



INVIERTE EN ÉXITO WIN IN MELILLA

● El viceconsejero de Comercio destaca que 'Win Melilla' tiene dos objetivos: dar a conocer las ventajas fiscales de la ciudad y también, con el congreso de hoy, que se vea cómo es vivir en ella

## “Si se desarrollan aquí las empresas de juego online, tendrán menos costes”

D.N. MELILLA

'WinM, win in Melilla' es una campaña que ha emprendido la Ciudad con el objetivo de informar sobre las ventajas que tiene Melilla para determinadas empresas. Bajo el lema 'Invierte en éxito, win in Melilla', se pretender dar a conocer la ciudad, en esta ocasión, a las empresas del juego online. El viceconsejero de Comercio, Transporte y Turismo, Jaime Bustillo, explica los objetivos de esta iniciativa que comienza hoy con un congreso presencial y que se extenderán a mañana con un gran número de charlas en las que van a intervenir personas que conocen los entresijos de la fiscalidad y representantes de empresas de juego online.

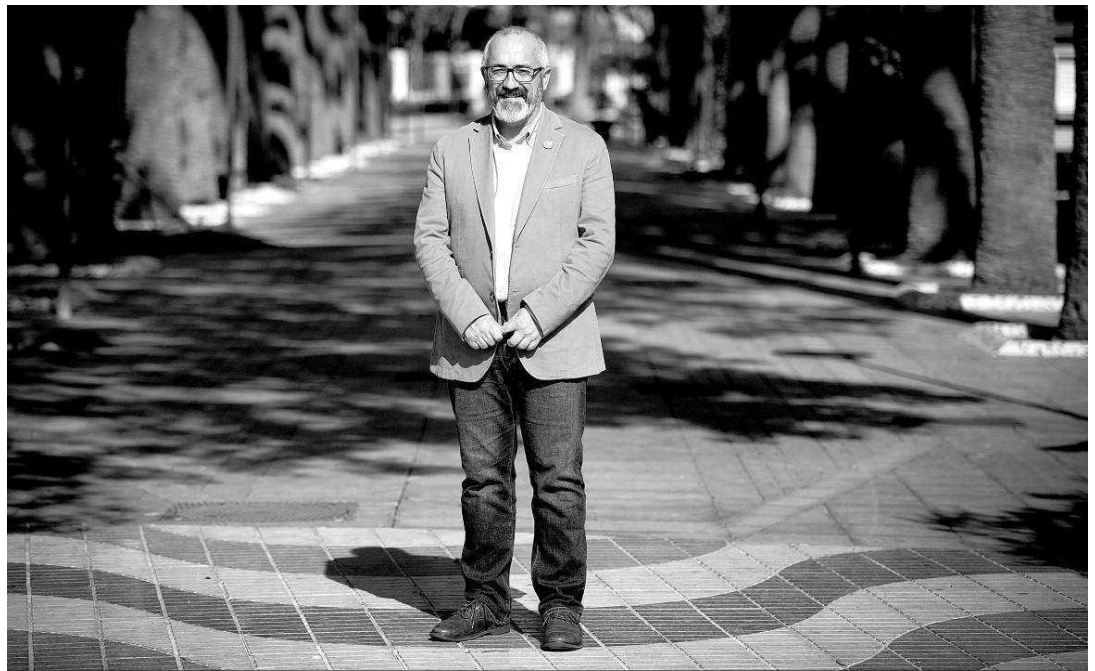
—¿Win Melilla es solo el congreso que se inicia hoy o también es una campaña informativa?

—Es una iniciativa que está dividida en atraer operadores de juego y dar a conocer nuestras condiciones especiales, que por un lado son fiscales que se pueden comunicar con una remisión de información, pero hay otra parte de la información sobre nuestra ciudad que tiene que ver con qué tal se vive en Melilla y cómo es la ciudad, y para eso los atraemos en una actividad de presencia física en Melilla como es el congreso. Tiene una doble vertiente: queremos dar a conocer nuestras ventajas y también nuestra ciudad.

De hecho, el patronato de turismo apoya también la organización del evento para que se disponga de todos los recursos para que los visitantes conozcan la ciudad.

—En el congreso habrá representantes de las empresas de juego online y también de la Associació Centre Català d'Addiccions Socials. ¿Conjugar ambas posiciones es posible?

