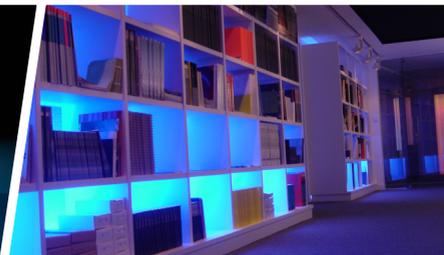




DE CERCA:

Antonio Garamendi



MÁS CERCA QUE NUNCA

BK Gespasa ETL Global

DE INTERÉS

Toda la actualidad del sector

NUESTROS CLIENTES CUENTAN

Ibáñez Arana, San Pablo Burgos,
Trabadina y Zeplas

03 | EDITORIAL

04 | DE CERCA

Antonio Garamendi

08 | DE INTERÉS

08 | La importancia de los ciberseguros en la empresa

11 | Segunda oportunidad: un sí a los emprendedores

13 | Cumplimiento de contratos en tiempos de epidemia: fuerza mayor y cláusula “rebus sic stantibus”

17 | Cuenta 118 “aportaciones de socios o propietarios”

20 | Medidas urgentes en materia de alimentación que afectan a los contratos de compraventa de uva para vinificación

22 | La necesidad de los sistemas de gestión por competencias para la eficacia empresarial

24 | MÁS CERCA QUE NUNCA

BK Gespasa ETL Global

27 | NUESTROS CLIENTES CUENTAN

27 | Ibáñez Arana

30 | San Pablo Burgos

33 | Trabadina

37 | Zeplas

Levantarse es una obligación

Cuando las aguas se vuelven bravas existen dos alternativas: dejarse llevar por la corriente, sin conocer muy bien el desenlace, o remar tratando de aprovechar el ritmo para posicionarnos con ella a nuestro favor. La Covid-19 ha generado un auténtico golpe de efecto a nivel mundial, con una necesaria reconfiguración que hará del panorama personal, social, económico y empresarial un escenario nuevo y, seguramente, sin precedentes.

No hay país en el mundo, ni ciudadano en estos, que no haya visto trastocado, de una u otra forma, su habitual día a día. Las empresas, pequeñas, medianas y grandes, no son una excepción. Frente a ello se debe tomar una decisión, que pasa, irremediablemente, por pelear con entusiasmo para hacernos más fuertes y competitivos de lo que lo fuimos antes de esta enorme crisis sanitaria.

Este proceso, esencial en todos los casos, es importante hacerlo unidos, junto a aquellos que pueden ayudarnos a recondicionar el mapa que queremos habitar. Han sido meses de incertidumbre, y seguramente los próximos no serán menos duros, pero ETL Global estará, como

siempre, para entender y asesorar, proponer y hacer, sentir y acompañar. Os invitamos, desde aquí, a hacer un proceso de reinterpretación y análisis, de lectura y comprensión de lo vivido, para establecer las mejores estrategias que permitan afrontar el futuro con garantías. Es posible que el presente haya perdido el brillo, pero el desarrollo y el paso de los meses aflorarán, nuevamente, los colores y matices ocultos hoy.

Debemos agradecer, de forma destacada, las palabras que Antonio Garamendi, Presidente de la CEOE, nos ha dirigido en momentos de tal trascendencia, en las que refleja la dura realidad empresarial en la que nos vemos sumidos hoy, después de semanas críticas y tras la toma de decisiones tan importantes como históricas. Sin embargo, cabe recordar que muchos empresarios españoles cayeron en el pasado para resurgir con más fuerza, que épocas pasadas fueron peores y que, como bien nos enseña la vida, de todo se puede sacar una poderosa lección.

Caerse está permitido, decía aquel. Levantarse es una obligación.



Antonio Garamendi

De extensa trayectoria profesional, Antonio Garamendi cumple 18 meses al frente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales, CEOE, tras desarrollar su actividad en diversos consejos de administración y consejos asesores de algunas de las mayores empresas del país. Su papel, fundamental en esta crisis sanitario-económica, es el de acompañar en la recuperación de las empresas de nuestro territorio para alcanzar un restablecimiento vital del tejido empresarial.

El momento que vive la sociedad es tremendamente delicado, tras unos meses especialmente convulsos. ¿Cuál es, en su opinión, el futuro inmediato del país a nivel económico?

Todo depende de la duración del confinamiento, de las medidas económicas que se implementen desde el Gobierno y hasta qué punto se reme a favor de que las empresas tengan el acceso que necesitan a la liquidez, la flexibilidad necesaria para adaptarse a la drástica caída de la actividad derivada del COVID-19 o el suficiente alivio de las cargas económicas que soportan. Pero también es necesario contar con un plan de salida eficaz, que contemple la diferente situación que se está dando por sectores, puesto que hay algunos, como el turismo o la hostelería, en los que el impacto está siendo especialmente intenso.

Entre estas incógnitas, el Departamento de Economía de CEOE estima una caída del PIB de

entre el 5% y el 9% este año, y un repunte del 5,2% en 2021 en el escenario más optimista. Esto tendrá un importante impacto en términos de empleo, con más de medio millón de ocupados menos en el mejor de los casos y una importante desviación del déficit y de la deuda pública.

¿Cómo deben las empresas afrontar las próximas semanas?

Eso depende de cada sector, porque no es lo mismo, como decimos, estar entre aquellos que desarrollan su actividad de cara al público que en los que pueden hacer un uso más intensivo del teletrabajo. Pero, desde luego, lo que hay que tratar es de no parar, para que el motor económico, aunque baje sus revoluciones, desde luego no se pare. Ya estamos discutiendo la estrategia de salida de esta crisis y es el momento de aguantar. Por lo demás, es necesario seguir haciendo uso de cuantas medidas de alivio se vayan implementando desde el Gobierno y todo ello siendo lo más responsables posible para evitar poner en riesgo la salud de los trabajadores y de los ciudadanos. Creo que los empresarios españoles ya han demostrado que saben lo que hay que hacer. De hecho, entre todo este momento trágico, incluso han proliferado desde el primer momento innumerables iniciativas empresariales solidarias para ayudar en la lucha contra el COVID-19. Tanto es así que nos hemos visto en el camino para poner en marcha desde la Fundación CEOE el proyecto 'Empresas que ayudan' (www.empresasqueayudan.com) para coordinar la ayuda



Es necesario contar con un plan de salida eficaz, que contemple la diferente situación que se está dando por sectores puesto que hay algunos, como el turismo o la hostelería, en los que el impacto está siendo especialmente intenso.”



Lo que hay que tratar es de no parar, para que el motor económico, aunque baje sus revoluciones, desde luego no se pare.”

de muchas empresas y las necesidades que van surgiendo.

¿Estamos, realmente, ante un escenario de impacto económico similar a grandes crisis mundiales anteriores?

Desde luego, la dimensión es enorme, incluso mayor que la crisis que azotó España en 2008. También muchas cifras nos retrotraen a conflictos bélicos del pasado. Sin embargo, aunque la salida en V, con una recuperación igual de rápida que la entrada en la crisis, parece poco probable, lo cierto es que por ahora incluso los peores escenarios nos hacen pensar que el impacto económico del COVID-19 será menos duradero que esas crisis mundiales que sugiere.

Las medidas económicas adoptadas por el Estado no tienen precedentes. ¿Está haciendo el Gobierno todo lo necesario para ayudar a empresas y autónomos?

Toda acción de Gobierno siempre tiene áreas de mejora. También se puede hablar de si se ha llegado tarde o no. Pero desde luego, la clave no es tanto si se está haciendo lo necesario a la hora de tomar medidas como si se están poniendo en práctica de la manera más eficiente. Por ejemplo, se ha visto que la adopción de expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE), que impulsamos de acuerdo con los sindicatos, están permitiendo sostener a las empresas mientras se preservan miles y miles de empleos. Sin embargo, va a ser necesario flexibilizarlos para dar esa misma cobertura una vez finalice el estado de alarma, porque la situación de muchas empresas no va a mejorar de la noche a la mañana. Además, la prestación que cobran los trabajadores afectados por estos ERTEs no acaba de lle-



gar a sus bolsillos, algo que es necesario para que nadie se quede atrás y para que la economía siga en funcionamiento.

Y las autonomías, ¿qué papel tienen en la solución a esta crisis económica?

Su papel es importantísimo. Empezando porque tienen competencias sanitarias transferidas y no debemos olvidar que se trata de una crisis económica ligada a lo que ha sido inicialmente una crisis sanitaria. Pero también porque se van a tener que adoptar medidas económicas que requerirán de la coordinación con las Comunidades Autónomas, como es todo el tema de prestaciones para los afectados por el COVID-19.

¿Qué opina sobre la constante alternancia política y la consiguiente alteración legislativa que supone cada cambio de administración?

El mayor enemigo de las empresas es la incertidumbre. En este sentido, los vaivenes legislativos suelen ir en contra de la estabilidad que necesitan para planificar inversiones, operaciones, etc. No obstante, como representantes de los empresarios, en CEOE hemos dicho siempre que nuestro deber es colaborar y negociar con todos los Gobiernos, sean del color que sean, y sea cual sea la situación.



Como representantes de los empresarios, en CEOE hemos dicho siempre que nuestro deber es colaborar y negociar con todos los Gobiernos, sean del color que sean.”

Se viene hablando, desde hace semanas, de unos nuevos ‘Pactos de la Moncloa’. ¿Qué máximas debe recoger este documento para asegurar el sostenimiento económico del sistema en general y de las empresas en particular?

