

# BK Magazine 08

mayo 2015



**CLÍNICA DENTAL ALAIA**  
Una apuesta segura



**SAGOLA**  
60 años de historia



# Sumario

BK Magazine es una publicación de  
BK Consulting S.A

## Delegaciones Alava

C/ Beato Tomás de Zumárraga, 5-7-9-15 bajo:  
20 bajo y 20 A, 1º  
C/ Sancho el Sabio, 27 bajo  
01008 Vitoria-Gasteiz  
Tel.:945 155139 Fax:945 155539  
info@bkconsulting.es

## Delegación Madrid

C/ Velázquez, 18, 6º dcha  
28001 Madrid  
info@bkconsulting.es

## Delegación Gipuzkoa

C/ Navarra Oñatz, 7 bajo  
20115 Astigarraga  
info@bkconsulting.es

## Delegación Navarra

C/ Etxesakan, 28  
31180 Cizur Mayor  
info@bkconsulting.es

## Delegación Málaga

Urbanización Costa Naguales II-III  
Portal 3 bloque 4- M  
Carretera Nacional 340, km 179  
29600 Marbella  
info@bkconsulting.es

[www.bkconsulting.es](http://www.bkconsulting.es)

Coordina: R punto E.  
Tel.: 653820308

Editorial.....	3
En primera persona.....	4
Noticias BK.....	7
Noticias área fiscal BK.....	11
Noticias área laboral BK.....	12
Noticias área seguros BK .....	14
Nuestros clientes cuentan .....	16

## editorial

**T**enéis por delante una nueva edición de la revista de BK Magazine que va cargada de información y además de información positiva.

Para este número contamos con tres empresas FREMAP que nos pone al corriente de las últimas novedades en materia de prevención de riesgos laborales; SAGOLA que cumple que 60 años y nos da algunas claves para el éxito y clínica dental ALAIA, que nos ayuda a desmitificar algunas cuestiones relacionadas con la salud bucal.

Por nuestra parte, recogemos aquí las 2 primeras jornadas que hemos organizado en el aula de formación con un notable éxito de público y ponentes.

En la primera sesión nos acompañó la consejera Arantza Tapia que vino junto con Ramiro González para desgranar las cuestiones más importantes de su programa económico y empresarial.

En la segunda sesión estuvo presente el alcalde Javier Maroto respondiendo a todas las cuestiones planteadas por los empresarios que se dieron cita en la sala de formación de BK.

Una vez más esperamos que las próximas páginas le resulten de interés y le recordamos que **si desea tener acceso al resto de ediciones de la revista están disponibles en nuestra web: [www.bkconsulting.es/magazine.php](http://www.bkconsulting.es/magazine.php)**



José Manuel Otero  
GERENTE DE FREMAP ALAVA



**El mundo de las mutuas está viviendo su pequeña o gran revolución tras el cambio de la Ley de Mutuas ¿podría resumirnos como afectan esos cambios y en qué se concretan?**

Yo definiría como una gran revolución el cambio que estamos experimentando las Mutuas, sin duda el cambio más importante de los últimos 40 años. La Ley de Mutuas modifica el régimen jurídico de las Mutuas (tema importantísimo para su funcionamiento), fija nuevas reglas sobre las reservas, aclara la naturaleza pública de los recursos económicos que financian a las Mutuas y de las prestaciones que dispensan, establece la nueva denominación como " Mutuas Colaboradoras con la Seguridad Social y un largo etcétera donde podemos destacar la limitación en las retribuciones a los directivos, amplía las incompatibilidades, establece también que las Mutuas dispondrán de plazo hasta el 31 de Marzo de 2.015 para vender el 100 % de su participación en las sociedades mercantiles de prevención constituidas por las Mutuas, sin olvidarnos de las directrices marcadas para la tramitación de las contingencias profesionales, de la incapacidad por contingencias comunes o de los autónomos, en definitiva cambios muy importantes y de gran trascendencia.

**En el caso concreto de FREMAP ¿qué supondrá para los clientes desprenderse de la SPA?**

La sociedad de prevención seguirá su andadura contando con los grandes profesionales que tiene actualmente. Hay que pensar que la experiencia en prevención que ha tenido históricamente FREMAP, antes MAPFRE, garantiza una prestación de servicio de calidad. Cambiará la titularidad, pero no cambiarán los profesionales sus conocimientos y experiencia.

**Podemos decir que ¿sus clientes pueden estar tranquilos?**

Por supuesto los clientes pueden estar tranquilos, como lo estaban hasta ahora.

