



acceso 360



28/09/2020

Resumen de prensa del IEF

Instituto de la  Empresa Familiar

REBOLD

INSTITUTO DE LA EMPRESA FAMILIAR

Fecha	Titular/Medio	Pág.	Docs.
27/09/20	MANIFIESTOS Y CARTAS ABIERTAS AL PRESIDENTE PARA LA RECONSTRUCCIÓN / El País -Negocios	5	1
27/09/20	EMPRESA FAMILIAR: LA ESTABILIDAD FRENTE A LAS TURBULENCIAS DEL COVID / La Voz de Galicia -Mercados	6	2

EMPRESA FAMILIAR

Fecha	Titular/Medio	Pág.	Docs.
27/09/20	LA PANDEMIA ARRASA SEIS AÑOS DE RECUPERACIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL / El Norte de Castilla (Ed. Salamanca)	9	3
27/09/20	UNIDOS CONTRA EL EFECTO CAPITALIDAD DE MADRID, DIVIDIDOS EN MATERIA DE IMPUESTOS / Información de Alicante	12	2
28/09/20	LA EMPRESA FAMILIAR ALERTA DEL AUMENTO DEL ABSENTISMO / El Economista el Superlunes	14	1
28/09/20	LA SALINA Y EL IME MEDIRÁN LAS POSIBILIDADES DE SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL TRAS LA COVID / El Norte de Castilla (Ed. Salamanca)	15	1
28/09/20	ENTREVISTA ANDRÉS SENDAGORTA, PRESIDENTE DE SENER «HA SIDO DURO DESPEDIR EMPLEADOS PERO ERA NECESARIO PARA QUE HAYA FUTURO» / El Correo Español-El Pueblo Vasco (Ed. Bizkaia)	16	2
28/09/20	¿QUÉ RIQUEZA HAY QUE GRAVAR? / Expansión	18	1

FISCALIDAD

Fecha	Titular/Medio	Pág.	Docs.
28/09/20	EL GOBIERNO BARAJA UNA SUBIDA DEL IRPF PARA LAS RENTAS MÁS ALTAS / El País	20	1

ECONOMÍA

Fecha	Titular/Medio	Pág.	Docs.
28/09/20	EL GOBIERNO NO CONGELARÁ EL SUELDO A LOS FUNCIONARIOS Y SUBIRÁ AL MENOS UN 0,25% LAS PENSIONES / Abc	22	2
28/09/20	GOBIERNO, PATRONAL Y SINDICATOS TIENEN TRES DÍAS PARA PACTAR LA AMPLIACIÓN DE LOS ERTE / Cinco Días	24	1

ECONOMÍA

Fecha	Titular/Medio	Pág.	Docs.
28/09/20	LA FORTALEZA DE EURO DAÑA AL COMERCIO EXTERIOR Y ENTORPECE LA RECUPERACIÓN / El Economista el Superlunes	25	1
28/09/20	EL 80% DE LAS EMPRESAS ACELERÓ SU DIGITALIZACIÓN A CAUSA DEL COVID-19 / El Economista el Superlunes	26	1
28/09/20	ENTREVISTA GERARDO CUERVA PRESIDENTE DE CEPYME Y VICEPRESIDENTE DE CEOE: "LOS ERTES DEBEN SER PARA LA EMPRESA QUE LOS NECESITE, SEA DEL SECTOR QUE SEA" / El Economista el Superlunes	27	1
28/09/20	LAS PYMES ABRAZAN LA SOSTENIBILIDAD PARA SOBREVIVIR Y SER COMPETITIVAS / El Economista el Superlunes	28	1
28/09/20	LA NEGOCIACIÓN PARA RENOVAR LOS ERTE ENTRA EN SU RECTA FINAL CON LA RESISTENCIA DE CEOE / El País	29	1
28/09/20	LA FACTURA POR LA PANDEMIA SERÁ MÁS ELEVADA PARA EL AUTOMÓVIL / El Periódico de Catalunya	30	2
28/09/20	EL GOBIERNO EMPEORARÁ SU PREVISIÓN DE PIB: CAERÁ HASTA UN 11% EN 2020 / Expansión	32	1
28/09/20	LA UE INTENTA 'IN EXTREMIS' UN PACTO POS-BREXIT CON REINO UNIDO ESTA SEMANA / Expansión	33	1
28/09/20	LA PANDEMIA AFIANZA LA 'MISIÓN' DE LAS EMPRESAS / Expansión	34	1
28/09/20	ESPAÑA, EL PAÍS QUE PEOR GESTIONA LAS AYUDAS DE LA UE: DOS TERCIOS NO SE GASTAN / La Razón	35	2
28/09/20	LOS ECONOMISTAS CREEN QUE RETRASAR LA JUBILACIÓN ES INOCUO PARA EL EMPLEO / La Vanguardia	37	2



acceso 360

INSTITUTO DE LA EMPRESA FAMILIAR



Instituto de la Empresa Familiar



Manifiestos y cartas abiertas al presidente para la reconstrucción

Grupos de economistas y asociaciones empresariales insisten en priorizar la inversión privada y la industria para superar la crisis. Por Miguel Ángel Noceda

Cada vez son más frecuentes las reclamaciones al Gobierno para participar en el fondo de reconstrucción y para que la iniciativa privada tenga mayor protagonismo en el Plan de Reconstrucción trazado desde Bruselas y, enlazado, que se potencie la industrialización.

Sin ir más lejos, esta semana, en que se ha conocido un retroceso de la economía no conocido desde la última guerra civil, se han encadenado manifiestos, como el del denominado "grupo dinamizador" encabezado por **Andreu Mas Collé**; libros, como *La Economía Española y la Pandemia* (Universidad Nebrija, Civitas y Thomson Reuters), coordinado por **José Luis García Delgado** y escrito con otros 15 economistas; comunicados de la Cámara de Comercio, la CEOE y diversas organizaciones sectoriales, y cartas al presidente, como la de la plataforma Rehabilitar el Futuro, que forman una treintena de firmas ligadas a la rehabilitación energética.

Las peticiones se agolpan mientras Bruselas exige a los países de la UE que presenten proyectos de alta calidad. A juicio de los expertos, la senda de crecimiento pasa por la empresa privada; pero con libertad de iniciativa y que se eliminen los estorbos que impiden la competencia y las mejoras de productividad. Por eso, proponen aprovechar la crisis para acelerar el tránsito del modelo productivo a la economía verde y digital, como sostienen **José María Serrano** y **Fernando Bécker** en el citado libro. Pero existen dos problemas básicos (el limitado potencial de crecimiento, consecuencia de las carencias en formación y una "escasísima" inversión en I+D, y las rigideces institucionales, como las del mercado laboral y la "confusa" regulación de la actividad empresarial) que dificultan cualquier esfuerzo de reindustrialización y de transformación.

Bruselas ha fijado unas áreas primordiales para la recuperación. Entre ellas figura la citada rehabilitación energética de edificios, una especie de actor invisible en el omnipresente sector de la energía; pero que por algo aparece a la altura de la tecnología digital, el 5G o la movilidad. La carta abierta enviada por el sector a **Pedro Sánchez** considera urgente hacer "de la emergencia climática una emergen-

LA IMAGEN DE LA SEMANA



FERNANDO CALVO

La economía social también existe

La economía social también quiere participar en el plan de recuperación y ser beneficiario del Fondo de Reconstrucción europeo. Con tal interés una delegación de la patronal Cepes fue recibida en La Moncloa por el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, y la ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, que respaldaron sus reivindicaciones. Según Juan Antonio Pedreño, presidente de la asociación, Sánchez está convencido de que España necesita su modelo empresarial con un papel activo en las políticas para la reconstrucción.

cia legislativa" con proyectos "de impacto inmediato y de calado". La plataforma —impulsada por Greenward Partners, sociedad que se creó en 2019 para financiar proyectos verdes, y otras firmas y el apoyo de Ferrovial, FCC y las patronales CNC y Seopan, entre otras— subraya que la eficiencia energética es "la primera fuente de energía sostenible del mundo" y que "en torno a un 30% del potencial se esconde en los edificios". Y pone en valor sus reivindicaciones: en España, donde el parque inmobiliario es responsable del 40% del consumo de energía final y de un tercio de las emisiones de CO₂, aproximadamente el 80% de los edificios es ineficiente en términos energéticos.

Bajo esa premisa, los firmantes apremian al presidente, halagándole por llevar los objetivos de descarbonización "por encima de los exigidos por la UE", para que impulse el marco legal y los mecanismos para asegurar el

Hay que aprovechar el momento para acelerar el tránsito hacia el modelo verde y digital

"Un enorme volumen de inversión privada solo espera un marco jurídico seguro"

despliegue del Pacto Verde Europeo y "atraer un enorme volumen de inversión privada que sólo espera un marco jurídico seguro e incentivador para financiar los proyectos".