Vamos paso a paso. Lo primero es sentarse a hablar. No creo que se puedan comparar estos pactos necesarios con aquellos de la Moncloa. La situación ahora requiere un pacto de carácter más económico, y por eso demandamos nuestra presencia en las mesas de negociación. En todo caso, sí queremos señalar que encaramos este debate con una idea clara, que es que la locomotora que deberá tirar de la economía en la fase de recuperación será la actividad de las empresas y, por ello, es preciso, no solo garantizar la liquidez y la financiación a empresas de todos los tamaños, sino, también, la suficiente capacidad de adaptación para ir acompañando el ajuste de sus plantillas a la progresiva recuperación de los niveles de actividad.

Millones de autónomos han visto mermada de forma radical la facturación en las últimas semanas. ¿Qué pasos cree usted que tiene que dar un trabajador por cuenta propia para mejorar la situación provocada por la covid-19?

Sin duda hacer caso de las recomendaciones de las autoridades sanitarias. A partir de ahí, en el terreno económico, recurrir a su gestor para poder acogerse a todas las ayudas públicas posibles, para poder tramitar, por ejem-

“ **Los autónomos afectados por la crisis del COVID-19 deben remitirse a las fuentes de información oficiales y, de nuevo, a sus gestores, para evitar el ruido informativo y tomar decisiones equivocadas.** ”

plo, la prestación extraordinaria por cese de actividad. Por otro lado, los autónomos afectados por la crisis del COVID-19 deben remitirse a las fuentes de información oficiales y, de nuevo, a sus gestores, para evitar el ruido informativo y tomar decisiones equivocadas.

¿Será este año, por fin, en el que veamos una reforma de la cotización de los autónomos en función de su facturación? ¿Debe ser ésta la piedra angular de la nueva ley de autónomos?

Es poco probable dado que en estos momentos la prioridad es sostener en la medida de lo posible el tejido productivo. En esta situación, lo importante, antes que cualquier reforma, es el aplazamiento en el pago de cuotas sociales, por ejemplo. Primero hay que superar esta crisis, después habrá que ver cuál es la situación en la que queda el colectivo, que trabajaremos para que sea la mejor posible.

Teletrabajo, flexibilidad horaria... ¿Esta crisis económico-sanitaria hace replantearse el modelo de trabajo tradicional?

Claro que sí. Hay muchas cosas que cambiarán después de esta crisis, y los modos de trabajo es una de ellas. Esperemos que sea el momento en el que por fin se empiece a hablar de cuestiones como la productividad, la formación, la innovación y la digitalización como elementos centrales de lo que debe ser la economía del mañana.



“ **Primero hay que superar esta crisis, después habrá que ver cuál es la situación en la que queda el colectivo, que trabajaremos para que sea la mejor posible.** ”

La importancia de los ciberseguros en la empresa



IGNACIO BEZARES
BK CSR ETL GLOBAL

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Debido a la situación provocada por el Covid19, nos hemos visto comprometidos más que nunca a realizar teletrabajo. Este suceso está dando lugar a un incremento realmente importante de ataques cibernéticos. Los hackers están aprovechando esta situación para acceder a nuestros dispositivos electrónicos, habiendo quintuplicado dichos ataques diarios en los últimos tiempos, particularmente en Europa.

Según la firma de ciberseguridad CYE, desde comienzos de febrero los ciber criminales se han beneficiado cada vez más del desconoci-

miento por la situación causada por esta pandemia global.

España es el tercer país a nivel mundial que más ataques cibernéticos recibe, por detrás de EEUU y el Reino Unido. Hasta la fecha, a pesar de la importancia que tiene disponer de un seguro que nos cubra ante estos ataques, hasta la llegada de la pandemia provocada por el Covid19 no había despertado un alto interés de las empresas en la contratación de los ciberseguros. Un dato a tener muy en cuenta es que antes de dicha pandemia solamente el 10% de las empresas disponían de este seguro o estaban en proceso de contratación. En la

“ **Los hackers están aprovechando esta situación para acceder a nuestros dispositivos electrónicos, habiendo quintuplicado dichos ataques diarios en los últimos tiempos, particularmente en Europa.**”

actualidad este dato se ha incrementado contundentemente, llegando al 30%.

Esta tendencia irá en aumento con el paso del tiempo ya que actualmente hay más frecuencia de robos a través de sistemas informáticos que de robos físicos. La desinformación de las empresas, la vulnerabilidad de las Pymes, así como los procedimientos de los empleados en cómo actuar ante situaciones sospechosas, pone en un alto riesgo el acceso a nuestros sistemas mediante Phising (suplantación de identidad), Malware (software malicioso) o Ransomware (extorsión cibernética) entre otros.

“ **El 28 de mayo de 2018 entró en vigor el nuevo Reglamento General de Protección de Datos, donde se regula la aplicación de nuevos derechos, sanciones y obligaciones.**”

NUEVO REGLAMENTO GENERAL DE PROTECCIÓN DE DATOS (RGPD)

El 28 de mayo de 2018 entró en vigor el nuevo Reglamento General de Protección de Datos, donde se regula la aplicación de nuevos derechos, sanciones y obligaciones.

La empresa tiene hasta un máximo de 72h para comunicar al Organismo de control. Nace la figura del DPO (Delegado de Protección de Datos) para determinadas actividades y empresas con más de 250 trabajadores. Se hace más severo el

régimen sancionador, que se sitúa en una banda de hasta 10 millones de euros o 2% del volumen de negocios global y hasta 20 millones de euros o 4% del volumen de negocios global.

“ **Un ciberataque puede afectar al negocio paralizando las ventas, dañando la reputación de la empresa o derivando en importantes multas.**”

Para estar seguros de que nuestra póliza de Responsabilidad Civil para Administradores y Directivos responde de manera adecuada al nuevo RGPD, debemos comprobar si como persona asegurada existe la figura DPO (delegado de protección de datos) en los casos que indicábamos anteriormente, donde se exige su creación o inclusión de esta figura.

¿POR QUÉ ES NECESARIO CONTRATAR UN CIBERSEGURO?

Un ciberataque puede afectar al negocio paralizando las ventas, dañando la reputación de la empresa o derivando en importantes multas. Según los últimos estudios efectuados, el coste medio por ataque es de 75.000 €, más del 70% de los ataques van dirigidos a empresas, el 30% de las empresas víctimas de ciberataques sufren pérdida de clientes y daños en la marca y el 60% de las Pymes desaparecen 6 meses después de un ciberataque.

“ **Si un hacker quiere penetrar en nuestro sistema lo hará, vulnerando nuestros datos, suplantando nuestra identidad, extorciéndonos y dañando nuestra imagen.**”



En nuestra empresa, podemos disponer de unas medidas muy sofisticadas y actualizadas de protección contra robo físico o incendio, pero ello no quiere decir que dejemos de ser susceptibles de sufrir un siniestro por una de estas dos causas y en caso de que esto ocurra, lo único que deseamos es que la compañía de seguros nos indemnice por ello. En la ciberseguridad ocurre lo mismo, a pesar tener unas medidas informáticas suficientes, si un hacker quiere penetrar en nuestro sistema, lo hará, vulnerando nuestros datos, suplantando nuestra identidad, extorsionándonos y dañando nuestra imagen. De ahí la necesidad de tener nuestra empresa bien protegida.

¿CUÁLES SON LAS COBERTURAS MÁS IMPORTANTES DE UN SEGURO POR CIBERATAQUES?

- **Recuperación de datos y sistemas:** ayuda en la restauración y recuperación de los datos electrónicos que se hayan dañado y protegeremos la reputación de marca en caso necesario.

- **Responsabilidad por vulneración de privacidad:** daños y perjuicios, gastos (defensa y respuesta) y sanciones derivadas de una vulneración de datos y/o información confidencial.

- **Pérdida de Beneficios:** protección financiera por la paralización de la actividad derivada de un incidente que consta de: hacking, error humano, error de programación, ataque de denegación de servicio, programas maliciosos, apagón, sobrecarga de la red, uso o acceso no autorizado... Tanto si el ataque es recibido en los sistemas de la empresa como si son por causa y/o responsabilidad del proveedor.

- **Extorsión cibernética (ransomware):** protección financiera por una acción de extorsión, además de los daños y perjuicios necesarios para finalizar dicha extorsión.

- **Suplantación de identidad (phishing):** cubre el robo de dinero que haya sido causado por una suplantación de identidad.

Además, por la contratación de un seguro de ciberseguridad, las Compañías aseguradoras, ofrecen un servicio de gestión de contraseñas, formación sobre seguridad cibernética, auditorías de seguridad e informes de análisis de seguridad en las redes.

“**Por la contratación de un seguro de ciberseguridad, las Compañías aseguradoras, ofrecen un servicio de gestión de contraseñas, formación sobre seguridad cibernética, auditorías de seguridad e informes de análisis de seguridad en las redes.**”



Segunda oportunidad: un sí a los emprendedores



MARÍA GONZÁLEZ DE ZÁRATE
BK ETL GLOBAL

“No fracasé, sólo descubrí 999 maneras de cómo no hacer una bombilla”- de esta manera respondió Thomas Alva Edison a un periodista que le recordó que había cosechado casi mil intentos fallidos antes de dar con el filamento de tungsteno.

Es obvio que no todos los emprendedores pueden disponer de mil intentos pero en ocasiones solo es necesaria una segunda oportunidad: hoy día podemos afirmar que todas aquellas personas físicas, empresarios o consumido-

res, que en el pasado se ahogaron con deudas que arrastrarán de por vida y les impiden comenzar una nueva andadura, pueden cancelar esa carga y empezar de cero.

Aunque parezca ficción, el mecanismo de la segunda oportunidad se estableció en el Real Decreto-ley 25/2015, de 28 de julio. El propósito es, según explica su exposición de motivos, permitir que una persona física, a pesar de un fracaso económico empresarial o personal, tenga la posibilidad de encarrilar nuevamente su vida e incluso de arriesgarse a nuevas iniciativas, sin tener que arrastrar indefinidamente una losa de deuda que nunca podrá satisfacer.



