

Editorial

Retrasar el tributo sobre los plásticos como excepción en un entorno de crisis

La entrada en vigor el 1 de enero del impuesto que gravará los envases de plástico no reutilizables ha puesto en pie de guerra a las patronales de los sectores que integran la industria del gran consumo, como el alimentario, el de supermercados y grandes superficies, distribución o comercio textil. Los empresarios, muy críticos con el tributo, que consideran recaudatorio, reclaman al Gobierno una moratoria de un año antes de su entrada en vigor, en atención a las actuales circunstancias económicas y en línea con la decisión que ha adoptado Italia, cuyo Ejecutivo ha aplazado su aplicación. Con el nuevo impuesto, que gravará con 45 céntimos cada kilo de plástico de un solo uso, el Estado aspira a recaudar 456 millones de euros el año próximo. Las empresas, por su parte, señalan que tendrá un impacto directo en sus costes de 690 millones, lo que repercutirá en la competitividad y la inversión de las compañías, especialmente de las pymes.

La redacción del impuesto, regulado en la Ley de Residuos y Suelos Contaminados, ha generado más de una duda de técnica fiscal. La norma señala como sujeto pasivo al fabricante de envases de plástico no reutilizables, pero también al importador y comprador intracomunitario de estos productos, lo que extiende su aplicación a un amplio horizonte de empresas de muy diversos sectores. El texto impone a todas ellas una serie de obligaciones de gestión relacionadas con el impuesto que agravarán considerablemente la carga administrativa de las compañías, especialmente de las más pequeñas, un extremo que han señalado distintos expertos en derecho fiscal. También hay interrogantes sobre su aplicación práctica, como el que se refiere al deber de las empresas de obtener de sus proveedores extranjeros información sobre la naturaleza del plástico de sus envases, embalajes y peso, un extremo que la asociación española de asesores fiscales ha criticado recientemente por considerar que existe un vacío legal que imposibilita el cumplir esa obligación.

Junto a esos interrogantes objetivos sobre la técnica del impuesto, que probablemente generarán un aluvión de consultas administrativas, la actual coyuntura económica, altamente inflacionaria y teñida de incertidumbre, constituye un argumento razonable para atender la petición de las patronales y retrasar la entrada en vigor de la norma, parte de cuyo coste acabará repercutiendo en el precio al consumidor. Pero ese aplazamiento no debe entenderse en ningún caso como una relajación del deber de acatar las normas medioambientales que España debe trasponer como parte del acervo comunitario y que resultan fundamentales para construir una economía que aspira a ser cada vez más eficiente y sostenible.

CincoDías

Directora **Amanda Mars**

Subdirectores **Nuño Rodrigo** y **Daniel Toledo**

Jefes de redacción **Fernando Sanz** y **Bernardo Díaz**

Áreas **Cecilia Castelló** (Mesa digital),

Laura Salces (Mercados), **Jesús García** (Economía),
Nuria Salobral (Inversión), **Natalia Sanmartín** (Opinión),
Paz Álvarez (Fortuna), **Begoña Barba** (Suplementos)

Gerente **José Luis Gómez Mosquera**

Operaciones **Víctor M. Redondo**

Comercial publicidad **Alberto de los Santos**

Depósito legal: M-7603-1978.
Difusión controlada.
Edita Diario Cinco Días, S.A.

Breakingviews

El 'big bang' de los bancos británicos parece, por suerte, un gran fiasco

Las ideas de Sunak tienen poco peso, aunque pueden beneficiar a Santander UK o TSB, filial de Sabadell

LIAM PROUD

El primer ministro británico, Rishi Sunak, quiere aprovechar las supuestas libertades del Brexit para impulsar el sector financiero. Hasta ahora, las ideas que se han puesto sobre la mesa tienen poco peso, al menos para los bancos. Eso probablemente sea una buena cosa.

El ministro de Sunak para la City de Londres, Andrew Griffith, dijo el martes en un evento del *Financial Times* que quiere relajar el llamado régimen de compartimentación (*ringfencing*), que obliga a los grandes bancos a formar un cortafuegos entre su banca minorista y la de inversión. La idea, dijo, es "hacer del Reino Unido un lugar mejor para ser un banco", permitiendo a algunas entidades mover dinero entre las dos partes del negocio.

Sin embargo, los cambios propuestos probablemente solo beneficiarían a bancos medianos como Santander UK, Virgin Money y TSB Bank, de Banco Sabadell, según el *FT*. Los 234.000 millones de libras (271.000 millones de euros) de exceso de depósitos atrapados en las compartimentadas ramas de Barclays, HSBC, NatWest y Lloyds Banking Group, según los analistas de Goldman Sachs, probablemente seguirán así.