Aunque "no es tan sexy como las renovables o el coche eléctrico" (cita del presidente de la Agencia Internacional de la Energía, el turco **Fatih Birol**), la plataforma considera que una

estrategia de eficiencia energética en la edificación permitiría un ahorro de más de 7.200 millones en la factura energética de los hogares en los próximos 10 años, además de crear más de 51.000 empleos anuales y permitir un aumento del 0,47% del PIB "sólo con la intervención en la envolvente térmica de 1,2 millones de viviendas y en las instalaciones en otras 3,85 millones".

La carta propone 20 acciones. Además de la creación de mecanismos para la colaboración público-privada, plantea el reconocimiento del carácter de interés general prioritario, un pasaporte energético para agilizar licencias, bonificaciones impositivas, regulación de la hipoteca verde, un sistema de auditoría (ITV energética), ventanillas municipales únicas, programas de capacitación y cualificación laboral, un banco verde especializado en la canalización de fondos públicos y de un fondo de garantías, entre otras medidas.

LOS CORROS



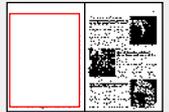
Báñez fomenta la colaboración público-privada. La Fundación CEOE y la Fundación General CSIC han firmado un convenio para fomentar la colaboración público-privada en I+D+i. Ambos organismos han acordado, además, potenciar la transferencia de conocimiento y tecnología entre los centros del CSIC y las empresas asociadas a la patronal, así como la atracción del talento joven investigador y la formación en emprendimiento. Ha sido una de las primeras actuaciones de Fátima Báñez en la organización que preside desde hace tres meses y se produce la misma semana que se ha conocido su incorporación al consejo de administración de Iberdrola México.



Más inversión en infraestructuras. El presidente de Acciona, José Manuel Entrecanales, volvió a pedir la mayor participación privada. "La consecución del 72% de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas requiere de inversiones en infraestructuras", afirmó en la conferencia Uniting Business LIVE del Pacto Mundial de la ONU, del que es miembro. El empresario jerezano aseguró que "es clave el rápido desarrollo de las infraestructuras necesarias [para cumplir con los ODS] que sustituyan el actual estancamiento de la demanda privada global".



Marc Puig se resigna al formato virtual. Marc Puig va a presidir su primer congreso como presidente del Instituto de la Empresa Familiar (IEF), que este año llega a su XXIII edición, de forma telemática. Ya la asamblea de su toma de posesión tuvo que adaptarse a este formato con la esperanza de que llegados el 26 y 27 de octubre, cuando se celebra el congreso, las cosas permitirían la presencia. Pero no. Así que se celebrará de forma virtual, con el programa condicionado por las medidas sanitarias e, inevitablemente, centrado en la crisis con el título de *La fuerza de la recuperación*.



Empresa familiar: la estabilidad frente a las turbulencias del covid

Más del 92 % de las compañías gallegas son familiares. La visión a largo plazo pensando en las nuevas generaciones y su prudencia financiera juegan a favor de un modelo que no esquiva al coronavirus

Mila Méndez

«Todas las familias felices se parecen unas a otras, pero cada familia infeliz lo es a su manera». A las empresas familiares también se les podría aplicar la famosa cita de León Tolstói en *Ana Karenina*. En épocas de bonanza destacan por su raigambre, acción social y cercanía, pero en las crisis se destapan los problemas. Estas compañías, cuya propiedad y gestión están controladas por una familia, no son una pata más de la realidad económica gallega, sino que copan sus puntos de sujeción. El 93 % de nuestro tejido empresarial está constituido por empresas familiares. En este ecosistema caben desde firmas punteras internacionalizadas, Inditex empezó como una empresa familiar, a la tienda del barrio. Entre todas aportan alrededor del 85% del Valor Añadido Bruto (VAB) y generan en torno a un 86% del empleo. Una dependencia que en la crisis del 2008 mostró, a largo plazo, ciertas ventajas. ¿Sucederá lo mismo ahora con el coronavirus?

«Tanto por su situación geográfica como por la falta de incentivos al emprendimiento, Galicia no ha tenido factores de atracción para empresas o multinacionales», contextualiza Berta Rivera, profesora de Economía Aplicada y directora de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Vigo. Muchos negocios ya anunciaban que no van a volver, otros resisten. «Su objetivo es transmitir la empresa a la siguiente generación y que se instale una cultura estable. Esto los lleva a adoptar decisiones estratégicas con un horizonte a largo plazo. En una multinacional, los accionistas quieren rentabilidad, dividendos a corto plazo para sus inversiones», explica.

EL TAMAÑO IMPORTA

Esta omnipresencia de un modelo empresarial es positiva o negativa ante un imprevisto como una pandemia? «No cabe duda de que las empresas familiares más capitalizadas están sobrellevando mejor la ausencia de recursos financieros, bien a partir de reservas o por una mayor capacidad para obtener liquidez, y no podemos olvidar que gran parte de las empresas familiares gallegas son pequeñas y medianas, especialmente afectadas por

esta crisis», reconoce Berta Rivera. El tamaño, aquí, sí importa. «Es cierto que se les atribuye una menor competitividad en base a que suelen estar menos profesionalizadas, son de menor dimensión o tienen un carácter más conservador en cuanto a financiación externa. Pero, si comparamos la productividad media de las familiares frente a las no familiares en función de su tamaño, a medida que aumenta su dimensión, las diferencias disminuyen», matiza.

Según el INE, el consumo de los hogares retrocedió un 21 % en el segundo trimestre del 2020. «Son momentos especialmente complejos para algunos sectores y empresas en particular. El agroalimentario sufre mucho menos que el textil o la automoción», afirma Elena Rivo López, directora de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Vigo. Muchos negocios ya anunciaban que no van a volver, otros resisten. «Su objetivo es transmitir la empresa a la siguiente generación y que se instale una cultura estable. Esto los lleva a adoptar decisiones estratégicas con un horizonte a largo plazo. En una multinacional, los accionistas quieren rentabilidad, dividendos a corto plazo para sus inversiones», explica.

EL FANTASMA DEL 2008

¿Su deseo de perdurar, de ser una herencia, implica más aguante? La crisis financiera del 2008 puede ser un espejo en el que mirarse. «En los años posteriores, consiguieron aumentar su productividad y fueron un estabilizador del empleo. Se demuestra en que el umbral de productividad para cerrar una empresa no familiar es más alto que en una que lo es», asegura Berta Rivera.

La docente de la UDC justifica este razonamiento: «En el 2008, la tasa de mortalidad que las empresas familiares presentaron durante la crisis fue superior a la de las no fa-

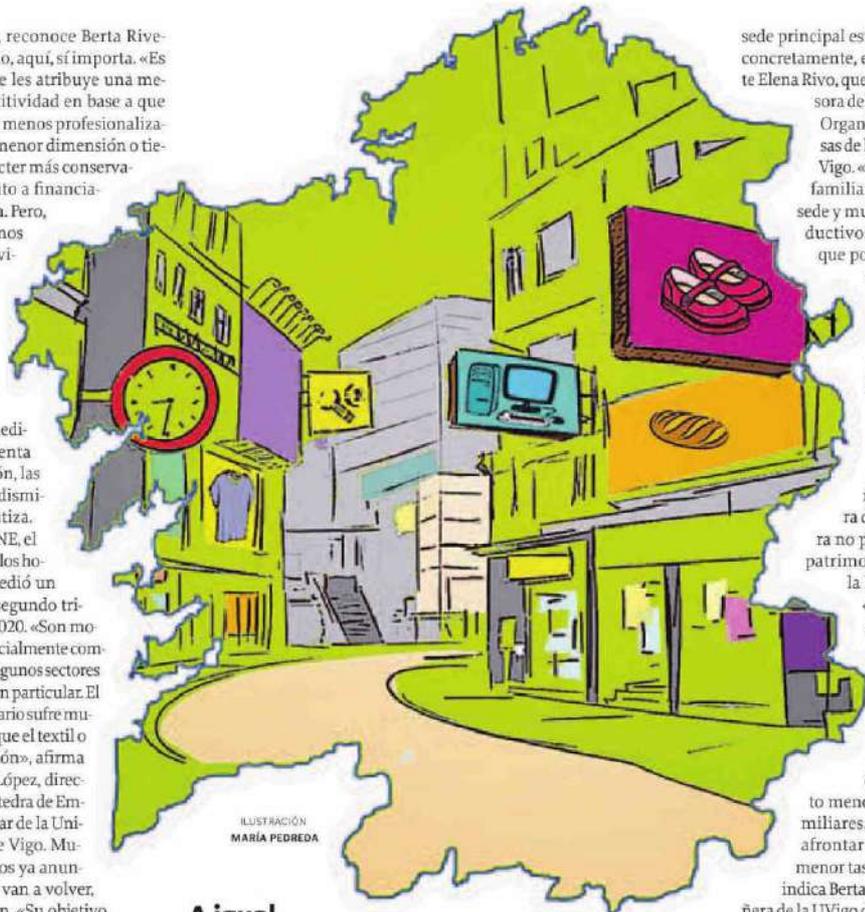


ILUSTRACIÓN
MARÍA PEDREDA

A igual nivel de ventas que el resto de compañías, generaron más puestos de trabajo

Adoptan decisiones estratégicas con un horizonte a largo plazo; en una multinacional, los accionistas quieren dividendos cuando hay beneficios

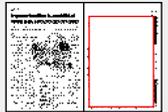
miliars. Sin embargo, si observamos variables como la productividad, vemos como el umbral del nivel de productividad por debajo del cual las empresas no familiares cesaron su actividad fue un 40% inferior, lo que manifiesta una importante tasa de supervivencia», destaca Rivera.