**Invertir en prevención ¿es rentable?**

Mi experiencia me permite aseverar que invertir en prevención es siempre rentable. Sin entrar en profundidades se puede afirmar que es de los



pocos temas en el que todas las partes implicadas están de acuerdo. Ni los empresarios, ni los trabajadores, ni las Mutuas, ni los representantes sindicales o las organizaciones empresariales desean que se produzcan accidentes, luego de partida, ya hay un punto de acuerdo.

### La gestión de la prevención ¿debe estar interiorizada en las empresas

No vale hacer prevención de libro, por obligación y para cubrir el expediente. Las empresas que tienen dentro de sus objetivos la prevención son más competitivas (se evitan costes económicos, éticos y morales), pero debe abordarse con convencimiento y ser una constante en reuniones, comités, objetivos a conseguir, en definitiva hay que "vivir la prevención".

### ¿Qué retos tiene FREMAP para los próximos meses?

El principal reto de FREMAP es histórico, mantener un nivel de calidad adecuado tanto para las empresas asociadas como para sus trabajadores. La cuota de mercado a nivel nacional supera el 28% y este dato compromete mucho ya que son muchos los trabajadores y las empresas que confían en FREMAP.

Ahora mismo además, el reto es adaptarse a la directrices que marca la Ley de Mutuas.



### EN CLAVE PERSONAL

#### Lugar de nacimiento

Bilbao

#### Un lugar para escaparse

Cantabria

#### Una película

El Golpe

#### Un libro

Como hacerse mayor sin volverse un gruñón ( Leopoldo Abadía)

#### Un deseo cumplido

Deseo Profesional: Estabilidad en el empleo. Deseo Personal: Familia unida.

#### Un deseo por cumplir

Viaje a Argentina

## AFORO COMPLETO EN LAS SESIONES ORGANIZADAS EN EL AULA DE BK CONSULTING

Un buen número de empresarios, clientes de BK, se han dado cita en las jornadas organizadas en las últimas semanas en el aula de BK.

Los primeros protagonistas fueron la consejera de Desarrollo Económico y Competitividad, Arantza Tapia que vino acompañada del cabeza de candidatura foral del PNV, Ramiro González.

Ambos políticos insistieron ante los empresarios en la urgente necesidad de fomentar la cooperación empresarial como cuestión clave, sin olvidar proyectos concretos relacionados con la financiación empresarial, la innovación y la internacionalización

La consejera se refirió además al tamaño de nuestras empresas "el debate no es el tamaño, sino la agilidad y la flexibilidad que son más importantes que la dimensión"

En la segunda sesión estuvo presente el alcalde Javier Maroto, acompañando

por el teniente de alcalde Miguel Garnica.



En la introducción de la sesión el director general de BK Raúl Barambones pidió a la institución: implicación con los empresarios, profesionalidad, celeridad en los trámites y personalización de las relaciones "que el empresario y el autónomo sientan que el Ayuntamiento les escucha"



El alcalde Javier Maroto se hizo eco de todas las peticiones empresariales y trasladó su compromiso con las empresas y empresarios sabiendo cómo es nuestro tejido empresarial "ante todo, somos una ciudad industrial, el 31% de nuestro tejido empresarial son industrias"

## AYUDAS AYUNTAMIENTO DE VITORIA PARA LA CREACIÓN, INNOVACIÓN Y MEJORA COMPETITIVA DE LAS EMPRESAS

### CREACIÓN, INNOVACIÓN Y MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD EN PEQUEÑAS EMPRESAS

Subvencionar mediante régimen de **concurrentia competitiva** la creación de empresas y la innovación/mejora de la competitividad en pequeñas empresas industriales y de servicios.

El plazo de presentación de solicitudes se iniciará el día **1 de Septiembre de 2015** y finalizará el **25 de Septiembre de 2015**.

La fecha límite para **presentar los justificantes de pago** de las facturas de las empresas beneficiarias será el **25 de Noviembre de 2015**.

Las entidades beneficiarias podrán ser las empresas privadas, cualquiera que sea su forma jurídica, que ejerzan su actividad lucrativa y que cumplan los siguientes requisitos:

- Tener domicilio social y fiscal en el municipio de Vitoria-Gasteiz y desarrollar directamente las actividades subvencionables en un centro sito en dicho municipio.
- Que la actividad principal de la empresa no esté incluida en los siguientes epígrafes del IAE:

- 64 al 67 Comercio al por menor y servicios de alimentación.
- 691.1 Reparación de artículos eléctricos para el hogar.
- 691.9 Reparación de otros bienes de consumo NCOP.
- 755.2 Agencias de viaje.
- 971.3 Zurcido y reparación de ropas.
- 972 Servicios de peluquería y belleza.  
Con carácter general se determinará cuál es la actividad principal atendiendo a la superficie útil destinada a la misma.
- Ocupar a menos de 50 personas y tener un volumen de negocio anual o balance general anual que no supere los 10.000.000€.
- No hallarse vinculadas o participadas en más de un 25% por empresas que no reúnan alguno de los requisitos anteriormente expuestos.

