filtros de protección ante dispositivos electrónicos, lentes de contacto a medida, audífonos personalizados, etc.



Nos hemos profesionalizado en la adaptación de progresivos personalizados que tienen en cuenta todos los parámetros necesarios para garantizar una perfecta adaptación desde el primer momento que el cliente empieza a utilizarlos. ”

Trabajan, además, con progresivos de última generación. ¿En qué consisten y qué diferencias tienen con respecto a los tradicionales?

Esta es una de las mayores apuestas que hemos hecho en los últimos años. Nos hemos profesionalizado en la adaptación de progresivos personalizados que tienen en cuenta todos



los parámetros necesarios para garantizar una perfecta adaptación desde el primer momento que el cliente empieza a utilizarlos. Las personas que no lograban adaptarse a un progresivo tradicional han descubierto que, con estas lentes progresivas individualizadas, apenas necesitan de un proceso de adaptación y, prácticamente, desde el primer instante tienen la sensación de poder disfrutar de una visión perfecta, cómoda y nítida.

Sus instalaciones, en el centro de Miranda de Ebro, ¿cómo están distribuidas? ¿qué superficie tiene el local?

Llevamos 46 años en el mismo local, en el

centro de Miranda de Ebro, aunque este año hemos reformado el interior del establecimiento para que nos ayude a trabajar de un modo aún más profesional y efectivo, y tenga una apariencia más actual y moderna. El local cuenta con unas dimensiones de 120 metros cuadrados distribuidos en dos plantas. Abajo están los mostradores y expositores de gafas y en la planta de arriba, dos gabinetes de optometría y adaptación de lentillas, un gabinete de audioprótesis, un laboratorio y taller de lentes y monturas, y una sala de instrumentos ópticos donde realizamos todas las pruebas diagnósticas comunes antes de pasar a cada gabinete.

Cuentan con los aparatos e instrumentos más avanzados, ¿cuáles destacaría?

En los últimos dos años hemos adquirido tres aparatos de última generación que nos ayudan a encontrar y solucionar cualquier clase de problema que pudiera surgir a nivel de salud visual. Contamos con un aparato de medida que realiza ocho pruebas distintas en solo un minuto. Algunas de estas son: topografías corneales, que sirven para adaptar lentes de contacto a medida, presión intraocular, que tiene en cuenta el espesor de córnea para detectar posibles glaucomas y también toma fotografías del cristalino para la detección de cataratas entre otras. Además, contamos con un retinógrafo capaz de obtener imágenes en alta definición y en color del fondo de ojo y la retina para ayudar a detectar problemas a nivel de salud ocular como la DMAE (Degeneración macular asociada a la edad) o el Glaucoma, entre otras. Contamos con la ayuda de un servicio de telemedicina oftalmológica especializado en fondo de ojo para ayudarnos en su diagnóstico y con un instrumento que capta los movimientos, tanto de la cabeza como de los ojos del cliente, teniendo en cuenta cómo le quedan las gafas que él ha escogido y, con esa información, poder diseñar las lentes progresivas personalizadas que se harán posteriormente a medida en el laboratorio.

¿Cómo es la plantilla de Óptica Jomsa?

Actualmente somos tres ópticos-optometristas, un audioprotesista y dos auxiliares de óptica, los cuales llevamos muchos años trabajando juntos. Algunos de nuestros empleados llevan más de 30 años con nosotros.

¿Cada cuánto tiempo debe un ciudadano realizarse una evaluación de la vista y la audición?

Nosotros aconsejamos hacer un examen visual completo al menos una vez al año, aunque creamos que no tenemos problemas de visión. Esta recomendación es válida para cualquier persona sin importar la edad. Muchos de los problemas visuales se pueden detectar con antelación y, si es necesario, corregirlos antes de que se conviertan en un problema mayor.

Calle Arenal, 77
09200 Miranda de Ebro (Burgos)
Tel.: 947 310 740
opticajomsa@gmail.com
www.opticajomsa.com



MAREFIX

Cualquier proyecto de construcción, a pequeña o gran escala, requiere de elementos de fijación que aseguren la permanencia e inalterable estructura que la compone. Para una mayor seguridad en el proceso, Marefix se pone al servicio del cliente, nacional e internacio-

nal, para ofrecer su amplia experiencia y su amplio equipo de profesionales para conseguir los resultados más convenientes en cada caso. Desde Lardeero esta empresa distribuye sus productos a 18 países en todo el mundo.

¿Qué es Marefix?

MAREFIX S.L. es una empresa especializada en la fabricación y distribución de Sistemas de Fijación, fundada en octubre del año 2015 por personas con más de 35 años de experiencia en el sector.

¿Cuáles son sus objetivos?

