



**DE CERCA:**

## Juan Bermúdez

CEO de ETL Global España



### MÁS CERCA QUE NUNCA

Raúl Barambones  
BK ETL Global



### DE INTERÉS

El desarrollo europeo de la  
Ley de Marcas Española



### NUESTROS CLIENTES CUENTAN

Visitamos Laubidea, Grupo Julián,  
Fundiciones Garbi y Domiberia

**03 | EDITORIAL****04 | DE CERCA**

Juan Bermúdez  
CEO de ETL Global España

**08 | DE INTERÉS**

- 08 |** El desarrollo europeo de la Ley de Marcas Española
- 10 |** Dictamen de la Comisión Europea: infracción de las libertades comunitarias y el régimen del modelo 720
- 12 |** Medidas laborales Real Decreto Ley medidas urgentes
- 14 |** La importancia de una buena planificación de Recursos Humanos en la pequeña y mediana empresa

**16 | MÁS CERCA QUE NUNCA**

Raúl Barambones  
BK ETL Global

**18 | NUESTROS CLIENTES CUENTAN**

- 18 |** Centro de medicina y fisioterapia Laubidea
- 20 |** Grupo Julián
- 23 |** Fundiciones Garbi
- 25 |** Domiberia

**ETL**  
**GLOBAL**  
Tax · Legal · Audit

Hoy comenzamos una nueva andadura con este proyecto ilusionante a la vez que motivador de todo el Grupo ETL de la zona norte al cual tengo el honor de liderar. Soy un férreo defensor de la automotivación como forma y estilo de vivir en general. Soy de los que piensa que cada uno debe buscar lo que quiere en la vida e ir a por ello. El éxito es estar a gusto con tu propia vida y por lo tanto debemos ser las personas las que decidamos el fin y el camino. Esta idea nace con la convicción de muchos y las ganas de otros sabiendo que todo es sacrificio pero también felicidad. Y esta es la clave. Debemos hacer cosas que nos hagan felices y debemos rodear-

nos de personas que nos aporten lo mismo. Solo quiero transmitirlos a través de estas líneas dos ideas. La primera tener objetivos en la vida e ir a por ellos. Woody Allen decía que si no te equivocas de vez en cuando, significa que no aprovechas todas tus oportunidades. Y la segunda, sé feliz en todo lo que hagas en tu vida, sin excusas ni limitaciones, sonríe, escucha, agradece pero sobre todo siente.

Deseo que esta nueva revista como medio de comunicación con todos nuestros clientes, amigos y colaboradores tenga el éxito que se merece por el esfuerzo de muchos con todo el cariño.

Raúl Barambones



# Juan Bermúdez

CEO de ETL Global España

Un catalán que empezó a gestar la entrada de ETL en España y hoy se congratula del crecimiento de la empresa. Los viajes marcan su agenda y son protagonistas en un día a día en el que trata con tantas personas que le gustaría tener el súper poder de la memoria para acordarse de todos ellos. Reconoce que es complicado desconectar al 100%, al tiempo que destaca el modelo de negocio de ETL, único en nuestro país.

Cumple cinco años al frente de ETL en España, ¿qué pasos ha dado la empresa en este tiempo?

En Octubre del 2012 formalizábamos la escritura de constitución de ETL ESPAÑA. Ahora que no me escucha nadie, tengo que reconocer que jamás pensamos llegar tan lejos en tan poco tiempo. Dicen que si quieres llegar antes vete solo, pero si quieres llegar lejos vete acompañado. Pues en ETL podemos decir que hemos llegado antes y hemos llegado lejos acompañados de todos nuestros socios. Tenemos claro el objetivo al que queremos llegar: ser los primeros en el asesoramiento de pequeñas y medianas empresas en España sin importar si lo conseguimos en 3, 5 o 10 años. En estos años hemos ido incorporando numerosas sociedades a lo largo de todo el territorio nacional, pero sobre todo

hemos integrado buenas personas. Si tengo que resumir el éxito de ETL, ha sido sin duda alguna el incorporar magníficos profesionales que además son buenas personas en un entorno muy profesional y competitivo.

Si echa la vista atrás, ¿cómo recuerda su entrada en la empresa?

Si me lo permites, en los primeros días me sentía como Moisés predicando en el desierto o como un anunciante de supermercados en la Quinta Avenida de Nueva York al que nadie escucha. El inicio del proyecto ETL en España fue duro así que solo tenía una opción: ocuparme y volcarme al 100% al proyecto. Al inicio no conté con el apoyo que me hubiera gustado de todos mis socios, que plantearon incertidumbres al proyecto dado que estaba todo por hacer. Recuerdo con especial cariño el apoyo recibido por mi mujer, en aquel momento embarazada de mi segundo hijo, y de mis padres a mi regreso del viaje tras haber firmado el contrato con el socio

“ El inicio del proyecto ETL en España fue duro así que solo tenía una opción: ocuparme y volcarme al 100% al proyecto ”

fundador de ETL en Colonia.

¿Cómo es un día de trabajo en su caso?

Varía en función de si me encuentro en la oficina o tengo que viajar. Cuando no tengo que viajar desayuno con mi mujer y mis hijos sobre las 7:30 horas para acompañarlos al colegio y poder llegar a la oficina antes de las 8:30 horas. A primera hora de la mañana planificamos con el equipo aquellos aspectos que son más importantes tratar durante el día para marcar las prioridades en línea con los objetivos previamente fijados a principio de año con cada uno de ellos. A media mañana, suelo hablar con los socios de las empresas de mayor tamaño para conocer sus planes y compartir los problemas que

hayan podido tener durante la semana. Antes de comer analizamos con el director financiero las integraciones en marcha, evolución de las diferentes sociedades del grupo y cumplimiento de cada uno de los objetivos fijados a cada sociedad. Al mediodía procuro hacer algo de ejercicio con la intención de reducir el tiempo de comida y por lo tanto la cantidad de alimentos a ingerir. Por la tarde si no tengo reuniones, aprovecho para leer artículos sobre novedades legislativas, en especial en el mundo de la auditoría e incluso escribir algún artículo o información para colgar en nuestras webs. Suelo llegar a casa a las 20:00 para cenar con mi familia.



¿Prefiere el teléfono, el mail o la visita personal?

Entiendo que cada opción tiene sus ventajas. Por supuesto siempre prefiero la visita personal, pero en determinadas ocasiones un correo electrónico es una buena solución para poder recordar al cabo de un tiempo los aspectos tratados. En la actualidad, con una agenda tan apretada, estoy usando la videoconferencia como alternativa a la visita personal o el teléfono con cámara.