Las acciones subvencionables en esta convocatoria corresponden a:

**1. Innovación y mejora competitiva:** Ejecución de proyectos e inversiones realizadas por pequeñas empresas encaminadas a la puesta en marcha de proyectos innovadores o que mejoren su competitividad en las siguientes áreas: producto, servicio, marketing/mercado, procesos, organización, personas, calidad y medio ambiente.

**2. Creación de empresas:** Ejecución de proyectos e inversiones realizadas por pequeñas empresas de nueva creación (**alta en IAE posterior al 15 de Septiembre de 2014**).

Tendrán la consideración de gastos subvencionables, las facturas correspondientes al **período comprendido entre el 15 de Septiembre de 2014 y el 25 de Septiembre de 2015**, ambos inclusive.

### Gastos subvencionables en Innovación y mejora competitiva:

- Gastos externos por la contratación de servicios de consultoría especializada para el desarrollo de proyectos de innovación, mejora competitiva e internacionalización. Las personas consultoras y/o las empresas de consultoría a las que pertenezcan, no podrán tener vinculación, ni accionarial, ni de participaciones, directa o indirectamente, con las solicitantes de las ayudas.
- Tasas abonadas por la tramitación de solicitudes de patentes, modelos de utilidad y diseños industriales nuevos ante las oficinas nacionales u oficinas regionales de patentes y marcas y los gastos de asesoría externa desarrollados por una agencia oficial o agente de la propiedad industrial.
- Inversiones en elementos de activo fijo nuevo necesarias para la puesta en marcha de proyectos de innovación y mejora competitiva de la empresa: instalaciones técnicas específicas para la actividad subvencionable, maquinaria y otros bienes de equipamiento ligados al proyecto, utillaje, equipos informáticos, inmovilizado intangible (propiedad industrial, aplicaciones informáticas).
- Otros gastos generales suplementarios, directamente derivados del proyecto de innovación o mejora competitiva, debidamente justificados.

### Gastos subvencionables en Creación de empresas:

- Gastos de constitución: registro, notaría, asesoría, proyectos técnicos para la obtención de licencia municipal de actividad.
- Gastos de puesta en marcha: estudios de viabilidad, registro de marcas, diseño imagen corporativa y web, diseño y fabricación de prototipos.
- Inversiones en elementos de activo fijo nuevo necesarias para la creación de la empresa: instalaciones técnicas específicas para la actividad subvencionable, maquinaria y otros bienes de equipamiento ligados al proyecto, utillaje, mobiliario, equipos informáticos, inmovilizado intangible (propiedad industrial, aplicaciones informáticas).

Los proyectos presentados en cualquiera de los ámbitos deberán tener una **inversión subvencionable mínima de 5.000€**.

En los casos de adquisición de inmovilizado material mediante leasing, serán subvencionables las cuotas sin intereses y sin IVA.

El importe de la subvención podrá alcanzar hasta un **máximo del 40% de los gastos subvencionables**. La **subvención máxima concedida por empresa beneficiaria y año será de 10.000€**.

## AYUDAS ECONÓMICAS A LOS COMERCIOS Y LOCALES HOSTELEROS

### Comercios y locales hosteleros

A diferencia de años anteriores, en este 2015 el Ayuntamiento ha diferenciado en dos convocatorias las ayudas a establecimientos de la ciudad según el sector de la empresa solicitante. Por un lado, 300.000€

en ayudas municipales dirigidas a empresas de los sectores de comercio minorista, servicios personales y galerías de alimentación. Y, por otro lado, 200.000€ en ayudas municipales dirigidas a empresas de hostelería.

**El plazo de solicitud en ambas convocatorias comenzará el próximo 11 de mayo hasta el 26 de junio.**

Se requerirá una inversión mínima en función de los metros útiles del local y que se destinen al desarrollo de la propia actividad (se exceptúan almacenes y aseos).