El deudor deberá negociar extrajudicialmente sus deudas (salvo las de derecho público) con la ayuda de un mediador concursal.”

Para ello, siempre y cuando la deuda sea inferior a 5 millones de euros, se debe seguir un procedimiento que comporta tres fases. La primera es el acuerdo extrajudicial de pagos, en esta fase el deudor deberá negociar extrajudicialmente sus deudas (salvo las de derecho público) con la ayuda de un mediador concursal.

La segunda fase comienza cuando el plan de pagos no haya sido aceptado o se haya incumplido, en este momento el mediador concursal solicitará la declaración de concurso.

La última de las fases resulta ser la solicitud de exoneración del pasivo insatisfecho, para ello han de cumplirse tres requisitos que suponen al deudor de buena fe, y recogidos en el art. 178.bis.3 LC: la calificación fortuita del concurso, que el deudor no haya sido condenado en los diez años anteriores por delitos contra el patrimonio y que haya negociado un acuerdo extrajudicial de pagos.

Cumplidos los requisitos existen dos vías para la exoneración total del pasivo, la vía automática y la del plan de pagos durante 5 años.

Por la vía automática, el deudor deberá abonar los créditos contra la masa y los privilegiados,



La segunda fase comienza cuando el plan de pagos no haya sido aceptado o se haya incumplido, en este momento el mediador concursal solicitará la declaración de concurso.”

y si no realizó plan de pagos, el 25 % de los créditos ordinarios.

Si opta por la vía del plan de pagos, la exoneración será provisional hasta que se dé cumplimiento a los pagos acordados de los créditos contra la masa y privilegiados durante los cinco años siguientes.



La última de las fases resulta ser la solicitud de exoneración del pasivo insatisfecho, para ello han de cumplirse tres requisitos que suponen al deudor de buena fe.”

Ha sido la interpretación del Tribunal Supremo en su Sentencia de julio de 2019, en un análisis exhaustivo de la norma, la que ha respaldado que la exoneración total sea posible: “Esta condonación puede ser inmediata o en cinco años. (...) Este reembolso parcial debe tener en cuenta el interés equitativo de los acreedores y, en la medida de lo posible, debería ser proporcionado a los activos y la renta embargables o disponibles del deudor concursado, pues de otro modo en la mayoría de los casos la exoneración del pasivo se tornaría imposible, y la previsión normativa devendría prácticamente inaplicable”.



Ha sido la interpretación del Tribunal Supremo en su Sentencia de julio de 2019, en un análisis exhaustivo de la norma, la que ha respaldado que la exoneración total sea posible.”

Si lo intentaste y caíste solo queda volver a levantarse, y ahora resulta que puede ser posible...



Cumplimiento de contratos en tiempos de epidemia: fuerza mayor y cláusula “rebus sic stantibus”



ANDREA NAVAZO CAMPOS
ETL BUREAU AUDITORES

“En los contratiempos, sobre todo, es en donde conocemos todos nuestros recursos, para hacer uso de ellos.” Horacio.

La situación generada por el efecto del coronavirus en España y las limitaciones derivadas de la declaración del estado de alarma para hacer frente a la crisis sanitaria van a tener importantes consecuencias económicas. Una de ellas será, sin duda, la imposibilidad de pe-

queños empresarios y autónomos de cumplir con sus compromisos contractuales.

El Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo (modificado por el 465/2020, de 17 de marzo), por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19 ya ha previsto en sus Disposiciones Adicionales la suspensión de plazos procesales y administrativos estableciendo asimismo, en su D.A. 4ª, la suspensión de “los plazos de prescripción y caducidad de cualesquiera acciones y derechos” mientras

dure el estado de alarma. Sin embargo, dicha suspensión de los plazos no cabe extenderse por analogía a los fijados en los contratos.

Esto no quiere decir que la situación de epidemia y el estado de alarma que vivimos no afecte a las obligaciones contractuales, pero sí que para delimitar sus efectos tenemos que partir del principio vector de *pacta sunt servanda*, aforismo latino omnipresente en nuestro ordenamiento jurídico que significa que “los pactos se han de cumplir”.

Dicho esto, y si bien el punto de partida sobre el cumplimiento de las obligaciones adquiridas debe nacer de la consabida base de que lo pactado obliga, este principio sagrado tiene limitaciones como son los supuestos de caso fortuito o fuerza mayor y la *rebus sic stantibus*.

Conforme al artículo 1.105 del Código Civil, “Fuera de los casos expresamente mencionados en la ley y de los que en que así lo declare la obligación, nadie responderá de aquellos sucesos que no hubieran podido preverse o que, previstos, fueran inevitables”.

Ante un acontecimiento de la envergadura del analizado, la primera pregunta que conviene hacerse es si el mismo puede ser reputado como un evento constitutivo de fuerza mayor. La respuesta ha de ser afirmativa.

La consecuencia de la apreciación de fuerza mayor se concreta en que la parte que invoque su concurrencia se verá exonerada de responsabilidad por el incumplimiento en que pueda incurrir mientras dure el evento constitutivo de fuerza mayor. Dicha exoneración de responsabilidad, así como la vigencia de las obligaciones contractuales subsistentes, habrá de realizarse caso por caso, pues podrá ser parcial o total.

Por su parte, *rebus sic stantibus* es una expresión latina que se traduce como “estando así las cosas”. Pese a que esta cláusula se aplicaba ya en el derecho romano, la *rebus* fue recuperada por la jurisprudencia del Tribunal

“ La *rebus* fue recuperada por la jurisprudencia del Tribunal Supremo al concluir la guerra civil española debido a la devastadora situación económica de posguerra.”

Supremo al concluir la guerra civil española debido a la devastadora situación económica de posguerra, pero fue a raíz de la crisis de 2008 con la que resurgió la configuración actual de la *rebus*. Lo hizo, además, bien entrada la misma, entendiéndose como una cláusula implícita en todos los contratos según la cual un cambio totalmente imprevisible en las circunstancias del contrato puede llevar a la modificación o extinción de las obligaciones.

Si bien inicialmente la jurisprudencia admitía la doctrina *rebus* aplicada únicamente a contratos de tracto sucesivo y tracto único, pero con cumplimiento diferido, tras la crisis de 2008 en la que resurgió la *rebus* los requisitos para su aplicación se fueron atenuando en función de las circunstancias de cada caso.

Las SSTs de fecha 17 y 18 de enero de 2013 se consideran como el punto de inflexión para la aplicación de la cláusula *rebus*. Se observa en ambas menciones expresas a la recesión económica y su incidencia en la relación contractual enjuiciada.

La STS 17 de enero de 2013, no consideró suficiente la crisis financiera, pero exponía en su Fundamento de Derecho Tercero: “[...] una recesión económica como la actual, de efectos profundos y prolongados, puede calificarse, si el contrato se hubiera celebrado antes de la manifestación externa de la crisis, como una alteración extraordinaria de las circunstancias, capaz de originar, siempre que concurren en cada caso concreto otros requisitos [...] una desproporción exorbitante y fuera de todo cálculo entre las correspondientes prestaciones de las partes [...]”

Por su parte, la STS 18 de enero de 2013, estimó el recurso planteado y resolvió el contrato, pero por incumplimiento del plazo de entrega. En todo caso, indica el Tribunal Supremo respecto de la cláusula rebus sic stantibus en su Fundamento de Derecho Tercero: “en el préstamo hipotecario se subrogará la parte compradora”. (...) “No se cumplió ni el plazo ni la subrogación” (...) “pero puestas en relación una y otra, es claro que el comprador ha quedado sin posibilidad material (económica) de adquirir el objeto de la compraventa” (...) Y esta última mención la hace como consecuencia de la incidencia de la crisis económica en el comprador.

Pese a ello, tal como se evidencia en las sentencias mencionadas, cabe entender que el TS viene considerando que la crisis económica, por sí sola, no es un argumento válido para exonerar a las partes del cumplimiento de un contrato en aplicación de la rebus.

En jurisprudencia más reciente (SSTS 64/2015, de 24 de febrero, 237/2015, de 30 de abril y 19/2019, de 15 de enero) el Tribunal Supremo ha venido exigiendo que se den dos presupuestos para su aplicación: imprevisibilidad del riesgo y excesiva onerosidad en el cumplimiento de las obligaciones contractuales, lo que se suele caracterizar como una ruptura de la relación de equivalencia de las contraprestaciones de las partes.

Por último, cabe destacar que ocho días antes de que el Gobierno declarara el estado de alarma debido a la pandemia del coronavirus, con fecha 6 de marzo de 2020, se dictó la STS nº 156/2020, en la que no se considera que la “rebus sic stantibus” sea de aplicación a los contratos de corta duración. En la misma se considera que una empresa contratada para la captación de publicidad para radio y televisión, debía haber asumido las consecuencias de la crisis económica de 2008 por la propia naturaleza del contrato, firmado por dos años (2006-2007) y prorrogado un año más. Para

el tribunal, es más probable apreciar la aplicación de la regla “rebus” en un contrato de larga duración, o tracto sucesivo, como son los arrendamientos o las ventas a plazos, por poner dos ejemplos.

Esta sentencia, si bien dictaba algo a destiempo escasos días antes del estallido de la epidemia, sienta un peligroso precedente en la actual crisis económica y sanitaria, pues de aplicarse de forma general llevaría a la extinción de muchas empresas.

Sin embargo, por su excepcionalidad, los efectos de esta cláusula no se producen de un modo automático, y han de aplicarse con cautela, toda vez que es de elaboración jurisprudencial y se aparta de los principios generales de nuestro ordenamiento. Por ello, es preciso examinar cada supuesto de forma individualizada, así como la incidencia real de ese hecho notorio, en la relación contractual de que se trate, máxime, con los cambios de criterio jurisprudenciales anteriormente expuestos.

