



DE CERCA:

Christian Gorny



MÁS CERCA QUE NUNCA

BK GA ETL Global

DE INTERÉS

Las últimas novedades del sector

NUESTROS CLIENTES CUENTAN

Andere, Arcecarne, Centro Dietético, Díaz Miquélez, DonG y Envira

03 | EDITORIAL

04 | DE CERCA

Christian Gorny

07 | DE INTERÉS

07 | Ser o no ser transparente

09 | El derecho de repetición de la aseguradora frente al inquilino

12 | Claves para abordar la crisis empresarial tras el COVID-19 en la nueva Ley Concursal

16 | Impuesto sobre sucesiones. Sujetos pasivos no residentes. Antecedentes y situación actual

19 | Las Relaciones Laborales del presente. “El Teletrabajo”

23 | Retribuciones en especie. IRPF e IVA de la cesión de vehículos en la empresa

26 | MÁS CERCA QUE NUNCA

BK GA ETL Global

30 | NUESTROS CLIENTES CUENTAN

30 | Restaurante Andere

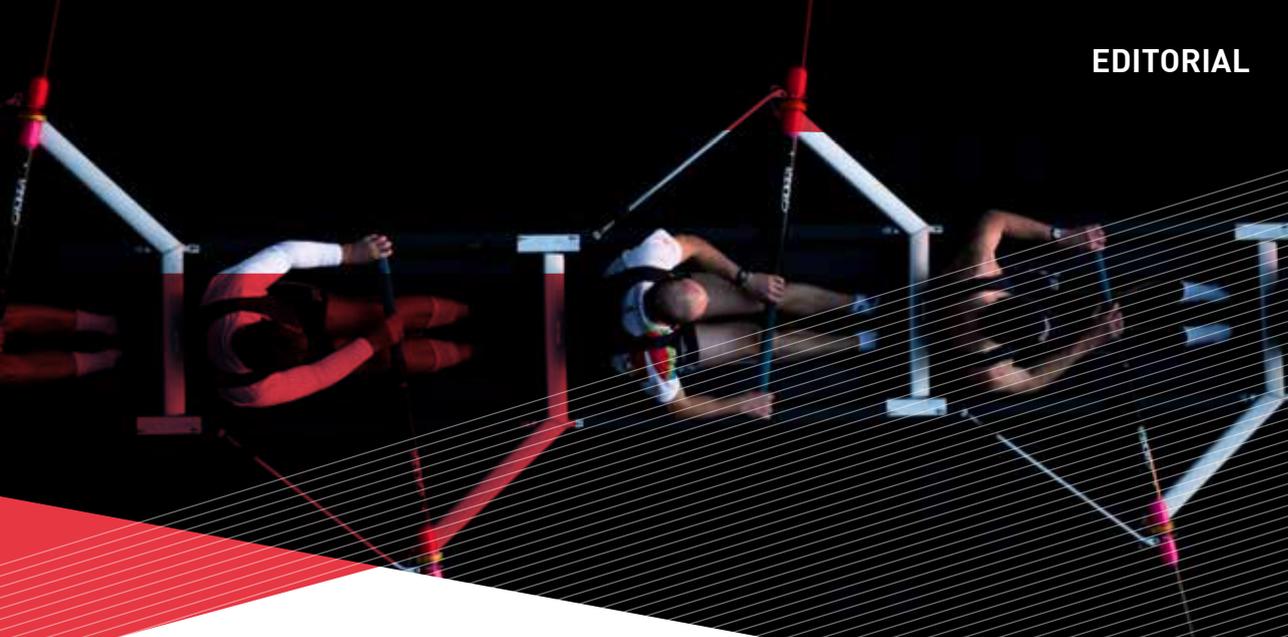
33 | Arcecarne

36 | Centro dietético

38 | Díaz Miquélez

40 | DonG

43 | Grupo Envira



Juntos sumando

Cuando varios profesionales se juntan, aportando cada uno de ellos su máximo potencial, se crea una sinergia de grandes dimensiones, capaces de casi cualquier cosa. La trayectoria de los Despachos BK integrados en ETL Global ha sido de constante crecimiento, solventando los entresijos del camino con preparación, adaptación y valentía. Así, y solo así, los clientes han podido ver en BK un timón ante la deriva de los últimos meses.

‘Juntos sumando’ es el nuevo slogan de Despachos BK, como clara muestra a la voluntad con la que nace esta aventura. Juntos, y no de forma independiente. Sumando, aportando al compañero, complementando las capacidades de cada uno. Una búsqueda de la excelencia que ofrecer al cliente, para que éste pueda desligarse de gestiones concretas, centrando su esfuerzo en el día a día, que nunca es poco, y más en los tiempos que corren. Juntos, más fuertes, con más capacidad, y con las ganas de siempre.

Esta unión tiene su plena escenificación a través de una renovada imagen de marca, con un logotipo adaptado a la causa, cuya página web www.bketl.es se erige como máxima expresión. En ella se puede consultar toda la información relativa a servicios y equipo, así como la más estricta actualidad y las publicaciones que desde los despachos se preparan para los clientes.

Y, como en cada ámbito de la vida, sería inviable una comunicación efectiva, sin dar protagonismo a los canales más eficientes en cada momento. La prensa, primero, la radio, después. Ahora, en plena revolución tecnológica, es necesario prestar atención a las redes sociales, especialmente a aquellas que, según su uso y cualidades, sean más eficientes para la transmisión de información. Despachos BK cuenta con perfiles en la plataforma empresarial LinkedIn y en la archiconocida Twitter, medios eficaces e intuitivos que permiten estar en contacto directo con los clientes. ¿Nos sigues?



Christian Gorny

CEO Internacional de ETL Global

Enamorado de España, su cultura y la personalidad de los españoles, Christian Gorny, CEO internacional de ETL Global, desgrana su pasado, presente y futuro vinculado a España, avanzando en la estrategia que ETL Global tiene para nuestro país y otros mercados del entorno, cargado de energía y con la experiencia que le otorga una trayectoria consolidada dentro del grupo.

¿Cómo comienza su relación con ETL Global?

En 2012 conocí al fundador de ETL, Franz-Josef Wernze. En ese momento todavía era miembro del Consejo de Administración de BDO. Wern-

ze me convenció con su ilusión del proyecto y en abril de 2014 dejé BDO y comencé en ETL. No me arrepiento en absoluto de haber tomado esta decisión.

¿Qué le motivó a participar en el proyecto?

El crecimiento exitoso y sostenible de ETL en Alemania me impresionó y motivó, y sigo interesándome por contribuir al éxito de ETL con un crecimiento comparable en el extranjero, ya que, hasta entonces, ETL no operaba a nivel internacional.

¿ETL Global ya está presente en más de 50 países. ¿Qué destacaría del grupo a nivel internacional?

ETL Global se caracteriza por su modo de tra-

bajo pragmático, sus canales de comunicación, el contacto personal y cercano entre los diferentes socios internacionales y su enfoque común hacia las pequeñas y medianas empresas. Estas cualidades nos diferencian de las grandes consultorías cuyo público objetivo no suele ser la pyme. Para los despachos pequeños tampoco es sencillo gestionar todas las necesidades de sus clientes por no disponer del soporte que ofrece una red profesional como la nuestra.

¿Qué podría decirnos de la posición de ETL Global en España?

ETL Global España es una parte fundamental para el grupo además de un motor para su desarrollo a nivel internacional. Por supuesto, las cualidades anteriormente mencionadas también se aplican al grupo en España.

¿Qué virtudes señalaría de los socios españoles?

Todos los socios españoles son verdaderos emprendedores. Es muy estimulante trabajar con ellos porque compartimos los mismos objetivos y valores.



ETL Global se caracteriza por su modo de trabajo pragmático, sus canales de comunicación, el contacto personal y cercano entre los diferentes socios internacionales y su enfoque común hacia las pequeñas y medianas empresas.”

¿Cómo ve a ETL Global en el futuro?

Es fácil: cumpliremos nuestro objetivo estratégico y nos convertiremos en el proveedor número uno de servicios profesionales para pequeñas y medianas empresas.

¿Qué desarrollo cree que ha experimentado el grupo en los últimos cinco años?

El desarrollo es increíble. Gracias a la ilusión, la confianza y la energía de nuestros socios en España, Holanda, Inglaterra, Polonia y República Checa, somos el grupo de crecimiento más rápido en Europa. Y tengo el convencimiento de que este crecimiento no solo continuará en el futuro sino que, también, se expandirá a nuevos países.

Viene a España muy a menudo. De hecho, su español está mejorando cada día. ¿Qué es lo más sorprendente de nuestro país?

Gracias, pero mi español sigue siendo espantoso. Debido a que, principalmente, tengo contacto con innumerables personas durante mis viajes, estoy particularmente sorprendido por las cualidades humanas en España. En mi opinión, la hospitalidad y el entusiasmo de los españoles son únicas en el mundo.

¿En qué piensa cuando escucha la palabra ilusión?

Un famoso político alemán, Helmut Schmidt, dijo: "Quien tenga ilusiones debe ir al médico". No estoy de acuerdo con esta afirmación. Solo aquellos que tienen una ilusión para el futuro tienen la oportunidad de llegar al destino. Pueden desviarse o perderse temporalmente, pero, a largo plazo, llegarán a su destino gracias a la ilusión.



Y tengo el convencimiento de que este crecimiento no solo continuará en el futuro sino que, también, se expandirá a nuevos países.”



Sin la ilusión de nuestros socios el desarrollo de ETL no hubiera sido posible. Y la ilusión de nuestros colegas es con la que creamos valor del futuro.”

Dicen que la ilusión mueve al mundo. ¿Está de acuerdo con esta afirmación?

¡Por supuesto! Sin la ilusión de Franz-Josef Wernze yo hoy no estaría vinculado a ETL. Sin la ilusión de nuestros socios el desarrollo de ETL no hubiera sido posible. Y la ilusión de nuestros colegas es con la que creamos valor del futuro.

¿Qué espera que suceda para conseguir cumplir sus objetivos profesionales?

Espero ganarme continuamente la confianza de mis socios porque solo puedo lograr mis objetivos profesionales junto a ellos.

¿Se ve alguna vez en España?

Alemania es y sigue siendo mi hogar. En los últimos años no solo he encontrado socios profesionales en España sino, también, muchos amigos, especialmente Juan Bermúdez, con quien paso más tiempo que con la familia según opinan nuestras mujeres. Por lo tanto, es muy probable que en el futuro pase parte de mi tiempo junto con mi mujer y mis amigos en España.