En cuanto a **las empresas beneficiarias, en estas dos convocatorias** se incluyen los comercios de venta de bicicletas, así como empresas de hostelería independientemente de su ubicación, a diferencia del año pasado en que sólo podían ser subvencionables las ubicadas en Casco Medieval, Zaramaga, Gorbea, Avenida y Ensanche. Aquellas empresas de hostelería que por este motivo quedaron fuera de las ayudas el pasado año, pueden presentarse a las de este 2015, admitiéndose facturas de gastos desde octubre de 2013.

Para la concesión de subvenciones, **este año se compararán las solicitudes presentadas de acuerdo a los criterios fijados en la convocatoria, a diferencia del pasado año en que el procedimiento era de acuerdo al orden de entrada.**

Este año, se fijan los siguientes criterios de valoración:

1. Cuantía de la inversión subvencionable (máximo 60 puntos)
2. Ubicación del proyecto de inversión en el Casco Medieval, Ensanche, Segundo Ensanche, Zona Gorbea, Zona Avenida y Zaramaga (20 puntos)
3. Empresa/entidad que no haya sido beneficiaria de ayudas dentro de la misma lí-

nea de subvenciones en los últimos 3 años (10 puntos)

4. Empresa que pertenezca a una asociación profesional inscrita en el Registro Municipal de Entidades Ciudadanas (5 puntos)

5. Antigüedad de la empresa (máximo 5 puntos)

6. Galería de Alimentación; inversiones encaminadas a la creación de un servicio nuevo que aporte valor añadido a los operadores del mercado y/o la clientela (10 puntos)

**Valoración mínima** para considerar el proyecto subvencionable: **50 puntos**

En cuanto a la cuantía de las subvenciones, con carácter general:

**Porcentaje máximo: 40%** al/ los proyecto/s que obtengan la mayor puntuación tras aplicar los criterios de valoración

**Porcentaje mínimo: 30%** al/ los proyecto/s que obtengan la mínima puntuación tras aplicar los criterios de valoración, siempre que sea igual o superior a 50 puntos

Al resto de proyectos con puntuación comprendida entre la máxima y la mínima se les aplicará una proporción lineal al objeto de obtener el % correspondiente de subvención.

En caso de que no alcance el presupuesto disponible en alguna de las líneas de subvención se aplicará una minoración porcentual en la cuantía de la subvención a todos los proyectos subvencionados

Importe máximo de la subvención:

24.000€ para proyectos ubicados en Casco Medieval, Ensanche, Segundo Ensanche, Zona Gorbea, Zona Avenida y Zaramaga.

22.000€ euros para el resto de proyectos.

## OBLIGACIÓN DE EXPEDIR FACTURA

Empresarios de los sectores de Hostelería y Comercio Minorista han sufrido durante el año pasado la aplicación del Reglamento sobre la obligación de expedir factura y entregar copia de ésta al cliente por las entregas de bienes y prestaciones de servicios que realicen en el desarrollo de su actividad.

Una de las actuaciones llevadas a cabo durante el año 2014 ha sido la campaña sobre emisión de facturas simplificadas, especialmente en bares y pequeños comercios, que también se proseguirá este 2015.

La Hacienda recuerda que el ciudadano "debe exigir" la factura simplificada en toda compra porque así también se ayuda a luchar contra el posible fraude por parte de quien presta el servicio o vende un producto. La Hacienda alavés ha impuesto las sanciones mínimas de 600 euros, como "aviso" y no como medida recaudatoria por no emitir o no entregar el tique de compra o consumo al cliente.



Conforme a este Decreto, desde diciembre de 2013 la Comisión Conjunta de Lucha contra el Fraude Fiscal, que coordina las actuaciones de las tres diputaciones forales y el Gobierno Vasco, lleva a cabo una inspección de los establecimientos de hostelería y comercios minoristas.

La Norma nos dice: "Los empresarios o profesionales están obligados a expedir factura y copia de ésta por las entregas de bienes y prestaciones de servicios que realicen en el desarrollo de su actividad, incluidas las no sujetas y las sujetas pero exentas del Impuesto, en los términos establecidos en el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación y sin más excepciones que las previstas en él Esta obligación incumbe asimismo a los empresarios o profesionales acogidos a los regímenes especiales del Impuesto sobre el Valor Añadido."

Reglamento (Decreto Foral 18/2013, del Consejo de Diputados de 28 Mayo)

**REAL DECRETO-LEY 1/2015, de 27 de Febrero, de Mecanismo de Segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social.**

Según establece el RD-Ley 1/2015 de 27-02-15, publicado en el BOE de 28-02-15, las empresas que contraten a un trabajador de manera indefinida (a jornada completa, parcial y fijos discontinuos), se podrán beneficiar mensualmente de una nueva bonificación: los primeros 500 euros de la base de cotización por contingencias comunes correspondientes a la cuota empresarial estarán exentos de cotizar a la Seguridad Social.