A este respecto, añade la docente: «Según un estudio del Instituto de Empresa Familiar del 2015, las empresas familiares no solo generaron más empleo para un mismo nivel de facturación, sino que, del 2007 al 2013, aumentaron la creación de puestos de trabajo frente a las no familiares, que mejoraron su competitividad a costa del empleo».

Y, aunque pueda parecer manido, está el factor arraigo. «No es lo mismo que una empresa tenga su lugar de decisión en Japón, y por motivos de crisis decida cerrar sus centros productivos en Europa, que su

sede principal esté en España, más concretamente, en Galicia», asienta Elena Rivo, que es también profesora del departamento de Organización de Empresas de la Universidad de Vigo. «Muchas entidades familiares mantienen su sede y muchos centros productivos en Galicia, más que por una decisión de criterios financieros, por su vinculación con el territorio, donde generan empresas satélite», añade. Un contra, y al mismo tiempo una ventaja, es su moderación. Son más cautas a la hora de endeudarse, para no poner en riesgo su patrimonio, y también a la hora de contratar. «La política financiera de austeridad y prudencia es una característica esencial de las empresas familiares, que presentan ratios de endeudamiento

menores que las no familiares. Esto les permite afrontar la crisis con una menor tasa de mortalidad», indica Berta Rivera. Su compañera de la UVigo destaca otro factor: su flexibilidad para adaptarse a los cambios. «Un accionariado concentrado permite adoptar medidas con celeridad», dice Elena Rivo. La profesionalización de sus directivos y la dimensión siguen siendo la causa del estancamiento de muchas de estas compañías. «El problema que tenemos es que la gran mayoría son micro y pequeñas empresas familiares. Necesitamos que crezcan, que ganen músculo para tejer un conglomerado empresarial fuerte y dinámico», reconoce Marga Herme, de la AGEM. Para huir de una dependencia abrumadora, Rivera incide: «Debe favorecerse desde las instituciones la creación de nuevas empresas y negocios que generen dinamismo y competitividad y que atraigan inversión como base de una política amplia de desarrollo». Es esta variedad la que puede facilitar el camino para estar menos hipotecados a la suerte de un único patrón empresarial.



JOSÉ LUIS CASTRO ROMERO GRUPO SERVICIO MÓVIL

«Tenemos reservas para aguantar un par de años malos, y esa es la clave»

M. Méndez

De un molino y taller de torneado de madera surgió una empresa de mudanzas en 1978 que fue el germen del conglomerado que, tras el fallecimiento de Severiano Castro, líder de la familia de As Pontes, donde sigue la sede, seis están vinculados a alguna de las 18 divisiones de la compañía que emplea a 1.832 personas en toda España, 797 en Galicia. La logística de consumibles sanitarios—en la pandemia fueron el soporte del hospital de campaña del Ifema—, y la gestión de documentación clí-

nica, son dos de sus especialidades. «Buscamos nuevas oportunidades. Es una evolución continua. Hace seis años teníamos tres o cuatro ingenieros, ahora hay más de 50. De un trabajo muy físico, de almacenaje, pasamos a la digitalización y ya estamos en el campo de la explotación de los datos. Tenemos una división tecnológica propia de desarrollo de software», detalla José Luis Castro Romero.

«Aunque somos una empresa familiar, somos una compañía con criterios evolutivos modernos, implicada con el entorno y la sociedad. Una empresa familiar que se enriquece en el formato y modelo tradicionales, sencillamente, se mue-

re. Dura los años que dura», alega.

Este 2020, en global, no ha sido del todo malo para la firma. «Teníamos unas proyecciones iniciales que tuvimos que modificar y vamos a crecer este año. En cuatro años lo hicimos en un 54%. Frente a empresas de otro tipo, que se reparten dividendos con más facilidad, aquí se suelen reinvertir. Si te pilla una crisis, como nos pilló la del 92, aprendes. En la del 2008 no perdimos ventas, pero tuvimos problemas de demora en los cobros. Como teníamos pulmón interno, sobrevivimos. Tenemos reservas para aguantar dos o tres años malos, y eso es la clave de que las empresas familiares soporten las crisis», defiende.



José Luis Castro dirige Servicio Móvil, con sede en As Pontes | KIKO DELGADO



Caeiro dirige el grupo que tiene los concesarios Renault de A Coruña. | CESAR QUINN

MARÍA CAEIRO REY VICEPRESIDENTA DEL GRUPO CAEIRO

«Cuando tienes que invertir, no piensas como un fondo de inversión»

M. Méndez

No es el mejor de los momentos para el sector en el que María Caeiro lleva dedicada más de 30 años. La consejera delegada y vicepresidenta del Grupo Caeiro, el concesionario de Renault para la provincia de A Coruña y de Nissan en Santiago y Ribeira, dirige la empresa cuyos cimientos puso su abuelo y a la que su padre, «un gran visionario», dio el impulso «cuando nos dieron la representación de Renault. En el polígono del Tambre fuimos la primera o segunda empresa que se instaló. Muchos lo llamaron loco», recuerda. Ahora, tras el parón del confinamiento que obligó a so-

licitar los ERTE, se avecina una etapa compleja. «Hubo un repunte en los meses de verano. El problema no es justo ahora, sino lo que viene», asiente Caeiro.

Su plantilla la componen 157 personas. «Padres, hijos, hermanos, matrimonios, primos, tenemos de todo», dice. «La debilidad que tienes es tu fortaleza. Hay vínculos emocionales, tampoco somos una empresa enorme, pero si les llegas a pedir cualquier esfuerzo, es mucho más fácil y están más implicados. Lo humano nos importa y eso nos diferencia», resalta.

«Muchas veces dicen que estas compañías se hundan por terceras, cuartas generaciones, no se hundan

por eso. Abogo por los sucesores. En muchísimas empresas familiares que yo mentorice, el gran problema es que el fundador no fue capaz de dar el testigo. La inteligencia de los fundadores tiene que ir muchísimo más allá de lo que han fundado, que tiene un mérito impresionante, tienen que saber delegar en su momento, como tendré que hacer yo, aunque pienso que soy jovencísima», sonríe. «Para mí, las empresas familiares son una fortaleza. Cuando tienes que invertir, no lo piensas tanto como un fondo de inversión. Es tu casa, es tu empresa, es tu vida». Y termina con un deseo: «Esto tiene que salir adelante, es casi un segundo hijo».

DANIEL HERMOSILLA DIRECTOR DEL GRUPO RODIÑAS

«Una empresa que tiene raíz es más difícil arrancarla, y tumbarla»

M. M. Otero

Suman 30 años en el sector de los prefabricados. La sede está en Calo (Teo), y también tienen centros de producción en Teixeiro (Curtis) y en Negreira. Aunque el actual director, Daniel Hermosilla, no tiene parentesco con los fundadores del Grupo Rodiñas, donde trabajó antes de estar al frente, el funcionamiento de la compañía sigue siendo «familiar».

Con unas 180 personas en nómina, pueden presumir en medio del caos del coronavirus de que «no hemos tenido ERTE y, por suerte, seguimos teniendo actividad». Nada que ver con lo sucedido en el 2008.

«Fue terrible, un patrón de la actividad muy brusco que afectó a todas las vías de financiación», recuerda Hermosilla, defensor de la cultura de las empresas familiares. «Siempre han buscado soluciones mucho más imaginativas orientadas a la permanencia de la compañía, más que escapar corriendo y salvar los muebles. Es un tema de perspectiva en el tiempo. Una multinacional, o los accionistas que van a reclamar todos los años dividendos, tiene que rendir cuentas a más corto plazo, cuando aquí puedes pensar a medio o largo plazo y con estrategias más perdurables que no estén al albur de una coyuntura mo-

mentánea, una materia prima o una mano de obra más barata que mañana te ofrecen en otro sitio», dice.

El carácter endógeno de este tipo de firmas y su capacidad para generar empresas «satélite» marcan para él la diferencia. Y, «si hay un compromiso con el mantenimiento de la actividad, la respuesta de los actores implicados también es diferente. Cuando hay un vínculo con el territorio, con la producción natural del territorio, cuando la transformación es de productos que se generan ahí, es cuando una empresa tiene raíz, y cuando la tiene es más difícil arrancarla, y también tumbarla», remarca.