¿Cómo lleva la situación de tener que viajar tan a menudo?

Procuro organizar la agenda para no tener que viajar ni lunes ni viernes, o convencer a mi mujer para que me acompañe. El pasado miércoles



## “Es muy gratificante ver como mis actuales socios son mejores prescriptores del modelo”

volvía de Tenerife a Barcelona por la noche y al salir del avión entraba un piloto con su tripulación, recuerdo sus palabras: “¿otra vez tú? ¡Viajas más que nosotros!”.

### ¿Qué es lo más gratificante de su trabajo?

La consecución de los objetivos previamente fijados es uno de los aspectos que más me gustan de mi trabajo, pero también me gusta aprender de los errores que cometemos. Al tratarse de un modelo de negocio diferente al existente hasta la fecha, es muy gratificante ver como mis actuales socios son mejores prescriptores del modelo.

### ¿Logra desconectar o es de las personas que se lleva el trabajo a casa?

Es complicado desconectar de un trabajo en el que te sientes involucrado al 100% y que además estás a gusto con lo que estás realizando. Con las nuevas tecnologías es difícil desconectar al 100% del trabajo, tengo que reconocer que recibo whatsapps o correos de socios un domingo por la mañana.

### ¿Cuál es la apuesta profesional que hizo en su día y de la que no se arrepiente?

La decisión de arrancar este proyecto empresarial desde cero es sin duda la apuesta profesional más importante que he realizado en mi vida hasta la fecha y de la que no me arrepiento. Con cada integración surgen apuestas profesionales, pero sobre todo apuestas personales en la elección del socio con el que compartir nuestro negocio durante muchos años. Hasta la fecha no me arrepiento de ninguna integración realizada.

### ¿Se atrevería a dar un perfil de los trabajadores de ETL?

En un proyecto con tanta diversidad en la dimensión de los despachos, repartido por todo el territorio nacional y con sectores diversos que es difícil determinar un perfil único de profesionales. En ETL buscamos emprendedores, gente que como nuestro socio fundador también empezó de cero, personas que les guste su profesión y que tenga el servicio del cliente como una de sus

## PERSONAL

**Tiene pasión por aprender idiomas y practicar todo tipo de deporte.**

Entre semana suelo jugar un partido de fútbol con compañeros de profesión y el fin de semana procuro ir a esquiar con mi familia en invierno e ir en bicicleta en verano.

### Si pudiera elegir un superpoder, ¿con cuál se quedaría?

Sin duda alguna con la supermemoria, me encantaría poder acordarme del nombre de todos los compañeros que trabajan en las diferentes empresas del grupo, sus edades, sus aficiones, etc...

### ¿A qué personaje histórico le hubiese gustado conocer?

A Dale Carnegie. Soy un admirador de este empresario y escritor americano. De hecho, he leído la casi totalidad de sus libros y los recomiendo a muchos de mis amigos y compañeros de trabajo.

### Para viajar: lectura, música, películas/series, siesta...

Soy un fan del vagón del silencio del AVE. Tengo que reconocer que me he pegado más de una siesta en el último vagón con el antifaz que llevo en mi maleta.

### ¿Qué afición no perdona durante la semana?

Caminar. Procuro caminar hasta alcanzar mi objetivo diario de 15.000 pasos. Es un deporte muy recomendable no solo por motivos de salud, sino sobre todo si quieres conocer la ciudad en la que vives o los lugares que visitas.

### ¿En qué lugar transcurrirían sus vacaciones perfectas?

Después de un año de tantos viajes de trabajo tienes pocas ganas de pasar vacaciones fuera de tu casa, así que me gusta estar en lugares familiares. Mis vacaciones perfectas son 15 días en la Cerdeña (Pirineos Catalanes) y 15 días en la República Checa. Veraneo en un pequeño pueblo frontera con Austria donde nadie conoce mi actual profesión. El pueblo es tan pequeño que no tengo que llevar ni cartera.

### ¿Qué película le marcó para siempre?

La primera parte de El Padrino es una de las películas que más me ha gustado. Tiene detalles muy cotidianos en el mundo empresarial actual.



principales características. Si pudiera elegir un perfil profesional para todo el equipo de ETL me gustaría que tuvieran un poco de cada uno de nuestros socios y un poco de nuestro actual CEO Internacional.

### ¿Qué tiene ETL que no tengan sus competidores?

ETL es un proyecto empresarial de asesoramiento para pequeñas y medianas empresas diferente al existente hasta la fecha en España. Somos un grupo de empresas independientes no solo jurídicamente hablando, sino también desde un punto de vista de gestión, bajo un mismo paraguas que da cobertura internacional a todos sus socios.

### ¿Qué proyecto de futuro tiene ETL por delante?

La inversión en tecnología es el proyecto estrella en el que estamos trabajando. Nuestros competidores de futuro no serán los contables de las empresas, ni otros asesores fiscales ni abogados. Nuestros competidores del futuro serán las entidades financieras, la propia administración, pero sobre todo los robots y en mi opinión es mejor unirte a tus enemigos que enfrentarte a ellos.



## El desarrollo europeo de la Ley de Marcas Española



JAVIER PÉREZ ITARTE  
BK SEAIN ETL GLOBAL

El 14 de enero de 2019 entró en vigor el Real Decreto Ley 23/2018, de 21 de diciembre, aprobado por el Consejo de Ministros, que entre otras materias modifica parcialmente la Ley de Marcas del año 2001, adaptándola a la nueva normativa marcaria europea en vigor desde octubre de 2017.

Esta transposición incorpora al proceso de registro de marcas nacionales en la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), el aplicable en la Oficina Europea de Propie-

dad Intelectual (EUIPO), afectando también a determinadas cuestiones de fondo jurídico, entre las que cabe destacar la ampliación del concepto de marca a signos representados de forma objetiva, duradera, autosuficiente, inteligible, accesible, clara y precisa a través de medios sonoros, videográficos, holográficos entre otros, lo que permite el registro de marcas menos convencionales como las olfativas o las gustativas.

La nueva Ley también fortalece la protección de las denominaciones de origen e indicaciones geográficas de procedencia, de los términos tradicionales de vinos, de las especialidades tradicionales garantizadas, o de las obtenciones vegetales, quedando prohibido de manera absoluta su registro en virtud de la legislación nacional o comunitaria aplicable en cada caso.