La exención a la cotización no se aplica para el resto de contingencias (desempleo, formación profesional, FOGASA y horas extras, ni por las horas complementarias que realicen los trabajadores a jornada parcial). La aplicación de la bonificación no conlleva ningún per-

juicio en las bases de cotización del trabajador ni en sus futuras prestaciones.

En el caso de que la contratación sea a tiempo parcial, la medida podrá aplicarse cuando la jornada de trabajo sea, al menos equivalente a un 50 por 100 de la jornada de un trabajador a tiempo completo comparable, reduciéndose la exención de forma proporcional al porcentaje de reducción de jornada de cada contrato.

El beneficio en la cotización se aplicará durante los dos primeros años de la vigencia del contrato (24 meses), computados desde la celebración del contrato, que deberá formalizarse por escrito, y respecto de los formalizados entre la fecha de entrada en vigor de la norma el 1 de marzo de 2015 y el 31 de agosto de 2016.

Las empresas que en el momento de la contratación cuenten con menos de 10 trabajadores tendrán derecho a mantener el beneficio 12 meses más, si bien sólo están exentos de la aplicación del tipo de cotización los primeros 250 euros de la base de cotización o la cuantía proporcionalmente reducida en los supuestos de contratación a tiempo parcial.

**Requisitos y Exclusiones**

Para disfrutar de esta medida de ahorro para las empresas, éstas de-

berán cumplir los requisitos establecidos en el propio Real Decreto-Ley 1/2015.

**Incumplimiento y Valoraciones**

Las empresas tienen que cumplir lo regulado en cuanto al mantenimiento del nivel de empleo durante 36 meses así como el resto de requisitos exigidos. En caso de incumplimiento la bonificación quedará sin efecto, teniendo que proceder al reintegro en importes y porcentajes según momento del incumplimien-

to, con posibles recargos e intereses de demora.

Todo lo anterior obliga a las Empresas a una previa planificación de la actividad. Los aproximados 100 euros de ahorro mensuales pueden ser menos favorables que el resto de las bonificaciones vigentes en materia de cotizaciones a la Seguridad Social. A la hora de formalizar el contrato, hay que analizar si el beneficiario puede optar por una bonificación más ventajosa.

**Ejemplo en Cifras**

Esta reducción supone un ahorro medio para el empleador de 118 euros mensuales, con independencia de la base de cotización del trabajador y a modo de ejemplo exponemos el siguiente supuesto:

Trabajador a tiempo completo con contrato indefinido. Con salario de 1.500 euros mensuales (importe íntegro incluido prorrateo de pagas extraordinarias).

	SIN EXENCION	CON EXENCION
Contingencias Comunes (23,60%)	354	236
AT y EP (Contingencias profesionales)(*)	100,5	100,5
Desempleo (5,50%)	82,5	82,5
Fogasa (0,20%)	3	3
Formación Profesional (0,60%)	9	9
<b>TOTAL</b>	<b>549</b>	<b>431</b>

(\*) El importe de AT U EP es diferente para cada empresa, en función de su código CNAE

## DIRECTIVO DE UNA PYME: una función de alto riesgo

La reforma de la Ley de Sociedades de Capital viene acompañada de importantes novedades para las empresas españolas, que a partir de ahora van a tener que rendir más cuentas sobre el papel desempeñado por sus gestores.

Está demostrado un aumento del 63% en el número de reclamaciones contra administradores y directivos (D&O) en los últimos cuatro años. De la misma, se desprende que la situación en la que se desenvuelven las empresas ha cambiado tremendamente en este periodo pues hoy el panorama económico es más acuciante y está lleno de presiones financieras, quiebras motivadas por la crisis mundial y mayores retos para los administradores y directivos en el cumplimiento de sus deberes y toma de decisiones en la gestión de sus empresas.

De esta forma, se indica, "se encuentran más que nunca expuestos a sufrir demandas y reclamaciones por sus actuaciones, un mayor control y supervisión de sus decisiones". Un aspecto que ha disparado la preocupación de los administradores es el plazo de prescripción para que los accionistas les exijan respon-

sabilidades sobre sus decisiones al frente de la empresa ya que prácticamente no prescriben. Los códigos de buen gobierno y las normas deontológicas no han logrado evitar sonados casos de corrupción empresarial y escándalos de ingeniería financiera, por ello el Ejecutivo ha optado por estrechar el cerco a golpe de ley para evitar fraudes.

