



DE CERCA:

I CONGRESO NACIONAL DESPACHOS BK ETL

Celebramos en Logroño el I Congreso Nacional Despachos BK ETL Global



MÁS CERCA QUE NUNCA

Felisa Castaño:
Socia Directora de Ratio.



DE INTERÉS

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



NUESTROS CLIENTES CUENTAN

Alarwool, Confitería Rialto, JMC Interiores, Morcillas Urbina, Multicines Zamora y Oscar Lacuesta.

03 | EDITORIAL

04 | DE CERCA

Congreso Nacional Despachos BK

06 | DE INTERÉS

06 | La reforma concursal y los mecanismos de reestructuración temprana: planes de reestructuración

09 | Cinco claves del Nuevo Reglamento de Extranjería

12 | El mundo es cada año mejor

16 | Factura electrónica obligatoria

18 | Régimen especial de trabajadores desplazados a territorio español

21 | ¿Cómo puede cubrir el impago de un cliente?

24 | Nuevas cuotas de autónomos: ¿más pros o contras?

26 | El TC analizará la posible inconstitucionalidad en las reglas de cálculo de las ganancias patrimoniales generadas con ocasión de la transmisión de inmuebles

29 | MÁS CERCA QUE NUNCA

29 | Felisa Castaño – Socia Directora de Ratio (Salamanca)

33 | DESDE DENTRO

33 | 6º Congreso Nacional ETL Global

34 | Nuevas integraciones.

36 | NUESTROS CLIENTES CUENTAN

36 | ALARWOOL

39 | CONFITERÍA RIALTO

42 | JMC INTERIORES

45 | MORCILLAS URBINA

48 | MULTICINES ZAMORA

52 | OSCAR LACUESTA



De esta siembra vendrá la recogida

Si hace un año nos hubiésemos sumergido en un viaje en el tiempo y observáramos la inestabilidad que nos deparaban los siguientes meses pocos habríamos imaginado que la escena fuese real. La invasión rusa en el este de Europa sumió en el caos al viejo continente y, con ello, a todos los que en él nos encontramos. Una escalada de precios que recuerda a los peores tiempos, donde las familias tratan de reducir gasto indiscriminadamente y las empresas pelean por adaptarse a una realidad que complica la tan ansiada recuperación, paralizada a medio camino. Los partidos políticos terminan el año ya inmersos, mientras tanto, en la que será la precampaña más larga de la historia, a las puertas del curso electoral, aprovechando la convulsión generalizada con intereses más bien particulares. Devaneos a los que hay que prestar atención pues, a la larga, sus decisiones marcarán el camino de todos.

Pero si algo podemos destacar de la amarga situación son las oportunidades que se abren frente a nosotros. Podemos aprovechar la coyuntura o dejarnos arrastrar por la corriente, sin embargo, cada persona tiene ante sí la posibilidad de sacar su mejor versión. A la tan manida retahíla de propósitos se unen, esta vez, aquellos que conviertan nuestros hábitos, de una vez por todas, en responsabilidad. El aprovechamiento energético es, sin duda, uno de los compromisos a los que tendremos que hacer frente

ineludiblemente. Una ocasión perfecta para apostar, de una vez por todas, por las energías renovables, tal vez. También las empresas, cuya inversión económica vaya destinada, no solo a mejorar las condiciones de sus trabajadores, sino a la participación en un futuro más sostenible. Hoy, más que nunca, se debe pensar y repensar antes de actuar, porque de esta siembra vendrá la recogida.

Y, cuando el año acaricia su final, la costumbre (o la nostalgia que nos posee en estas fechas) nos abre la ventana al análisis y la recapitación, al agradecimiento y el aprendizaje. Un año más Despachos BK crece gracias a la inmensa labor de nuestro equipo, para el que solo hay palabras de orgullo y reconocimiento. Vuestro esfuerzo hace que los miles de clientes que los conforman estén, cada día, más protegidos ante las constantes avalanchas normativas e informativas que ocupan gran parte del tiempo. Solo con vuestra ayuda pueden enfocar su potencial en el día a día, la batalla más complicada. En meses venideros seguiremos creciendo y prometemos llegar a nuevos rincones con la ilusión del primer día. Acaba un año difícil y todas nuestras esperanzas están puestas en que el próximo tiene que ser, definitivamente, el año de la normalización.

¡Salud y felices fiestas!



I CONGRESO NACIONAL DESPACHOS BK ETL GLOBAL

Los pasados días 9 y 10 de septiembre de 2022 celebramos en Logroño el I Congreso Nacional Despachos BK ETL Global bajo el lema “Seguimos sumando juntos”, donde tuvimos el placer de reunir cerca de 200 asistentes entre personal de la firma, amigos y compañeros de profesión de des-

pachos del grupo ETL Global.

Este Congreso ha supuesto para nosotros la recuperación de los grandes eventos presenciales, siendo la primera vez en la que hemos reunido a todos los equipos de las ocho oficinas con las que contamos.

El Congreso arrancó el viernes 9 de septiembre en el Riojaforum Palacio de Congresos y Auditorio de La Rioja, con Javier Pérez, socio de Despachos BK ETL Global de Logroño, seguido por Don Pablo Hermoso, Alcalde de Logroño y Juan Bermúdez, CEO de ETL Global España, hablando sobre la historia y situación actual del Grupo, haciendo hincapié en los nuevos retos a los que nos enfrentamos en cuanto a talento y tecnología se refiere.

A continuación, los socios de las firmas integradas recientemente aprovecharon para presentar sus respectivos despachos y equipos. Tras esto, conocimos los nuevos servicios en los que estamos trabajando y todas las oficinas con las que contamos a través de diferentes vídeos y fotografías.

“**Raúl Barambones mencionó los retos que tenemos por delante, la unión del equipo, la expansión y la integración, destacando la importancia de las personas que forman parte de nuestra vida y de nuestra organización.**”

El segundo bloque de la mañana era inaugurado por José Pedro Martín Escolar del Centro de Innovación de Despachos, que analizó cómo la digitalización puede ser la herramienta perfecta para aumentar la productividad y rentabilidad de las empresas y la conectividad con los clientes.

La jornada continuaba con Araceli Segarra, primera mujer española en alcanzar la cumbre del Everest, que ilustró a través experiencias reales vividas por ella misma, aspectos fundamentales para la motivación y el trabajo en equipo de los trabajadores y sus efectos en la productividad de la empresa.

Para finalizar, Raúl Barambones, director general de Despachos BK, clausuró la primera parte del día mencionando los retos que tenemos por delante, la unión del equipo, la expansión y la integración, destacando la importancia de las personas que forman parte de nuestra vida y de

nuestra organización, ya que gracias a cada una de estas personas, que nos acompañan en nuestro día a día, personal y profesionalmente, hoy somos lo que somos: Despachos BK ETL Global. Por la tarde, se llevaron diferentes talleres para hablar de las últimas tendencias en materias laboral, fiscal y legal, donde cada uno de nuestros compañeros pudo participar y generar así pequeños debates en los que cada asistente aportaba su punto de vista.

Para finalizar el Congreso, el sábado 10 de septiembre, organizamos un team building que consistió en cocinar paellas por equipos. Una jornada que, sin duda, terminó de aunar valores y talento, y que sirvió para que nuestro equipo pudiese disfrutar de la compañía y la comida que habían preparado entre todos.





La reforma concursal y los mecanismos de reestructuración temprana: planes de reestructuración



Andrea Navazo Campos
Área Fiscal y Contable Despachos BK

El pasado 6 de septiembre, los vinculados al mundo de la insolvencia nos desayunábamos el BOE que publicaba la Ley 16/2022 de reforma del texto refundido de la Ley Concursal. Esta reforma, que entró en vigor el pasado 26 de septiembre, transpone la Directiva Europea 2019/1023 “sobre marcos de reestructuración preventiva, exoneración de deudas e inhabilitaciones, y sobre medidas para aumentar la eficiencia de los procedimientos de reestructuración” y ha dado lugar a la adaptación de la legislación de distintos Estados miembros, y

supone una profunda revisión de nuestro sistema de insolvencia, regulando, entre otros aspectos, los mecanismos de reestructuración temprana en aras de evitar, en la medida de lo posible, que las empresas se vean destinadas a una situación concursal que, según revelan todas las estadísticas aboca al deudor en una abrumadora mayoría de casos a la liquidación.

Por ello, la reforma enfrenta una de las principales limitaciones del sistema de insolvencia español y refuerza los instrumentos precon-

cursales, que quedan agrupados en la figura de los planes de reestructuración mediante una modificación profunda del actual Libro II del texto refundido. Salimos, pues, de poner el foco de la insolvencia en el precurso y en el propio concurso para centrarnos en las situaciones de reestructuración, todo ello con el fin de facilitar la reestructuración de empresas viables y la liquidación rápida y ordenada de las que no lo son.

Los llamados planes de reestructuración sustituyen a los acuerdos de refinanciación y a los acuerdos extrajudiciales de pagos y se configuran como una herramienta más ágil, flexible y con un ámbito de aplicación más amplio, según se procede a analizar:

Como punto de partida, los planes de reestructuración posibilitan que la misma se lleve a cabo en un estadio más temprano que en la legislación anterior, incluyendo en su presupuesto objetivo la “probabilidad de insolvencia”, además de la insolvencia inminente o la insolvencia actual. Así, la propia ley aclara que se considera que existe probabilidad de insolvencia cuando sea objetivamente previsible que, de no alcanzarse un plan de reestructuración, el deudor no pueda cumplir regularmente sus obligaciones que venzan en los próximos dos años.

Con dichos presupuestos, es responsabilidad del deudor realizar la comunicación de inicio de negociaciones para alcanzar un plan de reestructuración; comunicación a la que le es ahora exigible un contenido más detallado, y que le otorga un plazo de protección de tres meses, prorrogable por otros tres más cumpliéndose ciertos requisitos.

En cuanto al contenido, los nuevos planes de reestructuración tienen un mayor alcance que los acuerdos de refinanciación que teníamos con la anterior legislación. Si bien antes estaban pensados, principalmente, para solventar dificultades con entidades de crédito, su trascendencia actual permite ir mucho más lejos que una mera refinanciación, incluyendo me-

didias relacionadas con el activo, pasivo, fondos propios del deudor, medidas sobre transmisión de activos, unidades productivas o de la totalidad de la empresa en funcionamiento, daciones en pago, capitalizaciones de deuda, así como medidas de reestructuración operativas.

“ **Con dichos presupuestos, es responsabilidad del deudor realizar la comunicación de inicio de negociaciones para alcanzar un plan de reestructuración.** ”

Además, sus efectos podrán extenderse a los acreedores disidentes titulares de créditos de cualquier naturaleza, incluyendo, no sólo a los financieros, sino también al pasivo comercial o, incluso, a los socios, con la única excepción de los créditos laborales, los alimenticios y los extracontractuales. Los créditos de derecho público podrán verse afectados pero —¡oh, sorpresa!— con escasas limitaciones.

Para la aprobación del plan de reestructuración los acreedores deben agruparse previamente por clases, en atención a un interés común que responda a criterios objetivos y suficientemente justificados. Las clases, en principio, se basan en el rango concursal, aunque pueden establecerse diferencias objetivas entre ellas. Así, el plan se considerará aprobado por cada clase de créditos cuando voten a favor más de los 2/3 del importe del pasivo correspondiente a cada clase, salvo para aquella de los acreedores con garantía real, a quienes se exige el voto favorable del 75 por ciento.

Bajo ciertas condiciones la ley permite la homologación del plan de reestructuración, introduciéndose la posibilidad de que, aunque no haya sido aprobado por todas las clases de acreedores, arrastre, no solo a acreedores disidentes dentro de una clase que haya votado a favor, sino también a clases enteras de acreedores disidentes, dotándose al procedimiento de mucha flexibilidad. Este mecanismo de

arrastré, que, sin duda, dará lugar a incontables impugnaciones, es una de las novedades más interesantes introducidas en la reforma, que dota al procedimiento de una enorme elasticidad.

Así mismo, la reforma introduce la figura del “experto en reestructuraciones”, agente de nueva cuña en el panorama concursal, obligatoria en determinados supuestos fuera de los cuales solo es necesario salvo cuando el deudor o una mayoría de acreedores lo solicite. Dicho experto mediará en las negociaciones y en la elaboración del plan de reestructuración y elaborará un informe sobre el valor en funcionamiento de la empresa cuando el plan no haya sido aprobado por todas las clases de acreedores o por los socios, en caso de ser necesario. Este experto deberá reunir conocimientos tanto de índole jurídico como financiero y empresarial, debiendo, además, tener experiencia en reestructuraciones o cumplir con los requisitos previstos para ser administrador concursal.