Daniel Hermosilla está al frente del Grupo Rodiñas, con sede en Teo. | XOANA SOLER



acceso 360

EMPRESA FAMILIAR

Instituto de la  Empresa Familiar



La pandemia arrasa seis años de recuperación del tejido empresarial

Las 805 empresas destruidas en 2020 en Castilla y León devuelven el censo a 67.233, al peor nivel de la crisis anterior

ÁNGEL BLANCO



VALLADOLID. Con un tejido empresarial constituido no ya por pymes, sino por microempresas –más de la mitad carecen de asalariados–, Castilla y León las pasa canutas para lograr balances positivos en el censo al final de cada año. Cuando llegan las dificultades, en cambio, las empresas caen como castillos de naipes.

En los seis años transcurridos desde que la economía tocase fondo en la anterior crisis, la comunidad autónoma había conseguido ganar 957 empresas. En realidad, la recuperación se concentró entre 2014 y 2017, ya que en los dos últimos ejercicios el saldo fue negativo.

La ganancia de seis años casi se ha volatilizado en seis meses. El número de empresas inscritas en la Seguridad Social al cierre del pasado agosto era de 67.233, que son 805 menos de las que había al término de 2019.

El coronavirus se ha llevado por delante la recuperación del tejido empresarial de Castilla y León hasta el punto de que la comunidad ha perdido en 2020 ocho de cada diez sociedades recuperadas desde 2014. El balance del octavo mes del año devuelve la estadística al peor nivel de la crisis anterior, las 67.081 de 2013.

La intrahistoria de los meses de este penoso 2020 casi deja entrever lo heroico que ha llegado a ser mantener un negocio abierto. En febrero había en la comunidad 67.931 empresas inscritas y un mes después, ya en estado de alarma, habían desaparecido 3.000, una situación que se agravó en abril. Después, en mayo y junio –aún con la población confinada– se produjeron sendos incrementos de unas 1.000. En julio –inicio de la atípica campaña de verano– se mantuvo un ritmo similar, pero en agosto el balance perdió algo más de 200.

En definitiva, Castilla y León casi puede darse por satisfecha si se tiene en cuenta que la pérdida en el censo empresarial entre los meses de febrero –el último ‘completamente normal’ de este año– y agosto es del 3,5% a nivel nacional, mientras que la



Locales comerciales vacíos en la céntrica calle Zamora. LAYA

Valladolid, con un 3% de empresas menos este año, Salamanca y Burgos son las peor paradas

evolución regional es del -1%. En Andalucía la caída llega al 8%.

En cuanto al comportamiento por sectores de actividad, entre febrero y agosto la comunidad ha perdido 1.041 empresas de servicios y 36 industrias. Por el con-

trario ha ganado 245 sociedades agrarias y 134 empresas constructoras. En total, 698 menos.

Veinte empleos de media

Si tenemos en cuenta que en el mismo periodo de tiempo la Seguridad Social ha perdido en la comunidad autónoma 14.179 afiliados al Régimen General (hasta dejar la cifra total en 678.876), el resultado es que en los seis meses que van de marzo a agosto cada quiebra empresarial ha te-

Castilla y León ha perdido hasta agosto 8 de cada 10 pymes que recuperó en los pasados seis años

nido un coste de 20 puestos de trabajo.

Sin duda uno de los artífices a la hora de detener una hemorragia de empresas –y de despidos– está siendo la función financiera del ICO. El Real Decreto-ley

del 17 de marzo aprobó una Línea de Avales del Estado de hasta 100.000 millones de euros para facilitar el mantenimiento del empleo y paliar los efectos económicos de la crisis sanitaria.

A 15 de septiembre de 2020, con este programa se han avalado un total de 804.754 operaciones correspondientes a más de 530.000 empresas. El importe total avalado es de 76.002,7 millones. El 87% de las empresas con operaciones for-

Cecale advierte de que subir la presión fiscal destruiría pymes

Para la patronal autonómica, Cecale, la supervivencia de las empresas requiere que no haya subidas de impuestos en un contexto como el actual, ya que un incremento de la presión fiscal «puede lastrar el proceso

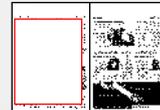
de adaptación y destruir tejido empresarial». Los empresarios de la comunidad apuestan «por la simplificación del marco normativo y garantizando la libertad de empresa y la flexibilidad económica y laboral, para facilitar la adaptación de nuestras empresas y que puedan seguir siendo competitivas».

Cecale ha elaborado un documento con diez ‘palancas es-

tratégicas’ con las que reactivar la actividad empresarial y salir la crisis de la covid. Se trata de Diálogo Social; digitalización; industria; ciencia e innovación; sostenibilidad ambiental y adaptación al cambio climático; exportación e internacionalización empresarial; colaboración público-privada; educación y gestión del conocimiento, y aprovechamiento de

las fortalezas de Castilla y León.

A corto plazo, ven urgente intensificar la llegada de liquidez a las empresas; impulsar medidas tributarias a favor del crecimiento económico; agilizar los pagos y trámites de las administraciones públicas; y una mayor flexibilidad laboral mientras se culmina la recuperación de la actividad.



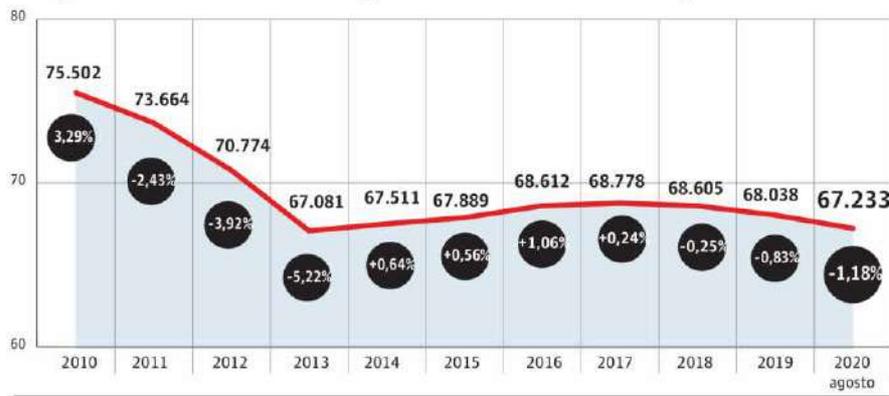
Cerca de 27.000 empresas, cuatro de cada diez, han recibido avales o financiación del ICO

La comunidad es la séptima autonomía que más ha recurrido al apoyo de ese organismo

malizadas están gestionadas por autónomos y micro-pymes. Estas empresas, de menos de 10 empleados, han solicitado el 74% del total de las operaciones.

Castilla y León se sitúa como la séptima comunidad que más ha recurrido a la financiación del ICO. Las empresas de la comuni-

Empresas inscritas en la Seguridad Social en Castilla y León



dad han suscrito el 3,7% del total de avales del país. La línea de avales Covid ha formalizado 40.197 operaciones con 26.805

empresas castellanas y leonesas, que han recibido 2.836,8 millones en avales y 3.642,3 millones en forma de financiación.

De esta manera, cuatro de cada diez empresas de la región se han apoyado en la línea estatal para afrontar las consecuencias de la

EN LA COMUNIDAD

Provincia	Agosto 2020	Var. este año
Ávila	5.118	+28
Burgos	10.588	-172
León	12.653	-35
Palencia	4.826	+3
Salamanca	10.082	-252
Segovia	5.500	+36
Soria	2.936	-23
Valladolid	15.092	-458
Zamora	5.304	+5

pandemia. Las 5.650 vallisoletanas sitúan a esta provincia al frente de la tabla, seguida de León (5.574), Burgos (3.983) y Salamanca (3.712) El ICO destaca que el 80% de las operaciones avaladas se han destinado a garantizar nuevos préstamos, que, en su mayor parte, más del 75%, son a largo plazo, de entre cuatro y cinco años.

Empresa Familiar aboga por la colaboración público-privada

Las 168 familias empresarias que están asociadas a Empresa Familiar de Castilla y León (EFCL) presentaron recientemente a los grupos políticos un listado de propuestas dirigidas a la recuperación y fortalecimiento de la economía regional.

Abogan por la implantación de la colaboración público-privada «como cultura de creación de objetivos comunes y compromisos compartidos» y consideran imprescindible «trabajar codo a codo para tener el mapa de ruta de los próximos tres años y poder no solo recuperar la actividad, sino fortalecer nuestras capacidades y

generar las demandadas por el nuevo escenario». EFCL propone realizar una auditoría del sistema normativo para reducir lo que consideran «hiperregulación» actual, que obliga a las empresas a «dedicar un tiempo desproporcionado a cumplir con las más de 25.000 leyes que les afectan».

Además los empresarios familiares demandan un refuerzo en la Formación Profesional como modo de «reducir la tasa de desempleo juvenil, generar más emprendimiento y aumentar nuestra ventaja competitiva como comunidad anclada en el talento». En este sentido, plantean un plan para hacer atractiva la región y evitar «que se vayan los mejores o que si se van, que vuelvan atraídos por el entorno y las oportunidades».