Las compañías aseguradoras tienen desde hace años en el mercado las llamadas pólizas de Directors and Officers (D&O) que protegen el patrimonio personal de los directivos y administradores frente a terceros (accionistas, acreedores, empleados, clientes, etc...) por faltas, errores o negligencias cometidas durante su gestión. Entendemos que es muy importante su contratación ya que las reclamaciones está demostrado que han crecido en los últimos años en España y en especial en el segmento de las Pymes.

También es a tener en cuenta para tomar la decisión de contratar una póliza de este tipo el que la legislación es cada vez más dura y estricta para nuestros directivos y administradores como la Ley 31/2014 de 3 de diciembre por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital y la próxima reforma del código penal que ya está aprobada en el Congreso. En definitiva que las decisiones tomadas por los directivos cada vez son más delicadas en el contexto económico actual.

Estos seguros van dirigidos a directivos y administradores de Pymes, empresas y grupos empresariales. Cubren a cualquier administrador o directivo actual, pasado o futuro de la sociedad o de cualquiera de sus filiales. También están cubiertos cualquier administrador de hecho, gerente de riesgos, secretario o vicesecretario de la administración de la sociedad y de

cualquiera de sus filiales. Estas pólizas tienen una retroactividad ilimitada y cubren las reclamaciones por actos cometidos anteriormente a la fecha de efecto de la póliza y también cubren dos años posteriores a la terminación de la póliza.

En caso de que un tercero le reclame por una mala gestión en su actividad empresarial, usted como directivo podría tener que responder con su patrimonio y el de su familia incluso después de haberse jubilado, y puede necesitar una defensa por gabinetes de abogados especializados. Estas cuestiones si están cubiertas por estas pólizas de D&O ya que el seguro de responsabilidad civil de su empresa no cubre estas circunstancias. Esta cobertura de D&O se puede contratar de manera adicional dentro de su póliza de RC Pyme o bien contratándolo de forma específica que suele ser la opción más habitual ya que incluyen alguna cobertura adicional.

Entre las coberturas que incluye, sin lugar a dudas, la más importante es la que cubre por la responsabilidad de faltas, errores o negligencias cometidas por la gestión empresarial. Además de esta cobertura, que es por su redacción la más amplia de todas ellas; también cubren errores o negligencias cometidos durante la constitución de la sociedad; por actos en entidades externas, participadas o filiales; por prácticas de empleo incorrectas; reclamaciones contra cónyuges, pareja de hecho, la masa hereditaria, los herederos, representantes legales o causa habientes; los gastos de defensa, incluso los de reclamaciones por contaminación o responsabilidad medioambiental, responsabilidad tributaria subsidiaria e incluso por homicidio imprudente o violación involuntaria de la Ley de Prevención de Riesgos Labora-



les; gastos por representación legal por investigación, también los de restitución de imagen; fianzas y gastos de aval concursal y multas administrativas. Normalmente el ámbito territorial que abarcan estas coberturas es para el mundo entero, aunque hay excepciones respecto a EEUU y Canadá

Este tipo de pólizas tienen matices a la hora de su contratación y hay ciertas cuestiones a tener en cuenta. Las compañías aseguradoras no suelen hacer este tipo de seguros a empresas relacionadas con la promoción inmobiliaria y el sector financiero, también excluyen a la Administración Pública, fábricas de armas, construcción aeronáutica o espacial, de productos farmacéuticos, de juegos de azar, de clubs deportivos, y algunas otras por citar algunas.

Las empresas deben tener fondos propios positivos, inexistencia de salvedad emitida por auditores externos, y también inexistencia de investigaciones o acciones judiciales contra la empresa.

En definitiva, este tipo de seguros de Responsabilidad Civil (D&O), a día de hoy con este contexto legislativo, aportan la máxima tranquilidad para una función de alto riesgo como es la de Directivo de una Empresa.



## CLÍNICA DENTAL ALAIA

Nos hemos acercado hasta la Clínica Dental Alaia y nos ha recibido la doctora Elena Del Val Torrecilla

**Clínica dental Alaia es una de las clínicas que han incorporado el concepto de modernidad a la empresa. ¿Es importante marcar la distancia con lo que antes suponía "ir al dentista"?**

Es importante cambiar el concepto que se tenía de ir al dentista; antes, tener cita para el dentista era como un "suplicio" y se hacía por tener molestias en la boca; se iba a un local en el que el trato y la espera eran fríos, los materiales daban miedo y sabías que te harían daño.