Mientras tanto, el gobernador del Banco de Inglaterra, Andrew Bailey, se ha opuesto a los planes de Griffith de



Rishi Sunak, primer ministro británico. REUTERS

otorgarse a sí mismo un derecho de veto sobre las decisiones regulatorias, idea que ahora ha abandonado. Y el miércoles, el órgano de supervisión del Banco de Inglaterra dijo que planea atenerse en gran medida a las normas internacionales de capital bancario, denominadas Basilea 3.1.

El enfoque del banco central británico parece más estricto que el de la Comisión Europea: Bruselas ha diluido y retrasado su aplicación de las normas, por ejemplo, aplicando reglas más laxas a algunas hipotecas residenciales. El Banco Central Europeo

se ha pronunciado en contra de esa indulgencia, advirtiendo de que los organismos internacionales de normalización podrían declarar incumplidora a la Unión Europea.

En general, está habiendo poca sustancia en el llamado *big bang* británico, una frase popular entre los pro-Brexit que se refiere a la desregulación de la era de los ochenta que impulsó la City. Pero el gran fiasco podría no ser tan malo para el sector financiero del país. El reciente desplome del mercado de bonos, que siguió a un desastroso plan presupuestario del entonces ministro de Economía Kwasi Kwarteng, demostró que la histórica reputación de estabilidad financiera de Gran Bretaña está en el alambre. En este contexto, el debilitamiento de la regulación de los bancos de importancia sistémica tendría mala pinta.

Unas normas de capital estrictas contribuyen a reducir los costes de financiación de los bancos, mientras que una manipulación política *ad hoc* podría hacer lo contrario. Una regulación fuerte y estable puede ser una ventaja competitiva.



El debilitamiento de la regulación de las entidades sistémicas añadiría desprestigio a la empeorada reputación financiera del país

La alianza de Airbnb con los grandes caseros beneficia a ambas partes

LAUREN SILVA LAUGHLIN

Airbnb se ha asociado con gigantes de la gestión inmobiliaria como Equity Residential y Greystar para ayudar a alquilar apartamentos. El acuerdo permitirá a los inquilinos de sus grandes complejos de viviendas subarrendar en la plataforma. Puede suscitar la ira local, al igual que la oferta habitual de la empresa. Pero el acuerdo, que asegura la adhesión de grandes firmas que, de otro modo, deberían odiar a Airbnb, tiene sentido en una era pospandémica.

El acuerdo allana el camino para que algunos de los mayores caseros de EE UU pongan sus viviendas vacías en alquiler a largo plazo en Airbnb. Los arrendadores que se hagan con

los apartamentos podrán publicar sus locales para alquilarlos a corto plazo.

A cambio, Airbnb dará a los gestores de las propiedades una mayor visibilidad y control sobre quién lo hace y por cuánto tiempo. Es un reconocimiento por parte de los caseros de que una masa crítica de sus inquilinos quería esta flexibilidad, les gustara o no. También les ayuda a beneficiarse del auge de los alquileres de corta duración: los dueños reciben una parte de los ingresos por los subarriendos publicados en la plataforma.

Puede haber problemas, por las quejas de los vecinos. Airbnb dice que los inquilinos solo subarriendan nueve noches al mes, de media. Pero si un número significativo de inquilinos convierte su casa en una habitación de hotel, las

empresas podrían alejar a sus inquilinos permanentes y más lucrativos.

Aun así, el Covid ha cambiado los hábitos de la gente: por ejemplo, ha fomentado el teletrabajo. Y el número medio de adultos por hogar en Equity Residential ha caído un 5%, hasta 1,57. Los confinamientos animaron a más adultos a vivir solos, y los que viven solos podrían querer ejercer su libertad para moverse más. Los contratos de alquiler, que suelen ser de un año, son notoriamente difíciles de firmar, y difíciles de dejar antes de tiempo. En el pasado, eso ha permitido a las empresas mantener a sus inquilinos como rehenes unos meses. Airbnb recuerda que hay otra opción. Al unir fuerzas, ambas partes se adaptan al cambio en beneficio de todos.



REUTERS BREAKINGVIEWS

Para más información Breakingviews, [reuters.com](https://www.reuters.com)
Los autores son columnistas de Reuters Breakingviews.
Las opiniones son suyas.
La traducción, de Carlos Gómez Abajo, es responsabilidad de CincoDías.