Ser o no ser transparente



SAÏOA PÉREZ
BK ETL GLOBAL

Permitidme hacer uso del famoso refrán de “nunca es tarde si la dicha es buena” para introducir hoy una breve explicación sobre una norma que, si bien es desconocida para la mayoría, no deberíamos dejar de lado por la relevancia de su propósito y la defensa de los principios que ampara, a saber, la Ley 19/2013, de 19 de diciembre, de Transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno.

Un repaso por sus artículos y preceptos permite al lector descubrir que se trata de una ley estatal, sin perjuicio de las competencias que se otorgaron a las Comunidades Autónomas para adaptar las obligaciones contenidas en

la misma, siendo de aplicación desde el 10 de diciembre de 2014.

El cuerpo de esta normativa recoge un elenco de obligaciones y recomendaciones, cuyo factor común es la exigencia de información y aportación de claridad sobre la constitución, estructura organizativa, celebración de contratos con la Administración Pública, descripción de la misión y objetivos, declaración de la obtención de ayudas y subvenciones, destinatarios de las mismas... En resumen, se procura una transparencia en cuanto a la identidad, actividad y el desarrollo de los sujetos obligados.



Los partidos políticos, organizaciones sindicales y organizaciones empresariales, así como las entidades privadas que perciban durante el período de un año ayudas o subvenciones públicas en una cuantía superior a 100.000 euros o cuando al menos el 40% del total de sus ingresos anuales tengan carácter de ayuda o subvención pública, deberán cumplir con los citados requisitos de transparencia y buen gobierno.”

Y, es precisamente, sobre este punto donde, paradojas del destino, esta normativa es del todo menos clara. La Ley dispone en el artículo 2, el ámbito subjetivo de su aplicación, donde, en definitiva, se describen los responsables de carácter público obligados al cumplimiento. Sin embargo, en el precepto siguiente, se enuncian a aquellas entidades de carácter privado que están, igualmente, obligadas por la presente legislación.

Una interpretación literal elimina, por ende, cualquier tipo de duda: los partidos políticos, organizaciones sindicales y organizaciones empresariales, así como las entidades privadas que perciban durante el período de un año ayudas o subvenciones públicas en una cuantía superior a 100.000 euros o cuando al menos el 40% del total de sus ingresos anuales tengan carácter de ayuda o subvención pública, deberán cumplir con los citados requisitos de transparencia y buen gobierno.

Sin embargo, resulta inevitable acudir al artículo 9, donde se constituye un órgano de control de cumplimiento de estas obligaciones, y de donde puede, igualmente, deducirse conforme a la literalidad del texto que, únicamente serán objeto de control las Administraciones Públicas. Ni rastro de mención alguna a las entidades privadas ni a los partidos políticos.

Por tanto, ¿están, o no, obligadas a dar información las entidades privadas y los partidos políticos?

Ante esta omisión, expresa o voluntaria, dicho sea de paso, el propio Consejo de Transparencia y Buen Gobierno zanjó esta duda, por medio de resolución de 24 de febrero de 2016, por virtud de la cual disipaba indicando que “las entidades privadas a que se refiere el inciso b) del artículo 3 de la Ley no están sujetas a control por parte de este Consejo”.

No obstante, y pese a la manifestación expresa del Consejo sobre este punto, por el que parecen quedar exoneradas las entidades privadas al cumplimiento de las obligaciones de información, es innegable que la carta de presentación de cualquier empresa ante la Administración Pública no será la misma si se cumple o, si por el contrario, se aduce una suerte de “comodín” que les exime de informar.

Por todo ello, y, considerando que la dicha es buena, merece la pena no asumir riesgos y cumplir con las obligaciones de transparencia y buen gobierno, no sea que por ser excesivamente opacos, la Administración considere que nuestra empresa no es digna de una nueva subvención.





El derecho de repetición de la aseguradora frente al inquilino



MARTA CRISTÓBAL HERNÁNDEZ
BK CSR ETL GLOBAL

Con carácter general, desconocemos nuestra responsabilidad como inquilinos por los daños que podemos causar en el inmueble que ocupamos, tanto en el caso de las personas físicas como jurídicas, confiando la reparación de los mismos al seguro que, en su caso, pueda tener contratado el propietario de dicho inmueble.

Pero, si bien en la mayoría de los casos los daños causados por el inquilino son cubiertos por la aseguradora del inmueble, esta tiene, casi siempre, derecho de repetición contra el causante de los daños, cuando se den las condi-

ciones que describiremos a continuación.

Como punto de partida, podemos distinguir dos situaciones: los daños causados por el arrendatario a un tercero perjudicado, y los causados al propietario del inmueble alquilado.

En el primer caso, normalmente se reconoce al tercero perjudicado acción directa contra la compañía aseguradora por los daños derivados del inmueble arrendado o de las personas que lo habiten.

Ahora bien, la compañía aseguradora podrá

repetir contra el inquilino, por las cantidades indemnizadas al perjudicado, si no se ha extendido la cobertura del contrato de seguro para amparar también al arrendatario, con el correspondiente incremento de la prima, ya que, a priori, el asegurado es el arrendador y el seguro cubre las responsabilidades que se le puedan atribuir a este.

Para amparar la responsabilidad civil del inquilino, es fundamental indicar en la póliza que el inmueble está destinado al alquiler, ya sea permanente o temporal o vacacional; o bien, que el arrendatario contrate un seguro de hogar como inquilino.

En el supuesto de daños causados por el inquilino al propio inmueble arrendado, en el caso de las personas jurídicas, la cuestión no es muy problemática, puesto que la práctica totalidad de las pólizas de Responsabilidad Civil cubren la responsabilidad civil locativa, entendiéndose por tal la derivada para el asegurado, en su condición de arrendatario, por los daños causados en la edificación. Por lo tanto, sería la aseguradora del inquilino la que asumiría la reparación o indemnización de los daños.

“ Para amparar la responsabilidad civil del inquilino, es fundamental indicar en la póliza que el inmueble está destinado al alquiler, ya sea permanente o temporal o vacacional; o bien, que el arrendatario contrate un seguro de hogar como inquilino. ”

En este caso, es importante resaltar, que quién contrata el seguro es el arrendatario, para responder frente al propietario del inmueble por los daños que pueda causar en el mismo, al margen de que el arrendatario, por su parte, tenga contratado otro seguro para proteger sus bienes o no. Y debe tenerse en cuenta, así

mismo, que en la mayoría de los condicionados generales esta cobertura se limita al desarrollo de la actividad profesional del asegurado y a los casos de incendio, explosión y acción del agua, supuestos todos ellos de carácter accidental, quedando excluidos aquellos en los que haya dolo por parte del inquilino.

En el supuesto de que la cosa arrendada sufra un daño, existe una presunción de culpabilidad contra el arrendatario de la misma, que no se desvirtúa por el mero hecho de que la cosa arrendada se haya destinado al uso pactado.”

Cuestión distinta, y más controvertida, es qué sucede en el caso de daños causados por el inquilino en la vivienda que habita, existiendo un seguro para cubrir dicho inmueble contratado por el propietario del mismo.

En estos casos, normalmente, ante un eventual siniestro, la aseguradora con la que el arrendador tiene contratado el seguro asumirá la reparación o indemnización de los daños sufridos por su asegurado. Ahora bien, en virtud del artículo 43 de la Ley del Contrato de Seguro, la compañía de seguros podrá subrogarse en la acción del arrendador contra el arrendatario y reclamarle las cantidades previamente abonadas al propietario del inmueble, posibilidad esta desconocida por la mayoría de la gente.

Este derecho, tal y como establece la jurisprudencia del Tribunal Supremo, por ejemplo en la Sentencia de la Sala Primera de 17 de Febrero de 2016, se asienta jurídicamente en dos artículos del Código Civil, fundamentalmente. Por un lado, en el art 1902 CC, que obliga a reparar el daño causado al que por acción u omisión causare daño a otro; y por otro lado, en el

art 1563 CC, que establece la responsabilidad del arrendatario por la pérdida o deterioro de la cosa arrendada, salvo prueba de que se ha ocasionado sin culpa suya.

Con base en estos dos artículos, la Sentencia determina que, en el supuesto de que la cosa arrendada sufra un daño, existe una presunción de culpabilidad contra el arrendatario de la misma, que no se desvirtúa por el mero hecho de que la cosa arrendada se haya destinado al uso pactado, lo cual por sí solo no indica que se haya procedido con la diligencia debida, si no que es necesaria prueba contundente por parte del inquilino de que la causa del siniestro no le es imputable. En caso contrario, se entenderá que se da el grado de culpabilidad exigido por el artículo 1.902 CC para establecer para el causante del daño la obligación de repararlo.

“

La Sentencia de la Sala Primera del Tribunal Supremo contempla una excepción en la que el arrendatario quedaría cubierto por el seguro de daños contratado por el arrendador, y es que la aseguradora renuncie en la póliza a la acción de subrogación que le reconoce el art 43 de la LCS.”

La mencionada Sentencia de la Sala Primera del Tribunal Supremo contempla una excepción en la que el arrendatario quedaría cubierto por el seguro de daños contratado por el arrendador, y es que la aseguradora renuncie en la póliza a la acción de subrogación que le reconoce el art 43 de la LCS, si bien esto no es lo habitual.

Otra posibilidad, para que el patrimonio del arrendatario no se vea mermado en el caso de un siniestro que le sea imputable, es que con-

trate como inquilino un seguro sobre los bienes de su propiedad que tenga en la vivienda, que incluya la cobertura de responsabilidad civil, de manera que quede protegido ante una eventual reclamación por parte de la aseguradora del propietario.





Claves para abordar la crisis empresarial tras el COVID-19 en la nueva Ley Concursal



ANDREA NAVAZO CAMPOS
BK GA ETL GLOBAL

Podríamos titular este 2020 como la novela del premio nobel sudafricano Coetzee “Diario de un mal año”. Pese a todos los planes y proyectos por los que brindábamos en las navidades de 2019, la llegada del coronavirus ha asestado un duro golpe a la realidad de nuestro país (y del mundo entero) poniendo todos los indicadores económicos en niveles nunca vistos.

Con independencia de las graves consecuencias que esta crisis sanitaria está ocasionando a la salud de la población, en términos económicos, si bien con la declaración del estado de alarma el pasado 14 de marzo buena parte de la actividad estatal quedó completamente paralizada, finalizada la misma, la “nueva normalidad” no ha traído la recuperación esperada: la economía se contrae, el déficit se dispara, el consumo y las inversiones se desploman, el paro sube, las exportaciones han retrocedido...

En este contexto de crisis, el pasado 1 de sep-

tiembre entró en vigor el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal. El nuevo texto, que cuenta con un total de 752 artículos, más del triple de los contenidos en la Ley anterior, tiene como objetivo "refundir, armonizar, clarificar y ordenar la legislación concursal", además de facilitar una posterior reforma para desarrollar la normativa de la Unión Europea en materia concursal.

