



DE CERCA:

II CONGRESO NACIONAL DESPACHOS BK

El evento abordó temas cruciales para el desarrollo y éxito de los despachos profesionales en el competitivo entorno actual



EDITORIAL

Raúl Barambones:
Director General Despachos BK.

DE INTERÉS

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

NUESTROS CLIENTES CUENTAN

Autobuses Herrera, Bodegas Manzanos, Grupo Roxu, Sercine, Sonrisas, Zuia Ingeniería y Grupo Palausa.

03 | EDITORIAL

04 | DE CERCA

II Congreso Nacional Despachos BK

10 | DE INTERÉS

10 | ¿Qué es la Ley Beckham?

12 | ¿Qué principios básicos debe respetar todo canal de denuncia?

14 | Las principales novedades de la Ley 7/2023, de 28 de marzo, de Protección de los Derechos y el Bienestar de los Animales

16 | Devolución de IRPF a mutualistas de banca y otros sectores

18 | ¿La formación programada por las empresas sobre materias que éstas deben obligatoriamente impartir son financiables?

23 | Seguro de baja para autónomos

25 | Los extranjeros con inmuebles en España son contribuyentes (y pagan) en la Hacienda de España

27 | Cuatro cuartos de utopía europea. El caso de la difícil devolución del IVA repercutido en exceso a favor del repercutido por la Administración Tributaria

31 | NUESTROS CLIENTES CUENTAN

32 | AUTOBUSES HERRERA

35 | BODEGAS MANZANOS

38 | GRUPO ROXU

41 | SERCINE S.A.

42 | CLÍNICA DENTAL SONRISAS

47 | ZUIA INGENIERÍA

51 | GRUPO PALAUSA



Feliz 2042

¡Feliz 2042! No es un error, es la realidad.

Todo/as estamos pensando en el futuro, en el mañana, en el mes que viene, dentro de un año, de cinco o, ¡no sé cuándo! Y la realidad es que nos perdemos el aquí y el ahora, que es lo importante.

El pasado ha pasado, y el futuro no ha llegado. ¿Podemos de una vez centrarnos en el ahora? En compartir con los que estamos, en disfrutar de lo que tenemos y no tenemos, y sobre todo en valorar lo que somos.

Necesitamos parar, mirar a nuestro alrededor y enaltecer todo lo bueno que nos pasa.

En nuestras organizaciones debemos dar las gracias a los equipos, a las personas que nos acompañan todos los días en nuestros entornos laborales.

Debemos ser conscientes de los valores que trans-

miten, de lo que aportan y debemos reconocerlo.

Ahora bien, esta labor no es solo de los “jefes”, es de todas y cada una de las personas que componen los equipos.

Digamos una buena palabra a un compañero o compañera, conseguiremos lo mejor de esa persona, y reflejaremos lo que somos.

Vivamos el aquí y ahora, pero de verdad. ¡Este es mi deseo para este 2024! Aquí y Ahora. Por eso os digo a todo/as: Gracias. Gracias por ser como sois, por dar lo mejor de vosotros/as, por hacerlo fácil, y por vuestro trabajo.

Gracias, gracias y GRACIAS.



II CONGRESO NACIONAL DESPACHOS BK

Despachos BK celebró su II Congreso Nacional los días 6 y 7 de octubre en Zamora, al que asistieron cerca de 300 destacados profesionales del ámbito fiscal, laboral y legal.

El evento abordó temas cruciales para el desarrollo y éxito de los despachos profesionales en el competitivo entorno actual. Entre ellos, destacó el papel fundamental de la Inteligencia

Artificial en el ámbito empresarial, así como la importancia del liderazgo y la gestión de equipos en la era digital. Dos destacadas personalidades, Xavier Mitjana, consultor y experto en aplicaciones de Inteligencia Artificial, y Eva Collado, consultora estratégica de capital humano, formadora, conferenciante y escritora, que compartieron sus perspectivas y conocimientos en esta jornada.

En esta edición, hemos querido profundizar en sus valiosas reflexiones sobre estos temas de relevancia para el mundo profesional actual. A continuación, entrevistamos a Xavier Mitjana.

¿Cuáles son los principales beneficios que las empresas pueden obtener al implementar herramientas de IA en su día a día?

Los principales beneficios que hoy en día permite implementar la Inteligencia Artificial se encuentran en 2 ámbitos.

Por un lado, mejorar la productividad, sobre todo en actividades no críticas y supervisadas, como es la consulta en grandes cantidades de información o su capacidad para estructurar datos y organizarlos. También es muy útil como asistente en labores de gestión, como asistencia a la hora de escribir correos electrónicos, organizar mejor las reuniones o elaboración de borradores de documentos tipo.

El segundo beneficio, se encuentra en la optimización de procesos. La Inteligencia Artificial puede añadir una capa adicional en tareas habituales que pueden ayudar a mejorar la eficiencia, pero también la calidad de un servicio concreto. Por ejemplo, en un servicio de atención al cliente puede ser muy útil para priorizar de modo efectivo que cliente atender primero según la urgencia de su problema y el sentimiento con que se expresa, mientras que puede derivar los casos menos urgentes a un servicio donde se le devuelve la llamada.

Además, según el tipo de empresa y sector, la Inteligencia Artificial permite desarrollar aplicativos complejos capaces de ofrecer nuevas soluciones a escenarios concretos, pero en este caso deberíamos centrarnos en cada tipo de empresa y sector.

Uno de los mayores retos para las empresas es conseguir el equilibrio entre la automatización que ofrece la IA y la conservación de empleos.

¿Cuál es tu opinión sobre este tema y cómo crees que las empresas pueden gestionar este desafío de manera efectiva?

Es una pregunta compleja, porque cada revolución tecnológica es distinta a la anterior. Lo que tienen todas en común, al menos hasta ahora, es que pese a desplazar o destruir perfiles profesionales concretos, las nuevas tecnologías siempre han terminado generando una demanda superior de nuevos perfiles profesionales.

Lo lógico, sería no pensar en esta nueva irrupción tecnológica como una excepción y, por lo tanto, no debería destruir puestos de trabajo. Es cierto que la velocidad del cambio puede generar un problema nuevo, como es la capacidad de las personas de adaptarse y ofrecer solución a la demanda de estos nuevos perfiles de trabajo. Pero en principio, los principales mecanismos que en otras revoluciones industriales terminaron por generar más empleo concurren en este nuevo escenario. Pero es cierto que la solución a algunos retos que plantea, puede ser más compleja.

¿Qué tipos de industrias han experimentado el mayor impacto positivo a través de la implementación de soluciones basadas en inteligencia artificial?

Hay muchos sectores de la industria digital que llevan años beneficiándose del uso de la Inteligencia Artificial. Lo que hasta ahora habíamos llamado algoritmos de servicios como Netflix o YouTube, en realidad eran sistemas de inteligencia artificial. En el sector médico, también hay una gran cantidad de herramientas que asisten de manera muy eficiente en diferentes tipos de diagnóstico por imagen. Pero la mayoría de estas herramientas se enmarcan en lo que se denomina inteligencia artificial discriminativa.

En el último año, ha entrado en el escenario con fuerza la inteligencia artificial generativa que ha abierto la puerta a nuevas posibilidades, pero los procesos de implementación llevan un tiempo más largo hasta ver resultados o hasta que el uso de determinadas herramientas se normalice. Esta tecnología es diferente de otras herramientas, ya que en la mayoría de casos requiere del complemento o la supervisión de la actividad humana y los procesos de adopción en organizaciones son complejos. Por lo que aún no se pue-



de hablar de sectores, sino de casos concretos de empresas que han desarrollado soluciones con éxito. Casi todos ellos relacionados con reformular información. Hay ejemplos de museos capaces de generar audioguías adaptables de modo automático, empresas que han mejorado su atención al cliente vía chatbots de texto y voz y estudios de concept art cinematográfico que han implementado con éxito herramientas de generación de imagen en su proceso. Pero de momento, son empresas que han apostado por ello muy recientemente. No es algo aún generalizado.

¿Cuáles son los aspectos éticos más críticos a los que se enfrenta la IA?

A día de hoy diría que todo lo relacionado con

sesgos y seguridad de los datos y cómo van a poder utilizarse estos datos incluso cuando la empresa consiga el consentimiento.

El tema de los sesgos es algo en que muchas empresas trabajan para corregirlos vía detectar comportamientos sesgados y corregirlos manualmente. Lo que en realidad corrige el sesgo de un modo artificial. Es un problema complejo, porque la causa de la aparición de estos sesgos se basa en desviaciones en la representación de determinados conceptos en los datos con las que la Inteligencia Artificial fue entrenada y conseguir datos no sesgados es complicado, porque la propia realidad perpetúa determinados sesgos.

Respecto a la seguridad de los datos y la privacidad, en principio la solución pasa por que estas herramientas trabajen en entornos seguros y los datos de interacción no se utilicen para futuros entrenamientos. Pero debe regularse correctamente.

¿Cómo ves la evolución futura de la IA en el mundo empresarial? ¿Qué tendencias emergentes crees que serán especialmente relevantes?

En un futuro a corto plazo el impacto más relevante consistirá en implementar paulatinamente esta tecnología en tareas concretas dentro de procesos establecidos, por lo que espero que en un corto plazo, más que aparecer nuevas herramientas, la inteligencia artificial se implemente en entornos conocidos. Un ejemplo podría ser el inminente lanzamiento de la suite de Office 365 con copilot. De modo que el impacto de la inteligencia artificial se irá introduciendo a través de herramientas conocidas. Otros ejemplos serían los pasos que está dando Canva, Adobe, Google o el propio Meta.

Pasaremos de un escenario donde la Inteligencia Artificial como tecnología capta la atención, a que la inteligencia artificial vuelta a ser la tecnología que alimenta herramientas útiles. Sin embargo, la implementación de la inteligencia artificial puede implicar tener que

reaprender como utilizar estas herramientas para sacarles el máximo provecho.

A nivel de tendencia, todo apunta a que los dos próximos grandes hitos en cuanto a implementación en casos útiles dentro de las empresas de esta tecnología será la creación de sistemas multimodales efectivos y la creación de agentes autónomos que puedan asistirnos de manera automática para completar pequeños procesos de modo completo.

“ La implementación de la inteligencia artificial puede implicar tener que reaprender como utilizar estas herramientas para sacarles el máximo provecho.”

En la actual era de la transformación digital, las herramientas de Inteligencia Artificial han emergido como un pilar fundamental para potenciar la eficiencia y la innovación en el mundo empresarial. Estas avanzadas tecnologías ofrecen capacidades de procesamiento y análisis de datos que van más allá de las habilidades humanas, abriendo un abanico de posibilidades para la automatización de tareas y la toma de decisiones basadas en datos precisos y oportunos. No obstante, es vital recordar que, en este ecosistema tecnológico, el factor humano sigue siendo el diferenciador clave. La colaboración de un equipo de profesionales altamente capacitados, bajo un liderazgo efectivo y empático, se convierte en el cimiento sobre el cual se erige el éxito y la sostenibilidad de cualquier empresa. En este contexto, la sinergia entre la Inteligencia Artificial y el talento humano se revela como la fórmula esencial para impulsar la excelencia y la competitividad en el mundo de los negocios. Para hablar sobre personas y liderazgo, entrevistamos a Eva Collado.

Dentro de esta nueva era de la transformación digital. ¿Es posible liderar a los equipos hacia el cambio necesario sin auto liderarnos antes nosotros?



No es posible liderar a nuestros equipos si no nos lideramos nosotros antes...

¿Y qué es exactamente Auto liderarse? ¿Cómo repercute en el liderazgo de equipos?

Auto liderarse es saber quién eres y hacia dónde vas; es saber de tus virtudes y defectos, es decidir que hay cosas que deben ser mejoradas y otras aprendidas de nuevo. Es ser lo suficientemente bueno en lo que haces para que seas reconocido de forma tácita por los demás.

¿Cómo lo podemos conseguir?

Teniendo una verdadera vocación por lo que haces. Si no amas lo que haces es imposible brillar, y si no brillas, difícilmente lo harán tus equipos.

Pasando a la acción: Siendo muy consciente de que los sueños son objetivos con fecha de realización. Quien se auto lidera toma decisiones y

pasa a la acción para hacer que las cosas ocurran.

Elaborando y ejecutando una estrategia: Estableciendo objetivos, metas claras y un plan de ejecución; y, sobre todo, ponerse en marcha y no aceptar la posibilidad de rendirse ante los problemas.

Gestionar el cambio: Ver en él no solo un problema sino la oportunidad de hacer las cosas mejor. Asumirlo, aceptarlo y sentir la ventaja competitiva que tiene el poder de cambiar las cosas y transformarlas.

Gestionar el miedo: El miedo aparecerá por algún rincón; y, a veces, acompañado por el terror que supone la responsabilidad de esa decisión ante tus superiores y equipo. Es una variable con la que tenemos que convivir, y cuando aparezca debemos concentrarnos sólo en avanzar (pese a su sombra alargada) y llevar a cabo lo que hemos decidido realizar igualmente.

Desarrollando un compromiso firme con todo lo que te rodea y es el corazón de tu vida. Una persona que se auto lidera está siempre al 100% con el proyecto que le ocupa... O se está o no se está. Ya no valen las medias tintas si queremos conseguir resultados.

Ser productivos y desarrollar hábito: Concentrándonos y siendo eficaces en lo realmente importante evitando interrupciones. Siendo conscientes de que todo lo que aportamos hoy (ya sea bueno o malo) nos conduce a los resultados de mañana.

Desarrollar tu inteligencia emocional: Siendo capaces de percibir y manejar; comprender y utilizar tanto nuestras propias emociones como las de nuestro equipo para poder gestionar los problemas y controlar la presión (que aparecerá) desde la serenidad.

