

TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL

Régimen de impatriados: ¿atraer 'cerebros' o futbolistas?

Un libro de Garrigues sobre fiscalidad para los deportistas muestra que el régimen fiscal de los impatriados, pensado para atraer mano de obra cualificada, está detrás de la abundancia de atletas extranjeros en España.

DIEGO TORRES, Madrid

España es uno de los países más atractivos en materia fiscal para los deportistas extranjeros. Y lo es a pesar de la voluntad del legislador, que introdujo una serie de reformas en el IRPF en 2004 con el fin de atraer mano de obra cualificada al país.

La llamada *Ley Beckham*, conocida así porque coincidió en el tiempo con la llegada del futbolista británico al Real Madrid, establece un tipo plano del 24% para los impatriados durante el año de su llegada y los cinco siguientes.

Pensada para captar cerebros, la ley ha terminado siendo una de las causas por las que "hay tantos futbolistas extranjeros en los clubes españoles", a ojos de Julio Senn, socio responsable del Área Sports & Entertainment de Garrigues.

Más baratos

Según el abogado, "los clubes pactan un salario neto con los futbolistas. Y elevar al 24% para los extranjeros es más barato que hacerlo al 43% con los nacionales".

Ésta fue una de las conclusiones expuestas por el propio Senn y por Félix Plaza, también socio del bufete español, en la presentación del libro *Guide on Sportsperson Taxation in certain relevant Jurisdictions*, que trata la fis-



Felix Plaza (izquierda) y Julio Senn, socios del bufete Garrigues.

España y el deporte

- Los deportistas extranjeros que arriban a España pueden tributar a un tipo plano del 24% durante el año de llegada y los seis siguientes.
- Los deportistas nacionales con residencia en España tributan al tipo habitual, que, en caso de grandes ingresos como los de futbolistas, está en el 43%.

calidad que grava las actividades deportivas desde una perspectiva internacional comparada.

"Los clubes se están asesorando. No tiene sentido que los deportistas no lo hagan", indicó Senn. "Necesitan un asesoramiento global en el mundo. Ahora España no sólo importa, sino que también exporta deportistas", añadió Plaza.

Ambos letrados defendieron la necesidad de la publicación del libro, puesto que decisiones como a qué equipo ir deben sopesarse teniendo en cuenta variables fiscales.

Fiscalidad personal (IRPF) para los deportistas

País	España	Italia	Reino Unido	Francia
Tipo residentes	24%-43%	23%-43%	10%-40%	0%-40%
Tipo no residentes	24%	30%	10%-40%	0%-40%
Tipo especial	24%	Ninguno	*A	*B

*A: Régimen complejo basado en el origen de la renta, pero muy beneficioso para los deportistas.

*B: Ajuste anual opcional y beneficios de expatriación (para los franceses que trabajan en el extranjero).

Fuente: *Guide on Sportsperson taxation in certain relevant jurisdictions*, Garrigues.

Plaza y Senn trataron de echar abajo la creencia de que muchos deportistas evaden al fisco con facilidad, haciendo uso de diferentes estrategias. "La historia de deportistas con problemas fiscales se debe a una falta de profesionalización del asesoramiento", aseguró Senn.

En cuanto al uso de paraísos fiscales, Plaza lo descartó como imposible para los deportistas de equipo (futbolistas, baloncestistas, etcétera); mientras que, en el caso de los individuales (tenistas, golfistas, etcétera), dijo que depende de la residencia.

"Si pones tu residencia en un sitio donde se pagan menos impuestos, como Mónaco, podría afectar a tu imagen si verdaderamente no resides allí", aseguró. Además, advirtió de que la Agencia Tributaria funciona en ocasiones como un auténtico "detective privado", por lo que esas maniobras pueden ser fácilmente destapadas.

"Nuestra labor es hacer una asesoría fiscal buena,

que les haga ahorrar dinero, pero que les permita dormir al mismo tiempo", subrayó.

También salieron desmitificadas de la presentación las fundaciones que, según los dos expertos, no aportan prácticamente ningún beneficio fiscal en España.

Los datos recopilados en el libro -ver gráfico- sitúan a España como un destino

Felix Plaza: "Nuestra labor es hacer una asesoría fiscal buena, pero que les permita dormir tranquilos"

atractivo para los deportistas. Pero Grecia o Reino Unido tienen regímenes fiscales aún más ventajosos.

En el estudio han participado más de 40 letrados de Garrigues -bufete asesor de Madrid 2016- y de Taxand, una alianza de despachos fiscalistas patrocinada por Garrigues que cubre casi todo el globo.