—Sí, completamente y además, es necesario. La existencia del juego accesible por redes es una realidad en nuestra sociedad, por lo que tenemos que dar los recursos para controlar el acceso, para asegurarnos de que las personas, sobre todo los jóvenes, entienden bien lo hacen cuando juegan a cualquier juego de azar y eso es una necesidad que hay que seguir atendiendo desde varios frentes, como el sanitario, educativo o social. Es una necesidad constante. Otra cuestión es que parte de esta actividad se pueda realizar en Melilla atrayendo a la ciudad empleo, de-



El viceconsejero de Comercio, Transporte y Turismo, Jaime Bustillo.

desarrollo económico y beneficios.

Si la ciudad renunciase a integrarse en este negocio no habría solucionado en ninguna manera el problema que nos referíamos antes. Por lo tanto, son dos cuestiones, que aunque están conectadas, en cuanto a la temática que se refieren, no tienen nada que ver. No es una forma de combatir las adicciones al juego eliminando el juego, de la misma forma que no se combate el alcoholismo prohibiendo el alcohol. Hay que regular el acceso al alcohol, hay que educar y hay que tener elementos jurídicos para proteger a aquellas personas que desarrollan alguna adicción con el alcohol.

—¿Cuándo surge la necesidad de hacer una campaña de este tipo?

—Lo que ocurre es que muy recientemente se produce una resolución de la Dirección General de Tributos que aclara determinados conceptos en la relación entre el IVA y el IPSI que definen una situación de mucha ventaja para las ciudades de Melilla y Ceuta respecto a las empresas del juego. Esa novedad normativa dispara un proceso entre el sector del juego de toma de decisiones respecto a

“ Tiene una doble vertiente: queremos dar a conocer nuestras ventajas fiscales y también nuestra ciudad”

“ Melilla se está posicionando en esas áreas para ofrecerse a un plazo medio como posible lugar de acogida”

“ Si la ciudad renunciase a integrarse a este negocio no habría solucionado de ninguna manera las adicciones”



cambiar su ubicación en cuanto a la sede y el lugar de realización efectiva del juego. Por eso, surge la urgencia de hacer ver nuestras fortalezas en el sector tanto desde el punto de fiscal como las condiciones de Melilla, como ciudad agradable y buena para recibir a los trabajadores de estas empresas.

Surge en este momento porque es ahora cuando surgen unas condiciones normativas especiales.

Pero, por otro lado, está el Brexit y la posición final de Gibraltar

con respecto a este y otros negocios online. La incertidumbre respecto a cómo va a quedar Gibraltar para atender a los negocios en Europa está también haciendo que varios países estén recibiendo esas actividades en sus territorios. Y en este ámbito, Melilla se está posicionando en esas áreas para ofrecerse a un plazo medio como posible lugar de acogida de esta actividad económica si finalmente se decide frente a otros territorios. De esta forma, estamos reaccio-

nando rápido por cuestiones que tienen que ver con el corto plazo, pero también estamos tomando una iniciativa de muchas que van a venir a continuación para posicionarnos en términos más amplios y con un alcance mucho mayor que el juego.

—¿Qué idea se quiere transmitir con esta campaña?

—Lo fundamental es dar a conocer a todos los sectores de negocios que tienen la UE como mercado y que desarrollan actividades que están exentas de IVA que producir estos servicios o actividades en Melilla, como residencia efectiva, no con poner una placa o residencia fiscal, sino que el personal preste sus servicios desde la ciudad, en esas condiciones, no solo las empresas online, como son las actividades complementarias del seguro, actividades financieras, actividades relacionadas con el arte y la creatividad, si se desarrollan desde Melilla pueden tener una composición de costes mucho más económica, ya que los servicios que utilicen para producir esos productos, en lugar de venir cargados a un 21% de IVA vendrán al 4% de IVA, por lo tanto tienen

ARCHIVO

WINM

INVIERTE EN ÉXITO WIN IN MELILLA

una composición de costes óptima y muy ventajosa. Éste es nuestro objetivo a medio plazo.

El primer negocio al que nos estamos dirigiendo es al juego online, pero vamos a seguir trabajando en los otros sectores. Por eso esto es una actividad que tiene que ver a corto plazo, pero que tiene una proyección importante a medio y largo plazo.

**¿Habrá futuros congresos relacionados con otras actividades online?**

—Aunque sea una frase hecha, estamos trabajando en ello con mucha intensidad. Estamos estudiando qué actividades son susceptibles de beneficiarse de esto y qué beneficios pueden traer a la ciudad. Asimismo, también estamos abordando cuál es el orden adecuado de afrontarlo. Aún no hemos terminado con el plan de juego online y tampoco podemos atender con intensidad todos los frentes que queremos abrir. También queremos hacerlo según los recursos y energía que tenemos. Ahora el tema del juego online está sobre la mesa y es en el que estamos volcados y en cuanto podamos tocamos más áreas de negocios. Nos interesan mucho actividades que generen empleo para los melillenses y eso tiene que ver con la cualificación y la capacitación de nuestros jóvenes. Tampoco nos interesa generar un exceso de demanda que no se pueda atender por personas de la ciudad. De esta forma, también se da tiempo a la gente de identificar la oportunidad de trabajo y de formarse.