Gestionar el fracaso: Asumirlo y aceptarlo. Saber que quien no fracasa no puede avanzar. Ver

en ello una experiencia y un aprendizaje necesarios. No existe el éxito sin intentos fallidos y fracasos superados.

Liderando su propia motivación: No dejan su motivación en manos de otros porque son conscientes de que eso es empezar a morir...

Reforzar la autoestima: Si no te quieres ¿Por qué deberían quererte los demás? Ponerse en valor es necesario; solo así llegará el reconocimiento por parte de tus colaboradores, colaterales y superiores.

Desarrollar la resiliencia: Ser plenamente consciente de que el camino está lleno de obstáculos; hay que ser "sí o sí" mentalmente fuerte para superarlos.

Cuidar el entorno: Ser consciente de que parte de tu valía profesional la avala quienes te acompañan. Es imprescindible elegir bien a tus compañeros de viaje: personas de las que aprendes y suman. Personas que quizá a veces sean incómodas porque te recuerdan tus fallos y son valientes para decírtelo; sin embargo, son las que te hacen crecer y avanzar.

Tener valores: y ser capaces de vivirlos y hacerlos vivir a los demás.

Tener ética, y ser plenamente consciente de que ser ético hoy, en un mundo hiper conectado es rentable.

¿Qué tipo de liderazgo es el que se hace necesario desarrollar en estos momentos?

El liderazgo transformador.

La forma de "hacer" empresa y de "ser" empresa ya nunca será como antes. Estamos en un proceso de transformación permanente, un proceso que ya ha empezado y que viene para quedarse.

Hemos pasado de un entorno VUCA (Volátil, incierto, cambiante y ambiguo) a un entorno BANI (frágil, ansioso, no lineal e incomprensible).

Estamos en un momento en el que necesitamos el talento de todos, lo que significa poner el talento único al servicio de la inteligencia colectiva para asegurar la supervivencia.

“**La forma de “hacer” empresa y de “ser” empresa ya nunca será como antes. Estamos en un proceso de transformación permanente, un proceso que ya ha empezado y que viene para quedarse.”**

Es en este mismo instante donde nos tenemos que replantear los estilos de liderazgo actuales. Solo a partir de un liderazgo transformador capaz de generar una cultura innovadora en nuestra empresa será posible esta transición, un liderazgo transformador capaz de actuar como palanca de cambio cultural.

¿Y, qué entendemos por líder transformador?
¿Cuáles son sus competencias?

Estas serían las atribuciones y competencias del líder transformador:

- Motores de cambio. Personas con un ADN transformador, personas que “hacen hacer” a sus equipos porque su comportamiento invita a los demás a actuar, a realizar, a ser, a sentir la importancia del trabajo, a ser parte del proyecto, son personas capaces de ilusionar.
- Ejemplares: “Hacen hacer” a sus equipos porque su comportamiento invita a los demás a actuar, a realizar, a ser, a sentir la importancia del trabajo, a ser parte del proyecto. Son personas capaces de ilusionar.
- Conectores de conocimiento: Consiguen conectar el conocimiento creando espacios de conversación que surgen de forma natural y espontánea. Detectan el talento y lo ponen al servicio de la organización.
- Capaces de tomar buenas decisiones: Saben

que las decisiones que se toman entre varias personas son menos arriesgadas que las tomadas en “petit comité”.

- Gestores de emociones: Actúan como catalizadores y movilizadores de inquietudes: Saben lo que necesitan sus equipos.

- Excelentes comunicadores: Promueven de forma natural la generación de ideas adecuando el potencial y capacidad precisa de cada una de las personas de su equipo. Son excelentes comunicadores del camino y ruta a seguir; y utilizan el “feedback” constante con sus equipos para evitar problemas.

- Justos con sus equipos y no dejan bajo ningún concepto que el férreo organigrama deje en la sombra al talento...

- Social networkers: Personas que su reputación profesional va más allá del 1.0, pues saben rentabilizar las nuevas tecnologías para aumentar su influencia social en el 4.0. Influencia que ponen al servicio de la empresa para la que trabajan. Crean cohesión interna en el equipo y fomentan la generosidad compartiendo su mundo de relaciones y posibilidades. Se convierten en verdaderos embajadores de sus marcas.

- Learnability: Mantienes el deseo de aprender toda la vida y son conscientes de que lo que saben hoy, posiblemente no será suficiente para mañana, así que siguen en evolución constante liderando su propio autoaprendizaje.

- Captadores de tendencias: Se mantienen curiosos con las nuevas tendencias que afectan al negocio, las analizan y toman decisiones de donde tiene sentido invertir.



¿Qué es la Ley Beckham?



Marta De La Peña
Área Fiscal Despachos BK ETL GLOBAL

La conocida como Ley Beckham es un régimen especial al que pueden tributar trabajadores desplazados a territorio español. Este régimen se regula tanto en la Ley de IRPF como en las Normas Forales.

En este artículo vamos a ver las diferencias entre la Ley de IRPF estatal y la Norma Foral vizcaína. En ambos casos, este régimen espe-

cial ofrece una mejor tributación a los trabajadores que por motivos laborales trasladan su residencia a territorio español.

Para poder optar a este régimen fiscal en la declaración de IRPF deben cumplirse una serie de requisitos que están regulados en el artículo 93 de la Ley IRPF y en el artículo 56 bis de la Norma Foral IRPF.

En Bizkaia se puede optar a este régimen durante el periodo impositivo en el que se efectúe el cambio y durante los diez periodos siguientes cuando se cumplan las siguientes condiciones:

1. El desplazamiento a territorio español ha de producirse para el desempeño de trabajos cualificados.
2. Que no haya sido residente fiscal en España durante los 5 años anteriores a la aplicación de este régimen especial.
3. Que el desplazamiento se produzca como consecuencia de un contrato de trabajo con una persona empleadora en España.
4. Que los trabajos se realicen efectivamente en España. En el caso de que obtengan rentas del extranjero, éstas no pueden superar el 15% de las contraprestaciones del trabajo recibidas en el año.

5. Que los trabajos se realicen para una empresa o entidad residente en España.

En la AEAT se puede optar a este régimen durante el periodo impositivo en el que se efectúe el cambio y durante los cinco periodos siguientes cuando se cumplan las siguientes condiciones:

1. Que no haya sido residente fiscal en España durante los 5 años anteriores a la aplicación de este régimen especial.
2. Que el desplazamiento se produzca como consecuencia de:
 - a. Un contrato de trabajo con un empleador en España.
 - b. La adquisición de condición de administrador de una entidad.
 - c. La realización en España de una actividad económica calificada como actividad emprendedora.
 - d. La realización en España de una actividad económica por parte de un profesional altamente cualificado que preste servicios a em-



presas emergentes.

3. Que no obtenga rentas mediante un establecimiento permanente situado en territorio español.

Principales ventajas de la Ley Beckham en Bizkaia:

1. Están exentos el 30% de los rendimientos íntegros derivados de la relación laboral.
2. Tienen la consideración de gastos deducibles aquellos que se originen como consecuencia del desplazamiento.
3. Están exentas las rentas derivadas de los elementos patrimoniales situados en el extranjero del que es titular el contribuyente y ya hayan tributado por un impuesto de naturaleza similar al IRPF.

Principales ventajas de la Ley Beckham en la AEAT:

1. Los primeros 600.000 € tributan a un tipo fijo del 24%.
2. Solo se tributa en territorio español por las rentas obtenidas en España (excepto en los rendimientos del trabajo).

En definitiva, con este régimen fiscal especial lo que se pretende es ofrecer ventajas fiscales para atraer trabajadores cualificados a España.



¿Qué principios básicos debe respetar todo canal de denuncia?



Sergio Carpio Mateos
Área Jurídica Despachos BK ETL GLOBAL

Después de la experiencia de nuestros profesionales en la implementación de canales de denuncia, es importantísimo conocer los principios que rigen el funcionamiento y gestión de cualquier Canal de Denuncias de la empresa, como son los siguientes:

1. Transparencia. El Canal de Denuncias será de conocimiento público a través de la página

web de la empresa y será de fácil acceso a través de un formulario online y, en su caso, de un correo electrónico específico al efecto.

La transparencia implica que se debe facilitar información clara y de fácil acceso sobre los canales de denuncia disponibles, sobre los procedimientos aplicables y sobre el personal responsable de tratar las denuncias.

2. **Accesibilidad.** La accesibilidad implica que el canal de denuncias debe ser fácil de usar, rápido y disponible para cualquier persona que quiera informar sobre alguna conducta inapropiada.

El Canal de Denuncias debe ofrecer diferentes opciones de comunicación: web, email, correo postal, teléfono, etc.

Ha de tenerse presente que la ley obliga a aquellas entidades que disponen de página web a que sea ésta el lugar de anuncio de la existencia de un Canal de Denuncias.

3. **Confidencialidad.** Compromiso de garantía de confidencialidad sobre la identidad de las personas que hagan uso del Canal de Denuncias y de todas las personas implicadas en la información, así como del contenido de sus comunicaciones.

La confidencialidad en el Canal de Denuncias no solo es un requisito legal sino, también, un factor clave para fomentar la cultura ética y el cumplimiento normativo en las empresas.

Para asegurar la confidencialidad deberán adoptarse medidas técnicas y organizativas adecuadas, como el uso de plataformas digitales seguras, el cifrado de los datos, la autenticación de los usuarios, el almacenamiento en la nube, el control de accesos, la limitación del tiempo de conservación, etc.

4. **Buena fe.** Las comunicaciones que se efectúen a través del Canal de Denuncias serán realizadas desde la buena fe y la honradez.

La buena fe en el canal de denuncias es un principio que implica que las personas que comunican posibles conductas irregulares, ilícitas o delictivas en el ámbito de una empresa u organización lo hacen con honestidad, veracidad y sin ánimo de perjudicar a nadie.

La buena fe significa que la denuncia se basa en hechos o indicios racionales y que se aportan pruebas o elementos de juicio que los respaldan.



5. **Objetividad e Imparcialidad.** Cuantas comunicaciones se realicen y reciban a través del Canal de Denuncias serán tratadas y gestionadas bajo los mismos criterios, con independencia de quién las realice y sobre quién versen, sin establecer diferencia o privilegio alguno en atención a las circunstancias que concurran en sus personas y en su situación en el organigrama jerárquico y funcional de la empresa.

Qué decimos en Despachos BK:

En Despachos BK somos partidarios de pensar que la selección de la tecnología adecuada es un elemento clave para el éxito en la gestión de un Canal de Denuncias ya que, además del valor del cumplimiento de la ley, aporta transparencia, confianza, eficiencia y mejora continua a la gestión del Sistema Interno de Información.

Invitamos a los operadores del Canal de Denuncias a que realicen una valoración de los diferentes soportes tecnológicos existentes en el mercado a fin de ponderar en qué medida resuelven sus necesidades.

Por nuestra parte, les decimos que “aquí estamos para ayudarles”.



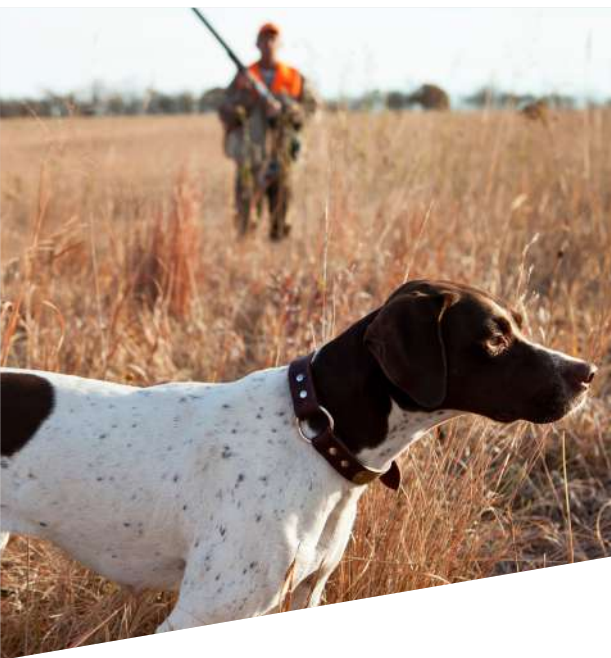
Las principales novedades de la Ley 7/2023, de 28 de marzo, de protección de los derechos y el bienestar de los animales



Natalia Magarín Crespo
Área Jurídica Despachos BK ETL GLOBAL

La 'Ley de Bienestar Animal' entró en vigor el 29 de septiembre rodeada de polémica, como ya sucedió con su publicación en el BOE hace seis meses. Buscando ampliar los derechos de los animales, considerados seres vivos dotados de sensibilidad, la Ley se queda a medio camino, excluyéndose de su aplicación ámbitos conflictivos como la tauromaquia, los animales

de laboratorio o los perros que se dedican a actividades específicas, como la caza, el pastoreo o la seguridad; todo ello, unido a la falta de desarrollo reglamentario necesario para aplicar muchos de sus preceptos, la convierten en un texto de buenos propósitos que no dejan de ser una quimera, al menos de momento.



Su principal objetivo es promover la tenencia responsable de animales, protegiéndoles del maltrato y fijando los requisitos para el empleo de animales en actividades culturales y festivas. También se establece, entre otras, la prohibición de dejar a los animales en vehículos cerrados expuestos a condiciones extremas de calor o frío, así como atados en las puertas de establecimientos sin supervisión, la obligatoriedad de la esterilización de gatos a partir del sexto mes de vida o la prohibición de sacrificar animales sanos en refugios y perreras municipales.

“**Su principal objetivo es promover la tenencia responsable de animales, protegiéndoles del maltrato y fijando los requisitos para el empleo de animales en actividades culturales y festivas.**”

A partir de septiembre de 2024 los perros, gatos y hurones solo podrán ser comprados a través de un criador registrado y un contrato

por escrito. El resto de los animales de compañía podrá seguir vendiéndose en tiendas de animales.