“ **Una recesión económica como la actual, puede calificarse, como una alteración extraordinaria de las circunstancias, capaz de originar, una desproporción exorbitante y fuera de todo cálculo entre las correspondientes prestaciones de las partes.** ”

A mi juicio es el requisito de la imprevisibilidad, el que determina hasta dónde alcanza el riesgo normal del contrato, así como la clave para valorar si procede la aplicación de la rebus. No hay ninguna duda de que la situación de epidemia actual y el estado de alarma decretados por el Gobierno constituyen acontecimientos absolutamente imprevisibles, que generan además una alteración económica ex-

traordinaria y pueden justificar modificaciones sustanciales de las condiciones de contratos formalizados con anterioridad a las mismas.

La transformación de las circunstancias generadas como consecuencia de un evento extraordinario, imprevisible e inesperado como el COVID-19 -con restricción a la circulación de personas, de mercancías y servicios, y otras medidas ya anunciadas para la contención de la expansión del coronavirus-, puede interpretarse tanto como una causa de fuerza mayor, como, sobre todo, con la característica de imprevisibilidad que viene a modificar las circunstancias iniciales del contrato, razón para aplicar la rebus sic stantibus, que mitiga y modula esos incumplimientos por razón de dichas circunstancias sobrevenidas.

Aún no se puede calcular la magnitud de los efectos que el coronavirus puede producir sobre la economía española, pero con toda probabilidad, superarán los de la crisis de 2008 en base a la cual se creó la nueva doctrina sobre la rebus.

Consciente de ello y de cara a evitar la incertidumbre y la multiplicación de litigios que con total seguridad, aparecerán, el Real Decreto Ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19 ya ha intervenido directamente en la modificación de algunos elementos de ciertos contratos, como es el caso de los hipotecarios, concediendo moratorias a la deuda para la adquisición de vivienda habitual a los afectados por la crisis derivada del coronavirus, dispensas para fiadores, avalistas e hipotecantes no deudores, e inaplicación de intereses moratorios.

Por su parte, el Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes complementarias en el ámbito social y económico para hacer frente al COVID-19, regula también la situación de los alquileres de vivienda habitual, pero únicamente de "fami-

“ El Tribunal Supremo ha venido exigiendo que se den dos presupuestos para su aplicación: imprevisibilidad del riesgo y excesiva onerosidad en el cumplimiento de las obligaciones contractuales.”

lias y colectivos vulnerables”. Ante la falta de acuerdo sobre medidas concretas en relación a los arrendamientos en el plan de choque económico contra el coronavirus de quienes no cumplen los requisitos para acogerse a las medidas anteriores, ya hemos sabido a través de la prensa que muchos propietarios han pasado a la acción, aplicando por acuerdo entre partes una moratoria en algunos alquileres ante la división del Gobierno.

Sin embargo, y dado que existe un extenso abanico y tipología de contratos, con diferentes prestaciones y obligaciones económicas a cargo de las partes (hipotecas ajenas a la vivienda habitual, préstamos, compra ventas con pago aplazado, leasings y arrendamientos de todo tipo...) habrá de estarse al tanto a la más que posible intervención del legislador ante la excepcional crisis sobrevenida, así como a la aplicación de la excepción de fuerza mayor y a la evolución de la rebus sic stantibus con el desarrollo de la crisis, que con seguridad serán invocadas por muchos afectados de la misma.

“ Dado que existe un extenso abanico y tipología de contratos, habrá de estarse al tanto a la más que posible intervención del legislador ante la excepcional crisis sobrevenida.”



Cuenta 118 “aportaciones de socios o propietarios”



RAFAEL ÁLVAREZ PERTIERRA
BK GESPASA ETL GLOBAL

El Plan General de Contabilidad recoge en su cuenta 118 aquellos elementos patrimoniales que los socios entregan a la empresa siempre que no constituyan contraprestación alguna de servicios realizados por la propia empresa.

En los planes generales de contabilidad previos ya existía esta posibilidad, si bien se limitaba para el caso de compensación de pérdidas. El PGC de 2008 (vigente) da una concepción más amplia y completa al uso de esta cuenta,

abriéndola no sólo al caso de pérdidas, permitiendo que en cualquier momento los socios puedan hacer aportaciones que mejoren la liquidez y/o el patrimonio neto de la sociedad.

Definición PGC (Cta. 118): “Elementos patrimoniales entregados por los socios o propietarios de la empresa cuando actúen como tales, en virtud de operaciones no descritas en otras cuentas. Es decir, siempre que no constituyan contraprestación por la entrega de bienes o prestación de servicios realizados por la empresa, ni tengan la naturaleza de pasivo. En particular, incluye las cantidades entregadas por los socios o propietarios para compensación de pérdidas.”

“ **Las subvenciones, donaciones y legados no reintegrables otorgados por socios o propietarios no constituyen ingresos y se contabilizan directamente en los fondos propios independientemente del tipo que sean.** ”

La adopción de tal medida mejora el patrimonio neto de la sociedad incrementando los fondos propios sin la obligación de publicidad y registro que sí conlleva una ampliación de capital con lo que es mucho más rápida y económica.

CONTABILIDAD

Contablemente la aportación de socios tendrá carácter de “permanente”, con lo que implicaría su imputación en el patrimonio neto de la sociedad. La Norma 18 del PGC (Normas de Registro y valoración) así lo define:

NRV nº18: “Las subvenciones, donaciones y legados no reintegrables otorgados por socios o propietarios no constituyen ingresos y se contabilizan directamente en los fondos propios independientemente del tipo que sean. ”

MERCANTIL

Aunque específicamente la normativa mercantil no menciona nada, como cualquier otro acuerdo, se requiere su aprobación por la Junta General que así se reflejará en la consiguiente acta.

FISCALIDAD

La Dirección General de Tributos se ha pronunciado al respecto en sus consultas vinculantes V1978 y V1979 de 2016.

Así diferenciaremos:

1º. En el momento de su aportación por los socios y siempre que se haga en igual proporción al porcentaje de participación:

IMPUESTOS / SOCIEDADES

Las cantidades aportadas por el socio (persona física o jurídica) no generarán ingreso alguno en la cuenta de PyG de la sociedad ni generarán renta alguna en el IS, al no establecerse nada al respecto por las respectivas leyes fiscales, siendo consideradas dichas aportaciones, mayor valor de adquisición de las participaciones.

En caso de que las aportaciones no se realicen en igual proporción al porcentaje de participación, el exceso se considerará ingreso para la sociedad receptora.

I.R.P.F.

Las cantidades aportadas por los socios (persona física) no renta alguna en el IRPF, al no establecerse nada al respecto por las respectivas leyes fiscales, siendo consideradas dichas aportaciones, mayor valor de adquisición de las participaciones de la persona física.

En caso de que las aportaciones no se realicen en igual proporción al porcentaje de participación, el exceso no tendrá ninguna repercusión fiscal para el socio.

I.T.P.A.J.D.

Como las aplicaciones de capital, es una operación sujeta pero exenta de ITPAJD (Operaciones Societarias).

2º. En el caso de su devolución al socio:

Tiene el mismo tratamiento que la devolución de la prima de emisión dada su misma naturaleza

“ **Aunque específicamente la normativa mercantil no menciona nada, como cualquier otro acuerdo, se requiere su aprobación por la Junta General que así se reflejará en la consiguiente acta.** ”

“**Las cantidades aportadas por los socios (persona física) no renta alguna en el IRPF, al no establecerse nada al respecto por las respectivas leyes fiscales.**”

tanto para la persona física como para la jurídica. En la devolución se considera que el importe obtenido minorará hasta su anulación el valor de adquisición de las acciones (incrementado en su día por la “aportación de socio”) y el exceso que pudiera resultar, tributará en el I.S. o I.R.P.F.:

IMPUESTOS / SOCIEDADES

Dicho exceso supondrá un ingreso para la sociedad tenedora de las participaciones incrementado su cuenta de PyG, estando exento dicho ingreso en el I.S. salvo que la participación sea inferior al 5% o se posea de forma ininterrumpida por un periodo inferior a un año.

I.R.P.F.

El exceso tributará como rendimiento de capital mobiliario en el I.R.P.F. del socio persona física.

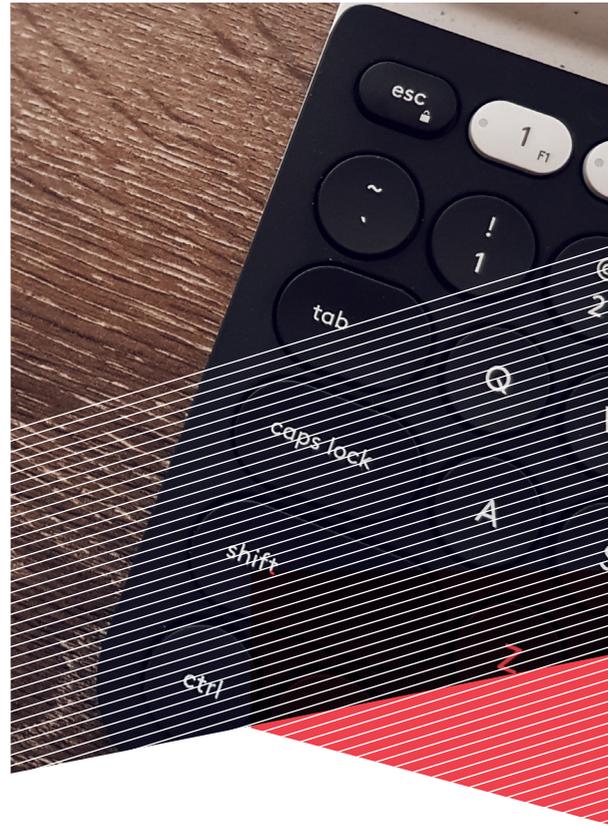
Excepción (I.R.P.F.): Desde el 01.01.2015, en el caso de que se distribuya la prima de emisión (o se devuelva una “aportación de socio (cta. 118)”, correspondiente a sociedades no cotizadas, cuando la diferencia entre el valor de los fondos propios de las acciones o participaciones (correspondientes al último ejercicio cerrado previo a la devolución) y su valor de adquisición sea positiva, el importe recibido se considerará rendimiento de capital mobiliario con el límite de la citada diferencia positiva.

