

OPOSICIONES

Los inspectores, contra el acceso de interinos sin examen



FISCALIDAD VERDE

Vuelven las exenciones en las transmisiones de las renovables

JURISPRUDENCIA

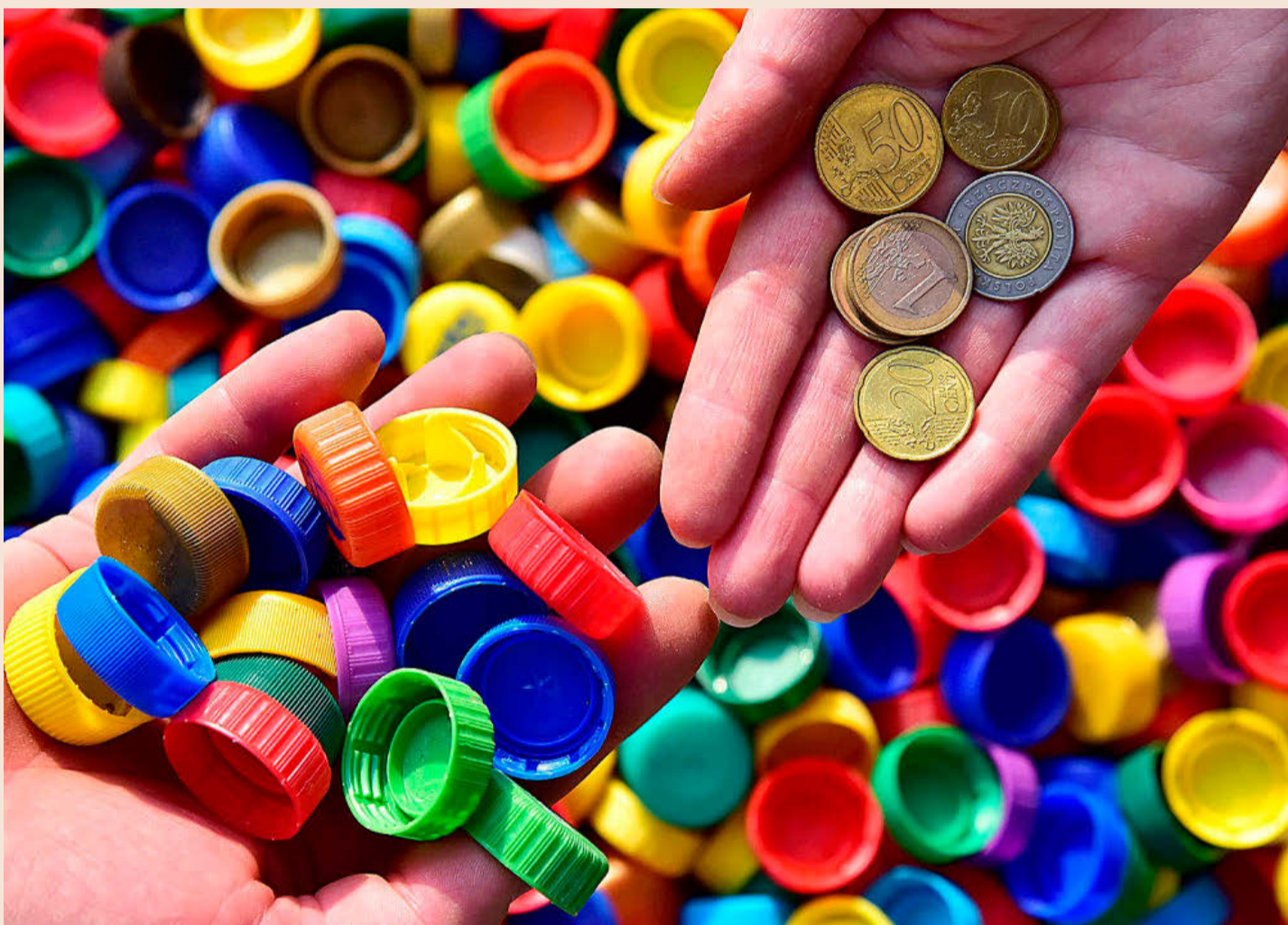
El Supremo obliga a la AEAT a escuchar al contribuyente