“**El pasado 1 de septiembre entró en vigor el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal.**”

Aunque asociaciones y expertos ya se han pronunciado considerando que el texto, constituyendo un buen punto de partida, es mejorable, lo cierto es que será la norma con la que tengamos que enfrentarnos a la crisis que deje el Covid-19, y a lo que ya se ha vaticinado como un "tsunami de procedimientos concursales" que, con seguridad, alcanzará cifras históricas.

Dicho esto, y adentrándonos en el terreno práctico: si mi empresa está o preveo que va a estar próximamente en situación de insolvencia por no poder atender sus obligaciones económicas corrientes, ¿qué opciones recoge la Ley Concursal para que subsista?

“**Si mi empresa está o preveo que va a estar próximamente en situación de insolvencia por no poder atender sus obligaciones económicas corrientes, ¿qué opciones recoge la Ley Concursal para que subsista?**”

Esa es la pregunta con la que muchos empresarios acuden a visitarnos. Además de la conocida liquidación, que consiste en la transmisión del activo de la sociedad para proceder al pago ordenado de sus acreedores y posterior cierre, ¿qué mecanismos dispone la Ley para mantener viva tanto la empresa como los contratos de trabajo?

A mi juicio son tres y para poder acceder a los mismos sólo son necesarias dos premisas. La primera consiste en ponerse en manos de un especialista en concursal, y ni todos los abogados ni todos los economistas lo son. Igual que no permitiríamos que un otorrino nos operara el tobillo, carece de lógica planear la presentación de un concurso con un experto en penal o derecho administrativo. La segunda, tan importante como la anterior, es buscar la solución concursal a tiempo. Continuando con el símil médico, si acudimos a ver al doctor cuando la enfermedad está ya extendida, habrá poco que hacer y habremos desaprovechado la oportunidad de encontrar una cura. Con la insolvencia es exactamente igual, y cuando llega a manos de los expertos una sociedad ahogada en deudas y moribunda, difícilmente habrá ciencia o medicina que logre sacarla adelante, por lo que hay que anticiparse y planear una solución con un mínimo margen de actuación.

Dicho esto, las opciones recogidas en la Ley para garantizar el mantenimiento de la empresa y su actividad, son, sin entrar en profundidad, las siguientes:

A. Consecución de un convenio (art. 315 LC y siguientes)

El convenio es la solución concursal por la que apuesta la exposición de motivos de la propia Ley, si bien, su consecución puede ser en ocasiones una carrera de obstáculos que dificulta su consecución. Para alcanzarlo, hay que plantear una propuesta de convenio que contenga una quita y una espera y lograr que los acreedores titulares de créditos ordinario voten a favor



“**El convenio es la solución concursal por la que apuesta la exposición de motivos de la propia Ley, si bien, su consecución puede ser en ocasiones una carrera de obstáculos que dificulta su consecución.**”

en la Junta de Acreedores, cuya celebración señalará el Juez del concurso. El porcentaje de votos necesario para sacarlo adelante, variará en función de las quitas y las esperas propuestas. Lo positivo del convenio, es, evidentemente la quita que se aprueba y la bocanada de aire para generar liquidez que posibilita el plazo de carencia aprobado, si bien, hay que tener en cuenta que no la totalidad de la deuda se ve afectada por el convenio, por lo que este, sólo será una solución recomendable en función de la estructura del pasivo de cada sociedad.

Especial mención merece el casi desconocido convenio de asunción, sucintamente regulado en el art. 324 LC que prevé la posibilidad de que en la propia propuesta de convenio se proponga la adquisición por una persona natural o jurídica, de una serie de bienes y derechos determinados de la masa activa afectos a la actividad del concursado, con asunción por el adquirente del compromiso de continuidad de esa actividad durante un tiempo mínimo y de la obligación de pago, total o parcial, de los créditos concursales que se establezcan.

B. Liquidación con oferta de compra vinculante de la unidad productiva (art. 530 LC)

Esta opción, consiste en la presentación simultánea de la solicitud de concurso junto a un plan de liquidación, que contenga una propuesta escrita vinculante de adquisición de la unidad productiva en funcionamiento por parte de un tercero.

Realizada la oferta, el procedimiento es sencillo: según indica el apartado 2º del art. 530 de la propia Ley, el Letrado de la Administración de Justicia dará traslado del plan de liquidación presentado para que sea informado en el plazo de diez días por la administración concursal y para que los acreedores puedan realizar alegaciones.

Tras ello, en caso de autorizarse la venta, el auto judicial por el que se apruebe la misma

podrá acordar la resolución de los contratos pendientes de cumplimiento por ambas partes, con excepción de aquellos que se vinculen a la oferta efectiva de compra de la empresa o de una unidad productiva.

“**La principal ventaja de esta opción reside en la rapidez que entraña su tramitación, toda vez que la unidad productiva en funcionamiento puede continuar variando únicamente el titular que ejerce su actividad.**”

La principal ventaja de esta opción reside en la rapidez que entraña su tramitación, toda vez que la unidad productiva en funcionamiento puede continuar variando únicamente el titular que ejerce su actividad.

La parte negativa es que el adquirente, no podrá evitar ni eludir la subrogación del crédito legal: deudas laborales y de la seguridad social, la sucesión de empresa, ex arts. 221 a 224 LC.

“**La adquisición de la unidad productiva en liquidación, puede convertirse en una auténtica ocasión de negocio, ya que tiene numerosas ventajas para el adquirente.**”

C.Transmisión de la unidad productiva en liquidación (art. 415 LC y siguientes)

El plan de liquidación que elabore la administración concursal, deberá contemplar siempre que sea posible la enajenación de las unidades productivas activas ex art. 417.2 LC. Ésta

podrá ser llevada a cabo por los métodos y las condiciones que la administración concursal establezca en el propio Plan de liquidación y se aprueben por el Juzgado: mediante la presentación de ofertas a la propia administración concursal, a través de subasta, mediante entidad especializada...

La adquisición de la unidad productiva en liquidación, puede convertirse en una auténtica ocasión de negocio, ya que tiene numerosas ventajas para el adquirente, como son, la adquisición de un negocio ya existente, la reducción del precio de compra por las circunstancias extraordinarias en que se adquiere, la vigencia de contratos y licencias (con la facultad de rechazarlos), y la limitación del pago de créditos laborales y de seguridad social a los afectos a la determinada unidad productiva.

“**Es imprescindible ponerse a tiempo en manos de profesionales especializados, con práctica acumulada, conocimiento de la norma y la visión global que sólo aporta la experiencia.**”

Como cabe esperar, las tres opciones detalladas, resultan en la práctica, mucho más complejas de lo que aparentan en la propia teoría, razón por la que es imprescindible ponerse a tiempo en manos de profesionales especializados, que con la práctica acumulada, el conocimiento de la norma y la visión global que sólo aporta la experiencia, podrán ayudar a llevar a término este borrascoso proceso con practicidad, eficiencia y los mejores resultados.



Impuesto sobre sucesiones. Sujetos pasivos no residentes. Antecedentes y situación actual



JAVIER MARTÍNEZ FERNÁNDEZ
BK GESPASA ETL GLOBAL

El ISD es un impuesto estatal, pero su gestión está cedida a las Comunidades Autónomas. La mayor parte de las comunidades autónomas, han aprobado reducciones y bonificaciones en la base y en la cuota del impuesto para sus residentes, en particular en herencias cuyos herederos son familiares directos.

Obligación personal y obligación real de contribuir en el ISD (arts. 6 y 7 LISD; 17 y 18 RISD)

Los contribuyentes con residencia habitual en España se les exige el ISD por obligación personal, con independencia de dónde se encuentren situados los bienes o derechos que integren el incremento gravado. Dichas herencias se presentan a liquidar en la comunidad autónoma de residencia habitual del fallecido.

En herencias en las que concurren sujetos pasivos no residentes en España el impuesto se les exige por obligación real.

“ **Los contribuyentes con residencia habitual en España se les exige el ISD por obligación personal.** ”

La liquidación del impuesto para estos supuestos por obligación real no está cedida a las Comunidades Autónomas. La gestión y liquidación es competencia de la AEAT cuya normativa estatal contempla, por lo general, reducciones en la base y en la cuota del impuesto inferiores a las contempladas en el resto de comunidades, lo que en la práctica suponía que los herederos no residentes en España soportasen una carga fiscal muy superior al resto de herederos nacionales, cualquiera que fuera CA competente.

“ **En herencias en las que concurren sujetos pasivos no residentes en España el impuesto se les exige por obligación real.** ”

Dicho agravio comparativo entre herederos, se solventó en parte con la publicación de la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 3 de septiembre de 2014 (asunto C-127/12), cuyas consecuencias derivaron en la adecuación de la normativa estatal del Impuesto a lo dispuesto en la citada sentencia.

La sentencia del TJUE de 3 de septiembre de 2014 declaró que la normativa interna del Reino de España del ISD era contraria al Derecho originario de la UE, en concreto al principio de libre circulación de capitales -art.63 del TFUE-. Esta infracción suponía una discriminación in-

justificada en el tratamiento fiscal en dicho tributo entre los residentes y no residentes.

La nueva normativa vigente en 2015, siguió discriminando a herederos extracomunitarios que se veían obligados a tributar conforme a la normativa estatal, soportando una carga fiscal superior a los herederos nacionales o comunitarios.

“ **Dicho agravio comparativo entre herederos, se solventó en parte con la publicación de la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 3 de septiembre de 2014 (asunto C-127/12), cuyas consecuencias derivaron en la adecuación de la normativa estatal del Impuesto a lo dispuesto en la citada sentencia.** ”

Posteriormente, el Tribunal Supremo dictó, entre otras, las Sentencias 242/2018, de 19 de febrero de 2018, 488/2018, de 21 de marzo de 2018, y 492/2018, de 22 de marzo de 2018, sobre responsabilidad patrimonial del Estado legislador, derivada de la aplicación de la normativa estatal del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, contraria al Derecho de la Unión Europea, según sentencia del TJUE de 3 de septiembre de 2014.

En estas Sentencias, procedentes de recursos interpuestos por ciudadanos residentes en países terceros no pertenecientes a la UE ni al EEE, el Tribunal Supremo determinó que, conforme a la doctrina del TJUE, los efectos de la sentencia del TJUE de 3 de septiembre de 2014, resultaban aplicables a los residentes en países extracomunitarios.

Ratificando dicho criterio interpretativo la DGT en Consultas Vinculantes V3151-18 de

11/12/2018 y V3193-18, de 14/12/2018.

En 2018, la Agencia Tributaria asumió la aplicación del principio de no discriminación a extracomunitarios en el Impuesto Sucesiones y Donaciones, no teniendo en cuenta la exclusión de los países terceros ajenos al EEE (espacio económico europeo) en relación con el ámbito de aplicación de la disposición adicional segunda de la Ley 19/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto de Sucesiones y Donaciones.