Finalmente, la ley establece algunas especialidades a este mecanismo preconcursal para las personas naturales y jurídicas que no alcancen ciertos umbrales. Asimismo, es importante destacar que quedan, igualmente, fuera de esta medida las llamadas microempresas, para quienes se crea un procedimiento especial de insolvencia único que entrará en vigor el 1 de enero de 2023, caracterizado por una simplificación procesal máxima.

“ La ley establece algunas especialidades a este mecanismo preconcursal para las personas naturales y jurídicas que no alcancen ciertos umbrales.”

Así las cosas, resulta evidente que esta última reforma concursal supone un cambio de paradigma en nuestro sistema de insolvencia. Además de reducir la intervención de la autoridad judicial, permite que se abran procesos de

reestructuración hasta dos años antes de que se produzcan hechos ya irreversibles, dotando al deudor de instrumentos con los que antes solo se contaba en concurso, favoreciendo, así, que en un escenario de detección temprana se evite la pérdida de valor empresarial y la declaración del concurso de acreedores. Para que esto sea posible hará falta, necesariamente, el asesoramiento de profesionales altamente cualificados, con gran capacidad de innovación y visión estratégica.





Cinco claves del Nuevo Reglamento de Extranjería



María Álvarez Loureiro
Área Laboral Despachos BK

El pasado 16 de agosto entró en vigor el Real Decreto 629/2022, de 26 de julio, por el que se modifica el Reglamento de la Ley Orgánica 4/2000, sobre derechos y libertades

de los extranjeros en España y su integración social, mediante el cual se flexibiliza la entrada de trabajadores extranjeros a nuestro país.

Esta modificación de la norma permitirá equilibrar el mercado de trabajo actual, el cual reclamaba, ya desde hace tiempo, una respuesta ante los desajustes existentes. Con esta renovación del Reglamento se reducen, además, las prácticas de economía informal que el propio sistema, con su rigidez, llegaba a provocar.

A continuación resumo brevemente las medidas más relevantes de esta reforma:

1. COMPATIBILIZACIÓN DE VISADO DE ESTUDIOS CON EL TRABAJO POR CUENTA AJENA

Los extranjeros que dispongan de la correspondiente autorización de estancia por estudios, formación, prácticas no laborales o servicios de voluntariado podrán ser autorizados a realizar una prestación de servicios por cuenta ajena, siempre que éstas no superen las 30 horas semanales y que, en todo caso, sean compatibles con la realización de los estudios que dan lugar a la autorización a residir en España.

También podrán ser autorizados a realizar actividades por cuenta propia siempre que se reúnan los requisitos necesarios.

2. REAGRUPACIÓN FAMILIAR

Se reducen los medios económicos a acreditar por aquel extranjero que quiera traer a su familia a España. Se reduce de 10.422,36 € anuales a 8.436,43 € para una familia de dos miembros.

Además, el cónyuge reagrupado vendrá a España con permiso para residir y trabajar, independientemente del tipo de permiso del reagrupante.

3. ARRAIGOS

Como medida reseñable se regula el arraigo laboral y para la formación. Son autorizaciones que se solicitarán estando en situación irregular en España:

Arraigo laboral

Podrá solicitarse siempre que se acrediten dos años de residencia continuada en España y una relación laboral de 30 horas durante seis meses, o de 15 horas durante un año.

Arraigo en formación

Se concederá una autorización de residencia por 12 meses a las personas extranjeras que hayan permanecido de forma continuada durante dos años en territorio nacional si se comprometen a realizar una formación reglada para el empleo.

Una vez superada la formación, el interesado podrá solicitar ante la Oficina de Extranjería de su demarcación una solicitud de residencia y trabajo por cuenta ajena, que le será concedida si cumple los requisitos por una duración de dos años.

4. RENOVACIONES

Ya no será necesario probar la existencia de un contrato de trabajo para proceder a la renovación del permiso, sino que basta con demostrar la relación laboral durante los tres meses anteriores a la renovación y la inscripción como demandante de empleo. Las renovaciones serán de cuatro años, a diferencia de los dos que estábamos acostumbrados a ver.

5. CONTRATACIÓN EN ORIGEN

Mediante esta reforma se han acortado los plazos para que una empresa justifique que no encuentra mano de obra en España y pueda recurrir a la contratación en origen. Desde la entrada en vigor de esta norma se reducen a 8 los 25 días que, hasta ahora, hacían falta para dar por publicada la oferta de empleo en el SEPE, transcurridos los cuales el empresario deberá comunicar a este organismo la imposibilidad de cubrir el puesto, lo que dará acceso al certificado de insuficiencia de demandantes en un plazo de tres días.

Y todo ello, sin necesidad de tener que invertir grandes cantidades (ni salir de casa). Quizás los mayores competidores actualmente de los fondos de inversión sean los ETF (Exchange-Traded Fund) o fondos de inversión cotizados, pero debido a su desventaja fiscal con respecto a los fondos de inversión, todavía no suponen una amenaza real en nuestro país.

Y hablando de fiscalidad, tenemos que mencionar la gran ventaja de los fondos de inversión con respecto a la inversión directa en acciones o los mencionados ETF. El poder traspasar el importe invertido de un fondo a otro sin tributar las plusvalías generadas hasta el reembolso definitivo supone un gran incentivo, algo de notoria relevancia actualmente por la actual incertidumbre mencionada anteriormente.

El poder tomar decisiones de asset allocation (reasignación de nuestra cartera o portfolio) sin tener que tributar por ello cobra vital importancia.

En definitiva, ya sea en su versión conservadora a través de renta fija o más volátil invirtiendo en renta variable, los fondos de inversión gozan de una gran salud actualmente como opción donde poder invertir capital.

PRINCIPALES MEDIDAS REAL DECRETO	
COMPATIBILIZACIÓN ESTUDIOS CON TRABAJO	Ya no es necesario que residan en España durante tres años, siendo posible compatibilizar ambos siempre que no se realicen más de 30 horas a la semana.
REAGRUPACIÓN FAMILIAR	Se reducen los requisitos económicos y ya no se vincula la duración del permiso con el del reagrupante.
ARRAIGO	Se regula el arraigo laboral y el de formación.
RENOVACIONES	Se amplía a cuatro años la duración de las renovaciones realizadas a partir del 16 de agosto de 2022.
CONTRATACIÓN EN ORIGEN	Se reduce el plazo de presentación de ofertas de empleo, agilizando el trámite.

6. AUTORIZACIÓN POR CIRCUNSTANCIAS EXCEPCIONALES DE COLABORACIÓN CON AUTORIDADES

La norma contempla la posibilidad de obtener el permiso de trabajo a aquellas personas que colaboren con la Inspección de Trabajo en su lucha contra el fraude. Si un empleado lleva seis meses prestando servicio de manera ile-

gal podrá denunciarlo ante la inspección y ello le dará derecho a un permiso de residencia y trabajo de un año, lo que a su vez le abrirá la vía para regularizar su situación en nuestro país.

Ya son muchas las empresas y trabajadores que empiezan a notar la agilidad de los trámites en extranjería, por lo que consideramos positivas estas medidas, que han contribuido a que el mercado de trabajo fluya mejor.





El mundo es cada año mejor



Jose Luis Moreno Medrano
Área de Consultoría Despachos BK

Este hombre se ha vuelto loco. ¿Es qué no ve las noticias? Ucrania, el precio del gas, la COVID19... Los que saben de economía no se atreven a decir si estamos de ida o de vuelta. Y si los economistas gurús no lo saben a ciencia cierta, ¿qué vamos a decir nosotros?

Bueno, es un gran acto de fe al poner en la misma frase los conceptos "gurús" + "economistas" + "a ciencia cierta".

Vamos por partes:

Los "gurús"; Constantemente vemos en pantalla a reconocidos economistas/divulgadores

que tienen la suerte de "saber" tanto sobre el complejo cálculo del precio del kW de gas natural como del sistema impositivo de Reino Unido del post-Brexit. Y nosotros con dificultades para interpretar contratos bancarios. Se trata de las "cabezas parlantes". Así es como se refieren a ellos Abhijit V. Banerjee y Esther Dufló. ¿Quién son? Pues, ni más ni menos que los premios Nobel de economía del año 2019. Dufló es la segunda mujer en recibir ese galardón en la historia y la persona más joven en obtenerlo, pero eso no lo vemos en las noticias. Nos alertan en su exquisito 'Buena economía

para tiempos difíciles' sobre los riesgos de escuchar (y creer) sólo a los que manifiestan sus ideas como un mantra, aunque se trate de opiniones que los datos han venido desmintiendo de forma repetida.

Pero, ¿si estamos hablando de reputados "economistas"! ¿Os habéis parado alguna vez a pensar si realmente aciertan en sus previsiones? Pensemos en los profesionales del Fondo Monetario Internacional. Son un renombrado equipo formado en las mejores universidades. Una parte importante de su trabajo consiste en realizar previsiones económicas, como la tasa de crecimiento de la economía mundial. Como nos recuerdan Banerjee y Duflo, *The Economist* publicó el 9 de enero de 2016 su estudio titulado 'Una hazaña', verificando si los pronósticos del FMI en el periodo 2000-2014 se ajustaron a la realidad. El resultado fue que, considerando una previsión a muy corto plazo como es la proyección sobre el crecimiento del año 2014 calculada en el año 2012, el error medio alcanzado en la previsión fue del 2,8%. ¡Vaya puntería! Eso es algo más acertado que haber tomado números al azar entre el -2 y el 10, pero no mucho mejor que si hubieran pronosticado una tasa constante del 4% para cada uno de los años.

He dejado atrás la referencia sobre "a ciencia cierta". Hay quien piensa que el estudio de la economía nace con Adam Smith, hace 275 años. Otros opinan que hace 150 años, con la formulación de la teoría de la utilidad marginal de Carl Menger. En cualquier caso, un par de siglos. Los economistas somos unos recién llegados si nos comparamos, por ejemplo, con la medicina. Encontramos en el año 1900 a.C. el primer papiro en el que se documenta una enfermedad. Y los médicos de la Grecia Clásica vivían en el siglo IV a.C. Los economistas del siglo XXI, con toda nuestra pompa, estamos, aún, pronosticando si el enfermo morirá por un problema de bilis amarilla o humores negros. Estudiamos de forma estadística cómo se han comportado los valores de los años pasados y realizamos previsiones matemáticas sobre

cómo evolucionarán las cifras de los años futuros. Y todo ello apoyado sobre el comportamiento humano. Aquellos que tenéis la suerte de tener en un armario un título de economista recordaréis las asignaturas de matemáticas, estadística... Pero, ¿quién recuerda los temarios de psicología económica o antropología? Nadie, porque no hemos dedicado a ello ni un solo minuto de nuestras carreras. Pronosticamos valores relativos a la actividad humana, pero obviamos cómo nos comportamos las personas. Prevemos el comportamiento ante subidas o bajadas de impuestos en función de la disponibilidad de las rentas, pero hemos olvidado tener en cuenta el factor humano. ¿Cómo influye el nivel de nerviosismo de la población y su receptividad a las medidas si no saben si tendrán cortes eléctricos?

Cuando parece que todo está perdido y no hay salida se hace más necesario que nunca mirar atrás y analizar con rigor datos económicos contrastados. Esto sí que se nos da bien como economistas.

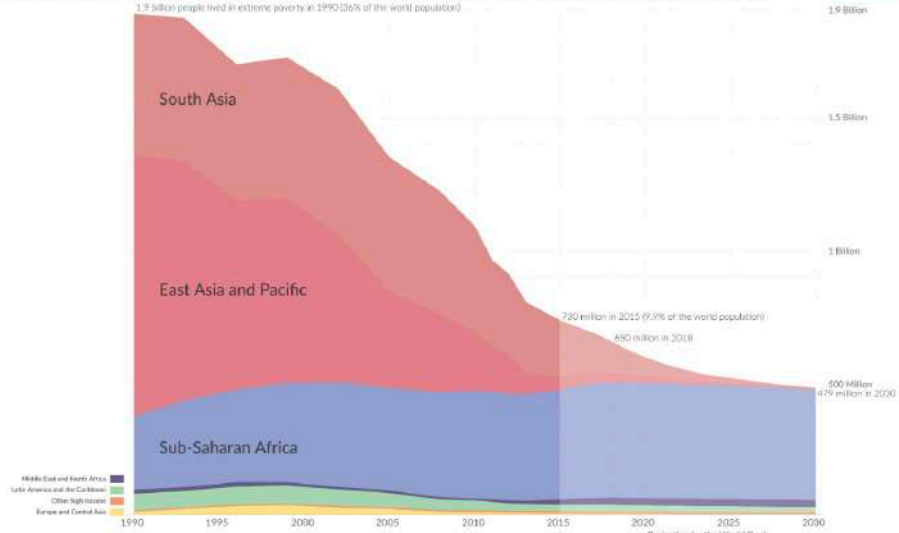
“**Cuando parece que todo está perdido y no hay salida se hace más necesario que nunca mirar atrás y analizar con rigor datos económicos contrastados. Esto sí que se nos da bien como economistas.**”

Os dejo unas gráficas comprensibles. Se publicaron junto a otras catorce en un artículo del 7 septiembre 2015 en la revista virtual Magnet.

