



► **Fernando Andreu** Juez de la Audiencia Nacional

Levanta el secreto sobre información clave del BCE en la caída del Popular

Hacienda ultima un impuesto del 3% para plataformas como Airbnb o Uber

► La tasa sobre tecnológicas se aplicará a las que facturen más de 750 millones en el mundo o 3 en España. El Gobierno quiere que tributen el 5% de los beneficios empresariales en el exterior

AGENCIAS

MADRID. Las plataformas digitales de alquiler estacional de viviendas como Airbnb o Homeaway y las que prestan servicios de transporte como Uber y Cabify estarán afectadas por el nuevo impuesto sobre grandes empresas tecnológicas que prepara el Gobierno. Sobre ellas puso el foco ayer la ministra de Hacienda, María Jesús Montero, para reprobar que generen un negocio «de miles de millones de euros» por el que «no tributan de forma adecuada» porque la fiscalidad actual «no reconoce este tipo de actividad». Y, entre las consecuencias, apuntó a la «competencia desleal» que generan frente a los sectores tradicionales, caso del taxi o de las inmobiliarias.

Para corregir esa situación, este tipo de plataformas en auge cargarán con la tasa Google, que gravará con un 3% la venta de datos de clientes, los ingresos por publicidad y las transacciones comerciales entre las empresas y los particulares. El nuevo tributo tendrá en el foco a plataformas de comercio —entre ellas Amazon—, hostelería y a «algunos» transportes, y se cargará sobre compañías con una facturación superior a los 750 millones de euros en todo el mundo y 3 millones en España.

Al ser una figura fiscal de nueva

creación, no se incluirá en los presupuestos para 2019, sino que se deberá aprobar a través de una proposición de ley que el Gobierno pretende tener lista muy pronto para iniciar la tramitación. Su aplicación pende, con todo, del apoyo de otras formaciones. El objetivo es que los gigantes digitales tributen por sus beneficios donde los obtienen y no en otros países con una fiscalidad más favorable.

En una entrevista en televisión y en su posterior comparecencia en el Senado, Montero hizo un repaso por otras medidas de la hoja de ruta en materia fiscal ya anunciadas y confirmó una que trascendió estos días: la intención de fijar un porcentaje «mínimo» de tributación por los beneficios que las empresas obtienen en otros países y que en la actualidad cuentan con una exención del 100% por los convenios de doble imposición. La ministra desveló que se negocia gravar el 5% de las ganancias de las filiales en el extranjero, como ocurre por ejemplo en Francia.

También confirmó que se baraja devolver a la Agencia Tributaria la supervisión de las sociedades de inversión de capital variable (sicav), que José Luis Rodríguez Zapatero puso en manos de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) en 2005. La



Montero, ayer en su comparecencia en el Senado. EFE

El Gobierno cierra filas sobre ligar las pensiones al IPC

La ministra de Trabajo y la de Hacienda defendieron ayer que las pensiones deben actualizarse con la evolución del IPC real como acordó la comisión del Pacto de Toledo. Después de que la titular de Economía defendiera tener en cuenta también otros

parámetros además del coste de la vida, ayer Magdalena Valerio y María Jesús Montero remarcaron que la recomendación consensuada por los grupos políticos en el Congreso «es clara». Ambas añadieron que la medida deberá acompañarse de otras para incrementar los ingresos del sistema.

Fue en una jornada en la que hubo recogida de firmas en diversas ciudades españolas, entre ellas Santiago y Vigo, para reclamar el blindaje de las pensiones.

idea es reforzar los controles para que esta figura empleada por las grandes fortunas tenga un fin productivo y «no sirvan para ocultar patrimonio o rentas al fisco» aprovechando que tributan al 1%.

A mayores, recordó que se fijará un tipo mínimo del 15% en el impuesto de sociedades para grandes corporaciones como vía para evitar que paguen menos tirando de bonificaciones y exenciones, que será del 18% en el caso de las entidades financieras y petroleras.

