

# La pesadilla del IVA

*b.free!* impulsa una poderosa aplicación para facilitar la recuperación del impuesto a los turistas extranjeros que vienen a nuestro país.



Alicia Maniega, cofundadora de *b.free!*

■ MARÍA PLASENCIA

LOS TURISTAS de fuera de la UE (chinos, rusos...) no tienen por qué pagar el IVA en España cuando adquieren productos de un valor superior a 90,15 euros, pero recuperarlo se ha convertido en una auténtica pesadilla. Los visitantes han de soportar largas colas en los aeropuertos, procesos burocráticos difíciles de seguir y desinformación, un cúmulo de problemas ante el que a menudo deciden rendirse y perder el importe del impuesto.

Para evitar este trauma, y viendo en ello una oportunidad de negocio, Alicia Maniega y Javier de la Ossa lanzaron hace algo más de un año *b.free!*, una plataforma a través de la que se devuelve el dinero del IVA de una forma rápida, sencilla y al momento de validar todos los tickets de compra, todo ello en una forma 100% digital. La plataforma se lleva un porcentaje del IVA a devolver por llevar a cabo todo el proceso, y de esta forma obtienen sus beneficios.

La idea surge porque los fundadores "no comprendían que el turista sea el más perjudicado en el proceso de devolución del impuesto, cuando el *tax free* (devolución del IVA en las compras realizadas) existe porque hay visitantes". El

sistema que propone *b.free!* es muy fácil de usar: el cliente solo tiene que descargar la aplicación en su móvil y el comercio ponerse en contacto con *b.free!* para su instalación y formación. Esta facilidad es la que seguramente ha conquistado a la patronal textil Acotex (Asociación Empresarial del Comercio Textil, Complementos y Piel), que ha firmado un acuerdo de colaboración con la plataforma. Gracias a este acuerdo, *b.free!* podrá estar presente en los 10.000 comercios de la patronal. Además, los clientes que visiten esas tiendas podrán disfrutar de diferentes promociones y la cantidad de IVA a devolver será de un 5% superior. "Nuestra previsión es cerrar el ejercicio de 2018 con unos 6.000 comercios en toda España. A día de hoy, tenemos ya una fuerte penetración en Madrid, Barcelona, Sevilla, Alicante, Tarragona y Málaga", nos comenta Alicia. En este primer año de vida sus esfuerzos han estado relacionados con la captación de comercios a nivel nacional. Debido a que es una empresa española con proyección internacional, también han empezado campañas de promoción en China y Japón.

Creer es uno de sus objetivos, pero no lo tendrá fácil. *b.free!* convive con un

"negocio muy monopolizado, donde existen dos grandes empresas que llevan veinticinco años trabajando y copan el 80% de la cuota de mercado", apunta Maniega. Los fundadores no pierden la ilusión porque se trata de un negocio dinámico con buenas perspectivas de futuro. Alicia nos cuenta que "en 2016 se realizaron más de 4 millones de operaciones de *tax free* en España y se devolvió a los extranjeros de fuera de la UE un total de dos mil millones de euros". El crecimiento anual se sitúa en un 26%.

Los cambios legislativos que se avecinan pueden además favorecer el despliegue de este tipo de iniciativas. El Ministerio de Hacienda implantará el proyecto DIVA a partir del 1 de enero de 2019: obliga a todos los turistas el sellado digital para poder acceder a la deducción de su IVA. Ser pionera en España en ofrecer un servicio *tax free* 100% digital augura a *b.free!* un crecimiento exponencial.

De cara al futuro, los objetivos de esta empresa se centran en consolidarse en España y, sobre todo, salir fuera, porque la mentalidad es más vanguardista y más tecnológica. "Si aquí nos ha ido muy bien, fuera creo que será mucho mejor", sentencia Alicia. ■