1. ¿Está el mundo en vías de acabar con la pobreza extrema para 2030? (Menos de 10 USD/persona-día). Os apporto la visión Max Roser (*Our World in Data*), tras analizar los datos disponibles del Banco Mundial. Parece que vamos en el camino deseado.

The number of people in extreme poverty – including projections to 2030

Extreme poverty is defined by the international poverty line* as living on less than \$1.90/day. This is measured by adjusting for price changes over time and for price differences between countries (PPP adjustment). From 2015 to 2030 the World Bank's projections are shown.



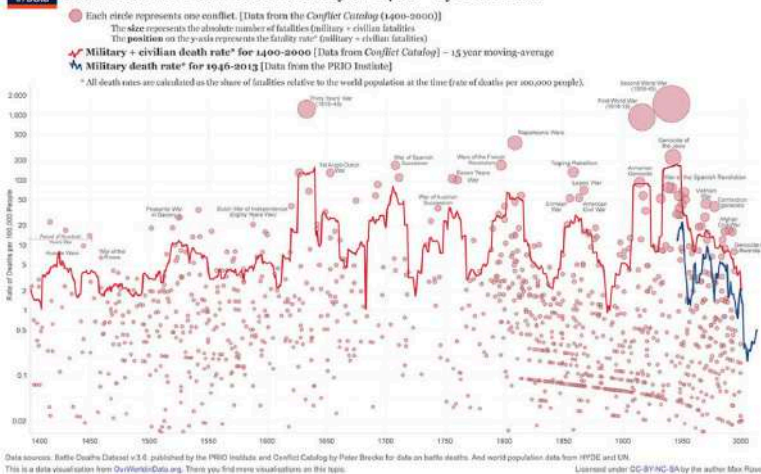
Data source: World Bank data from 1990 to 2015. The projections from 2015 to 2030 are outlined in the World Bank report *Poverty and Shared Prosperity 2018*. This is a visualization from OurWorldinData.org, where you find data and research on how the world is changing. Licensed under CC-BY by the author Max Roser.

Y ahora viene éste a hablar de comida, pero ¿no se da cuenta de que estamos casi en guerra? Cada vez hay más conflictos. Seguro que muere más gente.

en guerra disminuyen continuamente desde la Segunda Guerra Mundial. Los datos provienen del PRIO Institute and Conflict Catalog y es Max Roser quien nos los vuelve a presentar.

2. Pues no, resulta que cada vez hay más información sobre los conflictos. Las muertes

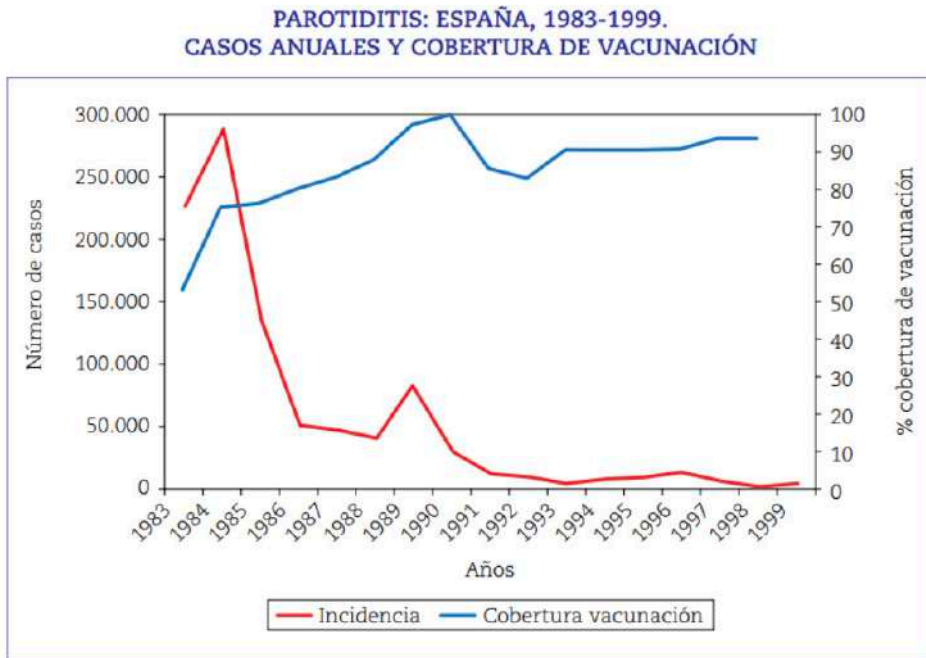
Global deaths in conflicts since the year 1400 – by Max Roser



Data sources: Battle Deaths Database v3.0, published by the PRIO Institute and Conflict Catalog by Peter Brecke for data on battle deaths. And world population data from IPDDE and UN. This is a data visualization from OurWorldinData.org. Thank you find more visualizations on this topic. Licensed under CC-BY-NC-SA by the author Max Roser.

3. Con la COVID19 y con cualquier enfermedad a veces parece que, incluso, suben los casos cuando se comienza a vacunar. Los datos del Centro Nacional de Epidemiología respecto de

la parotiditis en España son extrapolables a casi cualquier patología. Aquí os dejo un gráfico del Instituto de Salud Carlos III.



Fuente: Centro Nacional Epidemiología Ministerio de Sanidad y Consumo.

¿Qué os quería transmitir con en estas líneas? Que no os dejéis llevar por la incertidumbre. Seguro que este invierno vamos a tener aperturas. Es evidente. Pero las series históricas nos hablan de un mundo cada vez mejor. Hace un par de siglos que las nubes del carbón de la industrialización hacían irrespirable el aire

de Londres. Hoy disfrutan de un aire más limpio. Nos enfrentamos a un cambio climático que ya está aquí. Seguro que desarrollaremos soluciones técnicas que hagan más saludable la vida en el planeta. Aquí este modesto compañero de de Despachos BK ETL Global pondrá su granito de arena. ¿Cuento contigo?



Factura electrónica obligatoria



Iván Ferradal Bartolomé
Área Fiscal Despachos BK

Con fecha 29 de septiembre de 2022 se ha publicado en el BOE la Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas.

En su artículo 12 modifica el artículo 2 bis de la Ley 56/2007, de 28 de diciembre, de Medidas de Impulso de la Sociedad de la Información, obligando a todos los empresarios y profesionales a expedir, remitir y recibir facturas electrónicas en las relaciones comerciales con otros empresarios y profesionales.

Se establece, a su vez, que aquellas empre-

sas consideradas “prestadoras de servicios al público en general, de especial trascendencia económica”, como son, entre otras, servicios de telecomunicaciones, financieros, suministradoras de electricidad, gas y agua, servicios de transporte de pasajeros y agencias de viajes, deberán expedir y remitir facturas electrónicas a aquellos particulares que acepten recibirlas o las hayan solicitado expresamente. Existe una excepción para los servicios de transporte, agencias de viaje y actividades de comercio al por menor que solo estarán obligadas cuando la contratación se haya realizado por medios electrónicos.

Las plataformas utilizadas para la emisión de estas facturas deben asegurar la interconexión entre ellas de manera gratuita, así como permitir el acceso a los destinatarios de las mismas durante un plazo mínimo de cuatro años sin coste alguno, aunque durante este periodo se haya rescindido el contrato o finalizado la relación comercial entre las partes. Los receptores de las facturas electrónicas no podrán obligar a los emisores a utilizar una plataforma determinada, sino que esta será de libre elección.

El no cumplimiento de estas obligaciones de facturación puede ser sancionado con multas de hasta 10.000 euros. El importe variará en función al número de personas afectadas por el incumplimiento y de la continuidad en el tiempo del mismo.

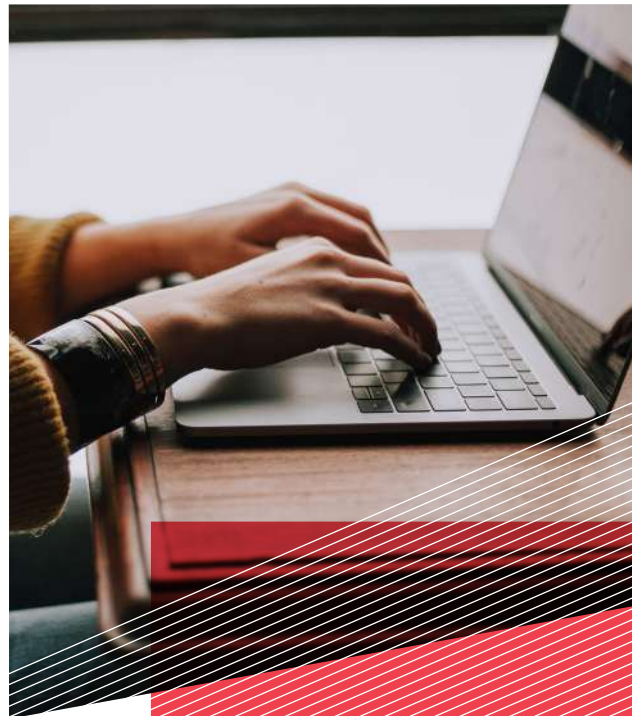
La entrada en vigor de esta normativa se producirá en dos momentos diferentes según el volumen de facturación anual de empresarios y profesionales:

- Para aquellos cuya facturación anual supere los ocho millones de euros, al año de aprobarse el desarrollo reglamentario.
- Para el resto de empresarios y profesionales, a los dos años.

A la fecha de redacción de este artículo el mencionado desarrollo reglamentario no se ha publicado.

El no cumplimiento de estas obligaciones de facturación puede ser sancionado con multas de hasta 10.000 euros.”

Con la publicación de estas obligaciones se busca digitalizar las relaciones entre las empresas, estableciendo un sistema más directo, seguro y amable con el medio ambiente ya que reduce el uso de papel.





Régimen especial de trabajadores desplazados a territorio español



Javier Martínez Fernández
Área Fiscal Despachos BK

Existe un régimen especial de tributación en el impuesto sobre la renta, de carácter voluntario, para aquellas personas físicas que adquieran su residencia fiscal en España como consecuencia de su desplazamiento a territorio español, sujeto al cumplimiento de determinados requisitos.

Dicho régimen especial consiste en la opción de tributación por el Impuesto sobre la Renta de No Residentes en el año de llegada a territorio español y en los cinco periodos impositivos siguientes. Se encuentra regulado en el artículo 93.1 de la Ley del IRPF y era conocido coloquialmente como 'Ley Beckham'.

Un contribuyente del IRPF que obtenga rendimientos de trabajo debe declarar en su base imponible general y tributar a un tipo impositivo que en un 50% está marcado por la norma estatal y donde el otro 50% viene legislado por la Comunidad Autónoma de residencia.

Así, sin tener en cuenta las modificaciones autonómicas, el tipo impositivo general se configura en una escala progresiva que se inicia con un 19% y termina, a partir de 300.000 euros, en un 47%.

Por lo tanto, dependiendo del importe de la retribución del trabajo percibida, su tributación puede oscilar entre estos dos porcentajes.

Pues bien, si se opta por tributar por el Impuesto sobre la Renta de No Residentes, aplicando este régimen fiscal de impatriados, el tipo de tributación de los rendimientos de trabajo sería el siguiente:

Un tipo fijo del 24% para rentas de hasta 600.000 euros, donde, a partir de dicha cantidad, el tipo impositivo pasa a ser del 47%.

Sin embargo, la opción por este régimen fiscal especial implica la no aplicación de ciertas deducciones y exenciones que sí se aplican en régimen general del IRPF:

1. No se aplica la deducción de ciertos gastos, cotizaciones a la Seguridad Social, o cuotas satisfechas a sindicatos.
2. No se aplica la reducción por irregularidad en los rendimientos del trabajo u otros cuando se obtienen rendimientos atribuibles a varios ejercicios.
3. No opera la exención por la indemnización por despido.
4. No se contempla la deducción por mínimo familiar, descendientes, etc.
5. En general, los contribuyentes que optan por la aplicación de este régimen especial no pueden aplicar las exenciones establecidas en el

art. 7 de la Ley de IRPF.