I.T.P.A.J.D.

La posterior reintegración al socio, en tanto no

suponga una disminución de capital social, no constituye ningún hecho imponible del ITPAJD.

“**En la devolución se considera que el importe obtenido minorará hasta su anulación el valor de adquisición de las acciones (incrementado en su día por la “aportación de socio”) y el exceso que pudiera resultar, tributará en el I.S. o I.R.P.F.**”





Medidas urgentes en materia de alimentación que afectan a los contratos de compraventa de uva para vinificación



JAVIER PÉREZ ITARTE
BK SEAIN ETL GLOBAL

El Boletín Oficial del Estado publicó el pasado 26 de febrero el Real Decreto Ley 5/2020, que adopta medidas urgentes e inaplazables en materia de agricultura y alimentación, para atajar la reciente y excepcional crisis sufrida por el sector agrario surgida como consecuencia de factores como el climático, las tensiones comerciales y principalmente, el desequilibrio de los precios en la cadena alimentaria.

Esta normativa, que tiene como finalidad evitar el abandono de las explotaciones agrarias y asegurar un reparto más equitativo de los costes generales y beneficios del sector primario, modifica y amplía la Ley 12/2013 de medidas para la mejora de la Cadena Alimentaria, que entre otras cosas regula la obligación de formalizar por escrito los contratos de compraventa y/o suministro de productos alimenticios (entre ellos las uvas para vinificación) en situaciones de desequilibrio, por importes superiores a 2.500 € y cuyo pago estuviera aplazado.

Como novedad importante, la modificación de la definición de "Precio" como elemento obligatorio de los contratos, que incluye la necesaria indicación de los costes de producción, incorporando un listado de ele-

“ Esta medida permite cerrar el círculo de la cadena de valor, si bien obliga a los vendedores a indicar contractualmente de manera objetiva y verificable sus costes de producción.”

mentos a considerar en caso de explotaciones agrarias como el coste de las plantas de vivero, los fertilizantes, pesticidas, energía, maquinaria, costes de riego, trabajos contratados o mano de obra asalariada. Esta medida permite cerrar el círculo de la cadena de valor, si bien obliga a los vendedores a indicar contractualmente de manera objetiva y verificable sus costes de producción.

A su vez, la normativa trata de evitar la destrucción de valor en la cadena alimentaria, obligando a que cada operador abone al inmediatamente anterior un precio igual o superior al coste efectivo de producción. Asimismo, se evita que el operador que realice la venta final del producto repercuta a sus operadores anteriores el riesgo empresarial que derive de su política comercial en materia de precios ofertados al público.

Asimismo, para que el público tenga conocimiento de los operadores que han sido objeto de sanción por las autoridades competentes, la normativa prevé la publicidad de las infracciones graves y muy graves con fines disuasorios y punitivos, dada la esencialidad del elemento reputacional en el sector.

La normativa también incluye modificaciones

“ La normativa prevé la publicidad de las infracciones graves y muy graves con fines disuasorios y punitivos, dada la esencialidad del elemento reputacional en el sector.”

en materia de fiscalidad para mejorar la tributación en IRPF de los jóvenes agricultores en cuanto a la imputación temporal de las ayudas que reciben para su incorporación a la actividad agraria, siendo ésta una de las líneas esenciales de la política de renovación del sector primario, eje de la nueva Política Agraria Común (PAC) e incentivo para la apuesta por el relevo generacional en las explotaciones agrarias. La modificación garantiza una mejora del tratamiento fiscal de estas subvenciones, permitiendo a coste cero para las arcas públicas, imputar los importes de las ayudas por cuartas partes, en el periodo impositivo en el que se obtengan y en los tres siguientes, en lugar de concentrar el impacto fiscal únicamente en el año en que se reciben.

“ Este Real Decreto entra en vigor al día siguiente de su publicación, si bien los contratos alimenticios en vigor con antelación a dicha publicación dispondrán de un plazo de seis meses para adaptarse en aquello en lo que no se ajusten a la nueva normativa.”

Este Real Decreto entra en vigor al día siguiente de su publicación, si bien los contratos alimenticios en vigor con antelación a dicha publicación dispondrán de un plazo de seis meses para adaptarse en aquello en lo que no se ajusten a la nueva normativa.

Estas modificaciones se anticipan a una reforma más profundidad de la Ley 12/2013 de medidas para la mejora de la cadena alimentaria, prevista a corto plazo para incorporar la Directiva (UE) 2019/633 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario. Esperamos por tanto nuevas modificaciones en la regulación de los contratos de compraventa de uva para vinificación.



La necesidad de los sistemas de gestión por competencias para la eficacia empresarial



SANDRA GIRÓN
BK VALORA ETL GLOBAL

Los sistemas de Gestión por competencias permiten clasificar y recoger las capacidades necesarias en cada puesto de trabajo a través de un perfil cuantificable y medible objetivamente. Esto se traduce en una gestión de los recursos humanos integral y efectiva de acuerdo con las líneas estratégicas de cada empresa.

Este tipo de gestión nos permite:

Implantar planes de carrera, donde se evalúan las competencias para potenciarlas y aportar la formación adecuada.

Dar forma a planes de sucesión ante jubilaciones o cambios en puestos de responsabilidad: para ello identificamos las competencias clave en relación con la Misión, Visión y Valores de la empresa. Así, siempre diseñamos la mejor posición profesional, alineando puesto, competencias y cultura organizativa.

Mejorar los procesos de selección: una vez definimos el perfil con el cliente, analizamos qué competencias y en qué grado son ne-

“ **Siempre diseñamos la mejor posición profesional, alineando puesto, competencias y cultura organizativa.** ”

cesarias para el mejor desempeño del puesto a cubrir. En base a esto trabajamos todo el proceso de búsqueda, cribado, diseñamos las entrevistas competenciales y aplicamos unas u otras pruebas psicotécnicas.

Ser competentes trabajando políticas retributivas: evaluando el desempeño de nuestros colaboradores a través de competencias medibles y objetivas para determinar rangos salariales, además de parametrizar la ejecución de los trabajos en base a los valores de la compañía.

Describir los puestos de nuestra organización y valorarlos en función de las competencias asignadas a cada puesto.

Estos Sistemas de Gestión por competencias integrados en las políticas de Recursos Humanos, son la pieza principal para establecer los procedimientos y políticas de gestión de personal, que permiten mejorar la eficiencia empresarial.

En este artículo deseamos profundizar en este método científico de trabajo del sistema por competencias, y su aplicabilidad para diseñar una evaluación del desempeño.

“ **Estos Sistemas de Gestión por competencias integrados en las políticas de Recursos Humanos, son la pieza principal para establecer los procedimientos y políticas de gestión de personal, que permiten mejorar la eficiencia empresarial.** ”

¿Qué es la evaluación del desempeño?

Es la evaluación a la que se somete el personal de la organización, el cual va a ser evaluado por su responsable, por sus compañeros, por los empleados a su cargo, e incluso por sus clientes, además en nuestro caso, incluimos la auto evaluación del candidato, ya que el autoconocimiento es uno de las principales hitos de la inteligencia emocional (Habilidad imprescindible dentro de las organizaciones). A este tipo de evaluación se la denomina evaluación 360º, ya que prácticamente todos los stakeholders evalúan una posición.

“ **Instaurar un sistema de competencias, lleva a la organización a otro nivel de gestión, donde se mide de manera objetiva a nuestros recursos humanos.** ”

Todos y cada uno de los evaluadores, disponen de una batería de competencias, que permitan evaluar las habilidades y desarrollo del candidato. Estas competencias se ajustarán a aquello que desee ser medido, y que va en consonancia con las líneas estratégicas de la empresa, existen organizaciones que dan más peso a métodos de trabajo, otras a aspectos numéricos...

Normalmente las competencias se evalúan por puntuaciones, de entre 1 y 5, de esta manera obtendremos una puntuación final que nos dará información relevante para conocer el desarrollo del candidato dentro de la organización, así como a corregir las contingencias necesarias a tiempo.

Instaurar un sistema de competencias, lleva a la organización a otro nivel de gestión, donde se mide de manera objetiva a nuestros recursos humanos, y les permite alinearse a nuestra estrategia empresarial.



BK Gespasa ETL Global

Rafael Álvarez Pertierra, director general de BK Gespasa ETL Global, repasa la actualidad del sector y analiza la incertidumbre que sobrevuela a empresas y particulares tras unos meses convulsos de gran trascendencia económica.

Tras un año en BK ETL Global, ¿cómo ha evolucionado BK Gespasa con respecto a cursos anteriores?

Esta integración ha creado en principio una gran expectación más al interno de nuestra entidad que con nuestros clientes. De puertas a dentro nuestros trabajadores están muy ilusionados, en la medida que se abre y ensancha un mapa de proyección personal y profesional de todos. Yo creo que es una sensación extraña, en la que todos sabemos que habrá que cambiar procedimientos y modos, sabemos que lo necesitamos, pero también nos resistimos a cambiarlos.

“**Es una sensación extraña, en la que todos sabemos que habrá que cambiar procedimientos y modos, sabemos que lo necesitamos, pero también nos resistimos a cambiarlos.**”

¿Cómo han asimilado sus clientes este cambio en BK Gespasa?

Lo han asimilado bien. Creo que entienden que es para mejor, que pueden beneficiarse de una mayor oferta de servicios. Es nuestra responsabilidad hacer esta oferta gradual y llevadera y no sobrecargarlos con todo lo que ahora podemos hacer.