Ahora es totalmente diferente, todos nos preocupamos por nuestra higiene dental, por mantener una rutina en su cuidado; y si se hace en un lugar donde se pueda estar a gusto, tanto por el aspecto como por el trato que damos, mucho mejor. Por eso en Clínica Dental Alaia hemos apostado desde un principio por la utilización de las últimas tecnologías que existen en el mercado, permitiéndonos así intervenciones mucho más sencillas y agradables.



**Todavía muchos siguen pensando que ir al dentista duele ¿queda mucho de ese mito?**

Como decíamos, ese es uno de los fundamentales que acompañaban al antiguo concepto de ir al dentista. Hoy en día existen muchas maneras de evitar ese dolor y ese miedo. Sin ir más lejos nosotros ofrecemos el servicio de sedación consciente de manera gratuita a todos nuestros pacientes que así lo necesiten, para hacer sus tratamientos indoloros. Este servicio consiste en sedar parcialmente al paciente con un gas inocuo a través de unos tubos nasales, provocando en el paciente una gran reducción del miedo, dolor y ansiedad. Aun así la mayor parte de los pacientes que acuden a nuestra clínica, no necesitan el uso de este gas, de hecho muchos nos cuentan que a pesar de haber acudido a la clínica con mucha ansiedad y miedo al dolor, tras una charla inicial con nuestros profesionales y el buen hacer de éstos, la ansiedad desapareció de repente y no hubo dolor. Esto es gracias al binomio formado por buenos profesionales y última tecnología.

**¿Qué ofrece la clínica dental Alaia que no tengan otras?**

Todos los servicios que ofrecemos son muy completos, trabajamos todas las áreas posibles, desde la estética dental, hasta la cirugía bucal, pasando por la odontopediatría, implantología u odontología general, entre otras. Dentro de cada servicio siempre contamos con los mejores materiales certificados del mercado, esto es algo a lo que damos mucha importancia, porque vemos casos de pacientes que han sido tratados con materiales que después les han causado mayores problemas que los que tenían inicialmente.

En Clínica dental Alaia, ofrecemos siempre un tratamiento cercano e individualizado a todos nuestros pacientes, donde siempre serán atendidos por los mismos profesionales.



Por otro lado el uso de materiales de alta calidad y tecnología puntera aseguran buena parte del éxito. Y por supuesto y lo más importante de todo, los profesionales que componen Alaia. Un equipo humano con gran experiencia y en constante formación, siempre volcados en ofrecer a nuestros pacientes un trato cercano e inmejorable. Todo esto unido, permite que el paso por el dentista sea mucho más agradable para el paciente.

**¿Hasta qué punto es importante la innovación en una clínica dental?**

La innovación tanto en tratamientos como en materiales es esencial cuando hablamos de salud. En Clínica dental Alaia, estamos a la vanguardia de los últimos avances médicos, ofreciendo al paciente, como ya hemos comentado, los mejores materiales certificados del momento, y los tratamientos y servicios más adecuados para cada problema, y para hacer que el paciente tenga, sobre todo, una correcta solución y una experiencia agradable en el dentista.

**¿Qué representa BK Consulting para clínica dental Alaia?**

BK Consulting es una parte esencial del equipo Clínica dental Alaia, gracias a su gestión y servicios es en gran parte por lo que se puede llevar adelante ese proceso de innovación constante que nos caracteriza a ambos.

www.alaiadental.com  
Beato Tomás de Zumárraga, 20 A bajo  
Vitoria-Gasteiz  
945 100 112

## SAGOLA, 60 AÑOS DE HISTORIA

### ¿Cómo fueron los inicios?

SAGOLA comenzó su andadura ya en el año 1955 de la mano de su fundador Alejandro Sánchez Larrauri. Empezamos como un pequeño taller de subcontratación para la industria. Tras unos años en el sector subcontratista, su fundador sintió la necesidad de fabricar un producto propio e ir abandonando la subcontratación paulatinamente.

Por diversos motivos el producto seleccionado para fabricar fue la pistola aerográfica. Esta nueva etapa de SAGOLA se vio culminada con la fabricación y venta de la mítica pistola ALM 401. A partir de ese momento SAGOLA comenzó a fabricar y distribuir un gran número de modelos de pistolas aerográficas y otros complementos utilizados en el sector del pintado, tales como filtros de aire, calderines de presión y un sinfín de equipos para diversas aplicaciones.

**Y en esa evolución ¿en qué momento deciden que el futuro pasa por dar el salto al exterior?**

SAGOLA vio la necesidad de abrirse al exterior y em-



pezamos por el mercado latino americano donde conseguimos ser líderes indiscutibles. Más tarde el crecimiento continuo por países Árabes, Asia y Europa. Hoy en día SAGOLA vende a más de 80 países en todo el mundo.