En síntesis: los impatriados son contribuyentes por el IRPF que tributan de forma temporal de acuerdo con la normativa del IRNR en términos generales con ciertas particularidades.

Por tanto, a la llegada a territorio español, se debe determinar la opción de tributación más ventajosa y optar en el plazo de seis meses desde el inicio del trabajo efectivo en España. Fuera de dicho plazo, si adquirimos la condición de residente sin haber comunicado a la Administración Tributaria la opción de tributar por el Impuesto sobre la Renta de No Residentes, deberemos tributar por el IRPF.

Los impatriados son contribuyentes por el IRPF que tributan de forma temporal de acuerdo con la normativa del IRNR en términos generales con ciertas particularidades.”

Requisitos para su aplicación

Para poder aplicar dicha opción deben cumplirse los siguientes requisitos:

- a) Que no hubiera tenido la condición de residente en territorio español en los diez períodos impositivos anteriores al desplazamiento a España; El hecho de que durante el anterior plazo hubiera tributado por el IRNR por haber obtenido rentas en España no impide la aplicación de este régimen especial.
- b) Que el desplazamiento a España sea por el inicio de una relación laboral o por adquirir la condición de administrador de una sociedad de la que no se posea un porcentaje de titularidad superior al 25%.

Queda excluida de la aplicación de este régimen, desde el 1 de enero del 2015, la relación laboral de los deportistas profesionales.

c) El desplazado no puede obtener rentas en España que se puedan considerar obtenidas mediante un EP situado en este territorio.

Contenido del régimen

a) La totalidad de los rendimientos de trabajo obtenidos por el desplazado durante la aplicación del régimen se entienden obtenidos en territorio español.

b) La escala aplicable a la parte de base liquidable integrada por dividendos y otros rendimientos derivados de la participación en fondos propios, intereses y demás rendimientos derivados de la cesión a terceros de capitales propios, y ganancias patrimoniales obtenidas en la transmisión de elementos patrimoniales es la siguiente:

Parte de la base liquidable/Hasta euros	Cuota íntegra/Euros	Resto base liquidable/Hasta euros	Tipo aplicable/ Porcentaje
0	0	6.000	19
6.000,00	1.140	44.000	21
50.000,00	10.380	150.000	23
200.000,00	44.880	En adelante	26

c) La escala aplicable a la parte de base liquidable integrada por el resto de rentas es la siguiente:

Base liquidable/Euros	Tipo aplicable/ Porcentaje
Hasta 600.000 euros	24
Desde 600.000,01 euros en adelante	47

Modelo de declaración

Los contribuyentes que apliquen este régimen especial están obligados a presentar y suscribir la declaración por el IRPF en el modelo 151.

Renuncia al régimen

El plazo para efectuar la renuncia se circunscribe a los meses de noviembre y diciembre anteriores al inicio del año natural en que tal renuncia deba surtir efectos, a través del mo-

delo 149. Una vez efectuada la renuncia no se puede volver a optar por su aplicación.

Exclusión del régimen

La exclusión se produce por el incumplimiento, con posterioridad al ejercicio de la opción, de alguna de las condiciones determinantes para su aplicación, y surte efectos en el período impositivo en que tal incumplimiento se produzca. Una vez producida la exclusión no se puede volver a optar por el régimen.

Diferencias entre el régimen de impatriados y el régimen de no residentes

Los impatriados son residentes en España y contribuyentes por el IRPF.

En el Régimen de Impatriados, la totalidad de los rendimientos del trabajo se consideran obtenidos en España, independientemente de dónde se hayan generado. Sin embargo, en el Impuesto sobre la Renta de No Residentes, solo son gravados los obtenidos por el trabajo realizado en España.





¿Cómo puede cubrir el impago de un cliente?



Mª José Rodríguez Nogales
Área Seguros Despachos BK

Mi amigo Andrés tiene un equipo de música fabuloso. Al entrar en su casa, cuando suena la música, parece que ésta te envuelve y que aparecerá una orquesta al acceder al salón. No es un exquisito melómano, aunque le gusta escuchar música. Su equipo sale de cuatrocientas toneladas de cebollas. Tenía Andrés un negocio de distribución de frutas y hortalizas y distribuía para un gran almacenista de cebollas, sobre todo para los morcilleros de Burgos. Este almacenista hizo un envío notable de cua-

trocientas toneladas de cebollas a Inglaterra a una empresa que quebró y no le pago. Se quedó sin liquidez y no pudo dar a Andrés el dinero que le debía, por lo que le ofreció el equipo de música como parte del pago. Aunque en Burgos, lugar de nacimiento de grandes banqueros y mercaderes, fue donde se estableció en 1572 la primera bolsa de pólizas de seguro marítimo en el Consultado del Mar, que también cubrían impagos, nadie en esta cadena había hecho uso de una herramienta así.



De las pólizas de Afianzamiento de Ventas a Crédito se puede decir que es algo tan simple como asegurar las facturas impagadas y, también, mucho más.

En estos momentos el riesgo de impagados se ha incrementado un 35%, según publica el Banco de España, a consecuencia, entre otras cosas, del incremento del precio de las materias primas y combustibles. El volumen de las facturas en algunos sectores se ha incrementado hasta un 300%, es decir, quien antes facturaba al mismo cliente 300.000€, ahora lo está haciendo por 900.000, siendo los márgenes iguales o menores, por lo que parece más importante que nunca protegerse de un impagado no previsto.

Pólizas de Afianzamiento de Ventas a Crédito las hay de muchos tipos: entre otros, a título enunciativo, podemos nombrar el seguro de crédito a corto plazo, riesgos comerciales y políticos en terceros países, exceso de pérdidas, segundas capas o single risk.

La póliza tradicional cumple varias funciones:

Primero, antes de formalizar la póliza, se hace un estudio de la solvencia de tus clientes, por lo que, incluso antes de firmar, sabrás de la situación de solvencia de tus deudores.

Una vez formalizada la póliza, la aseguradora mantiene la vigilancia permanente de dicha solvencia y, ante cualquier incidencia de plago (plazos vencidos, impagos, insolvencias...etc), avisará y tomará medidas para que el impago no se produzca.

El resultado es una gestión eficiente, consistente en vender, pero, también, cobrar dentro de los plazos previstos. Sería un error considerar la gestión de cobro como algo secundario.

Si finalmente se produce el impagado, que supone para la empresa una posible falta de liquidez, costes derivados de la gestión y costes de la búsqueda de nuevos clientes que sustituyan a los insolventes, la aseguradora se encarga de hacer las gestiones de reclamación y recobro por vía amistosa y judicial.

“ **El riesgo de impagados se ha incrementado un 35%, según publica el Banco de España, a consecuencia, entre otras cosas, del incremento del precio de las materias primas y combustibles.** ”

Una vez pasado el plazo pactado, y si cumple lo establecido en póliza, la aseguradora indemnizará y la deuda pasará a manos de ésta. Esto ayuda, además, a no deteriorar las relaciones con los clientes.

Insolvencia en cadena. La solvencia de un cliente depende no solamente de la solidez financiera y de la buena gestión del mismo, sino, también, de la perennidad y prosperidad de su cartera de clientes. Se trata de un factor desconocido y, en todo caso, difícil de valorar; por consiguiente, es preciso tomar en cuenta este riesgo que puede afectar, incluso, a los clientes más antiguos y de mayor solvencia.

“

La solvencia de un cliente depende no solamente de la solidez financiera y de la buena gestión del mismo, sino, también, de la perennidad y prosperidad de su cartera de clientes.”

Área comercial. El seguro de crédito es un excelente instrumento de organización comercial y un marco para la política de crédito porque obliga a establecer las reglas de pago e impone un control del saldo en descubierto.

El Seguro de Crédito permite establecer una política comercial más agresiva, identificando a los clientes con mayor potencial de crecimiento y que ofrecen un mayor grado de solvencia. Es, además, una herramienta fundamental en la prospección de nuevos mercados.

Por supuesto, mi amigo Andrés tiene contratada una póliza de Afianzamiento de Ventas a Crédito que anualmente negocia y revisa para que, tanto en primas como coberturas, siga siendo una herramienta útil para minimizar sus riesgos financieros con costes controlados.

Después de lo dicho, si alguien suelta una lágrima escuchando un aria de Verdi en un buen equipo estéreo, que sea por la emoción y no por las cebollas.





Nuevas cuotas de autónomos: ¿más pros o contras?



Lidia Rodríguez Vitorica
Área Laboral Despachos BK

El pasado julio se publicaba en el BOE el Real Decreto-ley 13/2022 por el que se aprobaba el nuevo sistema de cotización que los profesionales autónomos deberán pagar a partir del 1 de enero de 2023, establecido en función de sus ganancias. Además, también se recogía una segun-

da parte más desconocida por la que los colectivos han peleado durante la negociación: la mejora de la protección social, básicamente centrada en el llamado paro de los autónomos, para que la prestación por cese de actividad que se vuelva más accesible.

Ambas disposiciones han supuesto un cambio estructural de mucho calado e instauran nuevas reglas de juego para los autónomos y el emprendimiento, si bien la reforma de las cuotas ha generado cierta controversia. Ha llegado lo que desde hace tiempo se venía reclamando por diferentes sectores del trabajo por cuenta propia, pero el cambio no es tan profundo ni equitativo como debiera.

De forma simple y rápida, a partir de 2023 los autónomos cotizarán según sus ingresos netos, igual que ocurre con el IRPF, que varía en función del nivel de renta. De los 294 euros actuales de cuota fija mínima se pasará a un sistema progresivo de 15 tramos en función de los ingresos que se implantará a lo largo de 9 años, de manera que en 2031 la cuota de autónomos podrá variar entre 184 y 1.267 euros.

Parece que con la nueva regulación los que más ganan más pagan y los que menos, menos, pero visto en proporción a los ingresos, ello no resulta tan cierto. Al no tenerse en cuenta el porcentaje que representa la aportación respecto de los rendimientos netos, no puede afirmarse que exista una progresividad real.

Por una parte, a pesar de ser cierto que la cuota mínima de 230 euros en 2023 se reduce a 225 en 2024 y llega a 200 euros en 2025 para los autónomos cuyos rendimientos netos se sitúan por debajo de los 670 euros, más lo es que dicha reducción resulta insuficiente, pues tendrá como resultado, entre otras cosas, beneficios muy inferiores al equivalente al SMI.

Y por otra, la subida para los tramos medios y altos es desproporcionada y en muchas ocasiones no se ajusta a la realidad. En las franjas de rendimiento neto mensual superiores a los 1.700 euros, el coste comparativo con la cotización por la base mínima actual comenzará a incrementarse pudiendo llegar hasta los 3.553 euros anuales para quienes tengan rendimientos netos superiores a 6.000 euros mensuales en 2025.

RENDIMIENTO NETO	2023		2024		2025		
	CUOTA MÍNIMA/MES	COSTE AÑO	CUOTA MÍNIMA/MES	COSTE AÑO	CUOTA MÍNIMA/MES	COSTE AÑO	
≤670	245 €	-587 €	237 €	-683 €	230 €	-767 €	
>670 y ≤900	900 €	260 €	-407 €	253 €	-691 €	250 €	-527 €
>900 y ≤1.125,9	1.125,9 €	278 €	-101 €	274 €	-239 €	270 €	-287 €
>1.125,9 y ≤1.300	1.300 €	291 €	-35 €	291 €	-35 €	290 €	-47 €
>1.300 y ≤1.500	1.500 €	294 €	+1 €	294 €	+1 €	294 €	+1 €
>1.500 y ≤1.700	1.700 €	294 €	+1 €	294 €	+1 €	294 €	+1 €
>1.700 y ≤1.850	1.850 €	310 €	+193 €	320 €	+313 €	350 €	+673 €
>1.850 y ≤2.030	2.030 €	315 €	+253 €	325 €	+373 €	370 €	+913 €
>2.030 y ≤2.330	2.330 €	320 €	+313 €	330 €	+433 €	390 €	+1.153 €
>2.330 y ≤2.760	2.760 €	330 €	+433 €	340 €	+553 €	415 €	+1.453 €
>2.760 y ≤3.190	3.190 €	350 €	+673 €	360 €	+793 €	440 €	+1.753 €
>3.190 y ≤3.620	3.620 €	370 €	+913 €	380 €	+1.033 €	465 €	+2.053 €
>3.620 y ≤4.050	4.050 €	390 €	+1.140 €	400 €	+1.273 €	490 €	+2.353 €
>4.050 y ≤6.000	6.000 €	420 €	+1.513 €	445 €	+1.813 €	530 €	+2.833 €
>6.000	6.000 €	500 €	+1.466 €	530 €	+2.833 €	590 €	+3.553 €

Parece que con la nueva regulación los que más ganan más pagan y los que menos, menos, pero visto en proporción a los ingresos, ello no resulta tan cierto.”