Se mantienen, además, como referentes en asesoría y consultoría empresarial en la ciudad de Oviedo.

Creemos que sí. El resto de compañeros del sector en algunos casos nos comentan la “suerte” que estamos teniendo. Sin embargo, en lo que a garantía de continuidad en la actividad se refiere, es pronto para saber si hemos mejorado nuestra posición en el sector, aunque los números de 2019 parecen realmente buenos.

¿Qué servicios ofrece la consultoría?

Tradicionalmente ha sido una asesoría centrada en materias fiscales, contables y laborales, tanto para empresas como para particulares. En este último año, y gracias a la gran colaboración de nuestros compañeros de BK Valora, estamos comenzando con buen pie en servicio jurídico.

¿Cuáles son los valores que definen su relación con el cliente?

Sin ninguna duda ‘Cercanía y Profesionalidad’.



‘Cercanía y Profesionalidad’. Son valores fundamentales en los servicios profesionales. Yo creo que esos valores nos definen porque la fidelidad de nuestros clientes durante tantos años lo confirma. En cualquier caso, no son valores que se consiguen y ya está, deben estar presentes en nuestro quehacer diario.

¿Qué servicio es el más demandado por los asturianos?

Entiendo que, en materia de asesoramiento, quizá sea similar en todas partes. Aquí tiene mucha trascendencia, en nuestra sociedad, el impuesto de sucesiones y todo lo relativo a la sucesión y herencia en personas y empresas. También se requiere con frecuencia el asesoramiento para preservar el patrimonio

“**Es pronto para saber si hemos mejorado nuestra posición en el sector, aunque los números de 2019 parecen realmente buenos.**”

personal del riesgo empresarial.

¿Cómo afronta BK Gespasa una situación tan delicada como la actual tras este período de incertidumbre que, todavía hoy, arrastramos?

Definiéndonos la cercanía, ahora toca ser cercano, sobre todo a aquellos que han visto su negocio cerrado, reducido o muy modificado, y quizá nuestro asesoramiento tendrá que ser reconducido a analizar viabilidades, asesorar en negociación bancaria, protección del patrimonio personal, etc. Todo ello debe ser aderezado con la mayor ilusión y esperanza posible y con ganas de transmitir todo esto.

¿Por qué debe apostar un cliente por BK Gespasa para el asesoramiento y la gestión integral de sus necesidades?

Más allá del acierto profesional, que creemos va a ser así, resultará innegable el esfuerzo, la dedicación y la empatía ofrecida a todos ellos.

¿Cuál es el consejo que daría a un empresario para mejorar su negocio?

Me parece muy importante insertar definitivamente en el mundo empresarial la formación. El empresario de hoy debe estar formado, ser consciente de las múltiples aristas de su negocio, dejarse asesorar por expertos de muchas disciplinas y todo esto exige una gran formación. Nadie puede pensar que una persona por sí misma va a lanzar una empresa, crecer y permanecer. Debe contar con un buen equipo y ser muy capaz de delegar.



¿Qué espera del futuro de BK Gespasa y de su sector a corto plazo?

Los momentos que hoy nos toca vivir como consecuencia del Covid-19 nos hacen ser muy cautos a la hora de predecir futuros. La incertidumbre es lo que hoy reina, y en ese sentido hay que apostar por lo que depende de nosotros: formación, tecnología y trabajo. Estos factores, junto con una buena dosis de serenidad para afrontar momentos duros que vendrán, creo que nos pueden augurar un buen futuro.

“**Ahora toca ser cercano, sobre todo a aquellos que han visto su negocio cerrado, reducido o muy modificado, y quizá nuestro asesoramiento tendrá que ser reconducido a analizar viabilidades, asesorar en negociación bancaria, protección del patrimonio personal, etc.**”



Ibáñez Arana

Diseñar una distribución eficaz de la luz en espacios públicos y privados, en aquellos entornos en los que pasamos la mayor parte del tiempo del día, es tremendamente importante. Para ello, no existe mejor fórmula que contar con el apoyo de Ibáñez Arana, referente del sector en Vitoria-Gasteiz. Su director, Andrés Ibáñez, cuenta las claves de su éxito y los trucos para conseguir una iluminación perfecta.

¿Qué diferencia a Ibáñez Arana? ¿Cuáles son las características principales de su proyecto?

La filosofía de nuestra empresa se basa, principalmente, en el confort del cliente a través de la luz. La iluminación adecuada para cada necesidad. Una luz que haga sentirse bien al usuario, que conviva con el espacio y sus elementos y que se adecúe a los recursos de cada cliente.

¿Cómo definiría usted la importancia de la luz?

Tan importante como que influye absolutamente en el comportamiento y en la salud de las personas. Solo tenemos que fijarnos



en la luz natural y en lo que afecta a nuestro estado de ánimo. Si lo extrapolamos a la luz artificial observaremos sus efectos en el trabajo, en el ocio, en casa, etc. Positivos o negativos, según se actúe.

¿Se puede considerar la iluminación como parte esencial de la decoración de cualquier espacio?

Creemos que se debe considerar la iluminación como parte esencial del sentido y de la personalidad de cada espacio. Las lámparas como objetos lumínicos juegan un papel muy importante en el interiorismo de un local, pero hay luminarias que se integran en la arquitectura, que permanecen invisibles, y, sin

“**Creemos que se debe considerar la iluminación como parte esencial del sentido y de la personalidad de cada espacio.**”

embargo, generan efectos trascendentales para el éxito del proyecto arquitectónico, ya sea en el interior como en el exterior de un espacio.

¿Se detecta, en los últimos años, un mayor interés por la iluminación y las consecuencias de ésta en los locales comerciales?

Sin duda. Desde los estudios de arquitectura e interiorismo en los que cuentan con colaboradores, entre los que estamos los iluminadores, hasta el público en general, que se ha dado cuenta de la importancia de la luz.

Entre los proyectos y diseños elaborados por Ibáñez Arana se encuentran diversas bodegas. ¿Cómo ha cambiado el sector y qué aporta el trabajo de la luz a estos negocios?

Sí, últimamente hemos realizado varias intervenciones en bodegas. La cultura del vino ha dado un paso de gigante en cuanto a la forma de divulgar sus productos. Algunas de ellas están convirtiendo sus instalaciones en eventos para el visitante más allá del propio proceso de fabricación. En este sentido, la luz juega un papel decisivo, ya que en muchos casos forma parte de la propia experiencia a nivel ambiental. Incluso, en algunos, hasta es la protagonista de la misma.

¿Puede la proyección de la luz generar nuevas dimensiones y espacios que, de otra forma, serían imperceptibles?

Merece la pena estudiar adecuadamente el comportamiento de la luz en los espacios. De no ser así puede ocurrir que el esfuer-

zo material y económico de un proyecto no sea todo lo exitoso que le hubiese gustado a su autor y sobre todo al usuario. Algunos elementos importantes pueden devaluarse o incluso desaparecer sin una correcta iluminación.

Las modas cambian y, con ella, la redistribución y decoración de las estancias. ¿Qué aspectos de la iluminación ha ido variando con el paso del tiempo?

La iluminación, como todo, está sujeta a las modas, pero nuestra tendencia es conseguir mejorar los sistemas que aumenten el confort y la calidad de vida de nuestros clientes, reduciendo, además, el consumo eléctrico. Las modas son pasajeras y la iluminación en cualquier espacio no es un elemento transitorio o efímero, sino que, en muchos casos, puede ser eterno. El concepto de modernidad va íntimamente ligado al buen diseño y éste es aquel que está pensado para cubrir una necesidad determinada sin estridencias, por eso tratamos de huir de las modas incorporando a nuestros proyectos elementos que sobrevivan a ellas.

¿Es el consumo un factor determinante a la hora de definir el tipo de iluminación en un proyecto?

Sí, pero no debemos confundir la eficiencia con la eficacia de un proyecto. Hay instalaciones con elementos eficientes en sí mismos pero dentro de un proyecto totalmente ineficaz. La tecnología LED hay que saber aplicarla de modo que no se vuelva contra el usuario y lo que se ahorra por un lado se gasta por otro.

¿De qué forma podemos conseguir generar una sensación de amplitud en locales o residencias de dimensiones reducidas?

Cada espacio tiene sus características y sus

limitaciones. Apreciamos la luz a través de sus elementos. Aconsejamos la luz en parámetros verticales para dar mayor sensación de amplitud.

¿Luz directa o indirecta y por qué?

Según. No hay una regla para cada tipo de iluminación. Va ligado, por un lado, a la actividad a desarrollar y al campo de deslumbramiento que se pueda generar, entre otras cosas. Por poner un ejemplo, en una clínica de fisioterapia, recomendamos una iluminación indirecta para evitar el deslumbramiento directo y ayudar en la relajación.

La tecnología avanza rápidamente, ¿qué se puede esperar en el futuro de la iluminación?

Desde que la electrónica, de la mano del LED, entró en el mundo de la iluminación, la evolución es constante. A la misma velocidad que la informática, o más. Queda mucho margen de mejora en esta tecnología, pero ya se están diseñando productos con tecnología LASER. Veremos.

Calle Rioja 25, bajo
01005 Vitoria-Gasteiz (Álava)
Tel.: 945 254 623
www.lafabricadeluz.com



San Pablo Burgos

Con una corta trayectoria profesional, San Pablo Burgos ha conseguido alcanzar cotas deportivas inimaginables para quienes iniciaron esta andadura pocos años atrás. Asentados en la máxima categoría del baloncesto masculino español y siendo miembro de una fase final de competición internacional, este club ha demostrado una capacidad ejemplar para la gestión y el desarrollo de una entidad deportiva referente en la región.

Con la permanencia asegurada y serias opciones de clasificarse para play off, ¿cómo afronta el club esta fase tan decisiva de la temporada?