A su vez, en los procedimientos de oposición a un registro, el solicitante de la marca podrá exigir a su oponente una prueba del uso real

y efectiva en España de la marca o marcas en que basa su oposición, en un periodo de cinco años anterior a la solicitud, siempre y cuando éstas cuenten con al menos cinco años de vigencia desde su registro. En esta fase contradictoria el oponente deberá probar el uso del signo oponente en relación con sus productos o servicios protegidos, pudiendo desestimarse la oposición en defecto de prueba.

**“ El solicitante de la marca podrá exigir a su oponente una prueba del uso real y efectiva en España de la marca o marcas en que basa su oposición ”**

También desaparece el concepto de notoriedad manteniéndose el renombre o la marca renombrada como la única categoría susceptible de ser objeto de una protección reforzada si es conocida en su sector o para el público en general. Sin embargo, sigue sin definirse su significado por lo que continúa siendo necesario acudir a la Jurisprudencia. Además, el hecho de que otras normas comunitarias sigan utilizando el término notoriedad (vide art. 32 “Relación con las marcas” del Reglamento Delegado (UE) 2019/33 de la Comisión de 17 de octubre de 2018), genera cierta inseguridad jurídica.

Otras novedades afectan a la equiparación del pago de la renovación total a la solicitud de dicha renovación; a la inclusión en el texto del contenido del artículo 16.1 del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) respecto a la eficacia de los derechos adquiridos por los titulares con anterioridad a la solicitud del registro; a las nuevas acciones de lucha contra las falsificaciones para evitar la introducción en España de mercancías con distintivos idénticos o cuasi idénticos a los registrados sin autorización del titular; o a la legitimación condicionada del

licenciario exclusivo para ejercitar acciones por violación de marca.

Pero sin duda, la modificación más significativa se encuentra en la atribución a la OEPM a partir de enero de 2023, de competencia directa y exclusiva para declarar la nulidad o caducidad de una marca, estableciéndose el procedimiento y sus efectos. Se abre por tanto la vía administrativa a estos expedientes, hasta este momento en exclusiva de los Juzgados mercantiles, que se mantienen competentes únicamente en caso de demandas reconventionales. Esta limitación impediría a un titular de un derecho solicitar vía judicial una acumulación de acciones de nulidad e infracción de marca.



Dada la necesaria transposición antes del 14 de enero de 2019 exigida por la Directiva (UE) 2015/2436 de 16 de diciembre de 2015, el Real Decreto Ley no fue objeto de tramitación parlamentaria. No obstante, su texto fue convalidado el pasado 22 de enero para su tramitación como Proyecto de Ley por el trámite de urgencia. Quedó abierta por tanto la posibilidad de que el texto sufriera alguna modificación. A su vez, el 6 de febrero de 2019 la OEPM publicó en su web el proyecto de Reglamento de ejecución entre otras de estas novedades, por lo que habrá que estar atento durante los próximos meses a la evolución del desarrollo europeo en la Ley de Marcas española.

## Dictamen de la Comisión Europea: infracción de las libertades comunitarias y el régimen del modelo 720



MAITE FERNÁNDEZ TORRIJOS  
BK GBA ETL GLOBAL

Como cada año, los inicios vienen cargados de novedades, y 2019 no podía ser menos. Es conveniente recordar que desde hace ya 5 años existe la obligación fiscal de presentar, desde el 1 de enero hasta el 31 de marzo, la declaración de bienes y derechos en el extranjero (Modelo 720).

Declaración que han de presentar las personas físicas, jurídicas, establecimientos permanentes en territorio español de no residentes y demás entidades sin personalidad jurídica del artículo 35.4 Ley General Tributaria, que sean titulares u ostenten cual-

quier tipo de titularidad o poder de disposición sobre bienes situados en el extranjero (concretamente, cuentas bancarias, bienes inmuebles, valores, derechos, seguros y rentas depositados, gestionados u obtenidos en el extranjero) a 31 de diciembre de cada año.

Sin embargo, el régimen sancionador de dicho modelo, ha sido objeto del Dictamen de la Comisión Europea de 15 de febrero de 2017, que según la prensa, el Ministerio de Hacienda lo tenía "bien guardadito" pero que ha salido a la luz, a raíz de un procedimiento judicial de un contribuyente que fue sancionado por el incumplimiento de las obligaciones del régimen regulador del modelo 720.

La Comisión Europea argumenta a lo largo de 24 páginas, que la normativa española en lo que al régimen sancionador del modelo 720 se refiere, infringe la libre circulación de personas, la libre circulación de trabajadores, la libertad de establecimiento, la libre

prestación de servicios, la libre circulación de capitales; libertades todas ellas protegidas por el Derecho de la Unión Europea y por el Acuerdo del Espacio Económico Europeo, y que son infringidas, en la medida en que la legislación española establece un régimen de declaración fiscal que resulta discriminatorio y desproporcionado en base a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Y para ello, la Comisión Europea establece, entre otras cuestiones, que conforme a la Ley General Tributaria, la no presentación de la declaración fiscal, constituye una infracción sancionable con una multa fija de 200 € (art.198.1) y en cambio, la normativa del modelo 720 prevé que la multa por no presentar dicha declaración asciende a 5.000 € por dato con un mínimo de 10.000 € (importe mínimo que resulta ser 50 veces superior al previsto al artículo 198.1 de la Ley General Tributaria). Y en caso de presentación de la declaración fiscal fuera de plazo sin requerimiento previo, conforme al art. 198.2 de la Ley General Tributaria, dicha infracción es sancionable con multa fija de 100 €, mientras que el modelo 720 establece para dicho supuesto, una sanción de 100 € por dato, con un importe mínimo de 1.500 €; importe este último 15 veces superior al previsto en la sanción regulada en el art. 198.2 de la Ley General Tributaria.

Por otro lado, la Comisión Europea opina que en el caso de presentación extemporánea de una declaración fiscal de la que resulte un importe a pagar, no se imponen sanciones, sino recargos de hasta un 20% y que en el supuesto del Modelo 720, aunque es una declaración de la que no resulta importe alguno a ingresar, la presentación fuera de plazo conlleva sanciones por un importe de hasta el 150% de la deuda tributaria. Concretamente, la Comisión Europea establece que "estas diferencias demuestran el carácter desproporcionado del régimen jurídico objeto de análisis. La multa es tanto más desproporcionada cuanto que se observa que el primer caso, el hecho jurídico es el cumplimiento extemporáneo de una obligación material de pago de un impuesto, mientras que en el segundo, es el

cumplimiento extemporáneo de una mera obligación formal de declaración de la existencia de bienes y derechos poseídos en el extranjero, sin una obligación de pago de un impuesto."