Se castigará dejar sin supervisión a un animal de compañía durante más de tres días seguidos. En el caso de los perros este plazo no podrá superar las 24 horas salvo que se trate de perros de pastoreo, que podrán estar más tiempo sin supervisión, pero solo si disponen de dispositivo de geolocalización y de un refugio donde cobijarse y alimentarse. Queda prohibido, también, mantener de forma habitual a los animales en terrazas, balcones, azoteas, trasteros, sótanos y patios.

Se prohíbe la tenencia de diferentes animales como los primates, los artrópodos, peces y anfibios cuya mordedura o veneno pueda suponer un riesgo grave para personas y animales, los reptiles venenosos y los reptiles que, en estado adulto, superen los 2 Kg., excepto en el caso de quelonios, los mamíferos silvestres que, en estado adulto, superen los 5 Kg. y las especies incluidas en otra normativa que impida su tenencia en cautividad. Las personas que ya tengan alguno de estos animales deberán comunicarlo a las autoridades competentes, finalizando el plazo el 29 de marzo de 2024, para adoptar las medidas necesarias.

Algunas de sus normas más importantes no se aplicarán todavía por la falta de un reglamento regulativo propio. Es el caso del seguro de responsabilidad civil por daños a terceros que deberán tener los dueños de perros, siendo obligatorio solo en aquellas Comunidades cuya legislación ya lo exija, sin perjuicio de lo dispuesto para perros potencialmente peligrosos. Tampoco se exigirá el curso obligatorio y gratuito, tanto para los actuales como para los nuevos propietarios de perros.

Las multas por incumplimiento de la Ley se dividirán en tres tramos: infracciones leves, cuyo importe irá de 500 a 10.000 euros, graves, entre 10.001 y 50.000 euros, y muy graves, entre 50.001 y 200.000 euros.

IRPF

Devolución de IRPF a mutualistas de banca y otros sectores



Iván Ferradal
Área Fiscal Despachos BK ETL GLOBAL

En el mes de febrero de 2023 se conoció la sentencia del Tribunal Supremo STS 255/2023, REC. CASACIÓN 5335/2021, que afecta a todos aquellos trabajadores que hasta el año 1978 habían cotizado a la Mutualidad Laboral de Banca, pero, ¿qué fue la Mutualidad Laboral de Banca y de qué manera repercuten en el IRPF las cotizaciones aportadas a ella por los trabajadores?

La Mutualidad Laboral de Banca fue una entidad a la cual los trabajadores del sector realizaban aportaciones de una forma similar a las cotizaciones que se realizan a Seguridad Social hasta que, en el año 1978, ésta se integró, de forma definitiva, en el Instituto Nacional de la Seguridad Social.

A diferencia de las cotizaciones realizadas directamente a la Seguridad Social, deducibles íntegramente en el IRPF, las cotizaciones a dicha mutualidad no estaban sujetas a deducción, produciéndose un agravio entre las mismas. Con la intención de corregir esta situación se aprobó la Disposición Transitoria Segunda de la Ley 35/2006 de IRPF, que permite integrar en la Renta tan solo el 75 por ciento de las prestaciones por jubilación o invalidez percibidas cuyo origen reside en la mutualidad.

La sentencia previamente mencionada confirma la posibilidad de que todos los trabajadores que han cotizado a la mutualidad hasta su extinción puedan reclamar las cantidades tributadas a mayores en los ejercicios no prescritos (a fecha de este artículo 2019 y siguientes), por haber integrado en la Renta su pensión por completo, en lugar de haberlo hecho por el 75 por ciento que indica la norma.

El importe de dicha devolución no se puede generalizar, ya que depende, tanto de la propia prestación percibida a día de hoy, como de los períodos cotizados en cada uno de los sistemas. La devolución aprobada se incrementará con los intereses de demora correspondientes.

“

El importe de dicha devolución no se puede generalizar, ya que depende, tanto de la propia prestación percibida a día de hoy, como de los períodos cotizados en cada uno de los sistemas.”

Para poder realizar la solicitud de devolución se deberá aportar documentación que justifique los hechos expuestos, tarea, en algunos casos, nada fácil, pues podemos estar hablando de entidades bancarias que ya no existen.

Como mínimo, el contribuyente deberá aportar su vida laboral completa, así como Certificado de la empresa donde trabajó, que justifique los períodos de cotización a la mutualidad. Si bien



se puede aportar cualquier otra prueba que demuestre lo anteriormente expuesto.

La repercusión de esta sentencia no afecta solo a las declaraciones de IRPF ya presentadas, sino que debe tenerse en cuenta en las futuras, incluyendo en las mismas la cantidad correcta a tributar y no la totalidad que figurará todos los años en los datos fiscales.

En el caso de que el contribuyente afectado haya fallecido en los períodos no prescritos serán sus herederos los que podrán realizar esta solicitud, aportando, para ello, certificado de defunción, certificado de actos de última voluntad, escritura de aceptación y adjudicación de herencia y autorización por parte de todos los herederos a favor de uno de ellos para representarlos.

Si bien la sentencia menciona a los empleados de banca, existieron otras muchas mutualidades dando la misma cobertura a otros sectores como por ejemplo siderurgia, construcción o astilleros. Todos aquellos que realizasen aportaciones a estas mutualidades pueden aplicar lo indicado anteriormente.



¿La formación programada por las empresas sobre materias que éstas deben obligatoriamente impartir son financiables?



Carlos Huerres García
Área Jurídica Despachos BK ETL GLOBAL

La normativa básica reguladora está contenida en la Ley 30/2015, de 9 de septiembre (BOE del 10), por la que se regula el Sistema de Formación Profesional para el empleo en el ámbito laboral, desarrollada por el Real Decreto 694/2017, de 3 de julio y el Real Decreto Legislativo 2/2023 que aprueba el Texto Refundido del Estatuto de los Trabajadores.

El artículo 8 de la Ley 30/2015 define las iniciativas de formación como cada una de las modalidades de formación profesional para el empleo dirigidas a dar respuesta inmediata a las distintas necesidades individuales y del sistema productivo, entre las que se encuentra la formación programada por las empresas para sus trabajadores.

Esta formación programada por las empresas debe guardar relación con la actividad empresarial y adecuada a las necesidades formativas de éstas y sus trabajadores, y están sujetas a una duración mínima de dos horas. Estas necesidades formativas podrán ser cubiertas con las acciones formativas programadas por las empresas para sus trabajadores en el marco del Real Decreto 694/2017, incluidas las dirigidas a dar cumplimiento al derecho del trabajador al permiso retribuido de veinte horas anuales de formación profesional para el empleo (art. 23.3 ET). En cualquier caso, no tendrán la consideración de acciones formativas las actividades de índole informativa o divulgativa cuyo objeto no sea el desarrollo de un proceso de formación.

Asimismo se admite formación programada por la empresa en materias transversales, que están compuestas por acciones formativas dirigidas a obtener competencias transversales a varios sectores de la actividad económica que deben ser objeto de atención prioritaria para dar respuesta a las tendencias identificadas y favorecer la empleabilidad y movilidad intersectorial de los trabajadores (esto es conocimientos 'generales' aplicables para varios sectores de la actividad económica), entre las que se encuentran, además, como área prioritaria en materia de formación profesional, las relativas a las tecnologías de la información y la comunicación, la prevención de riesgos laborales, la sensibilización en medio ambiente, las digitales/ofimática/TICs, idiomas/ lingüísticas, promoción de la igualdad, entre otras.

En esta iniciativa de formación (formación programada por las empresas para sus trabajadores) no es obligatorio que las acciones formativas estén referenciadas al Catálogo de Especialidades Formativas.

También se ha de decir que la participación de un trabajador en acciones formativas no puede ser superior a 8 horas diarias, salvo cuando en la formación programada por las empresas para sus trabajadores la impartición de la ac-



ción formativa se concrete en una sola jornada con duración superior a dichas horas.

En cuanto a la financiación de estas acciones, conforme prescribe el Artículo 6 de la Ley 30/2015, de 9 de septiembre, se señala que con los fondos provenientes de la cuota de formación profesional que aportan las empresas y las personas trabajadoras, de conformidad con lo establecido en la Ley de Presupuestos Generales del Estado de cada ejercicio, (así como con las aportaciones específicas establecidas en el presupuesto de la Agencia Española de Empleo y con los fondos propios que las Comunidades Autónomas puedan destinar en el ejercicio de su competencia) las acciones del sistema de formación profesional para el empleo podrán ser objeto de cofinanciación a través del Fondo Social Europeo o de otras ayudas e iniciativas europeas.



Asimismo, en cuanto a la organización de esta formación, las empresas podrán realizarla por sí mismas, como impartir la formación empleando para ello medios propios o recurriendo a su contratación. Por ello las empresas pueden optar por encomendar la organización de la formación a una entidad externa, entidad que debe estar acreditada y/o inscrita en el Registro de Entidades de Formación habilitado por la Administración pública competente.

Por último, debemos traer a colación lo regulado en el Estatuto de los Trabajadores, en concreto, el art. 23, precepto que en su apartado 1.d) prescribe "1. El trabajador tendrá derecho: [...] d) A la formación necesaria para su adaptación a las modificaciones operadas en el puesto de trabajo. La misma correrá a cargo de la empresa, sin perjuicio de la posibilidad de obtener a tal efecto los créditos destinados a la formación. El tiempo destinado a la formación se considerará en todo caso tiempo de trabajo efectivo", y en su punto 3 establece: "Los trabajadores con al menos un año de antigüedad en la empresa tienen derecho a un

permiso retribuido de veinte horas anuales de formación profesional para el empleo, vinculada a la actividad de la empresa, acumulables por un periodo de hasta cinco años. El derecho se entenderá cumplido en todo caso cuando el trabajador pueda realizar las acciones formativas dirigidas a la obtención de la formación profesional para el empleo en el marco de un plan de formación desarrollado por iniciativa empresarial o comprometido por la negociación colectiva. Sin perjuicio de lo anterior, no podrá comprenderse en el derecho a que se refiere este apartado la formación que deba, obligatoriamente, impartir la empresa a su cargo conforme a lo previsto en otras leyes. En defecto de lo previsto en convenio colectivo, la concreción del modo de disfrute del permiso se fijará de mutuo acuerdo entre trabajador y empresario".

Básicamente, con apoyo en este precepto [art. 23.3 TRET], el Real Decreto 395/2007, Orden TAS/2307/2007 (en la sentencia se menciona la Orden TAS18/2008, que no existe, debiendo referirse a los Orden TAS 718/2007 y su art. 7, el cual no regula nada referente a lo que en la resolución judicial se dice), y desgornado diversos preceptos de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales (Ley 30/1995) por el Juzgado Central de lo Contencioso-Administrativo número 10, fundamenta su Sentencia de fecha 23 de septiembre de 2021 en la que se ventilaba la impugnación de Acta de Infracción (y Actas de Liquidación de Cuotas) incoada contra una empresa de Servicio de Prevención de Riesgos, la que, a algunos de sus clientes, además de las propias de Servicio de Prevención Ajeno, impartía formación profesional acreditada; esto es, cursos formativos en materia de Prevención de Riesgos, acción formativa que financiaba como "Formación Profesional para el Empleo" por iniciativa empresarial con cargo a los fondos provenientes de la cuota de formación profesional.

Pues bien, la referida sentencia, conformidad, por otra, de la Audiencia Nacional, Sala de lo Contencioso Administrativo, de fecha 23 de

marzo de 2022, declara ajustado a derecho el acto administrativo recurrido. A tal efecto razona que, del tenor del art. 23.3 TRET está excluida de financiación el “plan de formación desarrollado por iniciativa empresarial ... [que] deba obligatoriamente impartir la empresa a su cargo conforme a lo previsto en otras leyes”, y analizados los cursos impartidos se trata de materias de obligada impartición por la empresa, formación ésta que no puede tener la condición de Formación Profesional para el Empleo (FPE). Por ello, pese a considerar la formación en materia de Prevención de Riesgos Laborales como materia transversal, desgrana diversos preceptos de la ley reguladora para excluir su condición de FPE por su carácter de formación obligatoria, y así expulsa, la formación del puesto de trabajo (art. 19 LPRL), formación para la capacitación en la gestión de medidas de emergencia (art. 20 LPRL); formación de los Delegados de Prevención (art. 37 LPRL), capacitación de los trabajadores como Técnico de Nivel Básico (art. 30.1 y 2 LPRL) y las que excedan de 6 horas de formación de carácter transversal impartidas en materia de prevención de riesgos laborales, esto último con base, entendemos, en el art. 7.3 Orden TAS/2307/2007, según el cual “cuando se trate de formación de carácter transversal en áreas consideradas prioritarias, las empresas podrán desarrollar módulos formativos con una duración mínima de 4 y un máximo de 6 horas”.

Analizando todo lo hasta aquí expuesto, debemos partir de que las Sentencias aludidas aplican normativa actualmente derogada, así el Real Decreto 395/2007 de 28 de marzo fue derogado por la disposición derogatoria única 2.a) del Real Decreto 694/2017, de 3 de julio. Asimismo, es de dudosa vigencia la Orden TAS/2307/2007, al menos la parte de la misma que tiene por objeto el desarrollo parcial del Real Decreto 395/2007.

Dicho esto, debemos significar que los precedentes pronunciamientos judiciales relatados son los únicos que el firmante conoce y, tras

realizar estudio en búsqueda de jurisprudencia, no se ha encontrado sentencia alguna del Tribunal Supremo, única que constituiría fuente del derecho (art. 1.5 Código Civil), ni tampoco de cualquier otro órgano jurisdiccional. Por tanto, salvo error u omisión, es el único.