Breves

Sun Microsystems provee de tecnología a Correos

Correos, operador postal público encargado de prestar el Servicio Postal Universal en España, ha confiado a Sun Microsystems el desarrollo de la primera fase de su proyecto Apartado Postal Electrónico -APE-, con el que proveerá a administraciones públicas y empresas una plataforma segura para el envío online de comunicaciones.

La consultora GEC presenta su plan estratégico

La consultora de gestión del conocimiento y desarrollo de soluciones de e-learning GEC, del grupo de empresas de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), ha presentado su plan estratégico para los próximos tres años. GEC prevé aumentar su facturación en un 50% entre 2009 y 2011, y que más de un 40% de dicha facturación provenga de sus oficinas en el extranjero. GEC acaba de abrir una oficina en París.

Business Objects lanza dos soluciones para pymes

Business Objects, compañía de SAP (NYSE:SAP) y proveedor de soluciones que optimizan el rendimiento empresarial, lanza dos soluciones para pymes. Así, *BusinessObjects™ Edge 3.0* supone una mejora dentro de la reconocida suite de productos de *business intelligence Edge Series*, y *Crystal Reports® Server 2008* es una plataforma de reporting más sencilla.

TRIBUNA

Ignasi Costas y Alberto Ouro

Abogados de RCD, Asesores Legales y Tributarios

Nace un mercado para empresas más flexible

Desde hace dos años, está en funcionamiento el Mercado Alternativo Bursátil (MAB), un sistema multilateral de negociación de carácter privado promovido por Bolsas y Mercados Españoles, y con una regulación más flexible que los mercados de valores tradicionales.

La CNMV ha autorizado al MAB como mercado para empresas en expansión, siguiendo la experiencia del *Alternative Investment Market (AIM)* de la Bolsa de Londres o *Alternext*, del mercado Euronext. Está abierto a instituciones de inversión colectiva y entidades de capital riesgo.

La normativa permite cotizar a sociedades anónimas españolas y extranjeras, sin requerirse haber

obtenido aún ingresos de la comercialización de productos o servicios, ya que podrán cotizar también empresas que hayan obtenido ingresos significativos en la preparación de su proyecto empresarial.

Tampoco se requerirá un periodo mínimo de actividad, aunque si éste es menor a dos años los accionistas de referencia y directivos no podrán vender sus acciones en el año siguiente a su incorporación, que se realizará mediante un proceso de colocación o *listing*, con un importe mínimo de *free float* de dos millones de euros.

La compañía deberá seguir unas obligaciones de información, menos estrictas que en mercados oficiales, para dar transparencia a su

actividad. Estas obligaciones comprenderán información periódica sobre su evolución financiera y sobre su valoración (pactos parasociales de transmisibilidad de acciones o de derecho de voto, variaciones en su actividad o en los órganos de dirección, etcétera).

La empresa deberá designar un *asesor registrado* entre las entidades acreditadas por el MAB para asesorarla en su incorporación y cotización. Esta función, prevista en mercados similares, será prestada por personas jurídicas con experiencia en el asesoramiento en mercado de valores, e inscritas en un registro creado a tal efecto.

Asimismo, la entidad emisora o alguno de sus accionistas deberá

suscribir un contrato de liquidez con un intermediario financiero, ya sea una empresa de servicios de inversión o una entidad de crédito, para favorecer la liquidez de las transacciones, conseguir una suficiente frecuencia de contratación, y reducir variaciones en el precio no causadas por el mercado.

Este mercado supone una nueva vía de financiación a las empresas, en una fase donde ya habrán empleado otras fórmulas, como las ayudas públicas o el capital riesgo, permitiendo ampliar su base accionarial y adaptarse a políticas de transparencia y gestión análogas a las cotizadas. Además, permite al capital riesgo nuevas posibilidades de liquidez, mientras que los inver-

sores privados que no podían acceder a empresas de sectores emergentes, pero hasta ahora alejados de mercados de valores tradicionales, tendrán una fórmula para invertir en ellas con un adecuado nivel de seguridad.

La aparición de mercados similares en Gran Bretaña y Francia ha venido acompañada de beneficios fiscales para empresas e inversores, justificadas por el mayor riesgo asumido en este tipo de inversiones. La intención del Gobierno de incentivar fiscalmente las inversiones de particulares en este tipo de proyectos puede ser determinante para generar el dinamismo necesario ante la creación de un nuevo mercado.