La situación actual, lejos de estar clarificada para los no residentes es nuevamente discutida por el Tribunal Supremo, Sala de lo Contencioso-administrativo, en la Sentencia 1016/2020l. Rec. 810/2019, de fecha 16 de julio de 2020.

El Supremo interpreta que son nulas de pleno derecho las liquidaciones del ISD a no residentes contrarias a la sentencia del TJUE de 3 de septiembre de 2014, siempre que las mismas sean anteriores a la publicación de la sentencia del 2014.

“**El Supremo interpreta que son nulas de pleno derecho las liquidaciones del ISD a no residentes contrarias a la sentencia del TJUE de 3 de septiembre de 2014, siempre que las mismas sean anteriores a la publicación de la sentencia del 2014.**”

El Supremo interpreta que el artículo 217. 1 LGT ampara la revisión de una liquidación por Sucesiones firme, por ser contraria a la doctrina de la Unión Europea.

La Apertura de este procedimiento que puede iniciarse a instancias del interesado, siempre que cumpla los siguientes requisitos:

- Firmeza en vía administrativa.
 - Fundamento en alguno de los supuestos que relaciona el art. 217.1 de la LGT, en concreto la letra a) del apartado 1 del citado artículo:
- a) Que lesionen los derechos y libertades susceptibles de amparo constitucional».

Las liquidaciones que se pretende revisar, deben ser anteriores a la publicación de la sentencia del TJUE de 3/9/2014. El resultado presunto de esas revisiones, implicaría la devolución de ingresos indebidos, más los intereses de demora desde su ingreso, por ser liquidaciones nulas de pleno derecho.

Por tanto, seguiremos hablando durante mucho tiempo del Impuesto sobre Sucesiones para los no residentes, si como parece se pueden producir numerosos procedimientos de revisión de liquidaciones, cuya resolución desestimatoria, expresa o presunta, acabará presuntamente resolviéndose en la vía contencioso-administrativa.

La situación actual del Impuesto sobre Sucesiones para herederos extracomunitarios es objetivamente no discriminatoria con relación a herederos comunitarios o nacionales, aunque si lo es, en función de la comunidad autónoma donde hubiera residido el causante.

Actualmente en España, cada Comunidad tiene su propia normativa en materia de sucesiones. La falta de armonización en esta materia fiscal, tiene como consecuencia una verdadera fractura fiscal, ya que la carga impositiva del impuesto se ve más o menos incrementada en función de la normativa aplicable en cada comunidad autónoma.

Parecería esta una buena oportunidad para la armonización el Impuesto sobre Sucesiones.



Las Relaciones Laborales del presente. “El Teletrabajo”



FAUSTO RODRÍGUEZ JARAQUEMADA
BK SEAIN ETL GLOBAL

El pasado día 22 de septiembre se publicó el Real Decreto-28/2020 de trabajo a distancia, o como se llama coloquialmente “teletrabajo”. Como vamos a tratar de explicar, son conceptos diferentes.

Durante el estado de alarma se extendió la idea de implementar el teletrabajo de forma obligada debido a que el Art. 5 del Real Decreto-ley 8/2020 señalaba que ese sistema de trabajo era preferente frente a medidas de ERTES o despidos. Apoyaba una tesis muy extendida, que era la preferencia de no trasladarse al trabajo, limitando la movilidad de la población a causa del Covid-19. Debido a ello, las empresas tuvieron que llegar a pactos con sus trabajadores o representantes para adaptarse a una nueva realidad de forma inmediata.



El Covid -19 ha acelerado una regulación que llevaba años siendo una prioridad en la agenda de los diferentes Gobiernos. Se trata de una norma muy esperada, fruto de la concertación social (culminando en el Acuerdo de Trabajo a Distancia – ATAD).

1.- El trabajo a distancia se define en su Art. 1 como el que «se preste, en un periodo de referencia de tres meses, un mínimo del treinta por ciento de la jornada, o el porcentaje proporcional equivalente en función de la duración del contrato de trabajo».

Asimismo, diferencia entre:

a) «trabajo a distancia»: forma de organización

del trabajo o de realización de la actividad laboral conforme a la cual esta se presta en el domicilio de la persona trabajadora o en el lugar elegido por esta, durante toda su jornada o parte de ella, con carácter regular.

b) «teletrabajo»: aquel trabajo a distancia que se lleva a cabo mediante el uso exclusivo o prevalente de medios y sistemas informáticos, telemáticos y de telecomunicación.

c) «trabajo presencial»: aquel trabajo que se presta en el centro de trabajo o en el lugar determinado por la empresa.

2.- El trabajo a distancia no debe ser un motivo para establecer condiciones menos favorables que si se prestara el trabajo presencialmente. Esto incluye retribución, estabilidad en el empleo, tiempo de trabajo, formación y promoción profesional.

“**Se debe dar cumplimiento a obligaciones tales como el sistema de control de registro horario, riesgos laborales, derecho a la intimidad y a la protección de datos.**”

Se debe dar cumplimiento a obligaciones tales como el sistema de control de registro horario, riesgos laborales, derecho a la intimidad y a la protección de datos.

Un aspecto que tiene una gran relevancia es su carácter voluntario, ya que se necesita el consentimiento de ambas partes y no se puede imponer. Una voluntariedad que es reversible. No obstante, el ejercicio de esta reversibilidad se otorga preferencia aplicativa a lo previsto en la negociación colectiva o, en su defecto, a lo fijado en el acuerdo de trabajo a distancia, pre-

visto en el art. 7.

3.- En cuanto a sus requisitos formales; Nos encontramos con que debe ser un acuerdo escrito y con un contenido mínimo, entre los que destacamos, los que han causado un mayor impacto.

a) Inventario de los medios, equipos y herramientas que exige el desarrollo del trabajo a distancia concertado, incluidos los consumibles y los elementos muebles, así como de la vida útil o periodo máximo para la renovación de estos.

b) Enumeración de los gastos que pudiera tener la persona trabajadora por el hecho de prestar servicios a distancia, así como forma de cuantificación de la compensación que obligatoriamente debe abonar la empresa y momento y forma para realizar la misma, que se corresponderá, de existir, con la previsión recogida en el convenio o acuerdo colectivo de aplicación.

“ Un aspecto que tiene gran relevancia del trabajo a distancia es su carácter voluntario, ya que se necesita el consentimiento de ambas partes y no se puede imponer. ”

El art. 12 aborda la importante cuestión relativa al abono de los gastos que el trabajo a distancia acarree. Dice así: «El desarrollo del trabajo a distancia deberá ser sufragado o compensado por la empresa, y no podrá suponer la asunción por parte de la persona trabajadora de gastos relacionados con los equipos, herramientas y medios vinculados al desarrollo de su actividad laboral».

En todo caso, sobre esta cuestión emplaza a

los convenios o acuerdos colectivos la posibilidad de establecer el mecanismo para la determinación y compensación o abono de estos gastos.

4.- En virtud de la DA 1ª se emplaza a la negociación colectiva a que identifique «los puestos de trabajo y funciones susceptibles de ser realizados a través del trabajo a distancia, las condiciones de acceso y desarrollo de la actividad laboral mediante esta modalidad, la duración máxima del trabajo a distancia, así como contenidos adicionales en el acuerdo de trabajo a distancia y cuantas otras cuestiones se consideren necesario regular».

“ **«El desarrollo del trabajo a distancia deberá ser sufragado o compensado por la empresa, y no podrá suponer la asunción por parte de la persona trabajadora de gastos relacionados con los equipos, herramientas y medios vinculados al desarrollo de su actividad laboral.»** ”

También se habilita a la negociación y acuerdos colectivos a que puedan «regular una jornada mínima presencial en el trabajo a distancia, el ejercicio de la reversibilidad al trabajo en los locales de la empresa, un porcentaje o periodo de referencia inferiores a los fijados en el presente real decreto-ley a los efectos de calificar como «regular» esta modalidad de ejecución de la actividad laboral, un porcentaje de trabajo presencial de los contratos formativos diferente al previsto en el mismo, siempre que no se celebren con menores de edad, así como las posibles circunstancias extraordinarias de modulación del derecho a la desconexión».

5.- ¿Qué ocurre si en mi empresa ya se venía realizando teletrabajo o trabajo a distancia con anterioridad?

a) Si existe regulación mediante acuerdos y convenios colectivos.

La nueva normativa se aplicará desde que aquellos pierdan su vigencia. Si no se prevé plazo de duración la nueva Ley se aplicará una vez transcurrido un año desde su publicación, salvo que se pacte un plazo superior que como máximo podrá ser de 3 años.

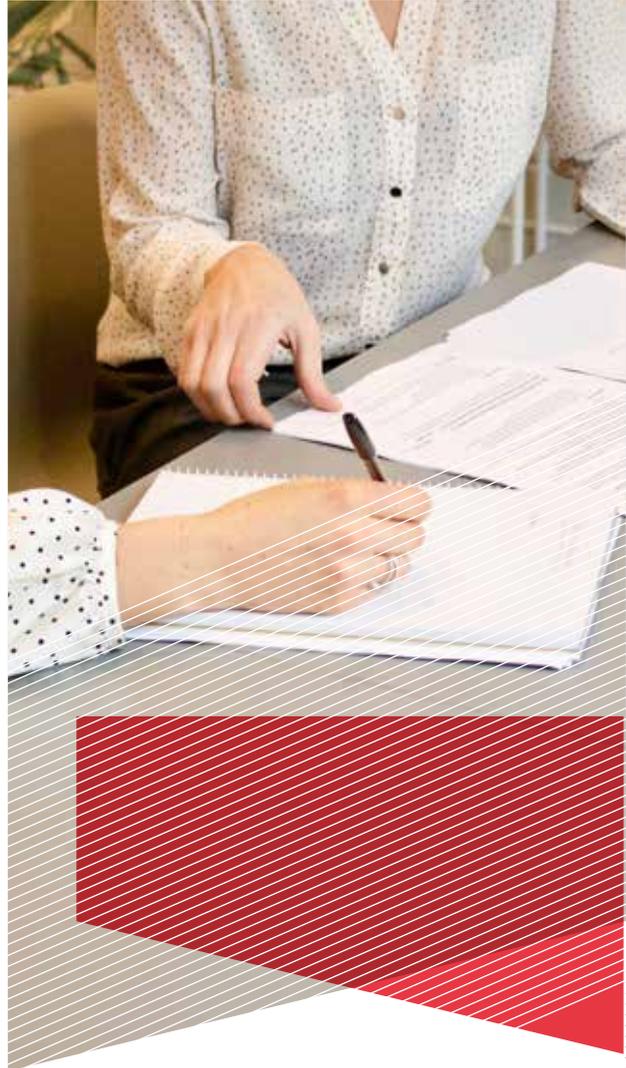
Se da un plazo de tres meses para adaptar o modificar los acuerdos de trabajo a distancia de carácter individual vigentes a la fecha de publicación de esta Ley.

b) Si no existe regulación mediante acuerdos y convenios colectivos.