Estamos ante una cuestión complicada, complejidad que se incrementa por la ingente y deslavazada normativa, con derogaciones sucesivas y convivencia de normas desarrolladas por Reales Decretos y estos, a su vez, por Órdenes Ministeriales.”

Estamos ante una cuestión complicada, complejidad que se incrementa por la ingente y deslavazada normativa, con derogaciones sucesivas y convivencia de normas desarrolladas por Reales Decretos y estos, a su vez, por Órdenes Ministeriales.

Con todo los respetos, y expresando desde la modestia más absoluta mi opinar, no alcanzan a convencerme los argumentos y fundamentos de los pronunciamientos judiciales ya desde el momento de que, salvo error por esta parte, cimenta su construcción y apoyo jurídico en el art. 23.3 del TRET, en el que, ciertamente, se indica que la formación impartida por las empresas que vengan obligados por norma a impartir no computa para el permiso de 20 horas anuales que tiene derecho el trabajador y, de ahí, que tampoco bonificables como son las horas de ese permiso individual.

Al respecto debemos tener presente que el precepto que analizamos no impone ninguna obligación de impartir formación a la empresa, sino que configura una obligación para ésta, consistente en el otorgamiento de un permiso a favor del trabajador que, libre y voluntariamente, quiera recibir formación en relación

con su trabajo, como ha declarado la sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Social, de 29 noviembre 2019, (Rec. 39/2018).

A todo lo anterior debemos adicionar que, en la actualidad, dentro del Catálogo de Especialidades Formativas, en cuanto a materias transversales, y, específicamente, respecto a Protección de Riesgos Laborales, se encuentran los siguientes programas: (a) Programa Formativo: Básico de Prevención de Riesgos Laborales; (b) Programa Formativo: Prevención y Cuidados de la Salud en el entorno del Trabajo; (c) Programa Formativo: Prevención de Riesgos Laborales Básico sobre normativa del sector; (d) Programa Formativo: Reciclaje de Primeros Auxilios; (e) Programa Formativo: Emergencias y Primeros Auxilios para Recursos Preventivos y Equipos de Primera Intervención; (f) Programa Formativo: Primeros Auxilios; (g) Programa Formativo: Prevención de Accidentes en la Conducción de Carretillas Elevadoras y (h) Programa Formativo: Plan de Evaluación de Emergencias.

Repárese que se encuentran entre ellos distintos programas formativos que la sentencia expulsa bajo el argumento de que la formación que se imparte es una obligación empresarial, por lo que podemos obtener dos conclusiones; a saber, (1) que la ratio decidendi de la sentencia es incorrecta, ya que, si no constituyera FPE, no podría incluirse en el Catálogo de Especialidades Formativas, y es que, tanto la Ley 30/2015 (art. 20.3) como el Real Decreto 694/2017 hacen pivotar (y así contemplan) el Sistema de Formación Profesional para el empleo, entre otros, en un Catálogo de especialidades Formativas, Catálogo regulado por la Orden TMS/283/2019, que en su preámbulo Exposición de Motivos expone que “[...] la estructura y contenido del Catálogo de Especialidades Formativas se utilizará en la programación y ejecución de las acciones formativas dentro del Sistema de Formación Profesional para el empleo”. Por ello, aun cuando no es obligatorio que la formación programada por las empresas para sus trabajadores esté re-

ferenciada al Catálogo de Especialidades Formativas, si en él se encuentran entendemos que no ofrece duda su condición de Formación Profesional para el Empleo y, por ende, su carácter de financiable.

La otra conclusión, alternativa a la anterior, que podemos alcanzar es (2) que han adquirido en la actualidad el carácter de FPE y, por tanto, son financiables.

“Aun cuando no es obligatorio que la formación programada por las empresas para sus trabajadores esté referenciada al Catálogo de Especialidades Formativas, si en él se encuentran entendemos que no ofrece duda su condición de Formación Profesional para el Empleo y, por ende, su carácter de financiable.”

En definitiva, que entendemos que la fundamentación y pronunciamiento judicial contenido en la Sentencia Juzgado Central de lo Contencioso-Administrativo número 10 de fecha 23 de septiembre de 2021- conformidad por otra de la Audiencia Nacional, Sala de lo Contencioso Administrativo, de fecha 23 de marzo de 2022-, no puede, al menos en su totalidad, mantenerse.

Esta es la opinión o juicio del firmante sin perjuicio de cualquier otra más fundada en derecho.



Seguro de baja para autónomos



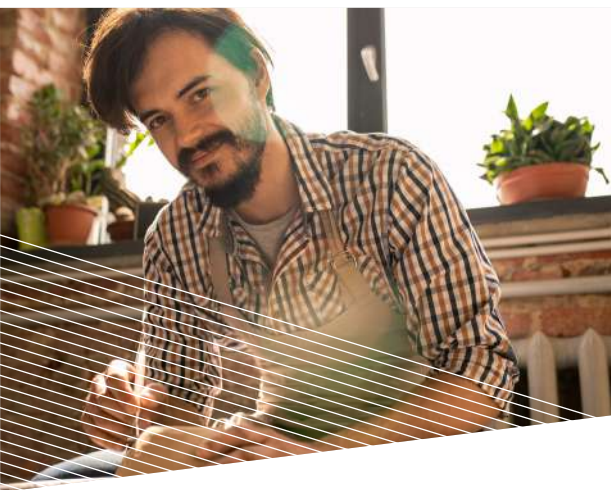
Judith Mayoral Ramírez
Área Seguros Despachos BK ETL GLOBAL

Según un estudio del Ministerio de Trabajo en Abril de 2023, España contaba con 3.335.194 de trabajadoras y trabajadores autónomos, cifra que supone un aumento de 2.558 personas (0,08%) respecto al mismo mes del 2022.

La prestación económica que un trabajador por cuenta propia recibe por parte del Estado cuando está de baja no es, ni mucho menos, suficiente para cubrir los gastos que se siguen generando, aunque el trabajador esté en un período de baja laboral, ni suficiente para

cubrir sus necesidades básicas. Los gastos a los cuales tiene que hacer frente el trabajador pueden ser el alquiler de local, vehículos, coste de trabajadores contratados, etc.

El 85% de los trabajadores por cuenta propia cotizan por la base mínima, que este 2023 corresponde a 550,98 euros al mes. Si la baja es por enfermedad o accidente no laboral, los tres primeros días, desde que comienza la baja por enfermedad o accidente no laboral, no se cobran. Entre el día 4 y el 20 el trabajador cobra-



rá un subsidio equivalente al 60% de la base de cotización. A partir del día 20 la prestación asciende al 75% de la base. Es importante saber que el período máximo que puede durar la incapacidad temporal de un autónomo es de 12 meses, con revisiones médicas periódicas. Ahora bien, podrían solicitar una prórroga adicional por un máximo de seis meses.

A los gastos fijos mencionados anteriormente, no podemos dejar de añadir que, durante los dos primeros meses de la baja, la cuota de autónomos hay que pagarla de manera obligatoria. Además, se establecen una serie de requisitos para recibir la prestación de incapacidad temporal, sin los cuales no podremos optar a esta prestación. El principal es estar dado de alta en el RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos), haber cotizado al menos 180 días en los cinco años anteriores a la solicitud de la prestación y estar al corriente del pago de las cuotas de la Seguridad Social.

Para poder compensar la merma económica que ha quedado patente con los números expuestos anteriormente disponemos de una solución: la póliza de baja laboral para autónomos. Esta póliza tiene como objetivo restablecer los ingresos económicos de los trabajadores por cuenta propia cuando sufren una enfermedad o un accidente que les impide

desarrollar su actividad profesional de manera temporal, y así hacer frente a los gastos mencionados anteriormente, pudiendo elegir la cantidad diaria de prestación que quieren percibir en función de sus necesidades, permitiéndoles recibir una cantidad adicional a la de la Seguridad Social, aumentando, así, su nivel de ingresos. Dentro de esta póliza tenemos diferentes modalidades y coberturas, pudiendo contratar la que más se ajuste a las necesidades. En las coberturas básicas nos encontramos con una indemnización diaria cuando nos encontremos de baja, tanto por accidente como por enfermedad, con la posibilidad de elegir la duración del subsidio, pudiendo ser baremado, es decir, la duración del subsidio está establecida en un baremo calculado según el tiempo medio de recuperación para cada dolencia, o cobrar durante la duración de la baja, siempre con un máximo de duración de 12 meses.

También nos encontramos con coberturas que se pueden contratar de forma voluntaria: indemnización por hospitalización, fallecimiento de un familiar e invalidez permanente absoluta con la autorización del tribunal médico. Algunas pólizas ofrecen servicios de atención médica privada y acceso rápido a especialistas, lo que puede acelerar el proceso, tanto del diagnóstico, como del tratamiento, importantísimo para los trabajadores por cuenta propia que buscan reducir en lo posible su baja para retomar la actividad y generar ingresos de nuevo.

Otro plus que nos ofrecen estas pólizas, y que es necesario que el trabajador autónomo conozca, es que el seguro de incapacidad para autónomos se puede deducir de la declaración de la renta. La AEAT permite que los trabajadores por cuenta propia se deduzcan hasta 500 euros del coste del seguro. Siendo consciente el trabajador autónomo de la merma económica que supone un periodo de incapacidad laboral, tiene la solución en su mano contratando un seguro de baja para autónomos a un precio muy razonable y que le aportará esa cobertura económica extra que tan necesaria le va a resultar cuando no pueda realizar su actividad.



Los extranjeros con inmuebles en España son contribuyentes (y pagan) en la Hacienda de España



Álvaro Zulaica
Área Fiscal Despachos BK ETL GLOBAL

Los impuestos y el dónde se vive -residencia fiscal- son conceptos estrechamente relacionados, ya que una persona es contribuyente/tributa/paga impuestos en la Hacienda nacional que corresponda a su domicilio, es decir, en la Hacienda que corresponde a su residencia fiscal.

No obstante, hay situaciones en que se podrá tributar en países en los que no se tenga la condición de residente fiscal y se hará como contribuyente no residente. Precisamente de

una de estas situaciones, casos de no residentes en España propietarios de bienes inmuebles en España, es de lo que vamos a hablar en este artículo.

Así, visto lo anterior, título incluido, los conceptos clave a considerar es quién es “extranjero” y qué “Hacienda de España” es la que le afectaría.

De esta manera, por “extranjero” hemos de entender a aquella persona que no sea re-



sidente en España, bien porque sea natural de otro país y viva allí, bien porque, siendo de España, vive fuera de ella. En ambos casos lo relevante es ver dónde se es residente, por lo que en la categoría de “extranjero” tendremos siempre a una persona que paga sus impuestos en una Hacienda de otro país.

Para comprender mejor qué “Hacienda de España” es la que le afectaría y a la cual ha de pagarse impuestos por ser propietario del inmueble, hay que saber que en España no hay una única Hacienda a nivel nacional, sino que coexisten cinco Haciendas diferentes (las cuatro Haciendas Forales de Navarra y País Vasco-Álava, Vizcaya y Guipúzcoa- y la AEAT/Agencia Estatal de la Administración Tributaria, para el resto de España).

Pues bien, según dónde esté situado el inmueble adquirido determinará a qué Hacienda ha de contribuir/pagar impuestos el propietario no residente, de forma que, si el inmueble, por ejemplo, se compra en Vitoria (Álava) la Hacienda competente es la Hacienda Foral de Álava.

En estas líneas nos centramos, únicamente, en el Impuesto sobre la Renta de No Residentes,

ya que por este impuesto “nuestros extranjeros”, desde la compra del inmueble, tendrán que pagar y presentar la declaración correspondiente a Hacienda por este inmueble, lo tengan o no alquilado:

a) Inmueble NO alquilado (mera tenencia/uso propio)

El impuesto se calcula sobre una renta ficticia/imputación de rentas del 2% del valor catastral sobre la que se aplica un tipo impositivo del 24% (tipo impositivo general que puede variar en función del país del extranjero).

La declaración a presentarse es una única anual a año vencido, es decir, que la imputación de rentas por la tenencia de un inmueble en España durante el año 2022 implicará la presentación del modelo 210 en el año 2023 (desde el 01 de enero al 31 de diciembre).

b) Inmueble SÍ alquilado

El impuesto se calcula aplicando, al importe de los alquileres recibidos, sin posibilidad de deducir gasto alguno, el tipo impositivo del 24% (tipo impositivo general que puede variar en función del país del extranjero y, en caso de extranjeros de países de la Unión Europea, sí pueden deducirse gastos asociados al inmueble).

La declaración a presentarse es trimestral, siendo el plazo de presentación en las Haciendas Forales del 1 al 25 de abril, julio, octubre y enero (caso AEAT son los mismos meses, pero del 1 al 20), utilizándose también el modelo 210.

Concluir advirtiendo que, además de las situaciones comentadas de tenencia de inmuebles por no residentes, hay otros momentos importantes en el Impuesto, como el de la venta, otros impuestos que pudieran afectar, como el IVA, en caso de alquilarse locales/oficinas, y otros impuestos que a nivel local el Ayuntamiento donde radique el inmueble cobrará también, pero eso ya lo abordaremos en otra ocasión.



Cuatro cuartos de utopía europea. El caso de la difícil devolución del IVA repercutido en exceso a favor del repercutido por la Administración Tributaria



Tomás Marcos Sánchez
Área Jurídica Despachos BK ETL GLOBAL

A pesar de la virtualidad de los principios de neutralidad y efectividad que estructuran los fundamentos del Impuesto sobre el Valor Añadido, son numerosas las controversias que se nos plantean cuando se trata de recuperar las cuotas soportadas en exceso por parte del sujeto pasivo que las ha soportado.