Otro claro ejemplo para la Comisión Europea de la desproporcionalidad del régimen sancionador contemplado en la normativa del modelo 720, es que la reacción jurídica regulada en ésta, es más severa que la prevista en los demás casos de fraude, y al mismo tiempo, la Comisión Europea en cuestión, realiza una gran crítica al legislador español al esgrimir lo siguiente:

*"La Comisión rechaza enérgicamente la presunción de que la tenencia de bienes y derechos en el extranjero albergue el propósito de defraudar a la Hacienda Pública, tal como parecen sostener los análisis del régimen en cuestión llevados a cabo por España: la tenencia de bienes y derechos en un Estado miembro distinto de España por residentes fiscales en España, es en principio, el resultado del legítimo ejercicio de las libertades fundamentales del Tratado de la Unión Europea. Por otro lado, los defraudadores utilizan medios muy diversos para ocultar sus prácticas fraudulentas..."*

Aunque el Dictamen de la Comisión Europea respecto al régimen sancionador del modelo 720, da para más páginas, probablemente, éste no será el último artículo escrito al respecto, ya que a partir de ahora, se plantean varias situaciones, como por ejemplo, ¿la Comisión Europea abrirá a España un procedimiento por incumplimiento ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, por la "pasividad" del legislador español, por no adoptar las medidas requeridas para ajustarse al dictamen de dicha Comisión en el plazo de 2 meses que le fue conferido?, ¿en qué sentido se pronunciarán los tribunales españoles en aquellos supuestos en los que los contribuyentes se vieron perjudicados por el régimen sancionador del modelo 720?, ¿qué postura adoptarán las Haciendas Forales del País Vasco y de Navarra donde también existe dicha obligación?... Hagan sus apuestas señores porque el juego no ha hecho más que comenzar.

## Medidas laborales Real Decreto Ley medidas urgentes 28/12/2018



BLANCA CASTELLANO RICO  
BK ETL GLOBAL

Con fecha 28 de Diciembre de 2018 se procedió a la aprobación por el Consejo de Ministros, del Real Decreto Ley 28/2018 para la Revalorización de las Pensiones Públicas y otras medidas urgentes en materia de seguridad social, laboral y de empleo, así como otras normativas en materia de seguridad social.

Recoge modificaciones en diferentes materias de cotización, contratación jubilación y bonus.

### En materia de cotización

Tipos y bases de cotización, novedades para empleada de hogar, cambios en aspectos relacionados para los autónomos, coberturas obligatorias de todas las contingentes y tipos de cotización aplicables, modificación de la tarifa plana y bonificaciones, obligatoriedad en la cobertura de las contingencias comunes y profesionales de los autónomos con una mutua colaboradora, modificación de la cotización durante situaciones de incapacidad temporal y procedimientos de comprobación en caso de impago de cuotas en el régimen de autónomos.

### En materia de contratos

Actualización del salario mínimo interprofesional a 900 euros por catorce pagos, recargo en contratos temporales de corta duración y

derogación de contratos e incentivos vinculados a la tasa del desempleo del 15%, programas de formación y contrato de formación.

### En materia de bonus

Suspensión del sistema de reducción de las cotizaciones por contingencias profesiones por disminución de la siniestralidad.

### Por último en materia de jubilación

Se prorroga hasta el 2020 la jubilación con los requisitos y condiciones previos a la ley 27/2011, vuelven las cláusulas de jubilación forzosa y se prorrogan las condiciones para el acceso a la jubilación parcial.

### “ Se prorroga hasta el 2020 la jubilación con los requisitos y condiciones previos a la ley 27/2011 ”

Respecto de esta prórroga de las condiciones para el acceso a la jubilación parcial, vamos a llevar a cabo un pequeño resumen detallado que recoge el Real Decreto Ley 20/2018, ya que añade un nuevo apartado a la disposición transitoria 4ª de la Ley General de la Seguridad Social, para permitir la aplicación de la legislación anterior a la Ley 27/2011 a determinadas jubilaciones parciales en la industria manufacturera, con fecha de entrada en vigor del 08/12/2018 hasta el 31/12/2022, y teniendo como régimen jurídico afecta a las empresas los siguientes puntos:

La aplicación de la jubilación parcial se llevará a cabo exclusivamente en las empresas que estén clasificadas como industria manufacturera, es decir empresas incluidas en el grupo C del listado de CNAE. Añadido el trabajador que solicite la jubilación parcial debe realizar directamente funciones que requieran esfuerzo físico o alto grado de atención, tanto en tareas de fabricación, elaboración o transformación así como en las de montaje, puesta en funcionamiento,

mantenimiento y reparación especializada de maquinaria y equipo industrial.

El jubilado parcial deber tener una edad de 61 años (60 años mutualistas) además de acreditar una antigüedad mínima en la empresa de seis años inmediatamente anteriores a la fecha de jubilación parcial. El jubilado parcial reducirá su jornada entre un 25% como mínimo y un máximo de 67% o en su caso de un 80% cuando relevista sea contratado a jornada completa e indefinido o bien de un 75%. Añadido debe acreditar un periodo de cotización de 33 años en la fecha del hecho causante de la jubilación parcial.

En el momento de suscribir la jubilación parcial con el solicitante, la empresa tiene que cumplir con un porcentaje de trabajadores con contrato indefinido que supere el 70% del total de trabajadores en plantilla y añadido en el supuesto de tener la obligación de suscribir informe de gestión previsto por la ley de sociedades da capital, anejar las medidas adoptadas en el marco de la transición justa hacia una economía descarbonizada.

La empresa tiene la obligación de llevar a cabo una contratación laboral para suscribir la jornada del jubilado parcial, siendo necesario que la persona contratada se encuentre en desempleo o bien que tenga un contrato temporal suscrito con la empresa y se convierta en indefinido. Añadido podrá celebrarse a jornada completa o bien por la jornada que deje de prestar servicios el jubilado parcial. Deben de pertenecer a la misma empresa ocupando el mismo puesto o similar con tareas del mismo grupo profesional o categoría equivalente, a excepción de la imposibilidad de llevarlo a cabo.

Con respecto a la base de cotización del jubilado parcial, será acorde con la jornada que realice, y el relevista tiene que tener una cotización mínima del 65% del promedio de las bases de cotización correspondientes a los últimos meses del periodo de base reguladora de la pensión de jubilación parcial.