La nueva Ley será de aplicación inmediata, debiéndose suscribir el acuerdo obligatorio y adaptar las condiciones en el plazo de 3 meses desde que fuese de aplicación la norma.

“**Se considerará como falta grave por la Ley de Infracciones y Sanciones: «no formalizar por escrito el acuerdo de trabajo a distancia en los términos y con los requisitos legal y convencionalmente previstos».**”

6.- En el ámbito procesal, se establece un nuevo precepto en la Ley Reguladora de la Jurisdicción Social que regula un nuevo procedimiento judicial de carácter urgente, otorgando a los trabajadores un plazo de 20 días desde la negativa de la empresa o disconformidad con



la propuesta para presentar demanda en el Juzgado de lo Social.

7.- Y, por último, debemos advertir que se considerará como falta grave por la Ley de Infracciones y Sanciones: «no formalizar por escrito el acuerdo de trabajo a distancia en los términos y con los requisitos legal y convencionalmente previstos», pudiendo acarrear una sanción de entre 626 y 6.250 euros.

Retribución en especie. IRPF e IVA de la cesión de vehículos en la empresa



EMILIANO RODRÍGUEZ DEL OLMO
BK VALORA ETL GLOBAL

No por ser éste un tema recurrente en las áreas fiscales de nuestros despachos, debemos pensar que las consecuencias son bien conocidas por los gerentes de las empresas con las que trabajamos día a día, en caso de no aplicar correctamente la retribución en especie cuando la empresa pone a disposición de un socio o de un empleado un vehículo turismo.

Ésta es un área de actuación que la Inspección de Hacienda repite año tras año, actuación tras actuación, y por ello hay que conocerlo perfectamente.

La contingencia fiscal nace del uso para fines particulares que los trabajadores hacen de esos vehículos que la empresa les ha cedido.

La cesión a directivos, empleados y trabajadores, del uso de automóviles con disponibilidad de utilización para fines particulares, plantea dos tipos de incidencia fiscal en la sociedad que realiza esa cesión.

La primera es la relativa a la consideración de retribución en especie, valoración de la retribución, e ingreso a cuenta del IRPF que ha de efectuar la sociedad cedente.

La segunda, es la sujeción a IVA de esa cesión de uso y, por tanto, la repercusión de IVA que ha de realizarse a la persona al que se le cede el uso del automóvil.

Vamos a ver ambas por separado.

EFFECTOS EN IRPF

El uso para fines particulares de un automóvil, de forma gratuita, proporcionado por la empresa para la que se trabaja se considera una renta en especie. Igual que cuando hablamos de una retribución dineraria, la sociedad pagadora ha de valorar la cuantía de esa retribución y realizar un ingreso a cuenta del IRPF.

“**En el supuesto de cesión de vehículo la Ley del Impuesto nos dice que el valor es el 20% anual del coste de adquisición para el pagador, incluidos los tributos que gravan la operación».**”

Aquí nos encontramos con la primera duda, ¿qué valor damos a esa renta en especie? En el supuesto de cesión de vehículo la Ley del Impuesto nos dice que el valor es el 20% anual del coste de adquisición para el pagador, incluidos los tributos que gravan la operación.

El gran problema con las áreas de inspección llega cuando hay que calcular que parte del tiempo el vehículo es utilizado para usos particulares, y que parte del tiempo para usos profesionales. El criterio seguido por la Administración es el de disponibilidad de uso del vehículo, y no el de su utilización efectiva. ¿Y

esto que significa? Pues que con este criterio la retribución en especie tiende a situarse en torno al 80% del total del tiempo disponible, haciendo el cálculo sobre 220 días del año laborables con jornada de 8 horas, el resultado es de 1.760, que son aproximadamente un 20% del total de horas del año [8.760].

Es un criterio muy discutible, y claramente beneficioso para la Administración, pero es el más extendido en la actualidad, ratificado en resoluciones del TEAC (4 de diciembre de 2017), tomando expresa referencia a la sentencia de la Audiencia Nacional del 12 de Diciembre de 2007.



EFFECTOS EN IVA

Además del IRPF, la cesión del vehículo es una operación sujeta y no exenta de IVA, por lo que la entidad que realiza esta cesión de uso ha de repercutir a los trabajadores beneficiados por la cesión el IVA correspondiente.

Esta sujeción a IVA es un efecto desconocido por muchos empresarios, y por ello es más

doloroso cuando en sede de Inspección se regulariza esta situación por la Administración Tributaria obligando a la empresa a la liquidación e ingreso del IVA por esas cesiones de uso.

La base imponible de estas cesiones de uso deberá coincidir con la valoración que se ha dado a efectos del IRPF.

“ El trabajador tiene la facultad para disponer del vehículo para usos particulares, con independencia de que exista o no una utilización efectiva para dichos fines.”

EFFECTOS DEL ESTADO DE ALARMA SOBRE LA IMPUTACIÓN DE UN RENDIMIENTO DE TRABAJO EN ESPECIE

La Dirección General de Tributos ya se ha pronunciado sobre la consulta de si el Estado de Alarma ha supuesto que se deba modificar el criterio para el cálculo de la retribución efectiva. En esta consulta (V1387-20), el consultante preguntaba sobre si, al estar el vehículo inmovilizado, procedía o no la imputación de una retribución en especie.

La respuesta de la DGT, como se podía esperar, es que procede la imputación de ese rendimiento en especie. La razón es que el trabajador “tiene la facultad para disponer del vehículo para usos particulares, con independencia de que exista o no una utilización efectiva para dichos fines.”

Con esto, vemos que no se ha cambiado el criterio seguido hasta ahora por Tributos.





BK GA ETL Global

Maite Fernández, directora del Área Fiscal de BK GA ETL Global, nos abre las puertas del despacho vizcaíno y repasa la situación vivida ante la COVID 19.

¿Cuántos años lleva en la empresa?

Algo más de cinco años. Inicialmente, dirigía el departamento "de la mano" de Iñigo Gutiérrez (socio de BK GA), lo cual, fue de gran ayuda porque cuando la empresa te comunica la decisión de ofrecerte la posibilidad de dirigir un departamento, produce "cierto vértigo" en muchos aspectos. Por ello, el estar junto a Iñigo Gutiérrez durante los primeros meses, supuso sin duda un gran aprendizaje, porque en un período breve de tiempo, pude aprender de él muchas cosas. Desde luego, muchos de los éxitos del despacho, no son más que fruto de aquel aprendizaje.

Una frase que defina a BK GA

“El cliente es lo más importante”. En BK GA tenemos claro que los intereses de nuestros clientes son nuestros intereses y por ello, nos preocupamos por ayudarles en alcanzar los mismos y tratar de solventar cualquier problema que pudieran tener.

¿Qué servicios ofrecen?

En BK GA ofrecemos asesoramiento contable, mercantil y fiscal, tanto a empresas como particulares, así como en procesos administrativos como jurisdiccionales. Tenemos el convencimiento de que el asesoramiento fiscal no consiste sólo en la cumplimentación y presentación de los diversos modelos tributarios, sino que requiere de un análisis y estudio continuado con el fin de ofrecer el mejor asesoramiento tributario.

En BK GA disponemos de uno de los softwares de contabilidad más avanzado y constantemente actualizado, el cual, ponemos a disposición de los clientes, previa solicitud de éstos, lo que les permite un conocimiento de la situación de su negocio en cada momento.

¿Cuántas personas conforman actualmente su equipo?

Actualmente el equipo de BK GA está integrado por 5 personas, con una alta cualificación, tales como economistas y abogados, y todos ellos, con una dilatada experiencia.

¿Sus clientes provienen de sectores diversos o se especializan en algunos más concretos?

La cartera de clientes de BK GA proviene de sectores diversos; tenemos desde el pequeño profesional que desarrolla su actividad con un nivel de ingresos pequeño, hasta grandes empresas que facturan más de 14 millones de

euros. Pero para BK GA, es tan importante el pequeño profesional como la gran empresa. Y una de las grandes ventajas de todo ello, es el gran conocimiento que se obtiene de sectores tan diversos.

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

Apoyo, confiabilidad, empatía, valor y por encima de todo, profesionalidad, son los valores que definen nuestra relación con los clientes.

Apoyo: el cliente necesita ser escuchado y tener el convencimiento de que tiene nuestro apoyo. En BK GA estamos seguros de que sólo así, el cliente tiene la tranquilidad de que recibe el mejor asesoramiento.

Confiabilidad: siempre estamos en todo momento cuando nos necesitan nuestros clientes y más aún, en esta situación en que nos encontramos actualmente por el COVID-19.

Empatía: en BK GA sabemos que es fundamental comprender las preocupaciones e intereses de nuestros clientes, ya que sólo si el cliente se siente comprendido, se conseguirá una lealtad “mutua” entre nuestro cliente y los profesionales de BK GA.

Valor: el cliente siempre quiere saber que el servicio que está contratando es la mejor opción para él y ello, no es más que fruto del desarrollo de los tres valores anteriormente mencionados.

Profesionalidad: es el gran valor que prima en la relación con el cliente y es la generadora de confianza y prestigio con el cliente. Es el mejor sello de nuestra identidad.

¿Qué ha supuesto la integración en ETL?

La integración en el ETL ha sido por encima de todo, un proyecto muy ilusionante. Nos ha posibilitado crecer en el sentido amplio de la palabra, dado que el proceso de integración ha



“ Si tuviera que resaltar algo de la integración en ETL, destacaría sin duda a los compañeros a quienes hemos tenido ocasión de conocer. La firma cuenta con un gran equipo humano, tanto a nivel profesional como personal. ”

... sido real, en cuanto a que en ningún momento nos hemos sentido como un despacho individual que forma parte del grupo de despachos que conforman ETL, sino que ha habido una verdadera sinergia con los equipos de los demás despachos, con quienes hemos comparti-

do conocimientos, preocupaciones y experiencia.

Por eso, si tuviera que resaltar algo de la integración en ETL, por encima de muchas otras cosas positivas, destacaría sin duda a los compañeros a quienes hemos tenido ocasión de conocer. La firma cuenta con un gran equipo humano, tanto a nivel profesional como personal.

¿Cómo afronta BK GA la situación de incertidumbre provocada por la COVID 19?