De esta suerte, lo que inicialmente se presentaba como una ventaja probablemente traiga consigo un desincentivo del emprendimiento y el autoempleo, pues la reforma pone fin a una de las pocas ventajas que tenía ser autónomo: la posibilidad de poder elegir entre más ingresos a corto plazo (para reinvertir o tener un colchón de seguridad) o más pensiones y prestaciones, esto es, la flexibilidad al ahorrar.



El TC analizará la posible inconstitucionalidad en las reglas de cálculo de las ganancias patrimoniales generadas con ocasión de la transmisión de inmuebles



Sonia Zatarain Lobera
Área Fiscal Despachos BK

Recientemente el Tribunal Constitucional ha admitido a trámite la cuestión de inconstitucionalidad elevada por el Tribunal Superior de Justicia de Andalucía, (Málaga), por posible vulneración de los principios constitucionales de capacidad económica y no confiscatoriedad previstos en el artículo 31.1 de la Carta Magna.

Hacemos memoria y recordamos que, la Ley

26/2014, de 27 de noviembre, modificó, con efectos 1 de enero de 2015, las reglas de cómputo de las ganancias sobre inmuebles al eliminar la aplicación de los denominados coeficientes de corrección monetaria que, tenían por objetivo corregir el efecto de la inflación entre las fechas de adquisición y transmisión, al incrementar el valor de adquisición, inversiones, mejoras y amortizaciones.

Consideramos muy acertado que, el Tribunal Constitucional, admita a trámite la cuestión que se le ha planteado y analice si las reglas de cálculo actuales entran en contradicción con el principio de capacidad económica al no tener en cuenta el efecto de la inflación, lo que implica tributar por una ganancia patrimonial superior a la realmente obtenida, que podría llegar incluso a ser inexistente si, actualizando el valor de adquisición, no existiese una ganancia patrimonial sino una pérdida, vulnerando, en consecuencia, el principio de no confiscatoriedad que debe presidir en la contribución de los ciudadanos al sostenimiento de los gastos públicos.

Y es que, no hay que olvidar que, según dispone el artículo 31.1 de la Constitución, “todos contribuirán al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica mediante un sistema tributario justo inspirado en los principios de igualdad y progresividad que, en ningún caso, tendrá alcance confiscatorio.”

Traemos a colación la reciente modificación introducida por la Ley 11/2021 de 9 de julio, de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal, que ha establecido un nuevo valor, “valor de referencia”, que sirve para determinar el valor de mercado de cara a la tenencia de inmuebles y operaciones de compraventa, constituyendo la base imponible del ITPyAJD y del ISD, salvo que sea inferior al escriturado.



Según dispone el artículo 31.1 de la Constitución, “todos contribuirán al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica mediante un sistema tributario justo inspirado en los principios de igualdad y progresividad que, en ningún caso, tendrá alcance confiscatorio.”

El valor de referencia será determinado, de forma objetiva y con el límite del valor de mercado, por la Dirección General del Catastro como resultado del análisis de los precios de todas las compraventas de inmuebles que se realizan ante fedatario público.



Y lo que más interesa destacar ahora es que, el valor de referencia de los inmuebles se determinará, año a año, es decir se actualizará año a año, siendo el contribuyente quien, en caso de disconformidad, recayendo sobre él la carga de la prueba, (tasaciones de expertos independientes, imágenes y/o actas notariales que justifiquen el estado real del inmueble, así como cualquier otro medio de prueba admisible en Derecho), pueda instar, ante la Dirección General del Catastro, los procedimientos catastrales de incorporación o revisión previstos

en la norma (subsanción de discrepancias, rectificación de errores materiales...).

Un inciso sobre la carga de la prueba, que abriría otro comentario o debate, interesante seguro, y es que la Administración tiene la función de acreditar toda la verdad material, incluso aquello que resulte favorable para el obligado tributario, pues se considera que la Administración, en su labor de aplicar el sistema tributario, no actúa en defensa de un interés propio, sino general y dispone de los medios necesarios que no están al alcance de los contribuyentes.

Volviendo a la cuestión de inconstitucionalidad que comentamos, no debemos obviar que, junto al principio de capacidad económica y de no confiscatoriedad, el sistema tributario se basa en otros como son los principios de justicia, generalidad, igualdad, progresividad y equitativa distribución de la carga tributaria.

“ Junto al principio de capacidad económica y de no confiscatoriedad, el sistema tributario se basa en otros como son los principios de justicia, generalidad, igualdad, progresividad y equitativa distribución de la carga tributaria. ”

La residencia fiscal o una disposición normativa más acertada no debería contradecir los principios de justicia, generalidad e igualdad que presiden el sistema tributario español, y menos cuando hablamos de un impuesto estatal generalizado como es el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Esta vulneración se pone de manifiesto con contribuyentes que residen en Vizcaya, toda vez que la Norma Foral de aplicación sí prevé que “el valor de adquisición a que se refiere el apartado anterior se actualizará mediante la aplicación de los coeficientes que se aprueben reglamentariamente, atendiendo principalmente a la

evolución del índice de precios del consumo producido desde la fecha de adquisición de los elementos patrimoniales y de la estimada para el ejercicio de su transmisión...”

Por ello, nuestro máximo interés ante una declaración de inconstitucionalidad muy esperada, de la que podrían beneficiarse muchos contribuyentes, no sólo a futuro, sino también por la posibilidad que se abriría de rectificar las autoliquidaciones presentadas en los últimos cuatro ejercicios, cuando en dichos ejercicios se declaró una ganancia patrimonial sin haber actualizado el valor de adquisición, con la consiguiente solicitud de ingresos indebidos, así como, otras posibles repercusiones tributarias, como por ejemplo, en el Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana.





Felisa Castaño

Socia Directora de Ratio

¿Quién es Felisa Castaño?

Soy una mujer activa y emprendedora, con mis muchos defectos y otras tantas virtudes, depende quién lo vea. Voy a cumplir 65 años, aunque dicen los que me quieren que no los aparento, pero ahí están, los valoro por mis muchas experiencias y porque he desarrollado una profesión que me ha permitido disfrutar de ella, me ha gustado porque además de

los temas técnicos, una parte muy importante ha sido el contacto humano y personal, que en muchas ocasiones me ha permitido prestar mucha ayuda en distintas facetas a mis clientes.

Me encanta la organización de reuniones, eventos sociales, culturales de forma totalmente altruista, disfruto cuando las cosas salen bien, por eso llevo la Delegación de la "Aso-

ciación de Asesores Fiscales en mi provincia”, soy la Secretaria General del Colegio de Titulados Mercantiles-Economistas de Salamanca.

Soy abogada y Licenciada en Ciencias Económicas y empresariales.

¿Cómo fueron sus inicios empresariales?

Por pura casualidad, estudié la carrera de Ciencias Económicas y Empresariales en Valladolid y desde el principio compaginé los estudios con el trabajo. Cuando regresé a Salamanca ya con un trabajo a tiempo completo, tuve la oportunidad de conocer a un profesional que me brindó la oportunidad de completar mi preparación para orientarme al mundo de la asesoría empresarial dentro de su despacho y durante un año amplí mis conocimientos, gané destreza en la resolución de los problemas de los clientes y en el trato con ellos. Al mismo tiempo comencé a hacerme cargo de algunas empresas de mi entorno a título particular.

Al cabo de año y medio aproximadamente, a mis 28 años, creé mi propio despacho, contraté a una secretaria y a un operador de máquina, compré un ordenador y un programa para llevar contabilidades y hacer los impuestos de las empresas y comenzamos a crecer. Corría el año 1987, y el 1 de Enero de 1986 con el ingreso de España en la que entonces era la Comunidad Económica Europea, comenzó la aplicación del IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO, que vino a sustituir a la antigua figura de imposición indirecta, I.T.E. Con esta nueva figura impositiva nacieron nuevas obligaciones contables, registrales y de confección de nuevos modelos impositivos, que requerían el dominio de una nueva normativa nada sencilla, que obligaron a las empresas a acudir a profesionales que le pudieran dar ese servicio de cara al cumplimiento de las nuevas obligaciones y todo esto, sin duda para mi despacho fue un momento fundamental para poder iniciar un crecimiento continuo durante bastantes años.

Creo que era el único despacho en Salamanca regentado por una mujer y además muy joven y aunque no me ha supuesto nunca un problema a nivel personal, he de reconocer que si hubiera sido hombre, es posible que mi despacho hubiera alcanzado una mayor proyección en los primeros años.

“**A mis 28 años, creé mi propio despacho, contraté a una secretaria y a un operador de máquina, compré un ordenador y un programa para llevar contabilidades y hacer los impuestos de las empresas y comenzamos a crecer.**”

Desde el año 1996 decidí cambiar la orientación del despacho, adiestrando a los técnicos para que visitaran las empresas y desarrollaran en las dependencias de éstas su trabajo, ganando en especialidad y fomentando la cercanía y fidelización de los clientes. Les ayudamos a crear su propio departamento administrativo y de esta forma ampliamos nuestros servicios a ciertos aspectos de la consultoría, complementando nuestra labor habitual de asesoría fiscal, laboral y contable.

Consciente de la necesidad de abarcar ciertos campos del espacio Jurídico de las empresas y el auge de los Concursos de acreedores, en el año 2010 comencé a compaginar el trabajo del despacho con la carrera de Derecho, y a partir del año 2013 amplí los servicios del despacho, presentando Concursos de Acreedores y actuando como Administradora Concursal a la vez que intervenía en procedimientos civiles y mercantiles.

Estos cambios permitieron al despacho durante la crisis, que para nosotros empezó en el año 2012, el mantenimiento de todo el equipo de trabajo y una menor bajada del nivel de facturación.

El equipo está formado por 13 personas, especialistas en las distintas áreas de actuación del

despacho, todas ellas con una larga permanencia en su puesto de trabajo y una alta formación y experiencia.

Recientemente ha formalizado su adhesión a la firma Despachos BK ETL Global, ¿qué significa esto para Ratio?

Significa asegurar la sucesión del despacho y el mantenimiento de todo el equipo de trabajo que me ha acompañado en estos 35 años. Es una oportunidad para tener un mayor apoyo en todas las facetas de nuestra actividad y organización, que nos va a permitir crecer y convertirnos en un todavía mayor referente en el sector dentro de nuestra demarcación.

Por otro lado y ya a nivel personal, me va a permitir ir delegando mis responsabilidades, logrando mi principal objetivo que es dejar a todo el personal del despacho en muy buenas manos.

¿Qué cualidades tiene Despachos BK ETL Global que le han convencido para unirse a este proyecto?

Me ha gustado que durante toda la negociación realizada para llegar a un acuerdo de integración de mi despacho en Despachos BK ETL, siempre ha habido negociación con posturas flexibles que han procurado llegar a un entendimiento, a pesar de las diferentes posturas.

El respeto al equipo de trabajo, su mantenimiento e independencia de actuación según los criterios del propio despacho, el corporativismo existente, la potenciación de las relaciones entre compañeros del grupo, el alto nivel de los despachos que forman el grupo y el gran apoyo profesional que se desprende de todos los componentes.

¿Qué puede decirnos del equipo profesional que integra su Despacho?

Los 13 profesionales que forman parte de la ASESORIA RATIO son personas muy comprometidas con el despacho, con una gran capacidad de trabajo y enorme responsabilidad en el

desarrollo del mismo. Realizamos una formación continuada que nos permite estar siempre a la última en todas las novedades que se van produciendo en nuestras áreas de trabajo, además de un reciclaje continuo en las materias habituales de nuestra actividad.

Mantenemos un gran contacto con todos nuestros clientes en el despacho y en las dependencias de la empresa, creamos lazos con ellos y de esa forma obtenemos por parte de los clientes además de un gran reconocimiento de nuestra labor, una importante fidelización.

¿Cuáles son los objetivos personales y profesionales marcados para los próximos años?