IVA. En lo que toca al bolsillo de los ciudadanos, citó la subida del IRPF para las rentas más altas, aunque sin concretar aún si será a partir de 140.000 o 150.000 euros. Y también confirmó la bajada del Iva para los productos de higiene íntima femenina, como compresas y tampones, que pasarán del 10% al tipo superreducido del 4%. En lo tocante a este impuesto, abrió la puerta a una rebaja del Iva de los servicios veterinarios para mascotas, situado en el 21% desde septiembre de 2012, Los de explotaciones ganaderas siguen gravados a un tipo reducido.

Sobre los recursos del Estado a las comunidades, Montero denunció, con cifras, una «infrafinanciación y descompensación». Y es que hay una diferencia de «800 euros por habitante» entre la autonomía que más recibe, Cantabria, y la peor tratada, Valencia. La ministra considera que el futuro modelo de financiación debe tener en cuenta la población como elemento fundamental y parámetros como la pobreza. Aboga, además, por «armonizar» impuestos transferidos como sucesiones y donaciones. De hecho, respalda fijar un tipo mínimo común.

Dos técnicas para reducir costes fijos empresariales

EN LOS ÚLTIMOS 15 años, la realidad empresarial ha cambiado. Antes, las empresas solían operar en mercados más o menos estables, en los cuales la vida útil de un producto era larga, favoreciendo un control económico. Si un producto no necesitaba modificarse, y más o menos las ventas eran constantes, las empresas tenían un control de costes y beneficios predecibles.

Actualmente, el mercado es cambiante y realizar predicciones de beneficios es cada vez más complicado, dado que la asignación de costes, predicción de ventas, precios de la competencia, copia o imitación, elección de los canales de distribución y de venta, entre otros factores, determinan el éxito o no de un producto, el cual puede quedar obsoleto en



POR **JOSÉ L. RODRÍGUEZ ESPANTOSO**

INGENIERO CONSULTOR EN GESTIÓN EMPRESARIAL

un corto espacio de tiempo.

Este artículo trata sobre la reducción de los costes fijos. Existen muchas alternativas para reducir los costes fijos o estructurales, pero nos centraremos en dos tipos: la deslocalización de los puestos de trabajo y la contratación de consultores como proveedores de talento.

La deslocalización de los puestos de trabajo es que los trabajadores puedan trabajar fuera de la oficina, es decir, posibilitando que puedan trabajar desde casa u otros

espacios, evitando así tener que ir a las oficinas físicas de la empresa. Ventajas de la deslocalización: disminución de las necesidades físicas de las oficinas, con lo que se reducen sustancialmente costes como alquileres, mantenimientos, energía, etc. Por otro lado, si hay trabajadores con coche de empresa, se reducen costes en combustible y en pérdidas de tiempo en desplazamientos.

La deslocalización de los puestos de trabajo también tiene otros efectos muy positivos: reducción del absentismo o de retardos, menor rotación del personal (lo cual aumenta los costes en formación y de adaptación), aumentan la responsabilidad y compromiso con la organización. En este sentido, no hay que olvidar que los trabajadores del conocimiento valoran

especialmente la conciliación laboral-familiar, dado que su actividad puede ser desarrollada perfectamente fuera de las instalaciones de la empresa.

La contratación de consultores como proveedores del talento es fundamental para cualquier empresa, ya sea pequeña o grande. Antiguamente, las empresas eran las que tenían y podían contratar expertos para sus actividades, por ejemplo en I+D+i, pero actualmente el conocimiento y la investigación está a nivel global. Todas las áreas de una empresa pueden utilizar los servicios de un consultor, dado que pueden mejorarse los procesos de gestión de la calidad, políticas de contratación, canales de distribución, investigación de mercado, aspectos económicos-financieros, legales, etc.

En este sentido, las empresas han de ampliar su actividad de estudio y evaluación de proveedores a los consultores externos. De esta forma, la empresa podrá tener acceso a los mejores profesionales y, quizás, con la ventaja de que éstos puedan aportar unos «ojos frescos».

Como vemos, si la empresa tiene colaboradores externos (consultores), se hace muy necesario que haya directores con capacidades y habilidades en liderazgo, dado que se formarán normalmente equipos de trabajo (trabajadores y consultores).

Bajo mi experiencia, si una empresa decide iniciar cualquiera de las dos estrategias comentadas en este artículo, es recomendable asesorarse previamente por parte de un consultor.