Queremos que sea una empresa competitiva y rentable, proveedora de soluciones globales en el campo de la fijación, impulsora de nuevas líneas de producto, con un criterio claro de mejora continua, una opción de garantía para los técnicos prescriptores de elementos de fijación y que sea una alternativa profesional y seria en el sector. Elaboramos estrategias, marcamos objetivos colectivos e individuales y realizamos acciones para la consecución de los mismos, pero, ante todo y sobre todo, queremos ser una empresa cordial y fácil.

Disponen de un amplio abanico de sistemas de fijación. ¿Cuáles son los más demandados?

Los sistemas de fijación están sustentados por tres patas: las fijaciones metálicas, las plásticas y las químicas. Las tres son populares y altamente utilizadas pero quizás las fijaciones metálicas sacan una ligera ventaja a las otras dos.

¿Por qué es esencial elegir correctamente el sistema de anclaje en cada ocasión?

Es fundamental elegir adecuadamente la fijación que vayamos a utilizar porque ella va a soportar unas cargas, bien a tracción o a cizalladura, y, si falla, puede causar problemas serios o muy serios. Para elegir la fijación idónea hay que tener en cuenta varios factores, entre ellos el material base donde vayamos a realizar la fijación (hormigón, ladrillo, bloque, madera, chapa, etc.) y la carga que tiene que soportar, teniendo en cuenta que no es lo mismo fijar un cuadro, que puede pesar un kilo, que una estructura de tres toneladas, por ejemplo. Se deben seguir siempre las recomendaciones



del fabricante.

¿A qué mercado se dirige Marefix?

Nuestros clientes son los diferentes distribuidores de los subsectores de la construcción, suministros industriales, ferreterías, almacenes de construcción, de fontanería, eléctricos, energías renovables, etc., pero siempre distribuidores tanto nacionales como de otros países. Actualmente estamos exportando a 18 estados.

¿Qué tamaño tienen sus instalaciones de Lardero?

Estamos trabajando en unas instalaciones de 3.500 m², adecuadas a nuestras necesidades, con un almacén de 12 metros de altura, diáfano, muelles de carga y con capacidad de crecimiento.

La situación geográfica del centro de operaciones le proporciona un enlace estratégico con las Comunidades contiguas. ¿A qué zonas exporta?

Estamos en un polígono industrial del municipio de Lardero, a apenas 3 kilómetros de la capital. Logroño está estratégicamente situado en el corredor del norte de España y tenemos buena comunicación con el resto de la geografía nacional. Desde Logroño atendemos a todos nuestros clientes nacionales y también a los clientes internacionales. No existen carencias en este sentido.

¿En cuánto tiempo entregan sus pedidos?

Trabajamos con empresas de transporte que nos garantizan un servicio de 24 horas a capitales de provincia y ciudades importantes y 48 horas al resto. El servicio es fundamental en nuestro sector y no puede ser de otra manera.

¿En cuánto tiempo entregan sus pedidos?

Trabajamos con empresas de transporte que nos garantizan un servicio de 24 horas a capitales de provincia y ciudades importantes y 48 horas al resto. El servicio es fundamental en nuestro sector y no puede ser de otra manera.

Su compromiso con el medio ambiente es claro. ¿Cuál es el proceso de reciclaje de sus productos?

La tierra no es una herencia de nuestros padres, sino un préstamo de nuestros hijos. Estamos comprometidos con el Medio Ambiente y nos preocupamos y ocupamos de él reciclando todos nuestros residuos y cumpliendo las

normativas existentes en esta materia.

¿Cómo es la plantilla de Marefix?

Marefix está compuesta por 16 profesionales altamente comprometidos, tanto con empresa, como con nuestros clientes, con el fin de ofrecerles la excelencia en todos los aspectos de la empresa mediante productos de alta calidad con homologaciones y certificaciones, servicio inmediato de 24/48 horas, amplia gama de productos en stock, precios competitivos y unas relaciones fáciles y profesionales con un único objetivo: CONSEGUIR CLIENTES SATISFECHOS.

Pol. Industrial La Variante
Calle La Grajera, 7
26140 Lardero (La Rioja)
Tel.: 941 447 825
marefix@marefix.com
www.marefix.com



SUNTHALPY

Vivir desconectados de la red eléctrica. Esto es algo con lo que todos hemos soñado. Un coste energético inexistente, favoreciendo, además, la sostenibilidad y la permanencia del entorno natural que habitamos. El sol es, sin duda, la gran fuente de la que dependerán los edificios del mañana, algo que

ya se está poniendo a prueba, y con resultados asombrosos, desde hace un año en Asturias, gracias a la empresa Sunthalpy, que desarrolla novedosos sistemas de gestión energética para conseguir una desconexión completa y de cero emisiones.

¿Cuándo y cómo surge esta idea?