En BK GA afrontamos la situación provocada por la COVID-19 con bastante cautela, a sabiendas, de que aunque queramos anticiparnos, es un escenario incierto e inseguro. De hecho, ha sido una situación en la que parecía que estábamos ante una película de ciencia ficción, donde estábamos acostumbrados a ser meros espectadores. La realidad es que nadie puede prever qué es lo que se nos avecina, pero que nos obliga a hacer un gran esfuerzo y a alterar nuestras rutinas como consecuencia de ciertas medidas económicas y laborales.

¿Cuál es el consejo que daría a un empresario en estos momentos?

Ante esta situación en la que estamos, ante una crisis económica que ha traspasado fronteras, hay un desgaste para las pequeñas y grandes empresas, lo que implica un gran reto para muchas de ellas y para sus trabajadores. Por ello, a un empresario le diría que debe reducir todo lo que no resulte necesario, minimizar los gastos, pero sin olvidar hablar abiertamente con los trabajadores, porque es muy importante ser transparente y claro a la hora de comunicar y hacer saber la situación en la que se encuentra la empresa.

Le diría también, que estamos ante una crisis, pero que como todas ellas, no son para siempre y que ponen a prueba la resistencia mental y económica de los empresarios. Así que,

cuanto mayor apoyo encuentre el empresario, más llevadero será el tiempo que dure la crisis.

Es esencial la coordinación con los trabajadores para así tener un punto claro, y no dejar que la empresa se hunda. Y es que no podemos olvidar algo muy importante: las situaciones como la actual, son las que ponen a prueba el temple de un empresario. Muchas veces, el funcionamiento de una empresa, depende de la actitud y comportamiento del que está al frente.

¿Qué ruta haría por Bilbao y Bizkaia si llega un cliente de fuera por primera vez?

En primer lugar, como buena bilbaína, le llevaría al estadio de San Mamés, ya que sorprende por su diseño. Tras ello, y bajando toda la calle de San Mamés, llegaríamos al Parque de Doña Casilda; parque histórico de Bilbao con aire francés y en el que hay un jardín botánico. Siguiendo en dirección a la ría, la visita que no puede faltar es el Museo Guggenheim y su perro "Puppy". Siguiendo la ría, llegaríamos al Teatro Arriaga (teatro inspirado en la Ópera de París) y justo al lado, entraríamos en el Casco Viejo, en donde se encuentra la Plaza Nueva, la Iglesia de los Santos Juanes y la Catedral de Santiago. Y es aquí, en el Casco Viejo, el lugar idóneo para olvidarse del reloj y otros asuntos, para centrarnos en el "pintxo - pote".

En cuanto a la ruta por Bizkaia, desde luego, son visitas imprescindibles el Puente Bizkaia en Portugalete (primer puente transbordador construido en el mundo de estructura de metal), Gernika (símbolo por excelencia de Bizkaia), Urkiola, subir al Gorbea, Gaztelugatxe, Urdaibai, Bermeo y Lekeitio. Y por supuesto, aprovechando la visita de dichos lugares, disfrutar de su gran gastronomía regado todo ello, con un buen vino.





Restaurante Andere

Hablar de Andere es recordar grandes momentos, celebraciones, reuniones con amigos y familia en un lugar entrañable de Vitoria, donde saborear su exquisita cocina y el trato cercano de todo el personal. Afectado, como todo el sector hostelero, este histórico restaurante afronta uno de los momentos más delicados de los últimos años con esperanza de retomar la senda de la habitualidad y recuperar la tradición en sus incomparables instalaciones. De la mano de Álvaro Tobalina, su gerente, conocemos la actualidad de esta empresa alavesa en un momento como el actual.

Un histórico en Vitoria habrá pasado ya por todo lo esperado en su trayectoria. ¿Esperaban un 2020 como el que estamos teniendo?

No, nadie se lo esperaba. Creo que a todos nos ha pillado por sorpresa.

Sabemos de las especiales medidas que la hostelería está obligada a tomar. ¿Qué hace Restaurante Andere para ratificar la seguridad de sus clientes?

Toma de temperatura, geles hidroalcohólicos, mascarillas y mantener la distancia de seguridad entre las mesas. Por las noches colocamos una máquina de ozono en los comedores interiores para purificar y limpiar el ambiente. En lo que más hincapié hacemos es en man-

tener la distancia de seguridad recomendada para que nuestros clientes se sientan más seguros.

¿El gasto para la toma de estas medidas está siendo desproporcionado?

No si con ellos garantizamos la seguridad y podemos seguir abiertos, que es lo que queremos.

“**Debe haber un control que garantice que las medidas realmente se cumplan en todos los establecimientos.**”

¿Qué cree usted que debe revisarse en cuanto a las medidas anti Covid en la hostelería vitoriana?

Hay una gran parte de responsabilidad de los hosteleros para ofrecer más seguridad a los clientes y aportar nuevas ideas/soluciones. Y, por otra parte, debe haber un control que garantice que las medidas realmente se cumplan en todos los establecimientos. Si los clientes no se sienten seguros, perderemos nuestra magnífica tradición gastronómica y de alternar.

Además de sus exquisitas instalaciones interiores, Restaurante Andere cuenta con el Jardín Begoña, un auténtico lujo siempre, pero, en especial, en momentos como éste. ¿Cómo es y qué tipo de celebraciones envían a este espacio?

Es una suerte contar con el jardín ya que puedes comer o cenar al aire libre resguardado del frío y en un entorno muy agradable. Algo que en Vitoria no tiene precio. Entre semana estamos sirviendo la carta, donde estamos trabajando muy bien tanto la carne como el pescado

a la parrilla. Los fines de semana realizamos celebraciones íntimas como bodas, comuniones o reuniones de empresa.



“**La hostelería está siendo de los sectores más castigados sin lugar a dudas y ha supuesto reinventarse.**”

¿Cómo ha sido la vuelta a la ‘nueva normalidad’ una vez superado el confinamiento?

Con muchas ganas, pero muy duro. La hostelería es vocacional y estar 75 días parado psicológicamente es demoledor. La hostelería está siendo de los sectores más castigados sin lugar a dudas y ha supuesto reinventarse.



¿Qué espera de los vitorianos y vitorianas en los próximos meses? ¿Cómo puede animarles a retomar una vida social habitual?

Me gusta esta pregunta. Quiero hacer un llamamiento a todos los y las vitorianas, decirles que tenemos una ciudad maravillosa, con un magnífico Casco Histórico, gran arquitectura histórica y muchos espacios verdes, pero, sobre todo, gran gastronomía. Todos debemos hacer un esfuerzo para evitar que nuestra ciudad y costumbres mueran.

¿Qué podremos encontrar en Restaurante Andere en las próximas semanas?

El cariño que tanto necesitamos los últimos meses, con una sonrisa detrás de la mascarilla, y hacerles sentir como en casa. Estamos preparando diferentes menús de aperitivo para reuniones de empresa o reuniones pequeñas.

¿Confían en recuperar los niveles de antes de la pandemia de forma ágil?

Me gustaría creer en ello y cada día pienso que queda un día menos, pero considero que este invierno va a ser especialmente helador para la hostelería.

Creo que la recuperación no va a ser tan inmediata pero no lo será para ningún sector.

¿Cómo se encuentra anímicamente la dirección y los trabajadores de Restaurante Andere?

Recuperar la actividad tras el parón hace que anímicamente estemos muy bien, pero hemos tenido que hacer un esfuerzo para adaptarnos a la nueva realidad y su incertidumbre. Antes trabajábamos con mucha más planificación y ahora no queda otra que vivir día a día.

Calle Gorbea 8
01008 Vitoria-Gasteiz (ÁLAVA)
Tel.: 945 21 49 30
info@restauranteandere.com
www.restauranteandere.com



Arcecarne

Las ocasiones especiales son para celebrarlas de forma extraordinaria. Tanto si acudimos a los mejores asadores de España, como si optamos por realizar una cena de gala en nuestro domicilio, lo más acertado es contar con los productos de altísima calidad que proporciona Arcecarne. Afincada en Burgos, ésta tiene, tras de sí, décadas de experiencia en el sector. Sus productos, frescos y con los mejores orígenes, son los ideales para conquistar con el paladar. Roberto y Lucho Arce, socios fundadores de Arcecarne, cuentan los secretos de esta empresa familiar.

Son expertos en la distribución de carne y vino de la zona. ¿Qué tiene Burgos para que sea todo tan sabroso?

Burgos cuenta con una tradición ganadera y agrícola muy arraigada. Por eso nuestro lema es 'Carniceros de hoy sin perder los valores tradicionales'. En nuestra Comunidad se sigue criando el lechazo como antiguamente, tomando la leche de las madres, ¡nada de leche en polvo! Los vacunos por su parte, se alimentan de cereales naturales de alta calidad y no de piensos artificiales. Esto garantiza un producto de calidad que se despieza en nuestras instalaciones con la más moderna tecnología para luego suministrarlo.



ción Geográfica Protegida (IGP) del lechazo. En el vacuno combinamos el género nacional (Galicia, Castilla y León) con los géneros europeos (Holanda, Alemania, Polonia, Portugal...). Trabajamos géneros de diferentes orígenes para encontrar el mejor producto y satisfacer así a los clientes más exigentes.

¿Cuál es el secreto de Arcecarne para preparar piezas tan tiernas y gustosas?

La pasión por el trabajo y la búsqueda continua de la excelencia. Esto se consigue en la selección de los animales con una alimentación adecuada, como hemos explicado antes, y el uso del dry age (técnica de maduración en seco) para lograr el mejor sabor y la mayor ternura.

“ **Burgos cuenta con una tradición ganadera y agrícola muy arraigada. Por eso nuestro lema es ‘Carniceros de hoy sin perder los valores tradicionales’ ”**

¿Cuántos tipos de piezas distintas tienen a disposición del cliente?

Realizamos todo tipo de cortes para adaptarnos a las demandas del sector de la restauración, suministrando desde la cocina tradicional a la más vanguardista. Somos proveedores de los asadores, restaurantes y hoteles más importantes a nivel nacional, muchos de ellos con Estrellas Michelin. Tanto las empresas como los particulares tienen acceso a un producto Premium con nosotros.

¿Cuál es el origen de la carne que comercializan?

El ganado ovino procede de Castilla y León, por sus razas autóctonas para garantizar la Indica-

¿Cómo puede reconocer un cliente una buena pieza de carne?

Cada animal es diferente. Los sabores se consiguen gracias al bienestar animal, la alimentación controlada y la maduración armónica. En la carne de vacuno, la pieza debe contener grasa para garantizar su textura y sabor, siendo el color de un rojo intenso. La ternera, por su parte, debe tener colores más claros. En el caso del lechazo, lo ideal es que tenga un color blanco nácar o rosa palo.

¿Qué recomendación haría para una ocasión especial?