## La importancia de una buena planificación de Recursos Humanos en la pequeña y mediana empresa



SANDRA GIRÓN  
BK VALORA ETL GLOBAL

En muchas ocasiones, la gerencia de organizaciones pequeñas e incluso medianas, tienden a pensar que los RRHH no van con ellos ni con su organización, que se trata de un servicio al alcance de unos pocos o de estructuras más complejas, dejando a la buena suerte y al azar la organización de personas y al talento que en ella trabaja.

Nadie se pregunta hoy en día si planificar financieramente en su organización, pero muy pocas llevan a cabo una planificación en su gestión de personal.

Llevar a cabo una planificación en ese sentido, a pesar de las creencias, no es inalcanzable económicamente. Los recursos económicos que se destinan a una estrategia en la gestión de personas, han de dar su fruto, y todo director de RRHH que se precie siempre ha de establecer cuál será el retorno a la organización. Desde que comenzamos aplicando herramientas de recursos humanos en pymes, estudiando cual es el retorno, podemos afirmar, que una adecuada política de RRHH, repercute significativamente en la marcha de la misma de manera positiva.

Estas herramientas contribuyen a controlar y flexibilizar los costes de personal en relación con los retos del negocio, ya que el ne-

“ Desde que comenzamos aplicando herramientas de recursos humanos en pymes, estudiando cual es el retorno, podemos afirmar, que una adecuada política de RRHH, repercute significativamente en la marcha de la misma de manera positiva ”

gocio y las personas que en él trabajan, no son islas, sino que están íntimamente conectados. Además nos permiten ser competitivos y competentes.

¿Cuáles son las herramientas que podemos incorporar en nuestra organización?

Si se trata de una organización pequeña o mediana empresa es interesante comenzar con un plan de retribución flexible. ¿De qué se trata? Es la oferta de un servicio, derecho o bien que se hace a algunos o todos los empleados de la organización, gratis o a un coste inferior al precio de mercado. De esta manera, como empresa vamos a ofrecer mejores condiciones y retribución a los empleados, que además podrán obtener reducciones fiscales interesantes, de tal modo que verán incrementar su salario sin ningún gasto a la empresa.

**Gestionar por competencias:**

En la actualidad a través del servicio que prestamos de outsourcing como directores de RRHH en las organizaciones, podemos asegurar que es una de las herramientas que mayor impacto generan a largo plazo. ¿Qué beneficios reporta a la organización? El objetivo principal consiste en implementar un nuevo estilo de dirección que permita gestionar los recursos humanos de una manera más integral y efectiva de acuerdo con las líneas estratégicas del negocio, pues se trata de un proceso cuantificable y medible objetivamente. En un sistema de diseño de compe-

tencias, las cuales nos ayudarán a simplificar y obtener nuestros propósitos en cuanto a procesos de selección, formación de los empleados, valoración de puestos, planes de sucesión, jubilación, y por supuesto la política retributiva.

En definitiva, con este sistema los profesionales de Recursos Humanos contamos con un perfil de competencias orientado al desarrollo de las personas, y del conjunto de la organización en consonancia con el negocio.



“ A través del servicio que prestamos de outsourcing como directores de RRHH en las organizaciones, podemos asegurar que es una de las herramientas que mayor impacto generan a largo plazo ”



## Raúl Barambones

### BK ETL Global

Raúl Barambones, socio fundador y director general de BK ETL Global, analiza la trayectoria y futuro de su empresa, y nos da a conocer aspectos más personales de su día a día.

#### ¿Cuántos años lleva al frente de BK ETL Global?

Dos décadas ya y parece que fue ayer cuando empecé el camino. Está siendo apasionante con retos diarios y nuevos proyectos en mente.

#### ¿Cuántos trabajadores conforman su plantilla?

Bajo mi dirección hay aproximadamente unos 180 trabajadores de los cuales casi la mitad están en Vitoria donde tenemos nuestra sede. En el Grupo hay más de 700 personas trabajando.

#### En la actualidad, ¿cuántos despachos tienen integrados?

En la actualidad en ETL hay más de 60 despachos incorporados al proyecto, de los cuales 7 están integrados en BK.

#### ¿Y a cuántos clientes dan servicio?

En BK trabajamos en este momento con algo más de 5000 clientes y en todo el grupo es complicado saberlo con exactitud pero alrededor de 30.000 empresas deben confiar en nosotros.

#### Seguramente los días sean muy diferentes pero, ¿cuál es su rutina en un día laboral?

Mi día comienza a las 5 de la mañana, me gusta madrugar porque es la hora de mayor creatividad para mí y así consigo ordenar mi jornada y pensar en los diferentes asuntos. Normalmente sobre las 6 estoy en el despacho si no estoy fuera y comienzo con mis

personas de confianza viendo los diferentes asuntos. Como siempre fuera de casa y procuro volver no muy tarde para ver a mi familia.

#### ¿Cuál es el perfil de un trabajador de BK?

El perfil es en primer lugar el personal. Queremos buenas personas, íntegras y que sean de confianza para que nuestros clientes las valoren. En segundo lugar buenos profesionales, abogados, economistas, graduados sociales, ingenieros... pero en este orden, primero que tengan valores y actitud y luego aptitudes.

#### En este sentido, ¿qué es lo que más valora? ¿Qué es innegociable para usted?

Lo innegociable es que sientan pasión por lo que hacemos, que me transmitan sentimientos por nuestro trabajo. Tengo que percibir ímpetu todos los días.

#### Deporte, lectura, paseos... ¿qué elige para evadirse de la carga laboral?

Los fines de semana es lo que me da aire para mi trabajo. No perdono escaparme con mi familia a la playa o al monte dependiendo sea verano o invierno. Con ellos cojo fuerza.

#### ¿Qué recomienda sobre esto?

Me encanta el cine en todas sus vertientes y variantes. Me gusta sentarme en silencio y centrarme a ver una película. Un buen paseo también despeja la mente o una buena comida con amigos alrededor de una mesa.

#### ¿Qué ruta haría por Vitoria y Álava si llega un cliente de fuera por primera vez?

Hay varias rutas imprescindibles en nuestra ciudad. En concreto yo diría tres. Un vermut por el caso viejo saboreando un delicioso pintxo, un paseo por el anillo verde que rodea a la ciudad y el camino desde La Florida hasta Armentia en otoño es espectacular.