Profesionalmente, alcanzar un mayor nivel de especialización y seguir potenciando el trabajo en equipo, fundamental para tener una visión global del cliente, de sus problemas y de las soluciones a aportar. También prestar



más ayuda a los clientes a través del análisis pormenorizado de su negocio, eliminar en su mayoría la labor mecánica de contabilización y obtención de informes y contar con las herramientas avanzadas y más adecuadas para poder llevarlo a cabo; y ahorrar tiempo en esos procesos mecánicos para poder invertirlo en formación y atención al cliente.

En cuanto a mis objetivos personales, diría que dejar a todo mi equipo y a los clientes enfocados hacia los nuevos retos que se van a plantear en esta profesión y en buenas manos, con proyección de futuro.

“**¿Objetivos personales? Diría que dejar a todo mi equipo y a los clientes enfocados hacia los nuevos retos que se van a plantear en esta profesión y en buenas manos, con proyección de futuro.**”

¿Qué le diría a sus clientes en un momento tan especial para la entidad?

Pues lo que ya les he ido diciendo a todos:

Las grandes ventajas que pueden obtener siendo clientes de un despacho integrado en un grupo con proyección nacional y europeo.

Los nuevos servicios que se les van a poder proporcionar, al contar con despachos del grupo especializados en otras materias no desarrolladas por Ratio, cubriendo prácticamente en su totalidad las posibles necesidades de su empresa.

Mejora de la información que se le suministrará acerca de las novedades normativas y muchas otras cuestiones de su posible interés.



CONOCIENDO A FELISA CASTAÑO

Hobbies: siempre me ha gustado mucho viajar y lo he hecho siempre que he podido. Sigo teniendo mucha curiosidad por conocer sitios, culturas, creo que es muy importante para ampliar nuestra visión del mundo, valorar aquello que tenemos y relativizar muchas cosas que realmente no son importantes. Disfruto cada vez más de la naturaleza, hago senderismo y busco parajes con belleza. También procuro leer libros de historia.

Un ídolo: no tengo ídolos, solo algunos modelos que me han servido de referencia en mi vida.

Una película: El Nombre de la Rosa.

Un libro: Cien Años de Soledad.

Una frase: mira siempre al futuro, el pasado solo son experiencias necesarias.



6º Congreso Nacional ETL Global

ETL Global acaba de cumplir 10 años en España y lo ha celebrado con un congreso exclusivo en el Oceanogràfic de Valencia, los pasados 29 y 30 de septiembre, al que han asistido cerca de 250 profesionales del grupo, entre los que se encontraba Juan Bermúdez, CEO de ETL Global España, Rosa Martínez, Chief Investment Officer -Western Europe y Cristian Gorny, CEO Internacional ETL Global.

Aprovecharon estas jornadas para hacer un repaso de los hitos del grupo, su visión para el futuro y ver las nuevas tendencias en el sector en cuanto a tecnología y talento.

El viernes 30 de septiembre organizaron un team building en la playa seguido por una comida especial.



NUEVAS INTEGRACIONES

CM Infogestion

La asesoría laboral CM Infogestion, apuesta por su futuro al integrarse en el grupo alemán ETL Global de la mano de la firma nacional Despachos BK, unificando equipo y servicios junto a su sede en Burgos para aportar a sus clientes un asesoramiento integral y especializado en todos los ámbitos.

CM Infogestion nace con Carmen Martínez en 2006 como asesoría laboral, con la misión de garantizar a los clientes una prestación de calidad, rigor y profesionalidad, siempre desde la cercanía, el trato personalizando y priorizando el bienestar de la empresa.

Con su llegada a Despachos BK ETL Global, CM Infogestion pasa a formar parte de la sede burgalesa formada por las tres asesorías Valora Asociados, Adade Burgos y Jurieco, convirtiéndose en un despacho único, más grande, con mayores sinergias, más especialidades y un mayor abanico de servicios, con los que los clientes se verán altamente beneficiados. Además, su adhesión al equipo irá acompañada de la apertura de la nueva oficina a finales de año en la que se instalará el despacho burgalés en la calle San Lesmes 6, coincidiendo con la sede anterior de las asesorías integradas hace apenas un año Adade y Jurieco.



Ratio, consultora de problemática empresarial

Con más de 35 años de experiencia en el sector, Ratio, consultora de problemática empresarial S.L. da un paso al frente dentro de este grupo de cara a aumentar su cartera de servicios a empresas y autónomos.

Su innegable conocimiento y profesionalidad en el sector, ha hecho que cientos de clientes, hayan confiado en su trabajo durante todos estos años, debido, en gran parte, a sus equipos con gran calidad profesional y humana. Y es que, gracias a esta unión, Ratio refuerza estos valores y suma equipo, experiencia y servicios

Ratio ve en esta alianza una inmejorable oportunidad para afianzar la filosofía que conforma

su estandarte desde el inicio de su actividad, ser capaces de ofrecer siempre la solución que cada empresa necesita a través de una relación directa y colaborativa con los clientes, comprometiéndose con sus necesidades y aplicando soluciones que garanticen los resultados propuestos.



ALARWOOL

JULIÁN CUBERO GARCÍA (CEO)

Los grandes cruceros y los halls y habitaciones de hotel más lujosas se sustentan sobre el trabajo que Alarwool desarrolla desde su planta en Burgos. Las moquetas más exclusivas y elaboradas para la industria más exquisita. Un proceso en

el que la última tecnología asegura unas prestaciones únicas, y una materia prima que firma la enorme calidad de sus colecciones, firmadas, algunas de ellas, por reconocidos artistas, como Lorenzo Quinn o Bernard Holnailer.

¿Qué es Alarwool?

Alarwool es una empresa familiar con fábricas en Burgos y Alicante y con oficinas de ventas en Estados Unidos, Canadá, Marruecos, Londres, Brasil y Oriente Medio, dedicada a la fabricación de moquetas y alfombras para hoteles, casinos, empresas de cruceros y trenes. El equipo humano de Alarwool lo forma una gran plantilla que incluye arquitectos, ingenieros, diseñadores gráficos, diseñadores textiles, financieros, mecánicos y tejedores, entre otros oficios.

“ El equipo humano de Alarwool lo forma una gran plantilla que incluye arquitectos, ingenieros, diseñadores gráficos y textiles, financieros, mecánicos y tejedores, entre otros.”

¿Qué soluciones ofrecen al mercado textil?

Solucionamos las necesidades que el cliente tiene en cuanto a acabados de suelos para aquellos que valoran la calidad en los materiales y el valor añadido en los diseños, con una meticulosa atención a todos los detalles. Soluciones a medida para cada proyecto, transformando espacios en lugares únicos que dan un sentido a las superficies que cubrimos integrándolo en el entorno. Desde materiales ignífugos que cumplen los requisitos técnicos más exigentes de la industria de trenes y cruceros, hasta los materiales más lujosos que instalamos en los palacios más ostentosos de los jeques de Oriente Medio.

De las colecciones que confeccionan, ¿cuál diría usted que es la más reconocible?

La que estamos desarrollando con grandes escultores y pintores universales, como la colaboración con el aclamado escultor Lorenzo Quinn o el artista americano Bernard Holnander.

¿Dónde podemos encontrar las moquetas de Alarwool?

En gran número de hoteles de lujo por todo el mundo, en los trenes de Renfe, en los cruceros de Disney, MSC o Carnival, entre otros.



¿Cómo hacen para que sus productos sean sostenibles con el medio ambiente?

La principal materia prima que utilizamos es lana, siendo ésta un material biodegradable y reciclable. Al cabo de año utilizamos lana de docenas de miles de ovejas, con procedencias diversas, dependiendo de las calidades que fabriquemos; españolas, inglesas, neozelandesa, portuguesa, etc.

¿Qué tipo de maquinaria utilizan para la elaboración de sus productos?

Son elementos, principalmente, ingleses. Telares de tejedira de dos pisos de altura y unos 20 metros de longitud, con más de 30.000 kg. de peso. Además, también tenemos trenes de acabados de más de 40 metros de longitud, máquinas de muestras australianas y francesas.

¿Cómo es el proceso de mantenimiento de sus productos para que luzcan siempre como el primer día?

Proporcionamos al cliente una guía de mantenimiento muy específica para los productos que les entregamos. Además, adaptamos las calidades que fabricamos a los espacios e industrias con las que trabajamos; materiales más densos para lugares más transitados y calidades inferiores en zonas de menos paso. De esta manera conseguimos adaptar la especificación técnica del producto a el espacio a cubrir, dado que no tiene el mismo desgaste una moqueta de trenes que una moqueta en la habitación de un hotel.



Avda Pedernales, 44
09195 Villagonzalo Pedernales (Burgos)
Tel.: 947 206 507
ventas@alarwool.com
www.alarwool.com



MOSCÖVITAS®
Pastas finas de almendra y cobertura de chocolate

CONFITERÍA RIALTO

FRANCISCO GAYOSO (PROPIETARIO)

Hay quien ya espera con ganas la época navideña, en la que las reuniones familiares y con amigos se viven mejor cuando la sobremesa está copada por productos típicos de estas fechas, como turrone, polvorone y demás dulces. Los habitantes de Oviedo tienen el privilegio de contar con preparaciones

especiales, como Moscovitas, Carbayones y Princesitas de Asturias, entre otras elaboraciones, obra de su centenaria Confitería Rialto, que este año apuesta por curiosas novedades que suman a su amplio catálogo.

¿Qué son las Moscovitas y cuál es el secreto de su éxito?

Las Moscovitas son unas finas pastas de almendra marcona bañadas en cobertura de chocolate. Desde hace unos años, además de las clásicas de chocolate con leche, también elaboramos con chocolate negro y, desde hace unos pocos meses, la nueva variedad con chocolate blanco. Muchos clientes nos preguntan por el secreto de las Moscovitas y la respuesta es sencilla: la elaboración una a una, de manera totalmente artesanal, siguiendo la receta original de los maestros confiteros de Rialto y utilizando solo ingredientes de gran calidad. Cuando algún invitado visita nuestro obrador queda sorprendido al observar a nuestros confiteros dosificando con manga pastelera cada una de las Moscovitas mientras que otros compañeros realizan a mano el bañado con cobertura de chocolate de cada una de las pastas.

Sin embargo, su catálogo de productos es amplio. ¿Cuáles son los más solicitados?

En Confitería Rialto elaboramos desde hace casi 100 años numerosas especialidades de pastelería y confitería. Actualmente realizamos en nuestros obradores más de 200 elaboraciones distintas, desde Carbayones, pastel típico de la ciudad de Oviedo, hasta las Princesitas de Asturias, pequeñas exquisiteces de mazapán y yema bañadas con mermelada y azúcar, pasando por el hojaldre de Rialto en sus diferentes presentaciones.

El salón de té de Rialto continúa siendo un clásico en las meriendas ovetenses.

Desde 1926 los clientes acuden a nuestro salón de té de la calle San Francisco, incluso haciendo cola si es necesario, para tomar un café o chocolate con una tortita de nata o un pastel milhojas, por ejemplo. La decoración del salón es la original del año 26 y es un privilegio tener entre la clientela a familias que acuden desde hace generaciones: bisabuela, abuela, hija y nieta. Curiosamente son las nietas las que suelen insistir más para venir a merendar a Rialto.

¿Por qué decide Rialto abrir un establecimiento en Madrid?

Abrimos nuestra pequeña tienda en la calle Núñez de Balboa, 86, en pleno Barrio de Salamanca, porque muchos de nuestros clientes asturianos son residentes en Madrid o tienen familiares allí y la idea era acercarles nuestras especialidades, principalmente Moscovitas, aunque también Carbayones, Princesitas de Asturias...

La marca trabaja, además, con numerosos puntos de venta.

Hasta hace una década solo se podían adquirir las Moscovitas en nuestras confiterías de Oviedo y Madrid, pero actualmente ya están disponibles en más de 300 tiendas gourmet repartidas por todo el país. La expansión ha sido lenta porque hemos sido fieles a la misma



filosofía que aplicamos en su elaboración, una a una hemos ido seleccionando las distintas tiendas a las que ofrecer nuestra especialidad. De hecho, durante estos años hemos tenido que aplazar el comienzo de nuevos puntos de venta al tener que acompasar el crecimiento al proceso artesanal de elaboración de las Moscovitas, al que seguimos siendo fieles. Un dato curioso son algunos de los puntos de venta que tenemos fuera del país, como es el caso de República Dominicana o Filipinas. Está claro que el gusto por el dulce no entiende de fronteras.

¿Cómo preparan la próxima Navidad? ¿Habrá sorpresas?