Las causas de tal pretensión pueden ser múltiples, como resolución de las operaciones, el error en la aplicación de los tipos de gravamen, o el error en la calificación jurídica de

las operaciones y su sujeción o exención. Los procedimientos de recuperación previstos en la normativa española pueden ser, y lo son a menudo, insuficientes, dado que se interpreta su aplicación de forma muy parcial, a favor de los intereses recaudatorios.

Las dificultades prácticas se incrementan porque la materia de los procedimientos tributarios en el impuesto no está armonizada y cada país puede ordenar esta materia libremente.



Esto se traduce, con mucha facilidad, en que la Administración Tributaria define que la controversia es de orden puramente civil, una vez que el sujeto repercutidor rectifica su factura, que es a lo que está literalmente obligado, pero no devuelve el importe ingresado indebidamente al sujeto repercutido. Esto ocurre con frecuencia en los casos en que quien repercute se declara en concurso de acreedores. Véase, a este respecto la resolución del Tribunal Económico Administrativo Central de 25 de septiembre de 2018, recurso número 00/06539/2015:

La obligación de rectificación de las cuotas repercutidas es independiente del efectivo reintegro de las cantidades debidas. Esto es, si bien es deber del emisor, reintegrar el importe de las cuotas repercutidas a quien soportó la repercusión, su omisión no es impeditiva de la obligación de emitir factura ni supone su nulidad o anulabilidad... el reintegro de las cuotas al destinatario de la operación, el ejercicio del mencionado derecho de reintegro por parte del destinatario no es una cuestión de naturaleza tributaria.

En este sentido se han pronunciado las resoluciones (del TEAC) de 20 de septiembre de 2012 (RG 3223/2010), de 21 de mayo de 2015 (RG 6067/2013), y de 21 de noviembre de 2019 (RG 5755/2016).

Tal conclusión es compatible con el derecho de la Unión. Se ha pronunciado sobre esta cuestión el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en sus sentencias de 13 de marzo de 2014, asunto C-107/13, Firin, de 26 de abril de 2017, asunto C-564/15, Farkas, y de 28 de mayo de 2020, asunto C-684/18, Word Comm Trading.

Más recientemente se ha pronunciado sobre esta cuestión el Tribunal Supremo en su sentencia 2255/2020 (SIC), de 8 de julio de 2020, haciéndose eco de la jurisprudencia del TJUE ("el hecho de que la legislación tributaria reconozca al adquirente una acción de naturaleza privada frente al vendedor, es compatible con el derecho comunitario... el efectivo reintegro de las cuotas rectificadas es independiente de las correspondientes rectificaciones, tanto de la repercusión como de las consecuentes deducciones").

... Lo señalado anteriormente es aplicable al supuesto que nos ocupa en el que la entidad emisora de la factura se encuentra en situación concursal, puesto que no se señala ninguna especialidad al respecto. Esto es, si lo mencionado se aplica para los supuestos en los que no se hace efectivo el reintegro, sin justificación alguna, cuanto más en el curso de un procedimiento concursal que vela por los intereses de los acreedores.

De ahí que el destinatario de la factura rectificativa haya de cumplir, como hizo, con su obligación de rectificación de deducciones, con independencia de que deba acudir a la vía legal competente al efecto, a la vista, además, de la situación concursal de la emisora, a los efectos del reintegro de las cantidades debidas, puesto que este no constituye, como hemos señalado, una cuestión tributaria.

Resulta extraño que la resolución del TEAC

omita cualquier referencia al hecho de que los procedimientos civiles no superan el juicio de neutralidad, ni el de efectividad, y que los Estados están obligados a facilitar la devolución al repercutido, en casos de quiebra, concurso o insolvencia de quien repercute, al margen de dichos procedimientos civiles.

A este respecto pueden citarse varias sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, incluidas las citadas por la resolución del TEAC a que me refiero:

1.- Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 26 de abril de 2017, asunto C-564/15, Farkas:

53. No obstante, si la devolución del IVA resulta imposible o excesivamente difícil, en particular en caso de insolvencia del vendedor, el principio de efectividad puede exigir que el adquirente del bien pueda reclamar la devolución directamente a las autoridades tributarias. Por consiguiente, los Estados miembros deben establecer los instrumentos y las normas de procedimiento necesarias para permitir al adquirente recuperar el impuesto indebidamente facturado con el fin de respetar el principio de efectividad (véase, en este sentido, la sentencia de 15 de marzo de 2007, Reemtsma Cigarettenfabriken, C-35/05, EU:C:2007:167, apartado 41).



No obstante, si la devolución del IVA resulta imposible o excesivamente difícil, en particular en caso de insolvencia del vendedor, el principio de efectividad puede exigir que el adquirente del bien pueda reclamar la devolución directamente a las autoridades tributarias.”

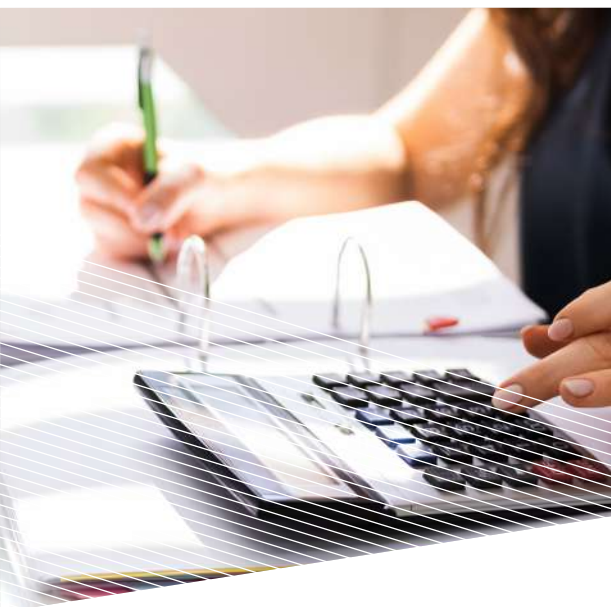
56. En tales circunstancias, en la medida en que el reembolso por parte del vendedor de que se trata en el litigio principal al Sr. Farkas,

adquirente del bien en cuestión, resulte imposible o excesivamente difícil, en particular en caso de insolvencia del vendedor, el Sr. Farkas debe tener la posibilidad de solicitar la devolución directamente a la autoridad tributaria.

57. Habida cuenta de las consideraciones anteriores, procede responder a la primera cuestión que las disposiciones de la Directiva 2006/112 y los principios de neutralidad fiscal, de efectividad y de proporcionalidad deben interpretarse en el sentido de que no se oponen a que, en una situación como la que es objeto del litigio principal, el adquirente de un bien se vea privado del derecho a la deducción del IVA que abonó indebidamente al vendedor conforme a una factura expedida según las normas del régimen de tributación ordinario del IVA, mientras que a la operación pertinente le era aplicable el mecanismo de inversión del sujeto pasivo, aun cuando el vendedor ingresó el impuesto en la Hacienda Pública. No obstante, estos principios exigen, en la medida en que el reembolso, por parte del vendedor al adquirente, del IVA indebidamente facturado resulte imposible o excesivamente difícil, en particular en caso de insolvencia del vendedor, que el adquirente tenga la posibilidad de solicitar la devolución directamente a la autoridad tributaria.

2.- Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 11 de abril de 2019, asunto C-691/17, caso PORR Epitesi:

2. No obstante, ha de señalarse que si, en una situación en la que el proveedor de servicios ha abonado efectivamente el IVA a la Hacienda Pública, la devolución del IVA por esta al destinatario de servicios resulta imposible o excesivamente difícil, en particular en caso de insolvencia del proveedor de servicios, el principio de efectividad puede exigir que el destinatario de servicios pueda reclamar la devolución directamente a las autoridades tributarias. En ese supuesto, los Estados miembros deben establecer los instrumentos y las normas de procedimiento necesarios para permitir al destinatario de servicios recuperar el impuesto



indebidamente facturado con el fin de respetar el principio de efectividad (véase, en este sentido, la sentencia de 26 de abril de 2017, Farkas, C-564/15, EU:C:2017:302, apartado 53).

45. En estas circunstancias, en el supuesto de que resulte imposible o excesivamente difícil que los prestadores de servicios de que se trata en el litigio principal reembolsen a PORR el IVA facturado por error, en particular en caso de insolvencia de dichos proveedores, PORR debe tener la posibilidad de solicitar la devolución directamente a la autoridad tributaria. Tal solicitud sería, sin embargo, diferente de la solicitud de deducción del IVA que constituye el objeto del litigio principal.

No obstante, estos principios exigen, en el supuesto de que resulte imposible o excesivamente difícil que el prestador de servicios reembolse al destinatario de estos el IVA facturado por error, en particular en caso de insolvencia del prestador, que el destinatario de servicios tenga la posibilidad de solicitar la devolución directamente a la autoridad tributaria.

3.- Sentencia del Tribunal de Justicia de la

Unión Europea de 15 marzo de 2007, asunto C35/05, Reemtsma:

41. A este respecto, como alega con razón la Comisión, si la devolución del IVA resulta imposible o excesivamente difícil, en particular en caso de insolvencia del prestador de los servicios, los citados principios pueden exigir que su beneficiario pueda reclamar la devolución directamente a las autoridades tributarias. Por consiguiente, los Estados miembros deben establecer los instrumentos y las normas de procedimiento necesarias para permitir al destinatario de los servicios recuperar el impuesto indebidamente facturado con el fin de respetar el principio de efectividad.

42. [...] Sin embargo, en el caso de que la devolución del IVA resulte imposible o excesivamente difícil, los Estados miembros deben establecer los instrumentos necesarios para permitir a dicho destinatario recuperar el impuesto indebidamente facturado con el fin de respetar el principio de efectividad.

4.- Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de 17 de septiembre de 2023, asunto C453/22, Michael Schütte y Finanzamt Brilon:

29. [...] la hipótesis de la insolvencia de los proveedores solo es una de las circunstancias en las que puede resultar imposible o excesivamente difícil obtener la devolución del IVA indebidamente facturado y pagado (sentencias de 15 de marzo de 2007, Reemtsma Cigarettenfabriken, C35/05, EU:C:2007:167, apartado 41; de 26 de abril de 2017, Farkas, C564/15, EU:C:2017:302, apartado 53; de 11 de abril de 2019, PORR Építési Kft., C691/17, EU:C:2019:327, apartados 42 y 48, y de 13 de octubre de 2022, HUMDA, C397/21, EU:C:2022:790, apartado 22).

33. Pues bien, en el caso de autos, sin perjuicio de las comprobaciones que corresponde efectuar al órgano jurisdiccional remitente, resulta que, por una parte, el adquirente pagó a los proveedores las cuotas de IVA que figuran en las facturas y que, por otra parte, es-

tos proveedores abonaron esas cuotas de IVA a la Administración tributaria. Por lo tanto, si los referidos proveedores regularizaran esas facturas y presentaran solicitudes de devolución de la cantidad pagada en exceso a dicha Administración después de que esta hubiera efectuado la devolución a favor del adquirente de los bienes facturados, aun cuando, en un primer momento, esos mismos proveedores hubieran opuesto la prescripción al adquirente y hubieran demostrado así claramente su falta de interés en regularizar la situación, tales solicitudes no podrían tener otro objetivo que el de obtener una ventaja fiscal contraria al principio de neutralidad fiscal. En consecuencia, tal práctica sería abusiva en el sentido de la jurisprudencia antes citada y no podría dar lugar a una devolución a favor de los referidos proveedores,

En definitiva, los criterios que la Administración Tributaria utiliza para no efectuar las devoluciones solicitadas en estos casos, son incompatibles con la doctrina del Tribunal de Justicia de la Unión Europea que impide la existencia de una normativa tributaria que limite el derecho a la devolución del Impuesto sobre el Valor Añadido en vía administrativa con el mero pretexto de la pervivencia de la acción civil de regreso o reintegro contra el deudor. Así se ha pronunciado la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión, de fecha 15 de diciembre de 2011, asunto C-427/10, en base a los principios de efectividad, neutralidad y no discriminación que son básicos en la normativa común del impuesto sobre el valor añadido:

28. Sin embargo, el Tribunal de Justicia ya ha declarado que, en el caso de que la devolución del IVA resulte imposible o excesivamente difícil, los Estados miembros deben establecer los instrumentos necesarios para permitir a dicho destinatario recuperar el impuesto indebidamente facturado con el fin de respetar el principio de efectividad [sentencia Reemtsma Cigarettenfabriken, antes citada, apartado 42].

30. De la jurisprudencia también se desprende

que se vulneraría el principio de efectividad si el sujeto pasivo no tuviera ni el derecho a obtener el reembolso del tributo en cuestión durante el plazo para interponer la acción de que dispone frente a la Administración tributaria ni, tras una acción de devolución de lo indebido iniciada con posterioridad al vencimiento de dicho plazo por sus clientes en su contra, la posibilidad de dirigirse contra la Administración tributaria, de modo que las consecuencias de los pagos indebidos del IVA imputables al Estado serían soportados únicamente por el sujeto pasivo de dicho impuesto (véase, por analogía, la sentencia QBeef y Bosschaert, antes citada, apartado 43).

42. Así, de las consideraciones que anteceden se desprende que el principio de efectividad no se opone a una normativa nacional relativa a la devolución de los ingresos indebidos que establece un plazo de prescripción más largo para la acción de Derecho civil de devolución de lo indebido ejercitada por el destinatario de los servicios en contra del prestador de éstos, sujeto pasivo del IVA, que el plazo de prescripción específico establecido para la acción de devolución de Derecho tributario ejercitada por dicho prestador de servicios contra la Administración tributaria, siempre que dicho sujeto pasivo pueda efectivamente solicitar la devolución de ese impuesto a esta Administración. No se cumple este último requisito cuando la aplicación de tal normativa priva totalmente al sujeto pasivo del derecho a recuperar de la Administración tributaria el IVA abonado indebidamente que él mismo hubo de devolver al destinatario de los servicios.

