

CONSULTORIO EMPRESARIAL

EXPATRIADOS

i Mi empresa me ha planteado la posibilidad de un traslado a otro país. ¿Cuáles son los aspectos más importantes a negociar ante un traslado al extranjero?

En tales supuestos resulta primordial obtener toda la información sobre el país al que se va a expatriar, conocer los costes de la vida y determinar el salario que compense al trabajador, fundamentalmente en lo referido al precio de la vivienda, pues dependerá de ello que la retribución ofrecida sea razonable. En este sentido, unas veces se opta por ofrecer una vivienda propiedad de la empresa, o alquilada por ésta, y otras se ofrece una cantidad económica para que el expatriado pague libremente en la vivienda que él mismo elija.

Dado que muchos países no tienen infraestructuras sanitarias públicas adecuadas, contar con un seguro médico integral es muy importante y un beneficio que suele incluirse en el contrato; así como un seguro de defensa jurídica, que puede resultar muy necesario en determinados países con un régimen jurídico muy diferente

al nuestro. Igualmente, las empresas suelen asumir los costes de matrícula de los hijos en escuelas internacionales en los países de destino y, asimismo, los gastos relativos a los vuelos al país de origen del expatriado, normalmente una o dos veces al año. En cuanto a los permisos de trabajo y de residencia, la documentación debe ser presentada por la empresa, el expatriado no debe preocuparse por su obtención y pago. Por otro lado, en determinados países con problemas de seguridad, se puede negociar un plus de peligrosidad, cuantificado en función del mayor o menor riesgo estimado.

Finalmente, tanto si el contrato finaliza en plazo, como si se rescinde anticipadamente por las causas previstas, será muy conveniente negociar los costes de vuelta al país de origen, de tal forma que queden perfectamente reflejados en el contrato

CONSULTORIO FISCAL

DECLARACIÓN DE BIENES

i Soy residente en España y socio de una sociedad establecida en Portugal, que realiza una actividad económica y participa al 100% en una sociedad residente en Gibraltar. ¿Qué tengo que informar en el modelo 720 de bienes y derechos situados en el extranjero?

Deberá declarar su participación en la sociedad establecida en Portugal, dado que realiza una actividad económica. En caso de que tal sociedad no realice una actividad económica, se considera

una sociedad instrumental y debería informarse tanto de su participación en esta sociedad, como de la totalidad de los bienes poseídos por ambas sociedades a todos los efectos tributarios.

i Actualmente resido en España, aunque durante varios años he vivido en Alemania, allí tengo varios bienes a mi nombre, por los cuales sé que tengo obligación de presentar la declaración informativa de bienes y derechos en el extranjero (modelo 720). ¿Debo incluir un plan de pensiones que tengo contratado en este país?

En principio, no existe obligación de información de las aportaciones a los planes de pensiones, en tanto no se produzca la incidencia que dé lugar al cobro de la pensión. Tampoco existe obligación de información de los derechos consolidados en un plan de pensiones situado y constituido en el extranjero, puesto que tales derechos no están incluidos en ninguna de las categorías a los que se

refiere la Ley General Tributaria. No obstante, si las condiciones del plan establecieran la posibilidad de ejercer el derecho de rescate a favor del participante, sí debería ser objeto de información indicándose el valor de rescate a 31 de diciembre de cada año. En otro caso, no deberá declararse hasta que se produzca alguna de las contingencias cubiertas y el beneficiario proceda al rescate del plan de pensiones.



Oscar Frías dirige el buscador Traber.com que compite entre las grandes compañías del sector

Billetes de avión sin cargos de última hora

El buscador español de vuelos y hoteles Traber filtra las comisiones ocultas en la compra de billetes. El año pasado generó ventas por 17,8 millones de euros

Sara Cabrero

El metabuscador español gratuito de vuelos y hoteles Traber elimina las comisiones y recargos ocultos en el rastreo de ofertas de viajes en Internet. Buscar el vuelo o el hotel más barato, sin cargos ni añadidos de última hora es el propósito que desde el 2005 llevan persiguiendo dos emprendedores españoles, Oscar Frías y Daniel Katime, quienes a través de este novedoso sistema ya han conseguido hacerse un importante hueco dentro del sector, llegando a gestionar compras con un valor de 17,8 millones de euros durante el pasado año.

«Nuestra principal diferencia con respecto a otras páginas de rastreo es que nosotros incluimos todos los gastos de comisión y permitimos seleccionar todas nuestras predilecciones de viaje ya desde nuestra propia página», explica Oscar Frías, quien además añade: «Desde la misma página de resultados que ofrecemos, puedes escoger tus preferencias de facturación de equipaje o incluso la posibilidad de incluir en nuestra búsqueda ofertas que tengan que ver con las típicas tarjetas de socio que tiene cada compañía».

Traber se encuentra hoy en día compitiendo entre las grandes compañías del sector, pero para llegar hasta esta situación los fundadores de este buscador tuvieron que andar un largo camino plagado de intentos fallidos, en los que el aprendizaje y el trabajo constante fueron determinantes para el éxito de la plataforma. «Inicialmente el pro-

yecto estaba pensado para ser desarrollado a través del móvil. Tú enviabas un mensaje a través del teléfono con tus ideas de vuelo y te contestábamos en otro mensaje con los datos de la mejor oferta. A pesar de la sencillez del sistema no obtuvimos el éxito que esperábamos, ya que buscar vuelos a través de sms no es muy práctico», explica Frías.

Posteriormente, estos empresarios construyen un buscador web de vuelos para agencias de viajes, una idea que sentaría las bases del proyecto tal y como ahora se conoce. «Cuando vimos que nuestro software para agencias funcionaba, decidimos mejorarlo y hacerlo en abierto. A partir de ahí todo vino rodado, una vez desarrollada nuestra idea enseguida encontramos cuál era el modelo de negocio que mejor nos venía y en el 2005 Traber comenzó a funcionar», narra este emprendedor.

Una de las grandes fortalezas de Traber es su apuesta por las continuas mejoras técnicas y su afán por abrirse camino entre los posi-

bles nuevos modelos de negocio que el mundo online va ofreciendo. Un ejemplo de ello es su presencia en la red social Twitter, en la que informan a los usuarios sobre ofertas previamente consultadas. «Un usuario puede hacernos una consulta a través de un tuit, preguntándonos unos datos determinados sobre un vuelo y nosotros a través de esta red social y de forma automatizada crearemos una alerta con los datos consultados, para que cada vez que nuestro sistema detecte un vuelo que se ajusta a lo que el cliente ha pedido, la información llegue directamente al interesado», asegura Frías.

LA COMPRA HA CAMBIADO

La crisis también se ha dejado notar en esta pequeña empresa, «en el 2012 bajamos un poco con respecto a otros años», aseguran. Sin embargo, desde Traber argumentan que los turistas siguen viajando a pesar de la depresión económica y explican que la forma de comprar ha cambiado: «Ahora mismo muchos miran primero el precio y después deciden el destino. Cada día es más importante rastrear y encontrar la mejor oferta, ya que las diferencias de precio pueden ser grandísimas. Por ejemplo, para volar de A Coruña a París del 27 de abril al 2 de mayo —el próximo puente— los vuelos tienen precios que oscilan desde los 249 euros el más barato hasta superar los 2.000; por lo que nuestro servicio se ha convertido en una herramienta muy útil en esta época que estamos viviendo», asevera el responsable de Traber.