#### ¿Qué es lo que procura no dejar de hacer todas las semanas?

Todas las semanas procuro estudiar un poco, reirme con la gente que quiero y dedicarme un poco de tiempo a mí. La gente piensa poco en uno mismo y es muy importante autocriticarse. Nos ocupamos demasiado por las personas que no conocemos y poco por las que queremos.

**“ Nuestro futuro pasa inexorablemente por seguir incorporando despachos a nuestros proyectos con personas que aporten valor al mismo ”**

#### ¿Qué objeto lleva siempre consigo y no puede olvidar?

El reloj. No puedo salir sin reloj, me siento desnudo.

#### Una frase que defina a BK ETL Global.

La responsabilidad para con nuestros clientes y amigos por encima de nosotros mismos con un gran equipo de profesionales pero sobre todo de personas. Somos una familia más que una Empresa.

#### ¿Por dónde pasa el futuro de BK?

Nuestro futuro pasa inexorablemente por seguir incorporando despachos a nuestros proyectos con personas que aporten valor al mismo y que quieran a este negocio tanto o más que nosotros. Tenemos la suerte de contar con un socio que piensa igual y eso ayuda. Esperamos tener oficinas en más sitios y ser el despacho de referencia de la pequeña y mediana empresa en España.



## Centro de medicina y fisioterapia Laubidea

El centro de medicina y fisioterapia Laubidea ha revolucionado la atención al paciente con un concepto integral que pone al servicio del cliente todas las alternativas en el mismo lugar. Fundado en 2012 por Ñaki Garmilla, cuenta con numerosos profesionales en todos los ámbitos de la medicina. Entre sus herramientas destaca el tapiz rodante antigravitatorio. Se trata de un artículo de lujo que ayuda a la rehabilitación y recuperación del paciente.

¿Qué se encuentra un paciente cuando llega a Laubidea?

Un centro médico con gran amplitud y una atención personalizada.

Es un centro que ofrece todo tipo de servicios, algo difícil de ver en la actualidad, donde otros buscan la especialización.

Es uno de los pocos centros de Vitoria donde se combinan a la perfección la fisioterapia con especialidades médicas como la medicina de familia y la traumatología.

En estos casos, el equipo humano es fundamental, ¿cómo es?

Contamos con un equipo de profesionales que cuida hasta el máximo detalle la atención desde la entrada en el centro hasta la salida del paciente, intentando solucionar sus problemas de salud.

¿El tapiz rodante antigravitatorio es la joya de la corona?

Es un aparato que reduce el peso del paciente hasta un 80% de su peso permitiendo realizar la rehabilitación de diferentes procesos

“ Contamos con un equipo de profesionales que cuida hasta el máximo detalle la atención desde la entrada en el centro hasta la salida del paciente ”

ortopédicos, traumatológicos o postquirúrgicos acelerando su recuperación. Es un artículo de lujo solo al alcance de equipos profesionales y deportistas de elite que ofrecemos dentro de nuestros tratamientos habituales.

Son un centro homologado EPTE, ¿qué significa?

Electrolisis percutánea terapéutica, técnica que permite la recuperación de procesos agudos o crónicos como codo de tenista, fascitis plantar o tendinitis rotuliana y nuestros profesionales deben realizar un curso para conseguir la homologación del centro.

¿Qué otras de sus instalaciones destaca?

Gabinetes para el tratamiento de fisioterapia individuales de más de 20 m<sup>2</sup>, gimnasio de 50 m<sup>2</sup>, centro sin barreras arquitectónicas, consultas médicas y sala de espera.

¿Cuál es el perfil de su cliente?

Un amplio abanico de pacientes que van desde el paciente anciano con múltiples patologías, pacientes postoperados, accidentes de tráfico o deportistas que precisan una atención personalizada y una rápida recuperación de sus lesiones.

Pero también mantienen colaboraciones con el Deportivo Alavés.

Fundamentalmente para el uso del tapiz rodante antigravitatorio y nuestro gimnasio, por parte tanto del primer equipo como los filiales.



¿Cuáles son sus próximos retos?

Continuar trabajando en equipo profundizando en la medicina y traumatología deportiva, ofreciendo una atención profesional, integral y personalizada que nos lleve a ser uno de los centros de referencia de Vitoria y Álava.

“ Disponemos de gabinetes para el tratamiento de fisioterapia individuales de más de 20 m<sup>2</sup>, gimnasio de 50 m<sup>2</sup>, centro sin barreras arquitectónicas, consultas médicas y sala de espera ”

Calle Arana 16 bajo  
01002 Vitoria-Gasteiz (Álava).  
Tel.: 945 250 820 / 639 205 175  
info@laubidea.com  
www.laubidea.com



## Grupo Julián

Reconocido como el concesionario europeo del año en varias marcas, esta empresa de venta de automóviles es la referencia en el Norte de España de numerosos modelos de vehículos.

¿Cuándo y por qué comienza a funcionar Grupo Julián?

Como tal, es una empresa fundada en 1966, por la primera generación, D. Julián Alonso García, que comenzó su actividad en Lerma, como concesionario de maquinaria agrícola, de las marcas Sava Nuffield y Ford, con una vocación plena de servicio al cliente, rompiendo el mercado, en una época en la que la posición de poder, era del concesionario, frente al cliente, por la poca disponibilidad

de producto. En 1995 entra la segunda generación, Juan Carlos Alonso García, que gestionaría el negocio de maquinaria agrícola y Julián Alfonso Alonso García, funda la división de automóviles, operando con las marcas Tata y Saab, dando una vuelta más de tuerca a la estrategia y manteniendo el pilar de que el cliente es lo primero y la obsesión por la excelencia y el liderazgo en su sector.

¿Qué evolución ha tenido desde su puesta en marcha?

De continuo crecimiento, pasando en automóvil de facturaciones de 600.000 € anuales a los casi 88.000.000 € en la actualidad.

¿Cuántas marcas de coche abarcan en su concesionario?

Infiniti, Kia motors, Hyundai, Maserati, Dr Motor, Alfa Romeo, Jeep, Volvo, Honda, MPM motors, Opel, Fiat, Fiat Professional, Abarth, Isuzu, Subaru, Ssangyong, Suzuki, Mahindra,

Nextem, ZD, DFSK y Maxus, en total 23 marcas, en la actualidad.

“Somos financiera en todas sus modalidades con acuerdos con más de 10 entidades, venta de recambios y accesorios de nuestras marcas; además de taller mecánico, de electricidad, carrocería y pintura y de servicio rápido”

¿Qué servicios ofrecen en torno al vehículo?