Expansión

Miércoles 4 | OCTUBRE 2023 | Nº 68

FISCAL

SUPLEMENTO SEMANAL



Dreamstime

NUEVOS TRIBUTOS | PROBLEMAS DE APLICACIÓN

Impuesto al plástico: un caos de dudas y cada vez más litigios

Los fiscalistas subrayan que produce discriminaciones y limita el comercio dentro de la UE

La aplicación del nuevo impuesto ha generado ya más de 200 consultas a Tributos por su mala configuración

ENTREVISTA



Fernando Escura
Socio director de Escura Abogados

“La empresa multinacional busca orden y cumplir la ley”

Los bancos no son responsables por fraude en el IVA de sus clientes



Reino Unido dispara su presión fiscal al nivel de la posguerra



Los datos tributarios son ya un activo estratégico

Son válidos los informes independientes para justificar el gasto en I+D

“La empresa multinacional busca orden y cumplir la ley”

ENTREVISTA FERNANDO ESCURA Socio director de Escura Abogados/ “La integración, el trabajo del fiscalista de empresa con el externo del despacho, está ya superada; la profesión va hacia la clusterización”.

Nacho P. Santos. Madrid

“La sensación de angustia que hay en general es de inseguridad jurídica”. Así lo señala Fernando Escura, socio director de Escura Abogados, despacho de Barcelona especializado en el asesoramiento a empresas multinacionales con negocio en España así como a entidades patronales. Sobre estos dos perfiles de cliente, Escura distingue cuáles son sus principales objetivos al buscar el asesoramiento de una firma. “La empresa multinacional lo que busca es orden. La estrategia ya la tienen en su *headquarter*, lo que quieren aquí es cumplir la ley, estar informados, tener la información en su idioma... Si hay que hacer *compliance*, o precios de transferencia, se hacen”. En cambio, prosigue, “los clientes de colectivos, que vienen de patronales, lo que quieren es especialización, alguien que sepa de su sector. Por eso, en nuestra firma, en cada departamento –fiscal, laboral, etcétera– los profesionales se especializan por sector económico”.

Sobre la inseguridad jurídica, el socio director del despacho barcelonés asegura que, en el entorno europeo, las multinacionales extranjeras perciben esa inseguridad sobre la interpretación aplicativa en las normas en cuestiones como por ejemplo los precios de transferencia. “Hay un nerviosismo enorme en las empresas”, afirma.

También pone como ejemplo de inseguridad jurídica las dudas en torno a la fiscalidad de las empresas familiares, “a sí cumplen o no los requisitos, o si los bienes son o no afectos”. En tercer lugar, cita las reestructuraciones como otro foco de inseguridad, “con la concentración empresarial



Fernando Escura, socio director de Escura Abogados.

que está habiendo, todo el mundo quiere tener el grupo reordenado, hacer reestructuraciones, mover activos... Y es complicado”.

En cuanto a la relación con la administración tributaria, Escura advierte que “desde el Covid se ha complicado” porque “se han creado unos hábitos que redundan en una falta de comunicación directa con el administrado y con el asesor”. “Pediría mayor fluidez, o mayor presencia de los funcionarios o más conexión”, reclama.

En esta cuestión entra en juego la digitalización de la Administración, sobre la que asegura que a raíz de la pandemia de coronavirus “hemos avanzado mucho, la digitalización es magnífica y fundamental”, pero critica que no se ha acompañado con un servicio que permita esa mejor comunicación entre Administración y administrado. “El



Los clientes de patronales quieren especialización, alguien que sepa de su sector”



Pediría que la digitalización de la Administración vaya acompañada de más comunicación”

mundo telemático hay que integrarlo, por lo que pediría un esfuerzo para que la digitalización no sea poner un programa informático y una base de datos, sino que vaya acompañada de un servicio de ayuda a la comunicación, una interacción sobre los expedientes... Se han creado dos mundos paralelos, y eso es un error, el mundo digital requiere una manera nueva de gestión”.