Las cámaras apuestan por infraestructuras, turismo y TIC

Hasta 131 propuestas ha elaborado el Consejo Regional de Cámaras Oficiales de Comercio e Industria de Castilla y León dirigidas a la recuperación del consumo interno desde la confianza, la certidumbre y la seguridad jurídica.

Las cámaras urgen la aprobación de leyes sobre reserva estratégica sanitaria, simplificación administrativa y mecenazgo. Para «recorrer la senda de la reactivación y recuperación», proponen priorizar el turismo, las infraestructuras, la logística, la digitalización y el medio ambiente «lo que, a su vez, permitirá avanzar en los objetivos y metas del desarrollo sostenible y la recuperación».

Las instituciones camerales de la comunidad consideran «vital» contar con unas cuentas autonómicas a la mayor brevedad y ampliar el margen de endeudamiento de Castilla y León, porque ello permitirá «ayudar a las empresas y, de forma indirecta, a los trabajadores». Asimismo ven necesario revisar la Ley de Estabilidad de las Corporaciones Locales para que en las actuales condiciones puedan invertir los superávits y remanentes de los que dispongan, siempre «de forma debidamente justificada».

La inversión en infraestructuras, no solo terrestres sino digitales, educativas, sanitarias y medioambientales, «ejerce de corrector de desequilibrios territoriales y generador de empleo», recuerdan desde el Consejo.

«Necesito ayuda urgente para salvar mi negocio. Arriesgo todo mi patrimonio»

Dragan Isailovic Gerente de Ingoal

Laura Negro

VALLADOLID. Serbio de nacimiento, vallisoletano de sentimiento. Dragan Isailovic es una leyenda del fútbol pucelano. El deporte rey siempre ha sido su pasión y por ello, cuando en octubre de 2017 inauguró Ingoal, un campo de fútbol 'indoor' que ofrece academia, ligas, torneos, cumpleaños y otras actividades, Dragan sabía que aquello le haría feliz. Invirtió los ahorros de toda su vida en el negocio y le iba bien. Pero en marzo estalló la pandemia y su sueño se esfumó. Desde entonces dice que no levanta cabeza, pero se niega a dar este partido por perdido.

«El negocio iba cada año mejor. Tenía muy buena aceptación entre el público vallisoletano. La facturación aumentaba y yo seguía invirtiendo en la mejora de las instalaciones. Nada hacia prever esta desgracia», dice el exfutbolista y empresario, que durante los primeros meses se acogió al ERTE. «La pandemia me ha perjudicado muchísimo ya que Ingoal es mi única vía de ingresos. Pedí un préstamo a Iberaval para ir subsistiendo y poder mantener el negocio. Todo lo he gastado en cubrir los gastos fijos y yo sigo sin poder trabajar. La situación es insostenible. Tengo mucho que agradecer a la propietaria de la nave, que durante el confinamiento no me cobró el alquiler y que hasta el próximo enero me ha rebajado la cuota, pero cuando no ingreses nada, cualquier gasto, por bajo que sea, supone un gran esfuerzo», explica preocupado.

La prohibición de realizar deportes de contacto y la norma-

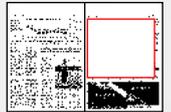


El exfutbolista serbio Dragan Isailovic en las instalaciones de Ingoal. L. N.

«Cuando no ingresas nada cualquier gasto, por bajo que sea, supone un gran esfuerzo», explica Dragan Isailovic apesadumbrado

tiva que exige la distancia mínima de seguridad ha dejado fuera de juego a Dragan. «La facturación ha caído un 98%. Si la situación se mantiene, como mucho, podré aguantar hasta enero. Los padres tienen miedo y

no traen a los niños a entrenar ni a celebrar cumpleaños. Necesito ayuda urgente para salvar la empresa. Estoy arriesgando todo mi patrimonio para avalar mi negocio e incluso he hecho propuestas a la Junta de Castilla y León para cambiar la normativa y me han dado una negativa como respuesta. Esto es una cadena. Si mi negocio cierra, repercutirá en otros. El daño económico puede ser más grave que el propio virus», concluye con pena.



«No compensaba económicamente y no quería tener en vilo a la plantilla»

Miriam Ayala Divertifesta Arroyo

L. N.

ARROYO DE LA ENCOMIENDA. Con el apoyo de su familia Miriam Ayala inauguró en enero de 2014 su empresa Divertifesta Arroyo, en Arroyo de la Encomienda. Esta maestra en Educación Infantil y psicopedagoga es una apasionada de los niños y del contacto con las familias, así que durante seis años y medio disfrutó a lo grande organizando fiestas infantiles y de cumpleaños personalizadas, animando en bodas, comuniones y otros eventos y atendiendo su ludoteca. «Fuimos creciendo poco a poco, siempre adaptándonos a



Miriam Ayala, maestra e impulsora de la empresa Diverfiesta Arroyo. L. N.

las necesidades de las familias. He trabajado de forma incansable y no cerraba nunca, porque disfrutaba con lo que hacía», cuenta Miriam.

Llegó el mes de marzo con la pandemia y a esta joven empresaria y maestra en un colegio le pilló con la agenda cargada de eventos y fechas contratadas. «Tuve que cerrar de repente, como todo el mundo, pero en ese momento tenía la ludoteca llena de producto. Hubo que suspender toda la actividad infantil de la noche a la mañana», cuenta.

La situación se fue alargando y las facturas y pagos fijos seguían llegando. «En julio nos permitieron abrir con un tercio del aforo, dentro del que había que incluir a los empleados. No compensaba económicamente y no quería tener en vilo a la plantilla. He aguantado hasta septiembre a ver si la cosa mejoraba, pero no

ha sido así. Ha sido una decisión difícil, porque este era un proyecto muy ilusionante, que empecé desde cero, pero es que no he tenido otra solución. No podía soportarlo económicamente», confiesa Miriam.

Mensajes de ánimo

La maestra y empresaria concluye que «la norma sigue marcando distancia y mascarilla y reducción de aforos. Las familias tienen miedo y así es muy difícil mantener una ludoteca. Me quedo con los mensajes de ánimo y agradecimiento de todo el mundo. Esta pandemia está siendo durísima para muchas empresas, sobre todo para las familias, que tengo que soportar este primer golpe con mucho esfuerzo. Si las restricciones continúan, las empresas seguirán cerrando. Yo no sé cual será la solución, pero es urgente buscar una».

«¿Retomarlos? No lo descarto, creo que el proyecto era viable»

Belén Barco Empresaria de servicios turísticos

SILVIA G. ROJO

CIUDAD RODRIGO. A Belén Barco la crisis del coronavirus le pilló con un negocio de servicios turísticos que a penas estaba despegando. «Empezamos en abril de 2019 y después de un invierno muy duro, esperábamos ver los frutos del trabajo. Creo que el mayor problema es que llevábamos poco tiempo funcionando, no teníamos estabilidad económica», analiza.

La decisión de cerrar la tomaron el pasado mayo. «Era el momento de renovar seguros, licencias y aunque hubo gente que me dijo que me precipitaba, me pareció el momento porque a pesar de ser una decisión difícil,



La empresaria Belén Barco. S. G. R.

he preferido ser precavida evitando una agonía hasta que esto vuelva a despegar», dice.

El Baluarte, en plena Plaza Mayor de Ciudad Rodrigo, ofrecía información turística, ven-

día recuerdos y funcionaba como agencia. Precisamente, su futuro pasaba por ahí, por el proyecto de circuitos de cinco noches y seis días que iban a comenzar a explotar este verano y para el que ya tenían bastantes grupos.

«Nuestro negocio estaba enfocado totalmente al visitante y a raíz de la pandemia comenzaron las cancelaciones», por lo que tanto su socio como ella prefirieron retirarse antes de que no pudieran hacer frente a los gastos.

Belén no descarta posibilidades futuras: «¿Retomarlos? No lo descarto, creo que el proyecto era viable en circunstancias normales». Deja constancia de que «afortunadamente hemos podido seguir adelante sin dejar un lastre, no ha habido pérdidas económicas porque lo hemos afrontado todo con el propio negocio, pero si esta pregunta me la hubieras hecho dentro de un tiempo y siguiera abierto, a lo mejor te respondía otra cosa. Creo que hemos parado a tiempo».

«Ya no puedo sostener mi tienda, como autónomo vivía al día»

Eduardo Rodrigo Boutique La Piñorra

ISABEL G. VILLARROEL

SORIA. Eduardo Rodrigo, propietario de Boutique La Piñorra de Soria, dedicó el confinamiento a coordinar la elaboración de mascarillas caseras ante la falta de elementos de protección para los sanitarios, junto a otras tiendas del textil en la provincia. «Yo tendría que haber estado durante ese tiempo con mucho trabajo preparando los vestidos de piñorras y piñorros de cara a las fiestas de San Juan, pero en cuanto llegó la mala noticia que los sanjuaneros no se iban a celebrar, se me cayó el mundo encima. Yo vivo de confeccionar trajes regionales».