Todos, venta de vehículos nuevos, km0 y usados, alquiler de furgonetas a través de ser franquiciados de Furgoline. Somos financiera en todas sus modalidades con acuerdos con más de 10 entidades, venta de recambios y accesorios de nuestras marcas; además de taller mecánico, de electricidad, carrocería y pintura y de servicio rápido.

En los últimos años no han dejado de recibir premios, ¿cuál es el secreto?

La búsqueda continua de la excelencia y el tener un gran equipo de profesionales enfocado al cumplimiento de los valores de la empresa.

¿Y cuál es el premio al que más valor le da?

Sin lugar a dudas, el de concesionario europeo del año, que hemos tenido en varias marcas, que es el que nos reconoce, que no solo destacamos en nuestro país, si no que destacamos en todo el continente.

¿Qué posibilidades de financiación ofrecen a sus clientes?

Financiación tradicional, promofinance, lease back, leasing, renting empresas y renting particular.



“El diésel es un combustible con una optimización de un 35% en consumo de combustible, frente a un gasolina y una autonomía media de 1000 kms.”

¿Cómo se le pueden resolver las dudas que tenga un cliente en torno al diésel?

Con mucha facilidad, en primer lugar las prohibiciones están previstas para 2040, son 21 años de vida, cuando un coche dura de media en España 12 años, así que hoy por hoy es un debate absurdo por plazos. En segundo lugar es un combustible con una optimización de un 35% en consumo de combustible, frente a un gasolina y una autonomía media de 1000 kms., así que para cualquier conductor que supera los 20.000 kms. al año y haga trayectos largos, que es el caso de casi todos los vehículos de empresa, es el combustible que económicamente más le compensa.

¿Cómo está la salud del mundo de la automoción?

Muy fuerte, con un mercado mundial de 82.000.000 de vehículos, es uno de los principales motores de la economía en occidente. Hoy en día no entenderíamos el progreso sin el automóvil, que es el bien de consumo que más libertad nos ha dado a las personas. Por otro lado, la evolución que ha tenido en estos 131 años de historia ha sido espectacular y ahora mismo estamos inmersos en



una revolución total, que nos llevará en dos décadas a coches ecológicos, movidos por electricidad e hidrógeno y la automatización de la conducción, que según la legislación que haya, puedan conducir sin conductor alguno. Así que tanto fabricantes como sus proveedores se están preparando para este ambicioso cambio.

También tienen oferta en vehículos comerciales...

Si desde los vehículos comerciales ligeros eléctricos Nextem, hasta los camiones Isuzu,

pasando por las líneas de furgonetas comerciales de las marcas Maxus ( con la primera furgoneta eléctrica con carga de 1500kgs), y las líderes en ventas Opel y Fiat Professional.

Y les llegan clientes de toda la península...

La globalización y la venta digital, hace que el 35% de nuestras ventas, sean fuera de nuestro territorio natural, llegando a vender fuera de nuestro país.

¿Tienen pensado ampliar la oferta en un futuro?

Tenemos un ambicioso plan estratégico a 2023, que nos deparará varias sorpresas en cuanto a las marcas que distribuiremos, pues tenemos negociaciones abiertas con varios fabricantes, para ser su concesionario de referencia en el norte de España. También estamos invirtiendo en una página web revolucionaria en España, apuntando a la venta en todo el territorio y la creación de dos nuevas líneas de negocio, introduciendo al grupo en el carsharing y en el negocio de la suscripción de coches, que tanto éxito está teniendo en Estados Unidos.

Ctra. Madrid-Irun km234  
Polígono Los Pedernales  
09001 Burgos

Tel.: 947 267085

atención.cliente@grupojulian.com

www.grupojulian.com

## Fundiciones Garbi

Fundiciones Garbi está cerca de cumplir 50 años. Desde sus inicios ha tenido una evolución constante y hoy trabajan en sectores como el eólico, el ferrocarril o la maquinaria agrícola. Suministran a clientes europeos, pero también saltan a China, India y Estados Unidos.



¿Cuál es el origen de Fundiciones Garbi y su recorrido hasta la actualidad?

Fundiciones Garbi nació en el año 1972 para la fabricación de piezas de fundición "gris" para sectores diversos como, bombas para fluidos, máquina herramienta, maquinaria agrícola, ascensor, todo ello a nivel nacional. Posteriormente hemos ido incorporando nuevos materiales hasta la actualidad, que suministramos, gris, nodular, ADI, vermicular, materiales todos ellos en base hierro.

¿En qué áreas trabajan?

Trabajamos para diversos sectores: eólico, ferrocarril, maquinaria agrícola, elevación, bombas de vacío...

¿Dónde están sus principales clientes?

Principalmente en Europa, aunque suministramos a filiales de empresas en USA, China, India...

¿Por qué apostaron en su momento por gestionar toda la cadena de suministro en su día a día?

Porque era la evolución de los mercados, en

“ No se puede depender solamente de la subcontratación para ampliar el abanico de servicios, supone mucho costo que el mercado no lo asume ”

los inicios solo fundición, hoy fundición, mecanizado, montajes...

¿Esto requerirá de unas inversiones importantes?

Lógicamente sí. No se puede depender solamente de la subcontratación para ampliar el abanico de servicios, supone mucho costo que el mercado no lo asume.

¿Cuál es la clave para que la cadena de suministro siga su curso y no se rompa?

Tener una estructura y herramientas capaces de gestionar lo interno y externo lo más eficazmente posible.

¿Qué sectores están en auge y demandan más piezas?

El sector eólico, ferrocarril y camión son sectores que están fuertes a día de hoy.



“ Continuamente se están modificando y mejorando las piezas que fabricamos, cambios de diseño, material, etc. ”

En este tipo de empresas ¿qué papel juega la innovación?

Mucha, continuamente se están mejorando los productos y esto implica que continuamente se están modificando y mejorando las piezas que fabricamos, cambios de diseño, material, etc.

¿Cómo valora la situación del sector industrial en Euskadi y en el resto de España?

Está bastante bien, pero desde mi punto de vista hay dos tendencias que me llaman la atención, una en positivo y la otra en negativo. Están consolidándose grandes grupos industriales que suministran al sector del automóvil a nivel mundial, ferrocarril... Y esto arrastra a otras empresas más pequeñas. Por otro lado, esto solo no es suficiente para el futuro, se está perdiendo el emprendedor industrial que crea empresas de 50-100 trabajadores.