### ¿Cuál es la clave del éxito?

Desde su nacimiento SAGOLA ha apostado por la calidad en la fabricación de sus productos lo que le ha permitido ser un competidor muy importante en sectores como la carrocería y la industria. Fabricando desde una simple pistola aerográfica hasta complejas maquinas de pintado CNC.

Otra de las claves que entendemos como exitosas es que tras de 60 años SAGOLA sigue siendo una empresa 100% familiar, lo que le permite ser dinámica y capaz de ajustarse rápidamente a la cambiante situación del mercado.

SAGOLA ya no es solamente una empresa de fabricación de equipos aerográficos, sino que se ha convertido en un grupo empresarial a través del cual se fabrican componentes aeronáuticos, componentes para biomedicina

entre otros componentes para servicios.

### El fundador Alejandro Sánchez cedió el testigo a sus hijos ¿cómo fue el cambio?

No fue en absoluto un cambio traumático. Se produjo en el 2010 de una forma tranquila y natural cuando él/los fundadores entendieron que para el correcto funcionamiento de la empresa había que traspasar la gestión en su totalidad.



El cambio se hizo en su integridad ya que no es bueno realizar un cambio generacional a medias tintas y se acompañó de un protocolo familiar que ayudo a trabajar el nuevo escenario.

En realidad, un cambio generacional y la elaboración de un completo protocolo familiar no garantizan el éxito de una empresa pero sí aleja el fantasma del desgobierno que en ocasiones puede dar al traste con un negocio familiar por muy saneado que esté.

Debemos de recordar que la familia vivirá de la empresa por lo que garantizar su continuidad es de vital importancia.



### 60 años dan para muchas vicisitudes ¿cuáles son las más destacadas en el caso de SAGOLA?

A lo largo de este tiempo hemos vivido y en algunas ocasiones padecido muchísimos cambios que unas veces han dependido de factores económicos y otras de la propia evolución en el mercado.

Es importante destacar y poner en valor la capacidad de una empresa familiar y en concreto de SAGOLA para adaptarse de manera rápida y efectiva a las diferentes situaciones de mercado y de situación de entorno económico.

El objetivo final no es otro que continuar con la actividad pase lo que pase.

[www.sagola.com](http://www.sagola.com)



258,65 459 658 3325 3254 14563 128  
 658 3325 3254 14563 128 258,65 459  
 3254 14563 128 258,65 459 658 3325  
 128 258,65 459 658 3325 3254 14563  
 459 658 3325 3254 14563 128 258,65  
 3325 3254 14563 128 258,65 459 658  
 14563 128 258,65 459 658 3325 3254  
 258,65 459 658 3325 3254 14563 128  
 658 3325 3254 14563 128 258,65 459  
 3254 14563 128 258,65 459 658 3325  
 128 258,65 459 658 3325 3254 14563  
 459 658 3325 3254 14563 128 258,65  
 3325 3254 14563 128 258,65 459 658  
 14563 128 258,65 459 658 3325 3254  
 258,65 459 658 3325 3254 14563 128  
 658 3325 3254 14563 128 258,65 459  
 3254 14563 128 258,65 459 658 3325  
 128 258,65 459 658 3325 3254 14563  
 459 658 3325 3254 14563 128 258,65  
 3325 3254 14563 128 258,65 459 658  
 14563 128 258,65 459 658 3325 3254  
 258,65 459 658 3325 3254 14563 128  
 658 3325 3254 14563 128 258,65 459  
 3254 14563 128 258,65 459 658 3325  
 128 258,65 459 658 3325 3254 14563  
 459 658 3325 3254 14563 128 258,65  
 3325 3254 14563

#### Delegaciones Alava

C/ Beato Tomás de Zumárraga, 5-7-9-15-20  
bajo y 20 A, 1º

C/ Sancho el Sabio, 27 bajo

01008 Vitoria-Gasteiz

Tel.:945 155139 Fax:945 155539

info@bkconsulting.es

#### Delegación Madrid

C/ Velázquez, 18, 6º dcha

28001 Madrid

#### Delegación Gipuzkoa

C/ Navarra Oñatz, 7 bajo

20115 Astigarraga

#### Delegación Navarra

C/ Etxesakan, 28

31180 Cizur Mayor

#### Delegación Málaga

Urbanización Costa Nagueles II-III

Portal 3 bloque 4- M

Carretera Nacional 340, km 179

29600 Marbella



abogados y asesores

[www.bkconsulting.es](http://www.bkconsulting.es)