Son excusas de mal pagador las que trasladan los órganos administrativos cuando remiten a los sujetos repercutidos en exceso a los procedimientos civiles contra los proveedores que les han repercutido indebidamente, al tiempo que se niegan a efectuarles la devolución en vía administrativa. Devolución que debe ser lo procedente en derecho.



AUTOBUSES HERRERA

Jorge López del Canto (Director)

La empresa de transporte urbano Ángel Herrera cuenta con una trayectoria impecable desde 1975, con un alcance geográfico que atañe, no solo a la ciudad de Miranda de Ebro sino, también, a localidades del Condado de Treviño en Álava. Entre su gama de servicios destacan las líneas

regulares urbanas, el transporte escolar o laboral y las soluciones discrecionales para eventos y clubes deportivos, entre otros. En los últimos tiempos se ha trabajado en la implementación de tecnologías más eficientes y recorridos más ajustados a la necesidad real de sus clientes.

¿Cuáles son los principales servicios de transporte y a qué público van dirigidos?

Los servicios de transporte que prestamos se engloban en 3 áreas: transporte urbano en la ciudad de Miranda de Ebro desde 1975, también llamado líneas regulares, transporte regular de uso general y de uso especial, como el escolar y desde o hacia el puesto de trabajo, y transporte discrecional, contrataciones privadas para excursiones, bodas, eventos, clubes deportivos, etc.

¿Cuál es su cobertura geográfica? ¿Operan únicamente en Miranda de Ebro o también en otras áreas?

El origen de la empresa fue la concesión Municipal del transporte urbano de Miranda y con esa base se fue creciendo a través de servicios escolares y de trabajadores. Esto fue así durante los años 70 y 80. A finales de los años 90 se dio el salto a operar en el transporte escolar del País Vasco hasta la actualidad, en la que ya se cuenta con base y estructura propia en la capital alavesa. Aunque con una estructura administrativa centralizada, cuenta con medios humanos y materiales independientes en cualquiera de sus bases. También se dispone de una pequeña estructura en Burgos, desde donde se prestan servicios de transporte escolar y una línea regular que une la zona rural de Tinieblas de la Sierra con la capital.

“

A finales de los años 90 se dio el salto a operar en el transporte escolar del País Vasco hasta la actualidad, en la que ya se cuenta con base y estructura propia en la capital alavesa.”

¿En qué horarios operan las líneas que actualmente componen el servicio de la empresa?

El servicio urbano de la ciudad opera los 365



días del año desde las 5:30 a 22:30 horas. La línea principal comunica los barrios periféricos de Miranda (El Lago, Poblado de los Ángeles, Bayas, El crucero y Orón) con el centro de la ciudad y, a su vez, con el Hospital. Miranda cuenta con un gran tejido empresarial ubicado en el polígono industrial de Bayas, el cual se une a la ciudad en sus horas punta, de lunes a viernes desde las 5:30 horas, y en horario más reducido, entre el barrio de Las Matillas, la ciudad y el polideportivo. El transporte regular de uso general es de carácter rural y une Miranda con las diferentes pedanías que conforman su término municipal, además del Condado de Treviño.

¿Ofrecen soluciones de transporte sostenible o amigables con el medio ambiente?

Con la reciente renovación de la concesión municipal del transporte de la ciudad, toda la flota es EURO VI, con motores diésel muy poco contaminantes y extremadamente silenciosos. El resto de la flota, con una antigüedad media de 7 años, se procura siempre optimizar reco-



rridos y adecuar las plazas del autobús a las necesidades de demanda para causar el menor impacto medioambiental.

¿Cómo es la flota de autobuses que utilizan?

La totalidad de la flota de autobuses urbanos se compone de 6 unidades diésel EURO VI, inaugurada en 2021, cuatro de ellos son Otokar y dos Iveco-Ferqui. Los discretos son 50 autobuses de diferentes tipologías, desde las 16 plazas hasta las 59.

¿Cómo han enfrentado los desafíos relacionados con la pandemia de Covid-19 y las recientes complicaciones por el precio de los carburantes?

Como todas las empresas hemos tenido que adaptarnos a las circunstancias y desafíos sobrenvenidos. La pandemia de la Covid-19 duró mucho más de lo previsto y aún más sus consecuencias. La empresa estuvo paralizada durante dos semanas, un hecho insólito. No se recuperó la actividad ordinaria hasta 6 meses después. Sin embargo, el número de viajeros y de la actividad propia del transporte no se ha normalizado hasta casi tres años después.

¿Qué acciones han llevado a cabo para mantener los costes por desplazamiento en niveles económicamente asumibles?

Ajustar al máximo la oferta a la demanda de viajeros analizando cada ruta, ofreciendo el vehículo que más se adapta a la demanda de plazas para viajeros. Con esta medida se han rediseñado rutas anteriormente prestadas con autobús de 55 plazas, a un microbús. Esto mismo sucede en el transporte urbano en horario de tarde o durante el fin de semana, donde se han puesto en funcionamiento autobuses pequeños con un consumo del 50 por ciento respecto a los autobuses grandes de horario de mañana. La propia tecnología nos permite ahorrar combustible con, cada vez, motores más eficientes.

¿Qué medidas toma Ángel Herrera para garantizar la satisfacción del cliente y la calidad de su servicio?

Esta empresa fue pionera en la implantación de las normas ISO de calidad. Las primeras certificaciones fueron la ISO 9001, 14001 y 45001. A partir de éstas, fuimos certificándonos en normas específicas del transporte como fue la ISO 13816, o la de eficiencia energética ISO 50001 o la de seguridad vial 39001. Procuramos escuchar la sugerencias, quejas u opiniones de nuestros clientes y trabajadores para corregir aquello que sea posible buscando la mejora continua.

C/ del Cid, 18
09200 Miranda de Ebro (Burgos)
Tel.: 947 311 852
www.auherrera.es



BODEGAS MANZANOS

Laura Mateo (Dirección General Adjunta y Marketing)

Desde sus inicios, Bodegas Manzanos ha florecido hasta convertirse en un pilar de la vitivinicultura. Sólo en la última década, la quinta generación familiar al frente de esta importante entidad, ha visto un extraordinario crecimiento tanto en calidad como en cantidad, pasando de medio millón a más de 10 millones de botellas produci-

das anualmente y distribuidas en más de 70 países del mundo entero. Con su nueva apertura en Miami aseguran un futuro próspero con el que seguir deleitando a sus clientes con los vinos más destacados de Rioja y Navarra.



Desde su fundación en 1890, ¿cómo ha sido la evolución de Bodegas Manzanos?

Bodegas Manzanos es una empresa familiar en su quinta generación, que arrancó en 2010. Desde entonces la empresa ha protagonizado uno de los crecimientos más admirados del sector, pasando de elaborar 500.000 botellas a los actuales 10 millones de botellas de vino en más de 70 países. Sus principales bodegas están ubicadas en Haro, Azagra y Campanas, y en su portfolio predominan los Rioja y Navarra, seguidos de Cavas, Riberas del Duero y del Guadiana, entre otros. Como dato, las bodegas de Haro y Campanas, son las más antiguas de las denominaciones Rioja y Navarra, respectivamente.

¿Cuáles son las variedades de uva que cultivan en sus viñedos?

Tenemos 300 hectáreas de viñedos propias y otras tantas controladas. Una extensión como ésta nos sirve para tener variedad en la selec-

ción en el campo a la hora de elaborar nuestros vinos de gama premium.

A través de las diferentes fases del proceso, desde la vendimia hasta el embotellado y distribución, ¿qué es lo que convierte en únicos a sus productos?

Probablemente el campo tenga mucho que ver. La calidad de la fruta es clave. Hacemos selección de las mejores uvas de las mejores parcelas y, por supuesto, lo elaboramos con mucho mimo y de forma artesana en nuestras bodegas de Haro, donde llevamos dos vendimias haciendo micro elaboraciones para nuestras gamas más sofisticadas.

¿Cuál es la importancia de contar con Denominación de Origen Rioja?

La Denominación de Rioja es un sello y garantía de origen y calidad que, sin duda, es reconocido en el mundo entero.

¿En qué se diferencian sus tres bodegas, Haro, Azagra y Campanas?

Mientras que Bodegas Manzanos Haro y Azagra tienen Denominación de Origen Calificada Rioja, Campanas es Denominación de Origen Navarra.

¿Qué experiencias enoturísticas ofrecen y cómo pueden los clientes acceder a ellas?

Nuestra propuesta enoturística en Bodegas Manzanos Haro es una experiencia premium de dos horas de duración que recorre la historia de la ciudad, la del vino y la arquitectura de nuestra bodega, la más antigua de esta Denominación. Además, incluye cata de 5 de nuestros vinos de mayor gama. Se reserva en nuestra página web con una disponibilidad horaria amplia: todos los días, de lunes a domingo, tanto en inglés y español. Tenemos, incluso, el honor de ser la bodega número uno en Tripadvisor en Haro.

¿En qué mercados nacionales o internacionales distribuyen sus vinos?

Más de 70 países en todo el mundo, aunque

hace tres años hicimos una apuesta por el continente americano con la creación de nuestra filial en Miami.

¿Cuáles son las tendencias de la industria del vino en las que Bodegas Manzanos está centrando su atención?

Creemos que la principal tendencia es la de crear valor por encima de todas las modas. El vino español tiene una calidad que debemos defender en bloque en el mercado nacional e internacional.

“Solo en lo que llevamos de 2023 hemos recibido 126 premios y contamos con 118 vinos con una puntuación por encima de 90, lo que significa que son vinos excelentes o excepcionales, según las guías autorizadas.”

Cuentan en su trayectoria con diversos premios y reconocimientos, ¿cuál es el que acogen con más ilusión?

Solo en lo que llevamos de 2023 hemos recibido 126 premios y contamos con 118 vinos con una puntuación por encima de 90, lo que significa que son vinos excelentes o excepcionales, según las guías autorizadas. Además, el prescriptor número uno en el mundo, Wine Enthusiast, ha elegido los 50 mejores vinos de la D.O. Navarra y, de estos, 17 son nuestros. También en enoturismo nuestra propuesta en Bodegas Manzanos Haro es ganadora. Miles de usuarios de Tripadvisor han elegido a ésta como atracción número 1 en Haro, la cuna del Rioja y ha recibido el premio Travellers' Choice 2023, recompensa que solo obtienen las mejores experiencias mundiales.



C/ Prim, 11, bajo
26200 Haro (La Rioja)
Tel.: 941 618 761
haro@manzanos.com
www.bodegasmanzanos.com



GRUPO ROXU

José Manuel García (Director)

Desde muy joven José Manuel García se convirtió en un experto profesional en el manejo de todo tipo de grúas y maquinaria de elevación. Desde su Asturias natal ha conseguido posicionarse mundialmente como una de las empresas más importantes del sector. Sus trabajos se conocen por

numerosos países de Europa y Sudamérica, donde dispone, además, de dos delegaciones. La clave de su éxito radica en la formación continuada, la lucha por mejorar las condiciones del sector y la adaptación de las tecnologías más avanzadas para ofrecer a sus clientes servicios impecables.

¿Cómo ha sido la historia y el recorrido de Grupo Roxu en la industria de grúas y maquinaria pesada?

A los 31 años José Manuel García decide iniciar su actividad en solitario, contando, a tan joven edad, con más de 17 años de experiencia. Con 4 grúas, de entre 1 y 50 Tn., empieza un crecimiento imparable y en 1996 adquiere la empresa Grúas Pedregal, de la que había sido trabajador. Con el paso del tiempo observa las necesidades del sector y crea IDEA (Ingeniería de Elevación Asturiana) y PLAAS (Plataformas Aéreas Asturianas), ya en el año 2000. Durante su andadura llega a esta empresa la mayor grúa telescópica sobre ruedas del mundo, con una capacidad de 1200 Tn. de elevación, lo que permite un salto cualitativo de enorme importancia. Debido a la enorme crisis existente en 2008 y años posteriores, se toma la decisión de reforzar la compañía absorbiendo y fusionando todas sus filiales. En 2013 se crea Grúas Roxu Costa Rica, estableciendo, así, la primera delegación internacional del grupo.

“

Grúas Roxu es una empresa cuya actividad consiste en el alquiler de maquinaria de elevación con operario, centrándose en el asesoramiento y alquiler de los mismos.”

¿Cuáles son los servicios que ofrecen? ¿Cuáles diría usted que son las aplicaciones más comunes o más solicitadas de sus equipos?

Grúas Roxu es una empresa cuya actividad consiste en el alquiler de maquinaria de elevación con operario, centrándose en el asesoramiento y alquiler de los mismos. En la actualidad nuestra flota cuenta con más de mil máquinas, de las cuales 200 son grúas telescópicas de orugas y celosía, grúas especiales, más de 60 camiones con grúa articulada, equipos de transporte pesado, tractoras, plataformas de carga (algunas de ellas extensibles), portatu-



bos, góndolas, equipos modulares y más de 600 plataformas elevadoras de personas. Ofrecemos, también, equipos de drones de última tecnología para la inspección industrial de estructuras, edificios, parques eólicos, puentes y puertos. La gran variedad de maquinaria nos hace útiles en cualquier sector.

¿Podría contarnos sobre la maquinaria de última generación y cómo la integran en sus servicios?

La modernización no se comprendería sin la reducción de los riesgos laborales, el compromiso con la calidad y la sostenibilidad medioambiental. Por eso, nuestras certificaciones ISO 9001, 14001 y 45001 garantizan la permanencia en la vanguardia de dichos retos. Nuestro trabajo es avalado por el sello asturiano de movilidad segura en la empresa, otorga-

do por el Instituto Asturiano de prevención de Riesgos Laborales, además de otros premios concedidos por asociaciones y/o fundaciones en nuestro compromiso con el desarrollo económico de la región.