«He confeccionado más de 1.600 trajes en once años, pero



Eduardo Rodrigo. I. S. V.

no puedo sostener mi negocio ya, y he decidido cerrar porque como autónomo vivía al día», lamenta. Y denuncia que «las administraciones no han hecho nada para evitar cierres como el mío».



Pr: Diaria
Tirada: 14.634
Dif: 12.204

Secc: LOCAL Valor: 6.263,00 € Area (cm2): 937,1 Ocupac: 100 % Doc: 1/2 Autor: BEATRIZ RICO Num. Lec: 125000



El presidente de la Generalitat, Ximo Puig, ha puesto el foco esta semana en las desigualdades territoriales por el efecto capitalidad de Madrid. KAI FORSTERLING

Unidos contra el efecto capitalidad de Madrid, divididos en materia de impuestos

- Un informe del IVIE alerta de las consecuencias negativas de la competencia fiscal, que ha provocado la divergencia de rentas entre autonomías
- Tanto Ximo Puig como los empresarios de la provincia coinciden en denunciar las asimetrías entre territorios, pero las patronales piden bajadas fiscales

BEATRIZ RICO

El margen que tienen las autonomías para regular impuestos ha abierto la puerta a las hostilidades territoriales. Así lo ha evidenciado Ximo Puig esta semana al poner el foco en los efectos nocivos de la capitalidad de Madrid para denunciar el dumping fiscal y las asimetrías del sistema entre las autonomías que más reciben y las que menos. Un nuevo informe del Laboratorio de Análisis de Políticas Públicas (IvIE Lab), en colaboración con Presidencia de la Generalitat, ha analizado los efectos secundarios que esta situación provoca sobre el

resto de economías regionales y las consecuencias que la situación sanitaria está teniendo sobre la economía española y, en particular, sobre la valenciana.

Mientras la Generalitat defiende que la bajada de impuestos que aplican algunas comunidades para luego pedir más recursos al Gobierno actúa en detrimento de la igualdad entre regiones, los empresarios de la provincia, también en contra de las asimetrías, reivindican que la situación se regularice, a la baja, para evitar que las desigualdades territoriales que puedan provocar algunas zonas crezcan a

costa del resto de España. Y Madrid está en el centro de todas las miradas. Una de las vías por las que la capital refuerza su posición actual gracias al sector público es la política de competencia fiscal que han desarrollado sus gobiernos en las última década, caracterizada por reducir los tipos efectivos de varias importantes figuras tributarias. El informe del Ivie concluye que, para su despego, Madrid se ha beneficiado del efecto de la capitalidad para aumentar las distancias entre ricos y pobres y la divergencia de rentas respecto a otras autonomías, utilizando su capacidad nor-

mativa en ciertos tributos para introducir beneficios fiscales, especialmente en el IRPE, el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Si se cuantifican los gastos fiscales que representan estas rebajas, Madrid deja de ingresar más de 4.100 millones de euros anuales, unos 636 euros menos por madrileño.

Después de que el presidente de la Generalitat denunciara esta semana, en el debate de política general, las asimetrías económicas entre regiones y, concretamente, el efecto capitalidad, que ha convertido a Madrid «en un generador de

diferencias y desigualdades con un proces invisible y un dumping fiscal injusto», el amplio equipo formado por investigadores y técnicos del Ivie, junto con otros colaboradores externos, ha hecho público un análisis para estudiar la trayectoria de la Comunidad de Madrid. Por un lado, aconsejan limitar la competencia fiscal, lograda como consecuencia de una etapa en la que las actividades privadas han sido las indiscutibles protagonistas. Según defienden los expertos, esta tendencia debería «no solo frenarse» sino «combatirse» para promover el equilibrio territorial.

Reacciones



PERFECTO PALACIO
PRESIDENTE DE LA PATRONAL CEV ALICANTE

« Propongo una bajada de impuestos para todos y ajustar el gasto fiscal porque es muy alto »



JUAN RIERA
PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE ALICANTE

« Lo aconsejable sería un sistema impositivo para todas las comunidades y evitar el efecto llamada »



ANTONIO FERNÁNDEZ
PRESIDENTE DE LOS PROMOTORES (PROVIA)

« Las autonomías que reducen impuestos no bajan en recaudación. Debemos igualar a la baja »



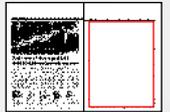
MAITE ANTÓN
PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

« Sentimos este territorio y no queremos trasladarnos, pero hay que fomentar la actividad económica »



ALFREDO MASÓ
PROFESOR DE LA UNIVERSIDAD DE ALICANTE

« Se debería haber actuado desde Europa para regularizar la situación y que no haya dumping fiscal »



El jefe del Consell incide en un relato político basado en liderar un nuevo eje territorial alejándose del centralismo

La desigualdad de condiciones para abordar la recuperación de la que habla el informe fue uno de los principales argumentos utilizados por Ximo Puig en las Cortes ante los grupos parlamentarios. La clave de su relato político va a centrarse, a partir de ahora, en la confrontación con Madrid, alejándose del centralismo y tratando de liderar un nuevo eje territorial en España. La partida reivindicativa del Consell al Gobierno central es de 1.325 millones al año para cubrir las competencias que tiene y que el sistema de financiación le niega. Pero ni recibiendo ese dinero la Generalitat podría bajar impuestos como lo hace Madrid. Ese es el argumento en el que Puig se basa para destacar la importancia de la infrafinanciación de la Comunidad: «No todos partimos con los mismos pigmentos para darle color a la fotografía», aseguró el jefe del Consell. En base a estos datos, la Generalitat quiere alzar la voz para denunciar que Madrid se ha convertido en una «gran aspiradora» que absorbe recursos, población, funcionarios estatales y redes de influencia.

El 29% de los trabajadores públicos estatales se concentra en Madrid. Para la capital, esto representa un plus de hasta 95.000 empleados públicos más de lo que le corresponde, «lo que implica un plus poblacional y de oferta laboral de la M-50 para adentro». Estos efectos, según Puig, son demolidores: pérdida de trabajo, bienestar y prosperidad «de la M-50 hacia fuera». También advierte el Ivie que sus rebajas fiscales provocan la emigración de personas y empresas, y que estas bajadas son más fáciles de asimilar por los presupuestos autonómicos gracias al dinamismo y los niveles de renta y riqueza de Madrid, «pues estos factores generan un crecimiento de sus bases tributarias que minora el impacto de las rebajas fiscales sobre los ingresos totales de la Comunidad».

Y, ante eso, ¿qué opina el tejido económico de la provincia de Alicante? La bajada de impuestos de Madrid y sus consecuencias sobre las otras autonomías es un problema que afecta de lleno a los empresarios de la provincia, quienes defienden que las políticas de presión fiscal bajas deben ser imitadas y reconocen que estas diferencias son un perjuicio para la competitividad de las empresas de la provincia, que no tienen esas ventajas. Todos coinciden en que, en esta situación de excepcionalidad provocada por el coronavirus, es fundamental regularizar la competencia fiscal y ajustar los gastos para poder crear em-

Ventajas que obtiene Madrid en su desarrollo económico por su condición de capital del país

INFORME MADRID: CAPITALIDAD, ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO Y COMPETENCIA FISCAL

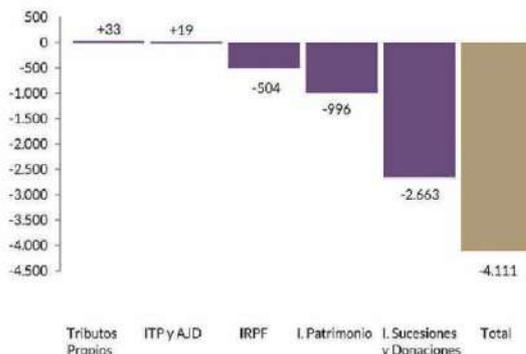


Concentración de la contratación pública del SPE en C. de Madrid, 2012-2019 (%)



EFFECTOS DE LA COMPETENCIA FISCAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID

Variaciones de ingresos no financieros de la C. de Madrid derivadas del ejercicio de su capacidad normativa. 2017 (millones €)



Efectos del ejercicio de la capacidad normativa sobre los ingresos por habitante, 2017 (euros)



Fuente: Documento IvieLAB

DPTO. INFOGRAFÍA | INFORMACIÓN

pleo y ser capaces de aportar prosperidad. Sin ir más lejos, Perfecto Palacio, presidente de CEV Alicante, subraya que, «si reducimos las cargas, daremos la oportunidad de invertir. La situación es muy complicada en estos momentos y no escuchamos más que anuncios para subir los impuestos con la incertidumbre que eso provoca». Mientras, Juan Riera, presidente de la Cámara de Comercio de Alicante, considera que existe un agravio comparativo con Madrid, el País Vasco y Navarra. «Han introducido

unos beneficios para que parte de las empresas puedan desplazarse allí. Hay que ordenar el sistema para evitar una competencia desleal entre comunidades», apunta. También Antonio Fernández, presidente de la patronal de los promotores (Provia), aboga por una fiscalidad «justa y necesaria» y considera que abusar de la misma genera caídas de recaudación. «Esta Comunidad no tiene un tratamiento fiscal suave y el presidente Puig lo sabe porque se lo hemos dicho», a lo que añade que «au-

mentar los impuestos del tipo que sea es no entender lo que está ocurriendo». Por su parte, la presidenta de la Asociación de la Empresa Familiar de Alicante (AEFA), Maite Antón, considera que la injusticia por la infrafinanciación que sufre esta Comunidad no puede revertirse contra el ciudadano: «Las empresas no queremos irnos a ningún otro sitio porque haya impuestos más bajos. Sentimos este territorio, pero debemos igualarnos en lo bueno y fomentar la actividad económica y el empleo. No es justo que

haya desigualdades dentro del mismo país», sostiene. Por otra parte, el profesor de Macroeconomía de la Universidad de Alicante Alfredo Masó incide en la importancia que puede llegar a tener la infrafinanciación y en la necesidad de que Europa regularice la situación para que no exista dumping fiscal: «Esto no puede desembocar en una guerra para empujarse al vecino. Es necesario poner en marcha cuanto antes mecanismos de equidad y no entrar en el juego sucio», puntualiza.