“ Están consolidándose grandes grupos industriales que suministran al sector del automóvil a nivel mundial, ferrocarril... Y esto arrastra a otras empresas más pequeñas ”

Barrio Muntzaratz 33  
48220 Abadiño (Bizkaia)  
Tel.: 946 215 480  
garbi@fundicionesgarbi.es  
www.fundicionesgarbi.es

## Domiberia

A punto de cumplir 90 años, Domiberia se ha instalado como una de las empresas punteras de envases metálicos destinados, sobre todo, a conservas. Con plantas repartidas en España y en Holanda, emplea a más de 700 personas.



¿Qué espectro abarca Domiberia? ¿Cuántas plantas y trabajadores tienen?

Somos el tercer proveedor de envases metálicos (hojalata, aluminio) en importancia, destinado a conservas de alimentación (pescado, vegetales, platos preparados, petfood, etc.) Así como de envase industrial en sus zona de influencia: Península Ibérica y Benelux/Alemania. Tenemos 6 plantas en España y una en Holanda con 700 personas empleadas.

¿Cómo empezó todo?

La creación del negocio fue en 1964 en España con el grupo originario CARNAUD y posteriormente CROWN desde 1996. La Familia Domínguez entró como accionista en 2014. En Holanda, la fábrica de nueva creación data de 2007.

¿Cuál es el sector que más esfuerzo demanda por su parte?

El sector alimentario destaca por su fortaleza en los volúmenes de llenado año tras año con una cuota de mercado exportación (Francia, Reino Unido, Portugal, Italia, también USA)

del orden del 30% de la producción, que está en crecimiento gracias a la excelente reputación y calidad de los llenadores en productos de conserva de atún, sardinas, aceitunas, tomate, y frutas, principalmente.

“ El sector alimentario destaca por su fortaleza en los volúmenes de llenado año tras año con una cuota de mercado exportación (Francia, Reino Unido, Portugal, Italia, también USA) del orden del 30% de la producción ”

Vivimos en la era de la tecnología, ¿cómo ha influido el cambio tecnológico en una empresa tan veterana?

Domiberia está en los más altos niveles tecnológicos, tanto en equipos y maquinaria de producción, como de control de calidad y sistemas de información y 4.0. Desde 2014 hubo fuerte ritmo inversor de cara a mejorar la tecnología existente y aumentar la capacidad y productividad de las fabricaciones siempre con la última tecnología. Como



“ Domiberia está en los más altos niveles tecnológicos, tanto en equipos y maquinaria de producción, como de control de calidad y sistemas de información y 4.0”

ejemplo, tenemos una línea de 6 colores de impresión, modernización de líneas de Fácil Apertura... Hemos aumentado la capacidad con una línea de fondos de conserva de 70 mm y 153mm, además de la última tecnología "full sheet multidyedye" incluyendo una fábrica nueva dedicada a corte, que supone un incremento de capacidad del 50% con una línea nueva. Tenemos dos líneas de barnizado de última generación y respecto a la productividad contamos con robotización de salidas de línea en la fábrica de Murcia y líneas de fabricación de fondos de conserva en

otras plantas como en Vigo para pescado y en Agoncillo para vegetal.

Además, están avaladas por numerosos certificados...

Sí, tenemos Certificaciones BRC en Agoncillo, Horst, Miravalles, Montmeló, Murcia y Vigo; certificación multi-site (ISO9001, ISO14001 y OHSAS) en Agoncillo, Miravalles, Montmeló, Murcia y Vigo; Certificación de desempeño ético- Nestlé (Responsible Sourcing Audit Program) en Agoncillo y Vigo. También se ha completado la transición a las versiones 2015 de las normas ISO9001 e ISO14001, superando con éxito la auditoría externa multi-site de 2018. Del mismo modo, se está trabajando en la nueva versión de la norma BRC Packaging.

“ Los envases con fácil apertura clásica o sistemas de peel seam destacan entre los más demandados”

¿Tiene algún producto estrella por el que son más reconocidos o que haya recibido buenas valoraciones de los clientes?

Los envases con fácil apertura clásica o sistemas de peel seam destacan entre los más demandados.

¿Cuál es el secreto del éxito de Domiberia?

Ser ágiles y reactivos al cambio de demanda de los clientes, los plazos de entrega cortos, la agilidad para tomar decisiones de inversión para seguir disponiendo de la mejor tecnología y oferta de productos a clientes.

¿Hasta qué punto es importante en su éxito la conexión entre las diferentes plantas de España y Holanda?

Domiberia ha organizado el sistema de producción centralizando la fabricación de componentes semielaborados (hojas barnizadas y litografiadas, fondo y tapas de envases) que viajan bien, y destinando fábricas en los mercados locales, optimizando transporte al cliente. Holanda es un claro ejemplo de ello y contribuye dando un contenido de trabajo de esas fabricaciones a las fábricas de España. Formamos un gran equipo al servicio de los clientes.

El año que viene cumplen 90 años, ¿hay algo especial en proyecto?

Me remito a las inversiones antes citadas. Seguro que celebraremos con mucha alegría nuestros primeros 90 años.



“ Domiberia ha organizado el sistema de producción centralizando la fabricación de componentes semielaborados (hojas barnizadas y litografiadas, fondo y tapas de envases) que viajan bien, y destinando fábricas en los mercados locales, optimizando transporte al cliente”

Pol. Ind. El Sequero  
Avda. del Ebro, parcela 9  
26150 Agoncillo  
La Rioja - España  
Tel.: 941 48 65 50  
info@domiberiagroup.com  
www.domiberiagroup.com

 **ÁLAVA**

BK ETL GLOBAL  
C/ Beato Tomás de Zumárraga,7  
C/ Sancho el Sabio, 27 bajo  
01008 Vitoria-Gasteiz  
Tel.: 945 155139 Fax: 945 155539

 **BURGOS**

BK ETL GLOBAL  
C/Condado de Treviño, 26  
09200 Miranda de Ebro  
Tel.: 947 322894 Fax: 947 331312  
  
BK VALORA ETL GLOBAL  
C/Vitoria 17, 3º  
09004 Burgos  
Tel.: 947 071 036

 **VIZCAYA**

BK GBA ETL GLOBAL  
Alda. Mazarredo 15, 6º  
48001 Bilbao  
Tel.: 94 4244528 Fax: 94 4242857

 **LA RIOJA**

BK SEAIN ETL GLOBAL  
Vara de Rey, 5 bis, 1º  
26003 Logroño  
Tel.: 941 261800 Fax: 941 257877