Nombramientos**ISABEL AGUILERA**

Pte. General Electric España, Portugal



General Electric ha anunciado recientemente el nombramiento de Isabel Aguilera como pre-

sidenta de la compañía para España y Portugal. Aguilera estudió Arquitectura y Urbanismo en la Universidad de Sevilla. Ha ocupado cargos de alta dirección en Google y HN Hoteles.

EDWIN SCHREUR

Consejero delegado de Star People



La empresa perteneciente al grupo holandés USG People, Star People, ha anunciado que Edwin Schreur

será a partir de ahora el nuevo director y consejero delegado de la compañía. Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Erasmus de Rotterdam.

JOSÉ LUIS ANTÓN

Pte. Bureau Veritas España y Portugal



El madrileño José Luis Antón ha sido nombrado presidente para España y Portugal de Bureau Veritas, empre-

sa que suministra servicios integrales relativos a la calidad, la salud y la seguridad. Antón es Ingeniero de Minas por la Universidad Politécnica de Madrid y MBA por el Instituto de Empresa.

FERRAN TEIXES

Dir. negocio del sector salud de GEC



GEC, la consultora de gestión del conocimiento y desarrollo de soluciones de e-learning,

ha incorporado a Ferran Teixes como nuevo director de negocio. Teixes será responsable del sector salud de la firma.

PERE MIRALLES

Vicepte. Club Excelencia Cataluña



Pere Miralles ha sido nombrado vicepresidente del Club Excelencia en gestión para consolidar la expansión del

club en Cataluña. Además de este nuevo cargo, Miralles continuará con la dirección de riesgo operacional y calidad del Grupo Banco Sabadell.

**CONSULTORIO
GESTIÓN****¿Cómo se deben tratar los datos de menores de edad?****S**e pueden tratar datos de menores? En tal caso, ¿cómo se debería hacer?.

Una de las principales novedades que introduce el Reglamento de desarrollo de la LOPD, es el consentimiento para el tratamiento de datos de menores de edad. Establece que resultará factible el tratamiento de los datos de los mayores de 14 años, salvo en aquellos casos en los que la Ley exija la asistencia de los titulares de la patria potestad o tutela. En el caso de los menores de catorce años se requerirá el consentimiento de los padres o tutores.

Por lo tanto, para obtener el consentimiento inequívoco de los menores de catorce años, resulta necesario contar con el consentimiento de quienes ostenten la patria potestad o representación legal del menor (padres y, en su defecto, tutores u otro representante legal).

No obstante, se prevé que el menor de edad pueda prestar el consentimiento por sí mismo cuando el tratamiento de sus datos se encuentre vinculado al ejercicio o defensa de aquéllos de sus derechos e intereses cuya actuación esté permitida por el ordenamiento jurídico sin la asistencia de quienes ostentan la patria potestad o tutela.

Un aspecto importante del Reglamento, es que no podrán recabarse del menor datos que permitan obtener información sobre

los demás miembros del grupo familiar, como los relativos a la actividad profesional de los progenitores, información económica, datos psicológicos o cualesquiera otros, sin el consentimiento de los titulares de tales datos.

Cuando se proceda a recabar el consentimiento para el tratamiento de los datos del menor es necesario que la información dirigida a los mismos se exprese en un lenguaje que sea fácilmente comprensible por aquéllos.

Por último, para comprobar la edad del menor y autenticar el consentimiento del mismo (o prestado, por los padres, tutores o representantes legales), el responsable del fichero o tratamiento deberá establecer un procedimiento que garantice estas circunstancias.

Comercio electrónico

Somos una empresa de comercio electrónico, y venimos desarrollando una actividad de distribución de determinados productos, pero ahora vamos a lanzar servicios de formación, concretamente mediante una plataforma de e-learning. Pretendemos enviar por mail información comercial sobre la nueva línea de negocio a los actuales clientes de la línea de negocio habitual. ¿Cuál es el proceso a seguir?

■ ■ ■
«PARA OBTENER EL PERMISO DE LOS MENORES DE 14 AÑOS, PRIMERO TIENEN QUE CONSENTIR LOS QUE TIENEN LA PATRIA POTESTAD DEL MENOR»

■ ■ ■
«SI LOS DATOS ESTÁN VICULADOS A SUS DERECHOS O INTERESES, EL MENOR PUEDE DAR SU CONSENTIMIENTO EN EL TRATAMIENTO DE DATOS»

■ ■ ■
«SI EL NUEVO PROCESO NO SE LIMITA SÓLO A LA LÍNEA DE NEGOCIO HABITUAL, CADA UNO DE LOS CLIENTES DEBE DAR SU CONSENTIMIENTO AL NUEVO TRATAMIENTO DE SUS DATOS»

Considerando que el nuevo proceso que se pretende llevar a cabo con los datos de los clientes de la línea de negocio que venía siendo habitual, no se va a limitar, exclusivamente, a la gestión del producto habitual que venían contratando sino que, además, se tratan para una finalidad distinta como es el envío de información promocional que nada tiene que ver con los productos contratados, debe permitirse que cada cliente preste su consentimiento al nuevo tratamiento. En cualquier caso, la normativa de internet prohíbe el envío de comunicaciones comerciales por e-mail o medios equivalentes (ej: SMS) salvo que previamente hubieran sido solicitadas o expresamente autorizadas por los destinatarios.