¿Qué medidas toma Grupo Roxu para garantizar la seguridad de sus operaciones y cumplir con las regulaciones industriales?

El sector cuenta con una Instrucción Técnica, que recoge sus particularidades, así como las obligaciones y responsabilidades de todos los que participan en el alquiler de una grúa. Grupo Roxu inició, junto a las organizaciones sociales, la negociación del convenio colectivo nacional del sector, publicado, finalmente, en 2006, aún vigente. Posteriormente se centró en mejorar las condiciones de seguridad y salud laboral, llevando a cabo 8 proyectos de seguridad y salud laboral, financiados por la Fundación para la Prevención de Riesgos Laborales. Además, se ha participado activamente en la creación de la Norma UNE 58161 de formación del operador de camión grúa, teniendo certificado en esta norma al primer centro de formación de operadores de grúa hidráulica articulada de España.

¿En qué proyectos ha participado la compañía?

Se ha formado parte de numerosos proyectos, muchos de ellos de gran envergadura, algunos de interés social y cultural. Ha contribuido al desarrollo de las infraestructuras y de pequeñas, medianas y grandes industrias, tanto en Asturias como en el resto de España y en el exterior: Alemania, Francia, Polonia, Ucrania, Uruguay, Chile, etc.

¿Cómo es su empresa interna de formación continua y cuáles son las materias en las que forman a sus trabajadores?

En 2016 se constituye la Escuela Europea de Maquinaria, con la finalidad de prestar servicios internos de formación para Grupo Roxu y sus clientes y rápidamente adquiere una repercusión nacional en el desarrollo de acciones formativas para sectores vinculados a la

industria, que se va ampliando hasta llegar a un gran abanico de actividades. Con el plan de formación anual y continuo se presta servicios en todas las comunidades autónomas, disponiendo, en Asturias, con uno de los mayores centros de formación privada de la península, con más de 2.000 metros cuadrados de campaña, 1.600 de instalaciones cubiertas y aulas homologadas. Esta localización desarrolla proyectos de formación en sectores industriales, puertos marítimos, centros de conservación de carreteras, metalurgia o construcción, entre otros, situándose a la vanguardia de las tecnologías formativas, simuladores reales y realidad virtual.

¿Cuál es el centro de operaciones del Grupo Roxu?

La sede central está ubicada en Meres, Siero, en la zona centro de Asturias. Además, cuenta con instalaciones en Avilés, Gijón y Navia, delegaciones en León, Ribaseca, Soria, así como de sucursales en Costa Rica, una en el norte y otra en el sur del país.

Ctra. Santander, s/n
33199 Meres (Asturias)
Tel.: 985 793 636
roxu@gruasroxu.com
www.gruporoxu.com



SERCINE S.A.

José Manuel Fuentes Sánchez (Propietario)

La evolución del cine y las tecnologías asociadas a él convierten este mundo en algo que varía entre la nostalgia y la ilusión. Poco tienen que ver aquellas proyecciones de los años 80 con la calidad de las superproducciones actuales, aunque la experiencia de acudir al cine, impregnado de olor a palomitas, sigue siendo un atractivo

para el gran público. Sercine SA. cuenta con más de tres décadas de experiencia en la provincia de Salamanca y su propietario, José Manuel, ha sido testigo de la completa renovación del sector. Toda una vida vinculada a una sala de cine.



¿Cuáles fueron sus inicios en el sector del cine?

Empecé a trabajar como operador de cabina en el Cine Salamanca en el año 1973. Tenía 13 años y, para poder hacerlo, mis padres tuvieron que pedir un permiso especial al colegio para salir antes de clase. Salía a las 16:30 y entraba en el cine a las 16:45. Con 14 años ya trabajaba de 8:00 a 14:00 horas en un taller de reparación de máquinas de cine (Marpri) y en el cine de 16:30 a 01:00 de la madrugada. A partir de los 18 comenzamos a dar cine por los pueblos a taquilla y a gestionar el Cine Juventud de Ciudad Rodrigo. En el año 1990 abrí la empresa Sercine, montando complejos por todo el territorio español.

¿Cómo ha visto usted la evolución del cine y la proyección de largometrajes a lo largo de estas décadas?

El cine sigue siendo cine. Las películas emocionan igual ahora que hace 30 años, solo que

hoy en día se ven mejor, se oyen mejor y hay más efectos digitales, pero las películas “antiguas” no tienen nada que envidiar en muchos aspectos (o en casi todos) a las actuales. Respecto a la proyección, el cambio es evidente. Hemos pasado de usar máquinas de 35 mm y películas de celuloide a proyectores digitales con tecnología 4K y servidores de medios donde se almacenan las películas. Es todo más “limpio”, fácil y cómodo, pero era más bonito lo anterior.

La llegada de plataformas digitales está afectando a las proyecciones tradicionales en cine. ¿Cuál cree usted que será el futuro de la industria? ¿Podemos confiar en la existencia del cine tal y como lo conocemos?

El cine se seguirá viendo en los cines. No sabemos si seguirá habiendo complejos con 10, 15 o 20 pantallas y el nivel de estrenos actual o tal vez nos dirijamos a un futuro de cines con una sola sala pero con pantallas enormes, equipamiento “deluxe” y solo para películas mainstream. Tal vez el día de mañana solo se vean en la pantalla grande películas de tipo Avatar, Los vengadores, El señor de los anillos y producciones similares, es decir, grandísimas superproducciones rodadas y montadas para verse a lo grande y por las que vale la pena pagar una entrada. Y todas esas películas medianas y pequeñas queden para el visionado en plataforma exclusivamente.

En cuanto a la venta y el mantenimiento de las máquinas de proyección, ¿ha notado un cambio sustancial en los últimos años?

Sí, hemos pasado del celuloide a lo digital. El mantenimiento de ambos formatos no tiene nada que ver, ya que antes era más artesanal y ahora es todo mediante hardware y software. Antes a lo mejor solo había que apretar un tornillo y tenías que ir a una ciudad a 500 kilómetros a hacerlo. Ahora todo se puede hacer en remoto y a través de un móvil. Aunque también hay que hacer cosas manuales en los proyectores digitales, obviamente.

El cine de verano es, sin duda, una experiencia que marca la vida de todos los lugareños. ¿Por qué es tan especial un evento así?

Porque en su mayoría se trata de pueblos sin eventos significativos durante todo el año y cuando llegas con la pantalla, el proyector y los altavoces les ofreces algo distinto durante dos horas. Y, además, es un público de lo más agradecido.



El público era distinto al de hoy en día, al que no le sorprende ya nada, pero entonces traías una película y se tiraba meses en cartelera.”

Con trayectorias tan extensas como la suya habrá vivido muchas anécdotas divertidas. ¿Alguna que pueda contarnos?

Cuando trabajaba diariamente en el Cine Juventud de Ciudad Rodrigo muchas pandillas de amigos venían con las novias. Ellas entraban a ver la película y ellos se quedaban conmigo en la barra del cine jugándonos las cervezas a los chinos. En los años 80 se podía vender alcohol en el cine. A veces nos reíamos tanto que ni entraban a ver la película aun habiendo pagado la entrada.

¿Cuál es el recuerdo que guarda con más ilusión del cine relacionado con la ciudad de Salamanca?

Cuando empecé a trabajar. El público era distinto al de hoy en día, al que no le sorprende ya nada, pero entonces traías una película y se tiraba meses en cartelera. Y podías ver desde la cabina cómo reaccionaban ante un susto o ante una secuencia dramática. Ir al cine era 'la experiencia' de la semana.



P.I.Villares Pasteur, 23
37184 Villares de la Reina (Salamanca)
Tel.: 923 230 132
info@sercine.com
www.sercine.com



CLÍNICA DENTAL SONRISAS

Marta Muñoz Bruguier (Codirectora)

Clínica Dental Sonrisas se enorgullece del reconocimiento social que la ciudad de Zamora otorga a sus profesionales y tratamientos, reflejando en ese cariño y fidelidad su dedicación a lo largo de las distintas generaciones. Esta clínica abraza tecnologías de vanguardia, desde escáneres intraorales hasta sistemas avanzados

de detección de placa bacteriana. Con un enfoque orientado, no solo a la solución de problemas dentales sino, también, a la prevención, su equipo de trabajo combina la práctica profesional con la enseñanza como educadores en la Universidad de Salamanca.

Reconocida en Zamora, Sonrisas es un referente para los habitantes de la ciudad. ¿Qué supone para ustedes este reconocimiento?

Es un gran honor contar con este reconocimiento que valora la larga trayectoria familiar de nuestra clínica certificada y reconoce nuestro esfuerzo y trabajo en el cuidado de nuestros pacientes, que para nosotros es lo más importante.

“

En nuestra clínica insistimos mucho en los hábitos saludables y damos citas personalizadas para todos aquellos pacientes que lo requieran.”

¿Cuáles son los tratamientos que ejecutan en su clínica?

En nuestra clínica estamos a la vanguardia de la odontología, realizamos todo tipo de tratamientos; desde ortodoncia invisible y con Brackets, odontopediatría, periodoncia, endodoncia, conservadora, estética, diseño digital de sonrisa o radiodiagnóstico, hasta los más complejos casos de regeneración ósea e implantología.

¿Qué tecnologías o avances en odontología emplean para mantener el servicio actualizado?

Contamos con la mejor aparatología que existe en el mercado; radiología digital, CBCT (un tipo de tomografía axial computarizada), diseño digital de sonrisa, escáner intraoral (para los diseños de sonrisa y enviar los trabajos al laboratorio digitalmente), férulas quirúrgicas para hacer cirugía guiada de todo tipo, impresora 3D, pantallas LCD en cada gabinete para la perfecta visualización de toda la tecnología digital, lámpara de blanqueamiento, fotofluorescencia para la detección de fisuras, PERIOFLOW de EMS, que es el tratamiento más avanzado para la eliminación del biofilm dental



y placa bacteriana para la realización de profilaxis y tratamientos periodontales indoloros.

¿Tienen algún programa de educación preventiva para promover la salud bucal en la sociedad?

En nuestra clínica insistimos mucho en los hábitos saludables y damos citas personalizadas para todos aquellos pacientes que lo requieran. Además, participamos en todas las campañas de la Sociedad Española de Periodoncia y Epidemiología y Salud Pública para la promoción de la salud. Contamos con un equipo de higienistas altamente cualificadas en la promoción de la salud oral.



¿Cada cuánto tiempo se debe realizar una revisión para mantener una salud dental correcta?

Las revisiones de los pacientes deben ser individualizadas, para ello hacemos los programas de mantenimiento en los que, en función de las condiciones y riesgo de cada paciente, se realizan las revisiones periódicas, evitando futuras complicaciones.

¿Qué enfoque aplican en la consulta que les diferencie de otras clínicas de la competencia?

Para nosotros lo primero son los pacientes, es una clínica familiar donde queremos que los pacientes se sientan cómodos y atendidos por los mejores profesionales, además de contar con la mejor infraestructura y tecnología del mercado. Estamos en constante formación y en estrecha colaboración con el mundo universitario, ya que somos profesores de la Universidad de Salamanca desde hace más de veinte años.

¿Cómo llevan a cabo el seguimiento o la comunicación post tratamiento con los pacientes que han pasado por su clínica?

La comunicación que tenemos con nuestros pacientes es personalizada, en función de sus necesidades personales y de su riesgo de enfermar. Por ello, cada persona recibe un seguimiento post tratamiento individualizado.

¿Trabajan con compañías de seguro privadas que puedan acudir a su consulta de forma preferente o a un precio especial?

Sí, trabajamos con las compañías de seguros más prestigiosas del panorama nacional e internacional y atendemos todo tipo de pacientes.

¿Cuántos especialistas forman, actualmente, la plantilla de Clínica Dental Sonrisas?

Actualmente contamos con especialistas en ortodoncia y odontopediatría, en periodoncia e implantes, cirugía y medicina oral, en endodoncia y estética, así como higienistas profesionales para la prevención de la salud oral.

C/ de Sta. Clara, 32, 6º Izq
49015 Zamora (Zamora)
Tel.: 980 531 407



ZUIA INGENIERÍA

Alfredo Nicolás (CEO)

Zuia Ingeniería se enfoca en el desarrollo de tecnologías vinculadas a la electrónica y la eficiencia energética en entornos industriales. Su especialización en monitorización de instalaciones fotovoltaicas fortalece su liderazgo en mantenimiento, mientras trabaja con energías renovables y personaliza soluciones según las necesidades de

sus clientes, garantizando la eficacia y el ahorro de hasta un 40 por ciento. El asesoramiento en compras de energía y la instalación de cargadores eléctricos completan su oferta, respondiendo a una creciente demanda en empresas y comunidades de vecinos.



¿Qué es Zuia Ingeniería?

Inicia su actividad en 2006, con unos objetivos claros: desarrollo de tecnologías relacionadas con la electrónica y la eficiencia energética en un entorno industrial. La crisis económica del momento se ve desde Zuia Ingeniería como una oportunidad para especializarse en la monitorización de la producción de las instalaciones fotovoltaicas utilizando un programa desarrollado internamente. Además, se consolida una fuerte especialización en el mantenimiento y la reingeniería, que nos hace ser líderes en dicho sector. A raíz de los cambios regulatorios impulsados desde Europa, es en 2018 cuando se legaliza la modalidad de autoconsumo fotovoltaico y resurge el sector por un compendio de factores: la reducción de costes materiales, la madurez tecnológica, la volatilidad de los precios del mercado eléctrico, la conciencia respecto al cambio climático o los programas de ayudas de fondos europeos, entre otras. La posición de Zuia Ingeniería es, en ese momen-

to, privilegiada, y tenemos el equipo y la tecnología disponible para llevar al éxito nuestra visión integral.