La Navidad es sin duda la época del año con más trabajo en los obradores de confitería. En Rialto continuamos elaborando nuestras especialidades navideñas clásicas como los mazapanes, glorias, polvorones o las distintas variedades de turrón. Precisamente hace dos años aumentamos dichas variedades con el turrón de Moscovita. Y fue un auténtico éxito, hasta el punto de que tuvimos que seguir elaborando más cantidad de turrón una vez acabadas las fiestas navideñas. Una de las sorpresas que tenemos preparadas para estas próximas fechas es un nuevo estuche diseñado para SS. MM. los Reyes Magos. Esperamos que tenga una buena acogida y se convierta en un clásico de ese día tan especial como ya lo es nuestro roscón de Reyes.

A punto de cumplir 100 años Rialto está en su momento más dulce, ¿qué objetivos se marcan para el próximo lustro?

Lo primero, celebrar el centenario como es debido y, para ello, ya estamos trabajando en la preparación de diferentes actividades que involucren a nuestra clientela. Como objetivo primordial para los próximos años, continuar siendo fieles al proceso de elaboración artesano de nuestras especialidades y, al mismo tiempo seguir creando nuevos productos con los que llegar a clientes exigentes con la calidad y el cuidado en los detalles.



San Francisco, 12
 33003 Oviedo (Asturias)
 Tel.: 985 212 164
rialto@moscovitas.com
www.confiteriarialto.com



JMC INTERIORES

JOSUÉ MARTÍNEZ CABALLERO (GERENTE)

Desde encontrar el mayor confort posible en nuestra casa o adecuar las instalaciones de trabajo a una estrategia minuciosa de marketing en la que la luz y la distribución jueguen un papel fundamental. Cada reforma o rehabilitación de viviendas, locales comerciales u oficinas

lleva aparejado un estudio pormenorizado con el que convertir en realidad cualquier objetivo. JMC Interiores, con casi 50 trabajadores en su plantilla ha conseguido, en solo unos años, ser parte importante del sector en La Rioja.

¿Cuándo se funda JMC Interiores?

Se crea en plena crisis en 2009 y, cinco años más tarde, en el año 2014, pasamos a ser una Sociedad Limitada.

¿Qué servicios ofrecen y cuáles son los más demandados?

Somos una constructora con tres ramas dentro de la empresa. La más demandada es la rehabilitación y construcción de viviendas en la que damos un servicio integral de interiorismo, creando hogares funcionales, acogedores y con un diseño muy cuidado. Una segunda se encarga de satisfacer las necesidades de otras empresas, trabajando mano a mano con nuestros clientes en el diseño y construcción de sus zonas de trabajo como oficinas, zonas de venta o naves industriales. La tercera se centraría en una parte importante de nuestro volumen de trabajo, proveniente de las Comunidades de Propietarios, donde damos un servicio de mantenimiento a estas comunidades, además de obras de más envergadura en los edificios, como son la mejora de accesibilidad al colocar ascensores o las envolventes de fachadas y cubiertas.

¿En materia de interiorismo, ¿crees que, a día de hoy, todos los sueños son realizables?

Se podría decir que sí, que todos los sueños son realizables, pero la realidad es que cuando se diseñan espacios la imaginación se ve limitada por las normativas y los materiales. Por ejemplo, a todos nos resultan atractivas las escaleras voladas con barandillas minimalistas e, incluso, sin ellas, pero a la hora de ejecutarlo resulta difícil cumplir todas esas premisas y la normativa de habitabilidad.

Un proyecto del que se sienta especialmente orgulloso.

En todas las obras que diseñamos y ejecutamos dejamos una parte de nuestra alma, porque hay una implicación y esfuerzo muy grande. Esto hace que sea muy difícil elegir una de ellas, pero me quedaría con nuestras actuales

oficinas.

¿Qué aspectos ha de tener en cuenta un cliente para reformar su vivienda?

Nos ayuda mucho que el cliente sepa cuáles son sus necesidades, sus deseos y caprichos, además del presupuesto del que dispone para la obra y el amueblamiento.



¿Cuánto tiempo se ha de esperar hasta ver la reforma totalmente terminada?

La reforma integral de una vivienda implica entre cuatro y seis meses de obra. A esto hay que añadir el trabajo previo que es necesario para el diseño del proyecto y elección de materiales, que puede variar entre uno y tres meses.

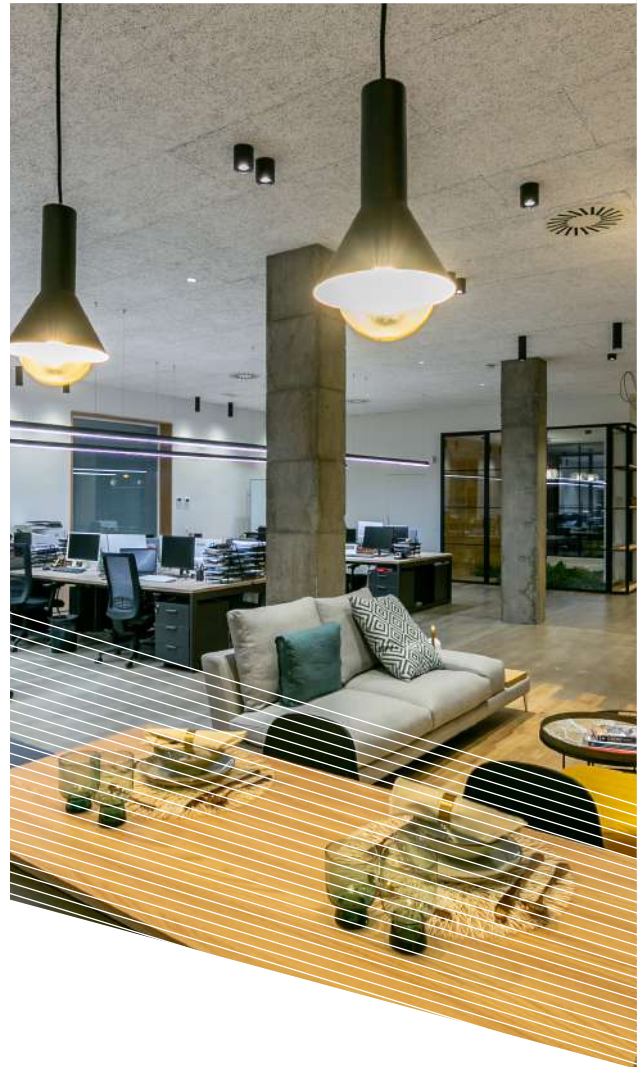
¿Cómo han cambiado las peticiones de los clientes en estos años? ¿Cuáles son las ten-

dencias actuales?

Por un lado, la pandemia ha propiciado que busquemos mejorar nuestros hogares con espacios más amplios y cuidados, teniendo zonas específicas para trabajar desde el hogar. Pero la mayoría del parque de viviendas actual rondan los 100 metros cuadrados y, para conseguir ganar espacio, se trata de unificar estancias como el salón con la cocina, de forma que se reducen las zonas de pasillo y se consiguen pisos muy luminosos y con una mayor amplitud. Por otra parte, el aumento de los costes de la energía ha hecho que, cada vez, estemos más concienciados de la necesidad de ser sostenibles. Esto se consigue mejorando el aislamiento de nuestros hogares, una cuestión que siempre hemos tenido en cuenta a la de ejecutar nuestros proyectos apostando por la sostenibilidad.

En locales comerciales, ¿cuáles son las características que más se han de prever antes de entrar en una reforma completa de las instalaciones?

La actividad que se va a desarrollar influye en la elección de la climatización e iluminación, que cambia mucho de un local comercial a unas oficinas. En el local comercial todo va estar dirigido a potenciar la compra mediante el estudio de los tránsitos por el establecimiento, la iluminación enfocada en el producto y una climatización pensada para personas en constante movimiento. En unas oficinas todo va a estar enfocado al confort para desarrollar el trabajo, eligiendo unas luminarias que nos den una luz lo más natural posible, teniendo en cuenta, en el diseño, la orientación del local para que los rayos de sol sean nuestros aliados y no un enemigo. Cada vez las oficinas cuentan con más zonas de trabajo con puestos múltiples y salas de reunión. La elección de materiales de techos y revestimientos es muy importante para tener un confort acústico y que el murmullo de las conversaciones sea absorbido por estos revestimientos, generando zonas de trabajo agradables.



Paseo del Prior, 47
26004 Logroño (La Rioja)
Tel.: 941 124 894
info@jmc-interiores.es
www.jmc-interiores.es



MORCILLAS URBINA

OMAR URBINA (GERENTE)

La provincia de Burgos es reconocida, entre otras cosas, por sus morcillas. Las hay de todo tipo, condimentadas, especialmente, para cada preparación. Morcillas Urbina es una de las productoras más longevas en la región, siendo Omar, el

actual gerente, la cuarta generación que ha dado vida a esta tradicional empresa. Los procesos se han mecanizado a lo largo de los años, pero se mantiene la esencia de su origen, responsable de su éxito.

¿Cómo comenzó a elaborar morcillas?

Llegó un momento en el que decidí no continuar con mi formación habitual y entré a formar parte de la empresa de elaboración de morcillas que llevaban mis padres desde 1985. Pertenezco a la cuarta generación familiar, ya que la historia comenzó con mi bisabuela paterna.

¿Qué tiene la morcilla de Burgos por lo que es tan reconocida en todo el país?

Nuestra etiqueta reza 'Morcilla de arroz'. El ingrediente que tiene la conocida morcilla de Burgos es la cebolla horcal, que, en nuestro caso, no la empleamos durante todo el año, sino durante la temporada correspondiente. La de Burgos se encuentra bien distribuida por toda la provincia, en lugares como Villarcayo, Aranda o Miranda de Ebro. Existen muchos tipos que, según su condimentación, cambia notablemente entre territorios. Creo que la morcilla es un producto humilde asociado a la matanza del cerdo, tiene una excelente combinación con las legumbres y aporta a los cocidos un gran valor nutricional, además de ser un producto económico.

“Pertenezco a la cuarta generación familiar, ya que la historia comenzó con mi bisabuela paterna.”

¿Cuál es el secreto de la elaboración en Morcillas Urbina?

Seguimos con la misma receta de mi bisabuela, aunque ahora las elaboramos con maquinaria industrial para agilizar la producción, pero, por supuesto, con el mismo empeño y cariño de siempre.

Explíquenos, por favor, cómo es el proceso de elaboración.

La morcilla es un producto cárnico tratado con calor a base de arroz, que es el ingrediente principal, al cual se le añade cebolla, manteca,



sangre, sal, especias y tripa. Se preparan los ingredientes y se procede al amasado, embutido, cocción y, por último, al oreo y posterior refrigeración hasta que vaya ser distribuida para su venta.

¿Con qué variedades trabajan y qué volumen de ventas anuales pueden alcanzar?

Elaboramos distintas variedades de morcillas: en tripa de vacuno, de cerdo, de cordero (las típicas delgadillas de miranda) y el Morcillón, que se hace con el ciego. En un año normal

podemos vender en torno a 50.000 kilos de morcilla. Habitualmente distribuimos a carnicerías, tiendas de barrio, aunque cada vez quedan menos, supermercados e industrias cárnicas y gastronómicas.

¿Cuál cree usted que es la preparación que más hace destacar a este producto en la cocina?

La más destacada es el cocido, aunque en época veraniega es muy consumida asada en la parrilla. Desde hace algún tiempo también es muy solicitada la delgadilla, sobre todo en hostelería.

¿Cómo es el equipo de trabajo de Morcillas Urbina?

Somos una empresa familiar y ése es el carácter que tiene la plantilla, de auténtica familia.



BARRIO LA NAVE
(POL IND DE BAYAS), 4
09200 Miranda de Ebro (Burgos)
Tel.: 947 314 831



MULTICINES ZAMORA

ALFREDO REGUILÓN GONZÁLEZ (PROGRAMADOR DE CONTENIDOS)

Acudir al cine con amigos, pareja o en solitario es una experiencia al alcance de todo el mundo. La variedad en los estrenos, especialmente a las puertas del período navideño, y la emisión de nuevos productos como ópera en directo, cine de autor o documentales hacen de este icó-

nico lugar el espacio perfecto para divertirse y acercarse aún más a la cultura. Multicines Zamora, gracias a sus cinco salas y la alta tecnología con la que están equipadas, presenta a los zamoranos una oferta renovada y apetecible en el corazón de la ciudad.

Con tres décadas de historia a sus espaldas las experiencias vividas en Multicines Zamora serán incontables. ¿Cuál es la que recuerda con más cariño?