La prohibición anterior de envío de comunicaciones comerciales sin consentimiento se exceptúa en los casos en que exista una relación contractual previa entre el prestador y el destinatario. Además, Hay que informar previamente de la nueva finalidad para la que van a ser tratados los datos. Si se implementa una casilla al efecto no deberá estar marcada por defecto sino que será el propio cliente quien deba marcarla para consentir o no el envío de publicidad del nuevo negocio.

Por tanto, será la empresa quien tenga que probar que cuenta con ese consentimiento. ■

Equipo jurídico de:
www.datadiar.com

Ayudas y subvenciones

■ **Ayudas a Empresas:** programa de financiación con microcréditos para emprendedores. Consejería de Industria y Medio Ambiente del Gobierno de Murcia. Ayudas para dotar de microcréditos a emprendedores para la financiación de sus inversores en activos fijos nuevos correspondientes a proyectos de creación, ampliación y modernización.

Plazo: 31 de octubre de 2008

Página web: www.carm.es

■ **Ayudas para el fomento del empleo de discapacitados.** Consejería de Trabajo y Formación del Gobierno Balear. Ayudas y bonificaciones en las cuotas empresariales a la Seguridad Social para empresas que contraten a personas discapacitadas. Beneficiarios: empresas públicas y privadas y cooperativas de trabajo asociado.

Plazo: 31 de octubre de 2008

Teléfono de contacto: 971 17 63 00

■ **Ayudas a empresas:** participación de empresas en programas internacionales de cooperación en I+D+i. Consejería de Industria y Medio Ambiente del Gobierno de Murcia. Ayudas para la utilización de las TIC en las relaciones tanto internas como externas de la empresa. Tipo de subvención: anticipos reembolsables y préstamos. Subvención a fondo perdido.

Plazo: hasta el 31 de octubre de 2008

Teléfono de contacto: 968 366 098

■ **Ayudas para proyectos de inversión para el equipamiento de parcelas.** Instituto de Crédito Oficial (ICO). Ministerio de Economía y Hacienda. Ayudas a proyectos de inversión para el equipamiento de parcelas. Tipo de subvenciones: anticipos reembolsables y préstamos.

Plazo: 22 de diciembre de 2008

Teléfono de contacto: 900 121 121

■ **Programa Impulso para favorecer el crecimiento y consolidación de las pymes.** Consejería de Economía y Empleo de la Junta de Castilla y León. Ayudas para fomentar el crecimiento y la consolidación de la actividad de las pymes en Castilla y León, a través de distintas actuaciones que persiguen aumentar sus niveles de competitividad y productividad.

Plazo: 30 de diciembre de 2008

Página web: www.jcyl.es

■ **Ayudas de salvamento y reestructuración de empresas en crisis.** Departamento de Industria y Tecnología, Comercio y Trabajo del Gobierno de Navarra. Ayudas a (de salvamento, reestructuración y diagnósticos previos) empresas que estén en situación de crisis y por si solas no tienen capacidad para salir.

Plazo: 31 de diciembre de 2008

Teléfono de contacto: 848 42 76 45

■ **Programa Interreg IV A de Cooperación Transfronteriza España-Francia-Andorra.** Comisión Europea. El objetivo de este programa es continuar y reforzar la integración económica y social de la zona fronteriza, a través de una cooperación que perdure más allá del periodo de cofinanciación pública.

Plazo: 31 de diciembre de 2013

Teléfono de contacto: 91 423 80 00

■ **Iniciativa de los recursos europeos para micro/medianas empresas (JEREMIE 2007-2013).** Fondo Europeo de Inversiones (FEI). Bajo esta iniciativa se pretende mejorar las condiciones de financiación de las empresas por medio de préstamos, contribuir a una mejor coordinación a nivel nacional y administrar los recursos públicos y la transferencia de las buenas prácticas.

Plazo: 31 de diciembre de 2013

Página web: <http://europa.eu>