Depende de la elaboración que se quiera rea-

lizar. Para cocinar al horno, recomendamos el lechazo IGP de Castilla y León o el cochinillo de la marca de garantía de Segovia. Para parrilla o a la plancha: además de la chuleta y el solomillo, se puede apostar por cortes que se están introduciendo en nuestra gastronomía como el T-bone, el Ribeye o el tomahawk. Lo que es seguro es que, si la materia prima es de calidad, el resultado está garantizado.

¿Arcecarne también vende vinos. ¿Cómo acertar con el mejor vino en cada momento?

Apostando por bodegas consolidadas como Cillar de Silos y Dominio del Pidio. Torresilo 2017, por ejemplo, es un vino extraordinario para maridar con carnes rojas.

¿Qué puede decirnos de sus embutidos y productos elaborados?

Una de nuestras especialidades son las hamburguesas Gourmet, elaboradas con carne de las mismas reses de los que sacamos los chuleteros para los mejores asadores de España. Se trata de una pieza con grosor, peso, textura y sabor intenso. En los elaborados también está en auge "la quinta gama", donde los clientes encontrarán el lechazo asado o la costilla confitada. En embutido, trabajamos jamones de Guijuelo. Como ves, siempre garantizando la Denominación de Origen del producto.

¿Su empresa apuesta por el comercio digital a través de su web. ¿Cuáles son las condiciones de los envíos y el tiempo aproximado de entrega?

Dado que estamos ante un producto fresco, éste tiene garantizadas todas las normativas de seguridad alimentaria y trazabilidad. El particular realiza su pedido desde www.arcecarne.es y la entrega se realiza en 24/48 horas dentro de toda la Península Ibérica. El transporte siempre se realiza en frío, envasado

al vacío y con atmósfera controlada, garantizando la frescura hasta las casas.



¿Cuántos años llevan sus trabajadores dedicados a la preparación de carne?

Nuestra empresa es como una gran familia, por lo que algunos trabajadores llevan más de 30 años con nosotros o se han jubilado aquí. La fidelidad es un valor que no caduca en Arcecarne.

**Calle Condado de Treviño 52-54
09001 Burgos
Tel.: 947 47 39 24
pedidos@arcecarne.es
www.arcecarne.es**



Centro dietético

Desde Lantarón, en Álava, Centro Dietético Tu salud es Natural asesora y acompaña a todos aquellos ciudadanos que desean cuidar su cuerpo de forma tradicional, con una alimentación natural basada en productos libres de químicos. Con más de 40 establecimientos por todo el país son marca referente en el sector de la herbodietética. Su Director, Roberto Fernández, repasa orgulloso la trayectoria de la empresa.

¿Qué es Centro Dietético tu salud es natural?

La empresa fue fundada en 1977 y es una de las cadenas pioneras en el sector de la herbodietética. Somos herbolario y centro de nutrición especializada con el más completo surtido multimarca de complementos y remedios naturales. Contamos con una extensa gama de alimentación saludable, donde destaca la alimentación ecológica, integral y la prevención y tratamiento de intolerancias alimentarias.

¿Cuántos centros a nivel nacional hay?

En la actualidad contamos con más de 40 centros repartidos por toda la geografía nacional.

Además, tenemos nuevos proyectos de expansión en Cataluña, Madrid y Galicia.

¿Se vive, en la actualidad, el boom por los productos dietéticos y de adelgazamiento?

Nuestro sector siempre ha estado en auge, ya que nos centramos en la salud de las personas de forma natural. En los últimos años quizá nos hemos dado cuenta de la necesidad de volver a cuidarnos con alimentación ecológica (BIO) e integral y así prevenir posibles enfermedades. Con la vuelta a ese cuidado de forma natural el sector está en crecimiento.

¿Qué recomendación se le puede dar a alguien que ha tomado la decisión de optar por productos naturales en todos los ámbitos de su vida? ¿Por dónde empezar?

Coherencia y simplicidad. Lo que llevamos más de 40 años diciendo: cuidarse comiendo productos de calidad y ecológicos (sin pesticidas, sin abonos ni hormonas, etc.), productos de temporada, siguiendo una dieta mediterránea. Consumo de proximidad, no auto medicarse y buscar antes productos naturales proporcionados desde hace muchos años por la propia naturaleza.

¿Cómo previenen las plantas medicinales a nuestro sistema inmunológico frente a los tratamientos químicos habituales?

Desde muchos años atrás es bien conocida las propiedades de las plantas. Para lo que ahora nos toca afrontar es recomendable tener en óptimas condiciones nuestro sistema inmune. Para ello contamos con complementos naturales a base de plantas como equinácea, astrá-galo, jengibre, hongos como el reishi, shiitake, champiñón del sol, vitaminas C y D entre otros.

¿Qué servicios ofrece la empresa?

En nuestros centros tenemos grandes profesionales: naturópatas, dietistas-nutricionistas, osteópatas, masajistas y esteticistas. Disponemos de nuestra página web www.centrodietetico.es con venta y asesoramiento online para así llegar mejor a nuestros clientes, y nuestra central de compras da servicio de distribución a herbolarios y parafarmacias. Desde hace 12 años, además, realizamos asesoramiento y apertura de nuestro modelo de negocio en forma de franquicias, contando con 24 franquicias en la actualidad.

¿Cuántos trabajadores tiene la empresa en la actualidad?

Somos 92 empleados entre tiendas, departamentos, almacenes y tiendas franquiciadas.

¿Qué instalaciones posee Centro Dietético tu salud es natural y dónde están ubicadas?

Además de las 40 tiendas físicas, contamos con una central de oficinas de 400m² y unos almacenes con 4000 m² ubicados en el Polígono de Lantarón (Álava).

Calle Antepardo 11,
Pol. Ind. Lantarón
01213 Lantarón (ÁLAVA)
Tel.: 945 33 32 27
hola@centrodietetico.es
www.centrodietetico.es



Díaz-Miquélez

Abrió sus puertas en 1994, con Juan José Díaz de Cerio y Félix Miquélez al mando. Desde hace dos años es Jorge Miquélez el encargado de hacer avanzar esta empresa dedicada, inicialmente, al alquiler de maquinaria y herramienta para la construcción. La amplia demanda de andamio europeo y eléctrico obligó a reinventarse, consolidando, 20 años después de su fundación, Díaz Miquélez Montajes, especialista en este tipo de construcciones.

¿Qué tipo de maquinaria ofrece Díaz-Miquélez a sus clientes?

Especialmente maquinaria de elevación, excavación, barredoras, dumpers de obra de hasta 6 toneladas, generadores, compresores y demás maquinaria relativa a la construcción. Además, alquilamos y colocamos andamio europeo y eléctrico para obras nuevas y reformas, así como puntales y encofrado.

¿Cuáles son las más demandadas y qué tecnología es la más recomendada actualmente?

Las máquinas de elevación son las más de-

mandadas, con todo tipo de brazos, tijeras y telescopicas.

Trabajan, además, con las mejores marcas existentes en el mercado.

Así es. Algunas de ellas son JCB, JLG, Wacker Dunson, Kubota, Atlas coco o Inmoinsa, entre otras.

¿Qué tipo de clientes pueden contar con ustedes para la realización de sus obras?

Todo tipo de clientes, tanto empresas como particulares.

¿La maquinaria y herramienta para construcción requieren unas instalaciones de gran magnitud? ¿Con qué centros cuenta la empresa?

Nuestras instalaciones son 5000 metros cubiertos y 8000 sin cubrir repartidos en tres centros.

Disponen de servicio de alquiler y de venta. ¿En qué casos recomendarían una u otra fórmula?

Si el servicio que se ofrece tiene una previsión de ser alargado en el tiempo es recomendable la venta, por el sobrecoste que tendría el alquiler a largo plazo para el cliente. Si no, la recomendación siempre sería el alquiler.

¿En qué provincias trabajan?

Trabajamos en La Rioja y en las provincias limítrofes como Navarra, Burgos o Álava.

Recién cumplido su 25 aniversario y poniendo la vista en el pasado, ¿qué es lo que más le ha reconfortado en la expansión de la empresa?

La fidelidad del cliente, siendo en algunos casos

un trato ya personal debido a que son de toda la vida.

Las pasadas crisis siempre las hemos controlado gracias a una adecuada planificación de la tesorería y diversificando nuestra actividad. ”

¿Cómo han superado los momentos más complicados derivados de las grandes crisis pasadas, especialmente la relativa a la construcción?

Las pasadas crisis siempre las hemos controlado gracias a una adecuada planificación de la tesorería y diversificando nuestra actividad, incluyendo jardinería, industria y bodegas.

¿Cuántos trabajadores forman, hoy, la plantilla de esta entidad?

Actualmente nuestro grupo humano esta formado por 35 personas entre las dos empresas: Díaz Miquélez y Díaz Miquélez Montajes.

¿Cómo ve el futuro de Díaz-Miquélez?

Lo vemos bien por nuestra parte, pero no sabemos con certeza lo que pasará debido a estos momentos tan inestables que hay, algo totalmente desconocido para todos.

Calle Planillo 2
Pol. Ind. La Portalada II
26006 Logroño
Tel.: 941 50 01 55
info@diaz-miquelez.com
www.diaz-miquelez.com



DonG

El éxito de sus bocadillos y la forma en la que el cliente es protagonista han provocado un ascenso fulgurante en la trayectoria de DonG. Con origen en Vitoria, esta empresa familiar, creada y nombrada en homenaje al padre de nuestro entrevistado, Rubén Toribio, ha visto cómo las franquicias que llevan su nombre recorren ya toda la península ibérica. Muy pronto, además, expandirá su imagen por otros países del continente junto a su nueva marca: Burgritos.

¿Cómo, cuándo y por qué surgió DonGa?

Nuestro primer restaurante fue el de Gamarra, en Vitoria. Ahí empezó la esencia de lo que es hoy y desde donde apostamos por la calidad, el tamaño, el buen precio y, sobre todo, el poder hacer las cosas a gusto del cliente. El éxito fue rotundo, pero la demanda para poder abastecer en sitios tan transitados y el volumen de trabajo tan grande en horas muy concentradas como son los centros comerciales hizo que tuviéramos que reorganizar el servicio para adaptarlo a la demanda, mecanizando los puestos de trabajo y cambiando el servicio tradicional en mesa por un autoservicio, pero con toda la esencia de sus inicios.

“ Apostamos por la calidad, el tamaño, el buen precio y, sobre todo, el poder hacer las cosas a gusto del cliente.”

DonG es un establecimiento ya emblemático en Vitoria, ¿qué le diferencia de la competencia?