Sunthalpy es la materialización del sueño de nuestro CEO y fundador, el ingeniero ovetense Omar Suárez, cuya trayectoria personal y profesional ha estado marcada tras la lectura del libro 'La Casa Solar' en una lluviosa tarde otoñal cuando tenía tan solo 11 años. En ese libro ya se describe cómo diseñar los actuales edificios sostenibles, pero, también, se muestran sus limitaciones, ya que parecía que las casas solares no son autosuficientes en días nublados de invierno. Sin embargo, no es hasta 2017 cuando la idea toma forma de empresa, momento en el que Omar apuesta todo por crear Sunthalpy.

“

El secreto radica en nuestro suelo radiante, que es capaz de climatizar las viviendas, ya sea en invierno o en verano, con el agua a 22 grados centígrados, lo cual sumamos a los captadores térmicos, que es lo que nos hace funcionar, incluso, en días completamente nublados.”

¿Cuál es el proceso para conseguir una energía totalmente limpia?

Sunthalpy cuenta con una tecnología patentada a nivel europeo que nos permite gestionar la parte de climatización (tanto frío como calor), así como la parte de ACS a través de solartermia de baja entalpía. Esto significa que somos capaces de resolver el 60 o 70 por ciento de la demanda energética de la vivienda a través de nuestro sistema patentado. El secreto radica en nuestro suelo radiante, que es capaz de climatizar las viviendas, ya sea en invierno o en verano, con el agua a 22 grados centígrados, lo cual sumamos a los captadores térmicos, que es lo que nos hace funcionar, incluso, en días completamente nublados. Y, no



solo eso, con los excedentes somos capaces de climatizar una piscina en Asturias durante 365 días al año. Para el resto de demandas energéticas utilizamos un sistema fotovoltaico que, gestionado en conjunto con el resto a través de nuestro sistema de control, hace que las viviendas puedan llegar a ser completamente desconectadas e independientes, utilizando solo energía renovable.

¿Qué productos pone Sunthalpy en el mercado?

Actualmente, Sunthalpy funciona como ingeniería, con lo que estamos estudiando y gestionando proyectos representativos donde vamos

aplicando nuestras soluciones. No obstante, estamos industrializando, junto a nuestros socios del Grupo Alibérico, una gama de productos que iremos lanzando al mercado en los próximos dos años para ayudar a descarbonizar la climatización de viviendas y edificios en altura.

¿Cómo definiría usted la 'libertad energética' y cómo se consigue?

Libertad significa no depender energéticamente de ninguna fuente externa, y contaminante, de energía, pero disfrutar del mayor confort del mercado a coste cero.

Las trabas impuestas por la Administración en tiempos pasados siguen generando dudas entre los usuarios que no terminan de dar el paso. ¿Qué debe saber un particular interesado en el autoconsumo?

Actualmente el entorno legislativo es mucho más propicio para proyectos como el nuestro, cuyo reto es hacer de un obstáculo (el legislativo) una oportunidad de trabajo para aportar valor a nuestros clientes. Nuestro mensaje es que ahora es el momento de dar el paso.

¿Qué tipos de clientes atienden en Sunthalpy? ¿Empresas y particulares?

Efectivamente, trabajamos tanto con clientes finales como con empresas (despachos de arquitectura, ingenierías, promotoras, constructoras, empresas industriales, etc.).

“ Actualmente el entorno legislativo es mucho más propicio para proyectos como el nuestro, cuyo reto es hacer de un obstáculo (el legislativo) una oportunidad de trabajo para aportar valor a nuestros clientes. Nuestro mensaje es que ahora es el momento de dar el paso. ”



¿Dónde pueden disfrutarse los servicios que ofrecen en Sunthalpy?

Nuestra sede está en Asturias, pero pueden contactarnos a través de nuestra web y perfiles en las redes sociales. Nos gusta prestar una atención personalizada, por lo que pueden contactar, directamente, a través de mi correo electrónico: alonso@sunthalpy.com.



**crezcamos
juntos**

¿Pueden los clientes visitar su 'casa solar' sin sol?

¡Por supuesto! La vivienda piloto está en Oviedo y pueden contactarnos para visitarla. Actualmente estamos realizando varios proyectos que, ya en un estado bastante avanzado, estarán disponibles muy pronto para todos los interesados en conocer mejor nuestro sistema.

¿Es el sol el futuro de la energía? ¿Es una utopía pensar en el corto plazo para conseguir, de este modo, una emisión cero?

El sol es el presente y el futuro: hay suficiente energía en el medio como para pensar en cero emisiones. Sunthalpy, cuyo proyecto piloto ha cumplido un año totalmente desconectado y siendo cien por cien solar, ha demostrado que no es una utopía sino una realidad.

Barrio de Villamejil 80,
33011 Oviedo (Asturias)
Tel.: 637 867 910
info@sunthalpy.com
www.sunthalpy.com

DESPACHOS BK

ETL[®]

GLOBAL

Tax · Legal · Audit

Juntos sumando

*+ equipo
+ servicios
+ experiencia*



www.bketl.es



www.bketl.es

Bilbao - Burgos - Logroño - Miranda de Ebro
Oviedo - Vitoria-Gasteiz - Zamora