La empresa familiar alerta del aumento del absentismo

Reclama una agilización del protocolo sanitario de detección del Covid

R. D. VALLADOLID.

La asociación Empresa Familiar de Castilla y León (EFCL) reclama la agilización del protocolo sanitario previsto para la detección de los casos de Covid-19 con el fin de evi-

tar el creciente absentismo laboral que su aplicación está provocando y que está entorpeciendo el desarrollo de la actividad empresarial.

Las empresas familiares, cuya facturación equivale al 19,50 por ciento del PIB regional y dan empleo 10,50 por ciento de la población ocupada de Castilla y León en el sector privado, constatan que la implementación del protocolo sanitario en lo referido a la realización de los test PCR para la detección

del Covid-19 y la activación del mismo en los casos positivos, con sus repercusiones sobre las personas consideradas como contactos, está causando un creciente absentismo laboral que está ocasionando a las empresas importantes dificultades para desarrollar su actividad.

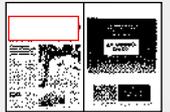
Según una reciente encuesta realizada a sus asociados, el 64% de las empresas familiares considera que el protocolo contribuye a generar

ese mayor absentismo laboral, fenómeno que se ha incrementado desde el inicio de la pandemia en el 47,8% de las empresas, casi 15 puntos más que lo constatado en otro sondeo realizado en el mes de abril.

Con el objetivo de frenar esta tendencia y proteger a sus trabajadores, los empresarios familiares piden, de una parte, revisar dicho protocolo sanitario para agilizar, de una parte, la realización de pruebas PCR y la obtención de sus resultados,

trámites que actualmente se demoran incluso más de las 48 horas previstas, tiempo en el que el empleado debe mantenerse en aislamiento y no puede acudir a su puesto de trabajo, aunque el resultado final sea negativo.

EFCL también pide extender a todos los trabajadores de cualquier actividad productiva declaradas como "esenciales" durante el Estado de Alarma la exención de la cuarentena en caso de PCR negativa.



La Salina y el IME medirán las posibilidades de supervivencia empresarial tras la covid

Ambas instituciones evaluarán los modelos de negocio de las empresas para averiguar sus fortalezas y cómo facilitar su continuidad

REDACCIÓN / WORD

SALAMANCA. La Diputación de Salamanca y el Instituto Multidisciplinar de Empresa de la Universidad de Salamanca, IME, han

firmado un convenio de colaboración para realizar una prospección de los modelos de negocio de las empresas de la provincia de Salamanca tras la crisis socio-sanitaria del coronavirus.

De este modo, enfocarán sus trabajos a averiguar qué factores facilitan la supervivencia de los negocios y para ello, utilizarán la base desarrollada en el anterior convenio suscrito entre ambas instituciones que posibilitó la elaboración de un completo estudio

de apoyo al relevo generacional en la empresa familiar de la provincia.

En concreto, se realizó un trabajo de campo para primero seleccionar las empresas participantes y después se analizó su situación y se desarrolló una labor de asesoramiento para que vieran el relevo generacional como una oportunidad para avanzar en un modelo de negocio económicamente sostenible en el futuro.

En total, se visitaron 395 empresas con ingresos superiores a los 200.000 euros para conocer de cerca sus actividades y analizar como apoyarlas para que continúen generando empleo.

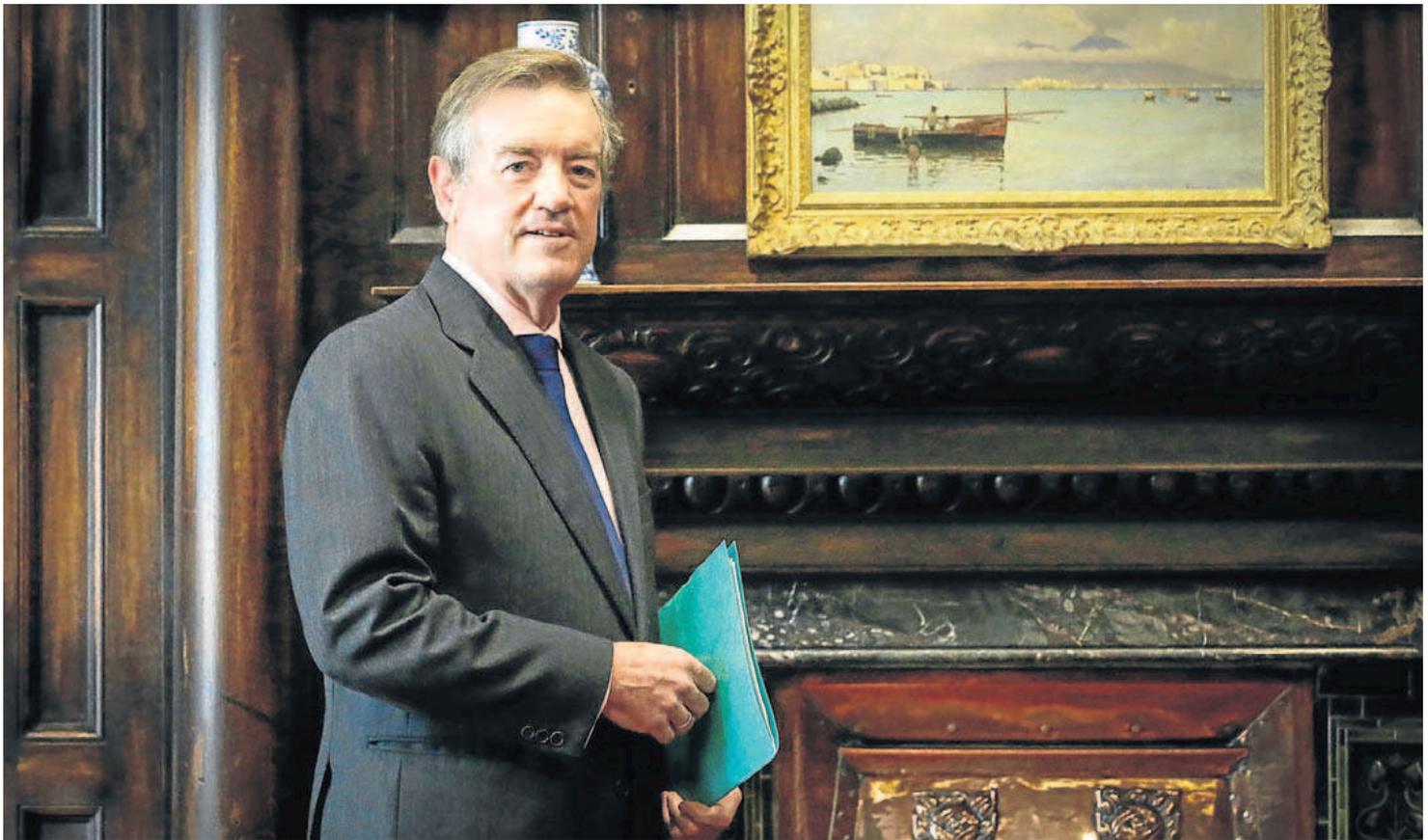
En cuanto a los resultados de dicho estudio, destaca que el 12,9 por ciento de las empresas no tiene relevo generacional, por lo que, si no se les ayuda se verán obligadas a cerrar.

En base a ese estudio de campo, el IME y la institución provin-



Sede de la Diputación. **WORD**

cial proponen iniciar una segunda fase orientada a determinar las fortalezas de estas empresas para conseguir estimular la actividad económica que podría resentirse como consecuencia del coronavirus.