Con tantos años a nuestras espaldas la verdad que son muchas, pero desde luego la que nos marcó y, además, fue al comienzo de nuestra andadura en el mundo de la exhibición, fue la presencia en la inauguración de nuestras salas de Carmen Maura, Fernando Valverde y Joaquim De Almeida y su director Mario Camus con la película rodada en Zamora 'Sombras en una batalla'. Con Mario tuvimos una gran amistad y años después repetiría presentando otra de sus películas en la ciudad. Hablar con un hombre con tanto conocimiento del cine fue un placer.

¿De cuántas salas dispone las instalaciones y cómo están equipadas?

Actualmente tenemos cinco salas equipadas con proyectores Christie y Dolby Digital en todas ellas. Nuestros equipos son de última generación y, por ejemplo, los espectadores que vengan a ver el próximo estreno 'Avatar 2' lo podrán disfrutar en HFR (48 fotogramas por segundo). Una técnica de imagen revolucionaria en alta frecuencia de imagen que convierte la experiencia en algo nuevo.

¿Cuál es el perfil de cliente que acude a sus salas y cómo lo hacen?

El público cambia constantemente dependiendo del tipo de películas que están en cartelera, pero sí que es verdad que, desde la vuelta a las salas, tras la pandemia, las familias y el público joven acuden más. Las parejas y gente más mayor, de 60 años en adelante, les está costando un poco retomar el hábito. Esta tendencia no es solo en Zamora, está ocurriendo en casi toda España.

¿Las grandes plataformas de streaming y VOD están haciendo cambiar las tendencias en el consumo de películas?

Totalmente, es un cambio que antes de la pan-



demia se veía venir y esta lo aceleró todo. No obstante, el consumo de contenidos cambia muy rápido y no solo hay que buscar culpables en las plataformas. Están las redes sociales, Youtube y el sector de los videojuegos y consolas, que es abrumador el éxito que tienen. Mucho contenido y muchas opciones. Las plataformas están empezando a plantearse nuevas fórmulas como incluir publicidad, ya que muchos suscriptores están dándose de baja. Vienen años complicados para todo el sector del entretenimiento.

¿Cómo se han adaptado a la nueva realidad y cuál es el punto fuerte de su industria?

La adaptación, en nuestro caso, ha sido mi-

nimizar gastos y suprimir, aunque nos duela, varias sesiones que no contaban con apenas espectadores. El precio de la luz es otro de los grandes inconvenientes a los que las salas nos estamos enfrentando. El punto fuerte de nuestra industria es, sin lugar a dudas, ser parte esencial en grandes corporaciones. Si Disney quiere vender merchandising y llenar sus parques temáticos es más rentable estrenar en salas de cine. Haces mil millones y luego recoges todos los frutos. Y eso pasa con Universal, Warner, etc.

“**El punto fuerte de nuestra industria es, sin lugar a dudas, ser parte esencial en grandes corporaciones.**”

¿A qué retos se enfrentan las salas de cine en la actualidad?

El panorama es muy incierto. Me gustaría poder responder o tener claro cuáles son esos retos. El cine sigue gustando y títulos como Top Gun, Minions, Jurassic World o la última de Santiago Segura dan esperanzas. El cine sigue siendo algo donde la gente se une para reír, llorar o asustarse, y lo hacen juntos, esa es la fuerza del cine desde el principio.

Una batalla histórica ha sido la de los precios de las entradas, con fuertes desavenencias con el Gobierno. ¿Cuál es su opinión al respecto?

Afortunadamente, y de momento, el IVA es del 10 por ciento y eso nos da un poco más de oxígeno. En nuestro caso, en Zamora, creemos que tenemos unos precios muy asequibles para que todo el mundo pueda disfrutar del cine.

¿Cuál es la propuesta de valor que aporta Multicines Zamora al espectador para crear una mayor atracción?

Intentamos que los espectadores se sientan como en casa, tenemos un trato muy cercano con el espectador o eso intentamos. También

ofrecemos muchos eventos, como ópera en directo vía satélite desde la Royal Opera House, versión original, documentales y todo lo que pueda acercar la cultura a nuestra ciudad.

La situación, en el corazón de Zamora, hace de sus instalaciones, sin embargo, una de las grandes referencias en la ciudad.

Es otra de las ventajas que tenemos, sobre todo de cara a formar parte de un entorno más cultural y cercano a la gente. Los cines en centros comerciales creo que pierden parte de la magia y del encanto del séptimo arte.



nimizar gastos y suprimir, aunque nos duela, varias sesiones que no contaban con apenas espectadores. El precio de la luz es otro de los grandes inconvenientes a los que las salas nos estamos enfrentando. El punto fuerte de nuestra industria es, sin lugar a dudas, ser parte esencial en grandes corporaciones. Si Disney quiere vender merchandising y llenar sus parques temáticos es más rentable estrenar en salas de cine. Haces mil millones y luego recoges todos los frutos. Y eso pasa con Universal, Warner, etc.

¿A qué retos se enfrentan las salas de cine en la actualidad?

El panorama es muy incierto. Me gustaría poder responder o tener claro cuáles son esos retos. El cine sigue gustando y títulos como Top Gun, Minions, Jurassic World o la última de Santiago Segura dan esperanzas. El cine sigue siendo algo donde la gente se une para reír, llorar o asustarse, y lo hacen juntos, esa es la fuerza del cine desde el principio.

Una batalla histórica ha sido la de los precios de las entradas, con fuertes desavenencias con el Gobierno. ¿Cuál es su opinión al respecto?

Afortunadamente, y de momento, el IVA es del 10 por ciento y eso nos da un poco más de oxígeno. En nuestro caso, en Zamora, creemos que tenemos unos precios muy asequibles para que todo el mundo pueda disfrutar del cine.

¿Cuál es la propuesta de valor que aporta Multicines Zamora al espectador para crear una mayor atracción?

Intentamos que los espectadores se sientan como en casa, tenemos un trato muy cercano con el espectador o eso intentamos. También ofrecemos muchos eventos, como ópera en directo vía satélite desde la Royal Opera House, versión original, documentales y todo lo que pueda acercar la cultura a nuestra ciudad.

La situación, en el corazón de Zamora, hace de sus instalaciones, sin embargo, una de las

grandes referencias en la ciudad.

Es otra de las ventajas que tenemos, sobre todo de cara a formar parte de un entorno más cultural y cercano a la gente. Los cines en centros comerciales creo que pierden parte de la magia y del encanto del séptimo arte.

¿Qué podemos esperar de Multicines Zamora para los próximos meses, especialmente festiva como la que viene?

Seguiremos con la línea de grandes estrenos sin olvidar el cine de autor. Con solo cinco salas hay veces que no podemos ofrecer todo lo que nos gustaría, pero lo que sí podemos asegurar es que seguiremos con la misma ilusión y trabajo para ofrecer entretenimiento y acercar la cultura a los zamoranos.

Avda. Víctor Gallego 20 - 22

49008 Zamora

Tel.: 980 510 298

contacto@multicineszamora.es

www.multicineszamora.es



ÓSCAR LACUESTA

ALBERTO ÓSCAR LACUESTA (GERENTE)

La marca Óscar Lacuesta nace en 1989 para ofrecer al mercado vitoriano los productos de decoración y mobiliario más exclusivos. Desde el centro de la ciudad esta marca decora los hogares del entorno con las firmas italianas más sofisticadas, atendiendo a los detalles y adap-

tando su desarrollo a las tendencias cambiantes del mercado. Su presencia online permite conocer las infinitas posibilidades que este establecimiento presenta a los clientes alaveses.

¿Cómo definiría usted los servicios ofrecidos por Óscar Lacuesta?

Estamos especializados en el interiorismo de la vivienda particular, dando un servicio de llave en mano, conociendo las necesidades del cliente, presentándole diferentes propuestas, gestionando los gremios de su reforma y decorando hasta el último detalle.

“**En Vitoria se ha perdido el referente de una zona comercial clásica de toda la vida. Nosotros podemos aportar un comercio muy especializado de calidad y auténtico.**”

Cuéntenos, brevemente, la historia de este establecimiento en la ciudad de Vitoria.

En el año 1989 iniciamos nuestra actividad en el Edificio Ópera, de la capital alavesa. En principio estaba enfocada a regalo y mueble auxiliar con la franquicia de Artespaña. Fue en el año 1997 cuando nos trasladamos a la actual ubicación en calle Arca con una apuesta por la decoración integral con la misma franquicia. Desde entonces hemos evolucionado hacia un mueble de diseño muy técnico, con nuevas marcas.

Las tendencias varían con el paso del tiempo. ¿Qué es lo más demandado en la actualidad?

Las actuales tendencias en decoración vienen marcadas por espacios amplios, cocinas abiertas al salón-comedor. Las cocinas han pasado a estar integradas y se muestran como un lugar principal en la decoración de una casa, en la que se utilizan los mismos materiales e iluminación que las demás dependencias. También nos están demandando vestidores abiertos a la habitación con el baño en su interior como una única estancia. Los baños, hoy en día, han pasado a ser piezas muy cuidadas.

¿Cuáles son las principales marcas con las que trabajan?

Nuestra apuesta por un mueble moderno de diseño italiano atemporal y muy técnico conlleva que los proveedores que tenemos representados sean las mejores firmas. Rimadesio es un referente mundial en sistemas de puertas correderas, batientes e, incluso, en soluciones de armarios y librerías. Otras firmas como Poliform son referentes en cocinas, vestidores, armarios, etc., con una oferta amplísima. Antonio Lupi es una firma italiana especializada en mobiliario de baño y accesorios, considerada como una de las mejores marcas. Trabajamos, también, con otras casas como Maxalto o B&B Italia. En cuanto al mobiliario para camas y sistemas de descanso la apuesta es Flou, como mueble atrevido y muy contemporáneo la firma MA/U Studio y, si lo que deseas es la pieza única de culto, Cassina es tu marca de referencia, donde encuentras los clásicos de los grandes diseñadores y arquitectos como Le Corbusier, Charlotte Perriand, Frank Lloyd Wright o Vico Magistretti.

En un momento de incertidumbre económica el consumo parece resentirse. ¿Lo sienten así en el sector y especialmente desde su experiencia?

Está claro que la pandemia ha incidido en las ventas y la situación que está viviendo Europa no ayuda al consumo. Estamos en un momento muy inestable que acarrea subidas de tarifas e incertidumbre con los plazos de entrega, no es el mejor escenario para trabajar y optimizar los recursos.

El centro de la ciudad está sufriendo para mantener una competencia comercial en la zona. ¿Qué puede aportar su marca a un entorno debilitado como es el centro de Vitoria?

En mi opinión, en Vitoria se ha perdido el referente de una zona comercial clásica de toda la vida, está todo muy desangelado. Nosotros poco podemos aportar, si acaso un comercio muy especializado de calidad y auténtico.

¿Quiénes forman el equipo de trabajo de Óscar Lacuesta?

Óscar Lacuesta es un pequeño comercio de equipo reducido pero de calidad. Lo formamos cuatro personas en tienda desempeñando tareas de interiorista, arquitecta, administración y equipo de ventas. También contamos con dos montadores y externalizamos algunos servicios como comunicación y asesoría laboral y fiscal.

¿En qué redes sociales pueden los clientes encontrarles y conocer más en profundidad sus productos?

Desde hace tres años hemos decidido potenciar la comunicación y el marketing digital de nuestro negocio, es algo necesario que había que hacer. Pueden seguirnos en nuestra web oscarlacuesta.com, donde ver todas la novedades y mobiliario de las firmas con las que trabajamos. Desarrollamos un blog de decoración sobre tendencias y consejos en el mundo del interiorismo, ferias, ambientes, etc. Y, por supuesto, pueden encontrarnos en Instagram como [@oscar_lacuesta](https://www.instagram.com/oscar_lacuesta).



Calle del Arca, 3
01005 Vitoria-Gasteiz (Álava)
945 230 745
www.oscarlacuesta.com
contacta@oscarlacuesta.com

DESPACHOS BK

ETIL[®]

GLOBAL

Tax · Legal · Audit

Sede Central

C/ Beato Tomás de Zumárraga 7, 15, bajo
01008 Vitoria-Gasteiz



Juntos sumando



- 📍 BILBAO
- 📍 BURGOS
- 📍 LOGROÑO
- 📍 MIRANDA DE EBRO
- 📍 OVIEDO
- 📍 SALAMANCA
- 📍 VITORIA-GASTEIZ
- 📍 ZAMORA

www.bketl.es



www.bketl.es

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