Ahora mismo con muchos interrogantes. Es verdad que estábamos lanzados e ilusionados con muy buenas expectativas, pero, ahora, con la crisis del COVID-19 no sabemos cuándo o si se reanuda finalmente la liga. Lo que sí hay fijado es la Final a 8 de la 'Basketball Champions League', que ha decidido fijar para finales de septiembre. El objetivo para esa competición sigue siendo el mismo que nos fijamos desde el principio: llegar lo más lejos posible.

Cuentan, además, con un auténtico experto en la materia como Joan Peñarroya.

“Somos un club pequeño que quiere ser cercano con sus aficionados, que son el capital más importante, cuidándoles y ofreciendo siempre algo más cada temporada.”

Decidimos contar con Joan porque tiene experiencia como entrenador en dos competiciones, viene desde abajo, como nosotros, y llevaba varias temporadas siendo uno de los entrenadores revelación de la competición.

¿Cuál es la clave del buen momento del club a todos los niveles, tanto deportivo como de gestión?

No hay ningún secreto. Somos un club pequeño que quiere ser cercano con sus aficionados, que son el capital más importante, cuidándoles y ofreciendo siempre algo más cada temporada. Siendo ambiciosos, pero con humildad, evolucionando poco a poco dentro de nuestras posibilidades.

Tras tres temporadas en Liga ACB, ¿cómo está siendo la experiencia de disputar la más alta competición nacional para un club de tan corta trayectoria?

Un sueño. Es algo increíble que no queremos que acabe y para ello trabajamos, con el objetivo de alargar este sueño lo máximo posible.

Esta temporada también han debutado en competición internacional con un papel realmente ejemplar.

Sí, estamos clasificados para la final 8 de la Champions League que es algo que incluso se escapaba de nuestras expectativas. Estamos disfrutando día a día de todo ello.



Es referente de la ciudad en el deporte de máximo nivel. ¿Supone eso una presión añadida?

Al contrario, es una motivación para nosotros como burgaleses. Queremos aprovechar el poder de difusión que tiene el club ahora para transmitir buenos valores a las nuevas generaciones e intentar que esta fiebre por el basket no frene.

Algo destacable en Burgos es la afición que la ciudadanía tiene por el baloncesto y el apoyo que le muestran al equipo en cada jornada.

Es admirable, no solo la cantidad de aficionados que llenan el estadio, los desplaza-



mientos y los bares de la ciudad, sino la calidad de nuestros aficionados, siendo respetados por todos los equipos de la categoría por su comportamiento ejemplar en todo momento.

¿Cómo es el trabajo que San Pablo Burgos hace con su cantera? ¿Veremos pronto un jugador de la casa liderando el primer equipo?

Es un trabajo, también, desde la paciencia y la humildad de un club y una ciudad pequeña. El objetivo aquí es crecer poco a poco y un sueño será tener pronto jugadores de la casa en el primer equipo. De momento el burgalés Totte ya debutó en ACB el primer año, pero aún le quedan años de formación para consolidarse.

Competen contra clubes de una capacidad económica mucho mayor, pero, ¿es posible desarrollar una estrategia deportiva que pueda con la casi imbatibilidad de los grandes equipos del país?

Es muy difícil competir de tú a tú con los grandes del país, sobre todo con los que aprovechan el presupuesto del fútbol. Sin embargo, con los recursos que se tienen, se intenta hacer la plantilla lo más competitiva posible, poniéndoles en apuros en cada enfrentamiento con ellos. Este año podemos presumir, por ejemplo, de haber derrotado al Baskonia en su propia casa.

¿Qué líneas se marcan como esenciales en el club para subir el siguiente escalón la próxima temporada?

Las líneas siguen siendo cuidar al aficionado lo máximo posible desde que entra al estadio hasta que se va a su casa y seguir manteniendo una responsabilidad social importante como venimos haciendo desde años atrás. Pero, sobre todo, analizar el efecto de la crisis a la que nos enfrentamos en la actualidad para ver de qué manera podemos renacer de este duro golpe que afecta a todos los clubes por igual.

Calle Juan Albarelos 2, 1º
09005 Burgos
Tel.: 609 136 756
info@sanpabloburgos.com
www.sanpabloburgos.com



Trabadina

Trabadina es una de las empresas más reconocidas del país en el suministro de productos gourmet, con una dilatada trayectoria familiar. Con la calidad y el lujo por bandera, la satisfacción del cliente queda más que asegurada, tras un proceso de selección y preparación exhaustivo para poner sobre la mesa la mejor carne de vacuno y el bacalao más exquisito.

¿Qué es Trabadina? ¿Cuál es su origen?

Trabadina es una empresa líder en el sector cárnico que se dedica al suministro de productos gourmet a la alta hostelería en nuestro país. Nuestros inicios se remontan a primeros de los años ochenta cuando mi padre y fundador de esta empresa, Ceferino Trabadelo, trabajó en la idea de seleccionar los mejores chuleteros de vacuno mayor en Galicia y comercializarlos en el mercado que en aquel momento era pionero en este producto: País Vasco, Navarra y Madrid. En la actualidad mi hermano Tomás y yo (Javier) gestionamos la empresa junto a un equipo de 48 profesionales.

¿Cuáles son sus principales productos, sus materias primas?

Todos nuestros productos se comercializan con la marca "Trasacar Productos de Lujo" y podemos decir que los principales son las Carnes de Vacuno mayor, el Bacalao de Islandia, que se sirve desalado al punto de sal, y la Cecina de Vacuno, que proviene de los cuartos traseros de la vaca de los cuáles se extraen: tapas, babillas y contras, que se someten a una curación artesanal. En Trasacar seleccionamos las piezas que poseen el mayor índice de grasa posible, ya que esta condición marcará la calidad de nuestra cecina.

¿Cuál de ellos destacaría especialmente?

La carne de vacuno se corresponde con el 85% de nuestra actividad comercial. En la actualidad manejamos una producción de 70 toneladas de vacuno mayor a la semana y el corte que más comercializamos es el chuletero, ya que alcanza una maduración perfecta si se mantiene unas semanas en la cámara frigorífica, y es la pieza favorita para los hosteleros especializados en carne. También ofrecemos un amplio surtido de cortes, ya que contamos con una sala de despiece donde realizamos cortes a medida, de una manera personalizada para que todos nuestros clientes puedan obtener el máximo rendimiento en sus compras.

¿En qué consiste la maduración de la carne?

En el momento que las reses son sacrificadas comienza el proceso de maduración, que consiste en convertir el músculo en carne mediante una serie de procesos bioquímicos en los cuáles se rompen las proteínas y se liberan sustancias que contribuyen a la mejora de su textura y, tam-

Nuestros inicios se remontan a primeros de los años ochenta cuando mi padre y fundador de esta empresa, Ceferino Trabadelo, trabajó en la idea de seleccionar los mejores chuleteros de vacuno mayor en Galicia y comercializarlos en el mercado."

bién, potencian su sabor. En mi opinión, el tiempo adecuado al que se debe someter nuestra carne para su maduración se encuentra en torno a los 20 o 30 días, en cámaras frigoríficas, controlando los parámetros de humedad al 70% y de temperatura a 2º C.

¿De dónde proviene la carne comercializada en Trabadina?

Las carnes que comercializamos proceden de varios países que forman parte de la Comunidad Económica Europea, destacando principalmente Alemania, Dinamarca, Holanda y España. Una de nuestras premisas más importantes siempre ha sido trabajar con el mejor producto posible, por eso lo buscamos con ahínco, si es necesario, fuera de nuestro entorno más próximo. Tan sólo seleccionamos, por su calidad, un 10% de reses en cada ganadería que son aquellas que presentan el mayor grado de marmoleo, ya que la carne de estas reses tiene una gran demanda

En la actualidad manejamos una producción de 70 toneladas de vacuno mayor a la semana y el corte que más comercializamos es el chuletero."

para la alta hostelería de nuestro país. El tipo de carne que trabajamos proviene de vacas lecheras de 5 o 6 años de edad, preferentemente de las razas Frisona, Simmental, Roja Danesa o Jersey, siendo éstas las que, por su genética, tienen una alta capacidad para convertir el alimento que ingieren en grasa.

Su lema habla, especialmente, de calidad. ¿Cómo se consigue esa perfección que tan buenos resultados les está dando?

Nuestro lema es 'La calidad es nuestra razón de ser' y, por ello, la selección del género es la base para obtener la calidad y excelencia en nuestros productos. Sabemos que las reses de alta calidad no entienden de fronteras y por esta razón es tan importante una buena selección de cada ejemplar en cada ganadería, igual que seleccionamos la especie 'Gadus Morhua' en el bacalao. Gracias a esta selección en nuestras materias primas trabajamos con unos objetivos bien claros en torno a la línea de la excelencia.

El lujo también está presente en las conservas que comercializan.

Todos los productos que trabajamos, incluidas las conservas, pasan unos estrictos controles de calidad en los cuales se valoran conceptos básicos como la jugosidad, el sabor y la textura. Nuestras conservas hacen posible el poder disfrutar en cualquier momento del día de muchos alimentos recolectados en cualquier lugar y período del año.



Una de nuestras premisas más importantes siempre ha sido trabajar con el mejor producto posible, por eso lo buscamos con ahínco. ”



¿Quién es su potencial cliente? ¿Sirven, también, a particulares?

Somos especialistas en el servicio a la hostelería y también atendemos carnicerías, tiendas de alimentación y particulares. Adaptamos nuestro servicio y producto a cada sector. A través de nuestra red de distribución, la venta en nuestras instalaciones o la venta online en nuestra web, llegamos a estos sectores.

Disponen, además, de ofertas para los clientes que adquieran sus productos vía web.

Nuestra página web dispone de una tienda online que está dirigida a clientes particulares, para los cuales adaptamos el servicio y el producto, que se dispensa racionado en gramajes, dirigido a las necesidades domésticas. Ofrecemos promociones de descuento por volumen de compras.