**“Nos interesan actividades que generen empleo para los melillenses, sobre todo, para jóvenes”**

Por su suerte, para este tipo de actividades se puede uno formar sin tener mucha cualificación previa. Son cuestiones técnicas que se pueden enseñar y aprender con relativa facilidad.

Hay muchos jóvenes en Melilla que quizás no tienen una gran formación, pero que se pueden formar con relativa rapidez y ser bueno para estas actividades, como



Jaime Bustillo, viceconsejero de Comercio, explica los objetivos de la campaña 'WinM, win in Melilla'

aprender inglés, usar herramientas de gestión para estas empresas... Es decir, se adaptan bastante a nuestras necesidades.

**¿Cuáles son las ventajas fiscales de las que se va a hablar a las empresas del juego?**

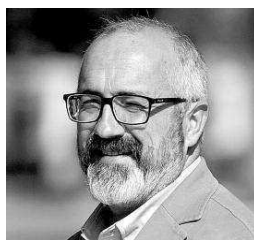
—Hay dos fundamentales. La primera de ellas es que la tasa por juego que exige el Estado a quien vende los juegos por una web y que estén radicadas en España tienen una potente reducción en la cuota que pagan.

Y además, la segunda ventaja, es que los servicios de juego publicitario, de asesoramiento legal, de licencia de software para gestión y otras cuestiones relacionadas que use la empresa que esté en Melilla va a pagar por ellos el coste más el 0,5% de IPSI en lugar de un 21% de IVA. De esta manera es una grandísima ventaja para ellos. Luego como este servicio está exento de IVA, cuando lo venda en la península no tengo que incrementarlo en un 21% y compito. Un ejemplo es que si un servicio cuesta 100 euros, en la península val-

dría 121 euros y en Melilla 105 euros.

**—También se anuncia desde la Ciudad que se ofrecen servicios tecnológicos y asesoramiento. ¿A qué se refiere?**

**Jaime Bustillo**  
Viceconsejero de Comercio



*“Estamos sentando las bases del futuro para aplicar esto a otras negocios online”*

—Melilla, gracias a los Fondos Europeos que han puesto en marcha diferentes gobiernos, se cuenta de una muy potente red de comunicaciones tanto con la península como interna de la ciudad. En Melilla se puede tener acceso a red de alta velocidad y transmisión de información y también cuenta con personal cualificado y que puede asesorarles.

El apoyo que se ofrece parte de varias áreas. Hay un equipo de trabajo que ha creado el consejo de Hacienda, Julio Liarte, dentro de esta área, a la que también estoy yo adscrito. Nos vamos apoyando en el trabajo de unos y otros.

En mi caso voy a acudir un congreso de carácter internacional sobre el juego que se va a llevar a cabo en Madrid y ofreceré una conferencia en inglés sobre las ventajas de Melilla. Es un congreso para abogados y técnicos que se dedican a asesorar a las empresas de juego sobre las ventajas que tienen en unos y otros territorios.

El apoyo el empleo, por ejemplo, es el que lleva promesa a tra-

vés de los proyectos de generación de empleo y que tiene que ver con ayudas de formación para las empresas, ayudas a la inversión o nuevas plazas de trabajo.

**¿Se han marcado algún objetivo al que llegar?**

—No estamos aún en posición de marcar un objetivo de cuota de mercado para cubrir. Estamos trabajando dándole todo y no tenemos ese objetivo fijado.

El máximo que se puede conseguir son 70 empresas que son las que hay haciendo juego online en España. Pero es posible que haya un proceso de expulsión entre ellas porque optimicen recursos y ya hemos atraído a un número significativo. Quizás lo más importante de ahora es que nos hemos puesto a trabajar en este asunto y no recuerdo que se haya hecho una acción así tan multidisciplinar e innovadora.

Estamos sentando las bases del futuro y de aplicar este tipo de iniciativas o actuaciones a otros negocios online y que puedan estar establecidos en la ciudad.




**Coime**  
Consulting e Instalaciones Melilla

Polígono Industrial Sepes  
C/ La Amapoia - Nave F 14  
52006 Melilla

Teléfono: 952 67 68 49 / 658 78 48 71  
Fax: 952 69 62 97

Servicio de limpieza general en comunidades y viviendas

fosas sépticas, desatoros, desatranco, etc