Clusterización

Precisamente, la digitalización juega un papel clave en una cuestión muy relevante para Escura: la clusterización de los despachos y asesorías con sus clientes. Distingue Escura tres fases en el asesoramiento: el asesor fiscal, la integración con el cliente y la clusterización. En este sentido, explica que la integración, que define como el trabajo del fiscalista de la empresa con el externo del despacho o asesor

Así es el equipo del despacho

- **Profesionales:** Esta firma barcelonesa fundada en 1905 cuenta también con oficinas en Madrid y Tarragona y forma parte de las redes internacionales TagLaw e Interlegal. Con una “filosofía y estructura muy buscada”, cuenta con 5 socios y una plantilla de más de 80 profesionales.
- **Ámbitos de especialización:** el despacho ofrece servicio multidisciplinar, especialmente a multinacionales y a entidades patronales de distintos sectores económicos, entre los que se encuentran las farmacias y las residencias.

Valencia remite el proyecto de ley que bonificará al 99% Sucesiones

El pleno del Consell de Valencia ha aprobado el proyecto de ley que permitirá aplicar la bonificación del 99% sobre el Impuesto de Sucesiones y Donaciones, con la previsión de que “en breve” sea convalidado por Les Corts. Una vez salga adelante, el 95% de contribuyentes valencianos ya no tendrá que pagar este impuesto.

La OCDE pide a España que suba los impuestos a los carburantes

La OCDE considera que España tiene que aumentar los impuestos a los carburantes para que el precio tenga mejor en cuenta el coste de las emisiones de carbono, pero puntualiza que para que eso sea asumible socialmente debe ir acompañado de ayudas selectivas para “los más vulnerables”, según el informe anual sobre reformas estructurales que acaba de publicar el organismo internacional de los países desarrollados.



Galicia bajará el impuesto de transmisión de vehículos

El presidente de la Xunta de Galicia, Alfonso Rueda, ha anunciado que Galicia bajará el impuesto de transmisiones de vehículos de segunda mano en un 60%, pasando del 8% al 3%, en 2024 y se eliminará para los eléctricos e híbridos enchufables de cero emisiones. Según los cálculos que maneja la Xunta, se beneficiarán de esta rebaja fiscal un mínimo de 60.000 operaciones.

Trabajos para entidades patronales y el sector farmacéutico

“Somos claramente de Barcelona, somos fuertes aquí”, resalta Fernando Escura, socio director de esta firma que cuenta entre sus clientes con más de 15 entidades patronales de sectores como centros de residencias, sector náutico, farmacias, instaladores industriales o piscinas. El despacho, que Escura define como “multidisciplinar”, tiene una filosofía de “ser muy fuerte

localmente, con prestación de servicios a nivel nacional y bien relacionado internacionalmente para actuar de manera global y dar servicio a empresas con altos estándares de calidad. Entre sus casos de éxito se encuentran reestructuraciones, internacionalización de empresas españolas en el ámbito internacional o el acompañamiento de empresas extranjeras en su

implantación en España. Entre ellas, se encuentran la reestructuración del grupo Marelli, empresa del sector del componente del automóvil; el acompañamiento en la internacionalización de grupos españoles como Ascensores Eninter, o el acompañamiento de empresas internacionales en su implantación en España, como Karl Lagerfeld.

“está ya superada” y que la profesión se dirige hacia “lo que nosotros llamamos la clusterización”, en la que el despacho y el cliente-empresa “formamos uno solo” al “integrar todo el conocimiento, el gestor documental, la plataforma tecnológica...”. Asegura que “es más que una colaboración” y que “cuando funciona, se produce una inserción en la relación con un grado de satisfacción brutal para el cliente”. Escura resalta que “el mundo, el cliente ha cambiado”, de manera que “un cliente pequeño con diez trabajadores hoy tiene capacidad para exportar a cualquier parte del mundo, por lo que te hará consultas sobre exportación, precios de transferencia, sobre cómo abrir un establecimiento permanente en China. Y tú no puedes decirle que llame a una asesoría china, porque lo que hará será cambiar de asesor, tienes que ofrecerle formar parte de una red que alcance esa necesidad”. Por ello, Escura vaticina que “vamos a ver una concentración de asesorías brutal por tema de costes, conocimiento, talento...”. Las asesorías y despachos “o nos integramos en capital o nos integramos en servicios”, pero que “la asesoría que está encerrada en su cuarto no tiene ningún futuro”. Y concluye señalando que “el asesor que no se plantee una integración con el cliente está muerto”.