La sede de Trabadina se encuentra en Oviedo (Asturias) pero, ¿cuáles son los límites geográficos de su distribución?

Distribuimos el producto a escala nacional incluyendo Islas Baleares e Islas Canarias. También exportamos a Portugal, Reino Unido y algunos países del centro de Europa. Nuestros productos, por su calidad y servicio, se adaptan perfectamente a cualquier mercado mundial, ya que son productos que garantizan el éxito en cualquier comida familiar, de amigos o de negocios.

¿Cuáles son los plazos de entrega a los que su empresa se compromete?

Los plazos han de ser ágiles y efectivos, debido a que nuestros principales productos, la carne y el bacalao, son productos perecederos que necesitan una buena red logística para su correcta y rápida distribución. Los plazos de entrega para el territorio nacional son de 24-48 horas. Disponemos de una flota interna que realiza 24 rutas semanales nacionales y, además, trabajamos con empresas de transporte y paquetería externas que distribuyen nuestros artículos. En ambos casos con los equipamientos necesarios para la óptima refrigeración y tratamiento de los pedidos.

¿De qué instalaciones disponen para la preparación y elaboración de sus productos?

Nuestras instalaciones cuentan con tecnología puntera y los mejores sistemas para la gestión de la mercancía y de los pedidos. Disponemos de una sala de despiece, varias cámaras frigoríficas, muelle de descarga, oficinas y una planta de desalado y envasado de bacalao. Contamos con una flota de 25 vehículos perfectamente acondicionados para ofrecer una eficaz y segura distribución a cada uno de nuestros clientes.

¿Cuánta gente forma, hoy, la gran familia de Trabadina?

Actualmente contamos con 48 profesionales que velan por el cumplimiento de la normativa en cada una de sus funciones: carniceros, administrativos, personal de reparto, equipo de compras, atención al cliente, personal de mantenimiento, etc. En Trabadina trabajamos todos en equipo para alcanzar el mismo objetivo: la plena satisfacción de cada uno de nuestros clientes.

El avance de la empresa ha sido imparable desde su fundación. ¿Cuál será su próximo paso?

Avanzamos pensando siempre en ampliar y mejorar nuestro servicio a través de actualizaciones en tecnología, procedimientos y recursos. Nuestra filosofía siempre ha sido 'Avanzar despacio y con paso firme'. Por esta razón trabajamos con la idea de cumplir objetivos a corto-medio plazo, ésta es nuestra receta.

Avenida de Irlanda s/n Par31
Polígono Industrial de Espíritu Santo
33010 Oviedo (Asturias)
Tel.: 985 985 244



Zeplas

Es posible que a nuestro alrededor cientos de piezas de plástico tengan, como origen, el Grupo Zeplas, encargada de la construcción de componentes para innumerables industrias, entre las que destaca la del automóvil. Enrique Bezares, Director Financiero del Grupo, cuenta la trayectoria de esta consolidada empresa y lo que el futuro depara al sector.

Acaban de cumplir 40 años de andadura. Están, por lo tanto, de enhorabuena.

Se puede decir que sí, después de los numerosos obstáculos que han ido sobrepasando durante todos estos años. Mirando a los inicios, en una lonja de 60 m² y dos máquinas de segunda mano, han sido 40 años de un trabajo intenso y continuo que han desembocado en un resultado exitoso hasta la fecha. Actualmente podemos decir que somos un referente en las industrias de nuestro sector. Hemos tenido que enfrentarnos y sobrepornos a diversos obstáculos, desde el fallecimiento del fundador, único socio y gerente



de Zeplas, Román Zaldivar, en el año 1998, el cierre de la planta de Electrolux de Fuenmayor (La Rioja) en 2006, el cual era nuestro principal cliente con un 50% de participación en nuestro volumen de negocio, la crisis financiera de 2008 y la actual crisis sanitaria. Hasta el día de hoy hemos sido capaces de dar pasos firmes hacia adelante y tenemos confianza en que, una vez que se pase la situación actual, volveremos a poder afrontar nuevos proyectos.

“**Mirando a los inicios, en una lonja de 60 m2 y dos máquinas de segunda mano, han sido 40 años de un trabajo intenso y continuo que han desembocado en un resultado exitoso hasta le fecha.**”

Zeplas está formada por diversas empresas. ¿Cuál es el cometido de cada una de ellas?

ZEPLAS pertenece a un grupo empresarial cuya matriz es la sociedad INDEPLAS XXI, S.L., con la marca 'Grupo Zeplas'. Actualmente el grupo está formado, además de la sociedad holding, por cuatro empresas: ZEPLAS, S.L., dedicada a la fabricación de piezas de plásticos con una planta en Navarrete (La Rioja), SERIGRAFÍA Y PLÁSTICOS, S.L., dedicada a la fabricación de piezas de plástico con una planta en Arrúbal (La Rioja), NSZ MOLDES Y UTILLAJES DE PRECISIÓN, S.L., dedicada a la fabricación y reparación de moldes para la fabricación de piezas de plástico, también en Navarrete, BACALAO GAYTAN, S.L., fábrica de procesado de pescado, en su mayoría bacalao, con sede en Lantarón (Álava), y ZALDIVAR VALORES, S.L., sociedad dedicada a la inversión patrimonial en otras sociedades y en bienes inmobiliarios.

¿Qué tipos de productos fabrica y distribuye Zeplas?

Todos los productos fabricados por ZEPLAS tienen en común que son piezas de plástico para uso industrial y la diferencia entre ellos es el sector industrial al que van destinados. Actualmente estamos fabricando componentes para automoción, mobiliario de oficina, sillería, iluminación, maquinaria, cosmética, industria fotovoltaica, etc. Todos ellos son producto personalizados para cada cliente que impiden la venta en un mercado mayorista o minorista. El principal sector para el que trabajamos es el de automoción, fabricando componentes para Ford, BMW, Mercedes, Opel, Jeep, entre otros. Desde hace varios años también hemos accedido al mercado de iluminación, fabricando ópticas para pantallas Led. Las posibilidades de fabricación son, entonces, casi infinitas.

¿Cómo trabaja Zeplas la sostenibilidad del ecosistema?

El sector del plástico está en continuo crecimiento desde los años 70. Si bien en la actualidad hay un intento de asociar el plástico al deterioro medioambiental, no debemos confundir los componentes de plásticos de un solo uso con los que nosotros producimos, los cuales tienen una vida superior a los cinco años y son fácilmente reciclables. La investigación de nuevos plásticos con características altamente personalizables hace de nuestro sector un medio muy importante para conseguir aplicaciones que otros materiales no son capaces. Todas las materias primas que utilizamos están certificadas medioambientalmente para su utilización, cumpliendo las normativas RoHS y REACH. La gestión de residuos siempre se subcontrata a gestores autorizados. En este momento también estamos iniciando la instalación de tres plantas fotovoltaicas para la generación de energía eléctrica para autoconsumo.

¿Cuáles son, en este momento, los productos más demandados por sus clientes?

Se demandan, sobre todo, piezas para sectores tecnológicos, energías renovables e iluminación de bajo consumo.

Zeplas dispone de unas instalaciones de 13.000 metros cuadrados en la localidad de Navarrete (La Rioja). Supone, entonces, un gran activo para la ciudad y el entorno.

En la zona norte somos un referente en cuanto a tecnología de fabricación de piezas de plástico. En La Rioja, y más concretamente en esta localidad, nos hemos consolidado como un grupo empresarial solvente y ambicioso.

¿Cómo es el procedimiento en el que las materias primas plásticas terminan, finalmente, convirtiéndose en las piezas de plástico que comercializan?

El método de fabricación que utilizamos es de inyección. Partiendo de un molde construido en acero, éste se incorpora a una prensa que funde la materia prima hasta su estado líquido y, mediante presión, se introduce en el molde hasta llenar su cavidad interior que tiene dibujada la pieza. Una vez se ha enfriado, el molde se abre y se extrae la pieza de plásticos solidificada. La novedad que hemos incorporado en estos últimos años es la fabricación de piezas compuestas de hasta tres plásticos diferentes a la vez.

¿Qué es el proyecto Dissiplast y cuáles son sus objetivos? ¿Cómo participa Zeplas en él?

En 2016 iniciamos un proyecto de investigación de plásticos con elementos de alta dispersión, como pueden ser nano componentes. Este proyecto fue liderado por nuestra empresa y ya está finalizado con unos resultados muy esperanzadores.

Avenida Lentiscare 5
 Polígono Industrial Lentiscare
 Navarrete (La Rioja)
 Tel.: 941 440 007
 admin@zeplas.es
 www.zeplas.es

ÁLAVA

BK ETL GLOBAL
C/ Beato Tomás de Zumárraga,7
C/ Sancho el Sabio, 27 bajo
01008 Vitoria-Gasteiz
Tel.: 945 155 139 Fax: 945 155 539

BURGOS

BK ETL GLOBAL
BK CEINCO ETL GLOBAL
C/ Condado de Treviño, 26
C/ Francisco Cantera 22 bajo
09200 Miranda de Ebro
Tel.: 947 322 894 Fax: 947 331 312
BK VALORA ETL GLOBAL
C/ Vitoria 17, 3º
09004 Burgos
Tel.: 947 071 036

BIZKAIA

BK GA ETL GLOBAL
C/ Alda. Mazarredo 15, 6º
48001 Bilbao
Tel.: 944 244 528 Fax: 944 242 857

LA RIOJA

BK SEAIN ETL GLOBAL
C/ Vara de Rey, 5 bis, 1º
26003 Logroño
Tel.: 941 261 800 Fax: 941 257 877

ASTURIAS

BK GESPASA ETL GLOBAL
C/ Uria 3 - 33003 Oviedo
Tel.: 985 256 011