Sin duda es la mejor relación Calidad/Precio/Rapidez, con ingredientes de primera calidad, cantidad para satisfacer al cliente y operativa muy estudiada para que el factor tiempo sea un valor añadido más. Y, sin duda, y no menos importante, nuestro personal, nuestro pilar fundamental e imprescindible para transmitir al cliente la armonía de la compañía. No me cabe duda de que la atención que recibe el cliente es el reflejo de lo que es y de cómo se gestiona la empresa. Un empleado formado y motivado genera clientes fieles.

¿Cuál es el origen del nombre?

Mi padre. Esta empresa es un homenaje a mi difunto padre. El nombre de DonGa viene de Don Gabriel, que fue nuestro primer local con su nombre. Un homenaje a él.

“ La fórmula de la franquicia, siempre que se haga bien, es un vehículo para hacer una expansión rápida.”

¿Cómo surgió la idea de franquiciar el negocio?

Queríamos hacerlo grande porque veíamos el gran potencial que tenía, pero el crecimiento con recursos propios es muy lento. En cambio, la fórmula de la franquicia, siempre que

se haga bien, es un vehículo para hacer una expansión rápida. Elegimos a nuestro socio, Comess Group, con amplia experiencia en franquicias y multi marca, y el resultado ha sido óptimo.

¿Cuál es la sensación de que otros gestionen un producto propio, desarrollado con una filosofía? ¿Da miedo?

Miedo no, mucho respeto y mucha satisfacción. También agradecimiento enorme de que personas inviertan en una marca creada por ti, jugándose su patrimonio. Es lo más parecido a tener muchos hijos. Una gran responsabilidad pero, cuando veo mi marca en Sevilla, Oporto, Madrid, Badalona, Valladolid, Albacete, etc. me siento muy orgulloso. Es una sensación muy gratificante.

La experiencia le está dando muy buenos resultados, ¿se siente cómodo con el desarrollo de la expansión de la marca?

Muy satisfecho. Incluso con la crisis seguimos creciendo, abriendo locales en Madrid, Alfaro, Granda y Ponferrada, y esperamos abrir en breve en Badajoz, Málaga y Portugal.

¿Cuántos restaurantes DonG hay, actualmente, por toda la geografía española?

A día de hoy tenemos 40 DonGas. La expansión ha sido más rápida de lo esperado, ya que hace 3 años sólo contábamos con 5 locales. Además, cabe destacar que el 80% de los franquiciados ya tiene más de un local.

¿Cuál es la especialidad de la casa?

Sin duda nuestros bocadillos y hamburguesas, con un pan que se sigue elaborando donde nació todo, en Vitoria, masa madre y doble fermentación, y con ingredientes de máxima calidad y recetas muy cuidadas.



la máxima seguridad al visitar o trabajar en nuestros locales.

¿Qué esperan del futuro de la marca? ¿Hay previstas nuevas aperturas?

Nuestro objetivo es continuar desarrollando y adaptando la marca, crecer en Península e Islas y también, por qué no, llevar DonG a países cercanos como Francia e Italia en una primera fase y expandirnos por otros países de Europa. DonG es una marca muy joven, con mucho potencial, muy buena acogida a nivel nacional y con todo un futuro por delante.

¿Con qué nuevo proyecto está ahora?

Ahora mismo, además de hacer funciones de asesor a varias empresas de restauración, hemos creado una nueva marca. Se llama Burgritos y es una fusión entre comida mexicana y americana. El primero ya está operativo en Vitoria, en la calle San Prudencio, junto al DonG, y, viendo la aceptación, ya tenemos en marcha tres nuevas aperturas, dos en Vitoria y una en Madrid.

¿Ha cambiado el tipo de cliente de antes a después de la franquicia?

No. Nosotros pensamos en las familias, clase trabajadora, personas que valoran la calidad y precio al comer fuera de casa y que disfrutan comiendo.

¿Cómo ha afectado la crisis sanitaria y las medidas higiénicas obligatorias al trabajo diario de DonG?

Lógicamente nos hemos tenido que adaptar a las nuevas normativas y crear protocolos propios, además de una formación continua en base a la evolución de la pandemia, sobre todo para trasladar a clientes y trabajadores

Avenida de los Olmos 1, Edificio 3

Oficina 128

01013 Vitoria-Gasteiz (ÁLAVA)

Tel.: 945 26 32 31

info@rest-on.es

www.don-g.com



Grupo Envira

El cuidado del medio ambiente es, sin duda, uno de los grandes compromisos que empresas de todos los sectores deben adquirir, enmarcando sus actuaciones en la planificación estratégica determinada por las diferentes administraciones públicas. Todas ellas tienen en el Grupo Envira un aliado con el que conseguir adaptar su actividad para alcanzar una óptima gestión en materia medioambiental contribuyendo, así, a la mejora paulatina del planeta y de los recursos que de él se obtienen. Carmen Díaz, directora de Grupo Envira nos lo cuenta en esta entrevista.

¿Como definiría Envira?

Envira es un grupo de empresas: Envira sostenible y Envira -Ingenieros Asesores, cuya misión es aportar valor compartido a la sociedad a través de la prestación de servicios y productos fundamentalmente en el campo medioambiental, que ayuden a las empresas y administraciones públicas en su función de protección del medio ambiente.

¿Cuáles son los principales servicios que ofrecen?

Ha sido pionera y todo un referente en la prestación de servicios medioambientales, incluido un laboratorio ambiental equipado para el análisis de todo tipo de matrices. Durante



estos años ha incorporado nuevos ámbitos de actuación en materia de prevención de riesgos laborales y mantenimiento industrial desarrollando soluciones de software de legislación medioambiental y aplicaciones en coordinación de actividades empresariales y control de

“ **La misión es aportar valor compartido a la sociedad a través de la prestación de servicios y productos fundamentalmente en el campo medioambiental, que ayuden a las empresas y administraciones públicas en su función de protección del medio ambiente.** ”

operaciones e inspecciones en instalaciones industriales, además del desarrollo de soluciones de monitorización avanzada de parámetros ambientales en entornos industriales, urbanos y agrícolas.

“ **Para aquellas actividades más contaminantes existe la autorización ambiental integrada, una figura administrativa que motiva a las industrias a adoptar medidas sostenibles para reducir el impacto derivado de su actividad.** ”

¿Cómo puede adaptarse una empresa a la nueva realidad del medio ambiente y evitar la evolución negativa de éste?

Toda actividad se clasifica en función de la mayor o menor afección que puedan causar al medio ambiente, debiendo sujetarse al régimen de licencia administrativa. Para aquellas actividades más contaminantes existe la autorización ambiental integrada, una figura administrativa que motiva a las industrias a adoptar medidas sostenibles para reducir el impacto derivado de su actividad. Por otra parte, la norma ISO 14000 es un conjunto de normas internacionales que expresa cómo establecer un sistema de gestión medio ambiental en cualquier organización de cualquier tamaño o sector que busca reducir los impactos en el mismo y cumplir con toda la legislación medioambiental.

¿Qué es un Ecogestor?

Es una solución software modular y personalizable de Envira-Ingenieros Asesores que se ajusta a las necesidades de gestión en parte mencionadas antes, de las empresas. Estos módulos son fundamentalmente: Ecogestor

CAE, para la coordinación de actividades empresariales, Ecogestor GMAO, para la gestión de los activos y las operaciones de mantenimiento preventivo y correctivo de las instalaciones industriales, y Ecogestor Legislación, para el asesoramiento en legislación de medio ambiente, prevención de riesgos laborales, reglamentación de instalaciones, seguridad y alimentación.

¿Para qué sirven los dispositivos Nanoenvi que Envira fabrica?

Están diseñados para la monitorización de alta precisión con sensores de última generación y más bajo coste, que se pueden implementar en redes de sensores inalámbricos para aplicaciones IOT (Internet of things). Sus aplicaciones son muy amplias, desde la medición de la calidad del aire exterior en farolas u otros soportes, medición de la contaminación de la ciudad de una manera móvil, o la obtención de datos en cuento a las condiciones ambientales en agricultura, entre otras.

La situación actual derivada de la pandemia sanitaria hace necesario más que nunca una actuación en ese ámbito. ¿Qué ofrece Envira a sus clientes para adaptarse rápidamente y de forma eficiente?

Ofrecemos, por ejemplo, a grandes grupos de los sectores más perjudicados, como Hoteles, Cafeterías y Restaurantes, el Pack HORECA COVID, basado en 4 pilares: legislación, control, monitorización y análisis.

“**Existen muchas opiniones sobre el cambio que va a producir en la sociedad esta pandemia. Indudablemente habrá cambios, aunque desde mi punto de vista es pronto para ver en que sentido.**”

¿Estamos ante una nueva forma de entender la empresa y el cuidado del medio ambiente?

Existen muchas opiniones sobre el cambio que va a producir en la sociedad esta pandemia. Indudablemente habrá cambios, aunque desde mi punto de vista es pronto para ver en qué sentido. Llevo más de 30 años trabajando en el sector medioambiental y ha sido lento su desarrollo, si bien es cierto que el progreso lo-





grado en estos últimos años ha sido más significativo, debido a la concienciación de todos los actores de la sociedad. Cada vez se tiene más conocimiento de la gran repercusión que tiene en nuestra salud la calidad del aire y ahora nos sentimos más vulnerables, lo que dará más impulso al cuidado del medio ambiente. También va a ayudar a las empresas el gran apoyo económico que están recibiendo los gobiernos implicados en paliar las consecuencias de esta crisis, no solo sanitaria, sino, también, económica, impulsando una transformación digital que mejorará procesos y producción.

¿Qué implantación territorial tiene el grupo Envira?

Nuestra sedes principales están en dos edificios en el Parque Tecnológico de Llanera (Asturias), pero tenemos oficinas, también, en Madrid, Puertollano, Valladolid, La Coruña, Palma de Mallorca, Logroño y Cáceres. Trabajamos en todo el territorio español y Portugal, con algún proyecto internacional como el que nos encontramos desarrollando para Perú, además de otros ya realizados para Catar y Australia. Nuestro plan para los próximos años es poder tener más ventas internacionales a través de nuestra línea de equipos Nanoenvi y de nuestra plataforma Ecogestor.

Parque Tecnológico de Asturias, 39
33428 Llanera (ASTURIAS)

Tel.: 985 98 00 50

info@envira.es

www.envira.es

Crece es volver al origen

El mejor asesoramiento en la constitución de empresas en Alemania y resto de Europa.

Hace 50 años, nuestra historia empezó en **Alemania**. Ahora, queremos que tu empresa siga creciendo desde allí, para tener **presencia en el mundo** y conseguir **más resultados** gracias a la internacionalización. Por eso, te ofrecemos un completo asesoramiento en **materia legal, fiscal, laboral, auditoría y consultoría**.

Porque creemos en tu proyecto, estés donde estés.

📍 **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