¿Con qué tipos de energías renovables trabaja Zuia Ingeniería y cuál de ellas es más recomendable?

La propuesta puede variar según el tipo de cliente y su patrón de consumo, aunque generalmente observamos marcadas diferencias entre los clientes residenciales y los industriales en este aspecto. Esta diferencia es esencial para la aplicación de las tecnologías que implantamos, pero básicamente son instalaciones fotovoltaicas y otras de generación eléctrica, almacenamiento en forma de baterías, aerotermia y geotermia, eficiencia energética e instalaciones de puntos de recarga. Nuestro enfoque consiste en partir siempre de la energía fotovoltaica, ya que es una de las estrategias que ofrece mayor rentabilidad. A través de la monitorización, desarrollamos un plan de acción personalizado para cada cliente, adaptándolo según sus necesidades e intereses.

¿Cómo es el proceso de monitorización de las instalaciones energéticas?

Se centra en diversas estrategias para recopilar datos de las instalaciones energéticas. Monitorizamos los distintos equipos de las instalaciones para proporcionar al cliente una visión completa del rendimiento general, asegurando que esté en línea con los niveles de radiación solar de lugar y la configuración específica de la instalación. Utilizamos las telemetrías con el fin de obtener los rendimientos y parámetros necesarios para la detección de fallas de forma localizada como strings de paneles, inversores, baterías y medidores de consumo. Esta estrategia nos permite informar al cliente sobre incidencias antes de que un técnico intervenga. Y al mismo tiempo, proporcionamos datos clave y KPIs relevantes para que ellos mismos puedan evaluar el estado de su instalación, el balance energético y el aprovechamiento de la energía solar.

¿Qué se debe tener en cuenta para conseguir un aprovechamiento completo de las instalaciones energéticas?

Es muy importante la consulta a empresas del sector con una experiencia demostrada, muy importante la cercanía, se requiere una relación cliente-proveedor estrecha y en todo momento evitar empresas especulativas. Una solución no acorde a nuestras necesidades es el mayor despilfarro económico.

¿Cuál es el ahorro económico para una empresa que decida apostar por las energías renovables?

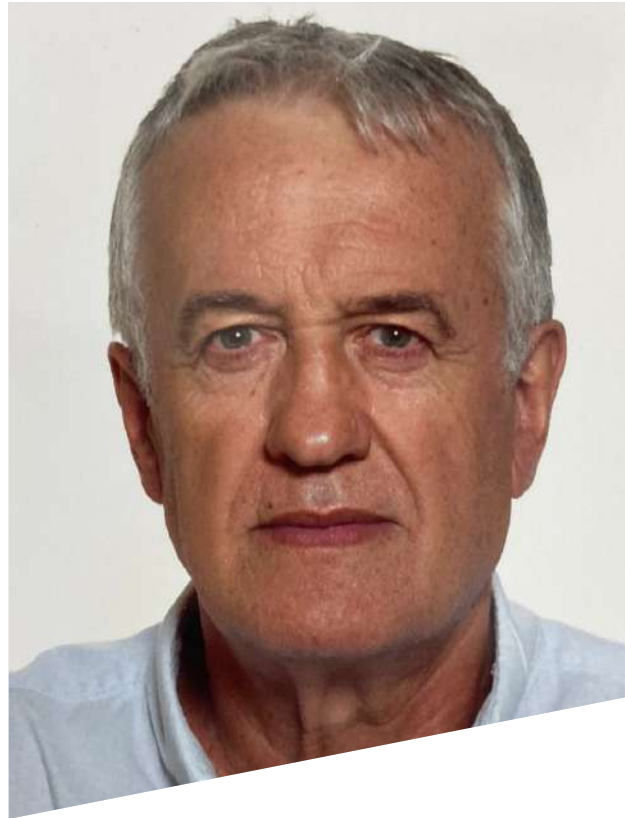
A la hora de realizar una propuesta de implantación, la primera acción es el estudio de necesidades. Si nuestra situación es de despilfarro energético, sobredimensionaremos nuestra instalación. Ajustar estas necesidades, considerando productos escalables para futuros crecimientos, es fundamental. Al explorar diferentes alternativas durante este proceso, es importante elegir proveedores que ofrezcan un buen servicio de seguimiento y mantenimiento. En una empresa, y siempre dependiendo del sector y del perfil de consumo, tenemos amortizaciones del orden de 3 años con subvenciones y de 5 años sin estas subvenciones, y ahorros sobre un 30 o 40 por ciento.



Zuia Ingeniería no entiende el sector sin un acompañamiento al cliente en el asesoramiento para que minimice el consumo y ahorros económicos.”

Disponen, además, de servicios adicionales como la compra de energía.

Zuia Ingeniería no entiende el sector sin un acompañamiento al cliente en el asesoramiento para que minimice el consumo y ahorros económicos. El abanico es muy amplio, desde la compra de la energía, eficiencia energética, receptores (máquinas, bombas de



calor), coche eléctrico y un largo etcétera. Respecto a la compra de energía, aconsejamos a nuestros clientes para evitar los fraudes por parte de determinadas comercializadoras muy agresivas.

¿Cuáles son los números respecto a la instalación de cargadores eléctricos de vehículos en empresas y comunidades de vecinos? ¿Se nota un aumento en la demanda de este tipo de dispositivos?

Hemos observado un aumento significativo en la demanda. Esta tendencia se atribuye al cambio de paradigma en el sector del transporte y a una mayor concienciación sobre esta nueva necesidad, impulsada por la creciente disponibilidad de vehículos eléctricos y los incentivos gubernamentales. En el caso de las comunidades de vecinos, el interés por la instalación de infraestructura de recarga suele

surgir después de llevar a cabo o considerar la preinstalación eléctrica en garajes comunitarios. Esta preinstalación es necesaria para preparar y permitir la futura incorporación de múltiples puntos de recarga, según lo decidan los propietarios de las plazas de aparcamiento. En el ámbito empresarial, el interés se ve impulsado por la implementación de estrategias de inversión centradas en la eficiencia energética. La integración de instalaciones fotovoltaicas con puntos de recarga ofrece una amortización más rápida de las inversiones, ya que maximiza el uso de la energía. Estas acciones orientan a las empresas hacia la reducción de su huella de carbono y de su dependencia de combustibles tradicionales, contribuyendo, así, al medio ambiente y generando ahorros significativos en costos operativos.

“

Está demostrado que el uso de tecnologías renovables nos concientiza fuertemente y nos hace más sensibles al despilfarro.”

¿En cuánto tiempo se puede tener instalado y funcionando uno de estos puntos de carga?

En términos generales, para los cargadores de Corriente Alterna, que pueden ser de 7,4 kW en instalaciones monofásicas o de 22 kW en instalaciones trifásicas, solemos completar todo el proceso, desde la solicitud de la subvención hasta la instalación, puesta en marcha y legalización, en un plazo de 15 días. Sin embargo, si la instalación implica infraestructura de recarga de mayor potencia o la solicitud de un cargador con especificaciones personalizadas que deben ser solicitadas bajo pedido, el proceso podría extenderse a uno o dos meses, dependiendo del plazo de suministro acordado. A pesar de las posibles variaciones en el tiempo de instalación, nuestros clientes encuentran que el procedimiento de tramitación y documentación técnica es ágil, y los costos de inversión son manejables, especialmente para aquellos que ya han adquirido un vehículo

eléctrico y buscan asegurar los recursos necesarios para su carga y transporte.

Todos debemos colaborar en crear un mundo más sostenible, pero, ¿qué podemos hacer cada uno de nosotros para alcanzarlo?

Para empezar, nos gusta decir que el punto de partida es la racionalización del consumo energético ya sea directa o indirectamente. Es muy importante el concienciarse de tomar acciones al respecto, hagamos un pequeño ejercicio, escribamos una serie de medidas a nivel personal de acciones de ahorro, el abanico es muy amplio, va desde el ejercicio de la compra, desplazamientos, consumo eléctrico, etc. Y desde un punto de vista de nuestra actividad dentro de las renovables y en base a nuestro conocimiento experto podemos implementar prácticas adicionales para fomentar el ahorro energético. Está demostrado que el uso de tecnologías renovables nos concientiza fuertemente y nos hace más sensibles al despilfarro.

Av. de los Olmos, nº1, Bloque B,
Pabellón 15

01013 Vitoria-Gasteiz (Álava)

Tel.: 945 069 104

info@zuiaingenieria.com

www.zuiaingenieria.com



GRUPO PALAUSA

Marta Martín Fadrique (Gerente)

Palausá, anteriormente conocida como Rugauto, es uno de los concesionarios multimarca más grandes de la provincia de Burgos. Su expansión abarca diversas comunidades autónomas en la última década, aunque el desarrollo más significativo se ciñe a Castilla y León, donde operan desde hace 45 años. Servicios como la ven-

ta de automóviles, reparaciones, renting o su propia Correduría de Seguros la convierten en una apuesta segura para quienes necesiten soluciones en materia de movilidad, con la mayor facilidad del mercado gracias a las posibilidades online que ofrece la compañía.



¿Qué es Palausa y cómo funciona?

Palausa Burgos, antiguo Rugauto es el concesionario oficial de Stellantis para las marcas de automoción Peugeot, Citroën, Opel, Fiat, FiatProf, Abarth y Jeep en la ciudad. Pertenecce al Grupo Palausa, que opera en todo Castilla y León, con amplia experiencia en la distribución y venta de vehículos nuevos y de ocasión, recambios y accesorios. Además, ofrece una

amplia gama de servicios, venta de vehículos para particulares y empresas, Servicio Oficial MultiMarca para reparaciones de mecánica y carrocería, servicios de movilidad a través de nuestros servicios de renting y leasing, alquiler de vehículos y Correduría de Seguros para cubrir la totalidad de las necesidades personales y de empresa generadas en el entorno de la movilidad.

¿Cuántos concesionarios forman, actualmente, la red de Palausa? ¿En qué provincias podemos encontrarlos?

Con más de 45 años de experiencia, en los últimos 10 años ha experimentado un gran crecimiento, especialmente en Castilla y León, contando con Concesionarios Oficiales de las marcas Volvo, Ford, Kia, Suzuki, Škoda, Peugeot, Citroën, Opel, Fiat, Abarth, Jeep y Camiones DAF en Burgos, Palencia, Valladolid, León, Salamanca, Zamora, Cantabria, Logroño, Vigo y Pontevedra. El grupo aborda el futuro de la movilidad a través de vectores estratégicos como la electrificación de sus instalaciones, la optimización de los costes, la excelencia en el servicio, la oferta de nuevas soluciones de movilidad y la potenciación de la economía verde, un compromiso que está inscrito en los fundamentos de la organización.

¿Puede contarnos qué es Walacar?

Es una empresa proveedora de soluciones de movilidad accesibles para instituciones, organismos públicos, empresas, autónomos y particulares, del Grupo Palausa. Tiene como objetivo ofrecer un servicio de movilidad adaptado a las necesidades de nuestros clientes, asesorándoles y guiándoles en todo el proceso de contratación, ofreciendo un servicio personalizado e inmediato. Si por algo se diferencia es que nosotros no vemos clientes, vemos personas con necesidades de movilidad únicas con las que nos comprometemos para cumplir sus expectativas. Walacar, es el renting de vehículos fácil y sencillo. En 5 min encuentras el vehículo que se adapta a tus necesidades, las mejores marcas al mejor precio y en las me-

jores condiciones. Ofrece alquileres de vehículos a corto plazo, con un alquiler flexible y por suscripción. Contratos sin trampas ni letra pequeña.

¿Qué tipo de vehículos forman la flota de Palausa?

Somos la nueva forma de comprar un vehículo de ocasión, Km.0 o seminuevo. Con Palausa puedes comprar o financiar tu vehículo completamente online y recibirlo en la puerta de casa o donde tú quieras. Puedes buscar entre todos los vehículos expuestos en nuestro escaparate virtual y completar tu compra en unos sencillos pasos desde la comodidad de tu sofá y con el tiempo que necesites, sin presiones. La calidad de todos los vehículos que encontrarás en nuestra tienda está garantizada.

“

Somos la nueva forma de comprar un vehículo de ocasión, Km.0 o seminuevo. Con Palausa puedes comprar o financiar tu vehículo completamente online y recibirlo en la puerta de casa o donde tú quieras.”

Las reparaciones también se pueden realizar en sus instalaciones. ¿Qué intervenciones realizan?

Somos Servicio Oficial de Stellantis, mecánica pesada y mantenimiento de las Marcas que distribuimos. Además, contamos con un departamento de carrocería Multimarca, es decir, trabajamos con todas las marcas y tenemos acuerdos con todas las compañías de seguros.

Menciona los seguros, un servicio que ustedes también ofrecen. ¿Qué características los convierten en el producto ideal?

Nuestro objetivo es ofrecer la solución del producto ideal, independientemente de las necesidades para la que precises una póliza, bien sea ésta de automóvil, de hogar o de vida, entre otras.



C. Vitoria, 275

09007 Burgos (Burgos)

Tel.: 947 486 065

www.grupopalausa.com

juntos sumando

📍 BILBAO 📍 BURGOS 📍 LEÓN 📍 LOGROÑO 📍 MIRANDA DE EBRO 📍 OVIEDO
📍 PAMPLONA 📍 SALAMANCA 📍 SANTANDER 📍 VALLADOLID 📍 VITORIA-GASTEIZ 📍 ZAMORA



DESPACHOS BK
LEI
GLOBAL
Tax • Legal • Audit

C/ Beato Tomás de Zumárraga 7, 15, bajo
01008 Vitoria-Gasteiz
945 155 139
info@bketLes



www.bketl.es

Bilbao - Burgos - León - Logroño - Miranda de Ebro - Oviedo -
Pamplona - Salamanca - Santander - Valladolid - Vitoria-Gasteiz - Zamora