Andrés Sendagorta, presidente de Sener, en uno de los despachos de la sede de la empresa en Getxo. PEDRO URRESTI

«Ha sido duro despedir empleados pero era necesario para que haya futuro»

Andrés Sendagorta **Presidente de Sener**

Asegura que la empresa tiene la vocación de seguir «en cosas difíciles» y aumentar su actividad aeroespacial

MANU ALVAREZ



BILBAO. Forma parte de una saga familiar que encaja perfectamente con los valores clásicos del empresario vasco, donde prevalece la idea de hacer cosas y generar industria, frente al financiero que busca ganar dinero sin importar dónde ni cómo. Tras varios años en distintas funciones en la empresa, asumió la presidencia de la compañía hace apenas unos meses, en un proceso de relevo de la cúpula y tras una operación de cirugía empresarial inédita en los

64 años de historia de la sociedad: el despido de 90 de los 2.300 empleados del grupo, tras varios años de descenso de actividad en su división de ingeniería. Andrés Sendagorta McDonell es un tipo calmado, moderado, el polo opuesto al empresario agresivo o tiburón. Al menos, lo aparenta. Nacido hace 62 años en Madrid –es de los que defienden que los de Bilbao nacen donde quieren– se graduó en la Escuela Naval Militar de la Armada y fue teniente de navío y piloto de aviones de combate. Curioso, porque tiene un talante afable y reflexivo. Nadie diría que le va la guerra. En el ámbito civil es diplomado en dirección de empresas y en la actualidad preside la Asociación de la Empresa Familiar de Euskadi, Aefame.

– **Leí unas declaraciones tuyas en las que aseguraba que fue más difícil aterrizar en Sener que pilotar un Harrier. Asumir la presidencia habrá aumentado la dificultad.**

– Suelo decirlo a menudo para desmitificar lo que es un piloto de com-

bate. Pese a mi entrenamiento, llegar a Sener no era sencillo. Esta es una empresa con mucha gente lista y muy apasionada con su trabajo, de ahí que no debes llegar con una tarjeta de visita de hijo del fundador. Y cuanto mayor es el nivel que tienen las personas de una empresa más demandan de ti y estás permanentemente planteándote si eres capaz de dar el nivel que esas personas necesitan.

– **Siempre se apela a la necesidad de generar empresas tecnológicamente avanzadas, complejas, que innoven y huyan de buscar la mano de obra barata. Ustedes son el retrato robot de la empresa que hay que tener y crear. Y sin embargo han entrado en dificultades.**

– Dificultades hemos tenido en otros momentos aunque por razones diferentes, como fue la historia de Lemóniz. Es verdad que nuestro ADN está marcado por la idea de hacer cosas novedosas y difíciles. Nos movemos mejor allí donde hay pocos con capacidad de competir. Si tenemos que compe-

tir con veinte o treinta, malo. Y hay momentos de transición de mercados o tecnologías en los que tienes que saltar al siguiente cerro.

– **¿Qué ha fallado?**

– El mercado, especialmente en el mundo de la energía, está en un punto de inflexión. De una bolsa de aceite hemos pasado a cambios importantes. Básicamente, nosotros nos dedicamos a los sectores aeroespacial y defensa, transportes y energía, además del naval. Todos van a protagonizar grandes cambios con procesos que el Covid va a acelerar. Un ejemplo. Las nuevas generaciones no demuestran demasiada prisa en sacarse el carnet de conducir y eso es un síntoma de cambios. Nuestro bache ha estado centrado en energía.

– **El 'boom' del hidrógeno, ¿hay que tomárselo en serio?**

– Es como todo. Hay que estar y profundizar en ello, aunque está por ver hasta dónde va a ser importante. Pero queremos ser un jugador en eso.

– **Sener ha anunciado la venta de Torresol, la filial de generación termosolar. Un proyecto que en su día despertó muchas expecta-**

tivas.

– Siempre hemos pensado que para hacer ingeniería hay que hacer industria. Y si quieres profundizar en tus capacidades tecnológicas, tienes que rotar tus activos. Hay algunas cosas nuevas en las que queremos ganar peso, como es el área aeroespacial. Y también otras actividades nuevas.

– **¿Tienen sensación de fracaso en la tecnología termosolar?**

– No ha podido competir con la fotovoltaica. Tiene su hueco pero el gran reto es el almacenamiento.

Del Gordini al espacio

– **¿En qué se plantean ganar peso?**

– El mundo de la medicina, la tecnología aplicada al desarrollo de las personas, digitalización... Estamos profundizando en algunas cosas. A las nuevas generaciones de la familia siempre les cuento la misma historia. Les proyecto una fotografía de un coche, de un Renault Gordini. Y les recuerdo que ese era el coche que se conducía cuando Sener decidió ir al espacio. Esa es la mentalidad que me gusta para esta empresa.

– **Volvamos al bache y al ajuste de plantilla en Sener. Creo que ja-**



«¿Volver a ser accionistas de ITP? Escuchamos con atención y observamos»

M. ALVAREZ

– Su antecesor en el cargo, Jorge Sendagorta, transmitió un sentimiento agríndice cuando vendieron la participación en ITP. Como si les hubiesen arrancado a ustedes una costilla.

– Yo sigo sin una costilla. Salimos de ITP porque había mucha paranoia en relación a la protección de la tecnología, de tal forma que la relación con Rolls nos obligaba a convertirnos en meros accionistas financieros. Admito que era bueno para ITP pero no nos gusta ser accionistas financieros.

– Vamos, que no lo han superado.

– Imposible. Mi padre, Manu Sendagorta, tenía la obsesión de crear una compañía de motores de aviación en España y yo recuerdo muchos domingos por la mañana, con pantalón corto, acompañándole a buscar terrenos desde Orduña hasta Zamudio. Lo llevo muy dentro.

– Ahora que Rolls ha admitido que quiere vender la empresa

o por lo menos buena parte de ella y que están abiertos a escuchar ofertas, ¿han pensado volver a ser accionistas de ITP?

– Lo que hacemos es escuchar con atención. Cuando se habla de ITP... es algo que llevamos en el corazón.

– ¿Es una cuestión de precio?

– Escuchamos lo que pasa. Creo que ITP va a seguir muy vinculada a Rolls, independientemente de que la venda o no. Nosotros queremos crecer en el sector aeroespacial y están pasando muchas cosas en muy poco tiempo. Estamos observando.

– Pero corren malos tiempos para esa actividad.

– Lo que está pasando en el sector aeronáutico civil es un drama. Mientras que la aviación comercial no vuela, aquí no hay aviones que entregar ni motores que fabricar. Alemania y Francia ya han anunciado que van a inyectar cantidades ingentes de dinero en el sector y esperamos que el Gobierno se dé cuenta de que es un sector estratégico. Es un sector que significa el progreso.

más se había abordado algo así.

– Es cierto y por eso nos costó mucho tomar la decisión y hemos procurado hacerlo de la mejor forma que éramos capaces. Era necesario para que la empresa pueda tener un futuro más claro. Ha sido muy duro pero había que hacerlo. También era un deber de justicia para el conjunto de personas que trabajan en Sener, para intentar tener un futuro claro y seguro.

– Llegar a un acuerdo con la plantilla ¿fue más sencillo porque no había sindicatos en la empresa?

– Los sindicatos tienen su sitio y su aportación importante para la sociedad. No le pongo ningún pero. Dentro de las libertades que tienen las personas se organizan como quieren.

– Eso de estar en el espacio, ¿es un buen negocio?

– Para nosotros es algo fundamental, estratégico. Una de nuestras ventajas es el traslado horizontal de la tecnología. Cosas que aprendemos a hacer en el sector espacial o al defensa, son vitales para otras actividades. Por ejemplo, una solución que se adopta para una tubería de la Estación Espacial Internacional, la podemos aplicar también a un 'bulk carrier'. Y eso nos da una ventaja competitiva tremenda.

– ¿Estamos ante la peor crisis económica que ha sufrido Europa tras la Segunda Guerra Mundial?

– No sé si es la peor, pero sí tengo claro que es muy grave. Probablemente en Europa nos habíamos dormido un poco y hay que tomárselo como una oportunidad para espabilar. Saldremos, seguro. Quizá nos ha pillado con una industria más débil de lo que me hubiese gustado, porque aunque durante algún tiempo parecíamos unos apesadados los que estábamos en ese sector y hacemos cosas que manchan, la realidad es que el empleo de calidad y estable está ahí. El Gobierno vasco ha sido especialmente sensible con esto y yo creo que hay que agradecerse. Hay una sensibilidad en el Gobierno con la industria muy buena. Incluso la interlocución.

– ¿A qué se refiere exactamente?

– A que hablas con las autoridades y te entienden de lo que estás hablando.

Fuga de cerebros

– Paradojas de la historia. El sector aeronáutico, una joya de la corona, tumbado por un virus.

– Es cierto. Venimos de una época en la que cualquier alcalde quería tener una empresa aeronáutica en su municipio y... ahora... Pero no creo que haya sido una equivocación. Empresas complejas como ITP o Aernnova no pueden ser una equivocación porque tienen futuro. Van a salir adelante, aunque habrá sufrimiento por el camino.

– Pero en estos procesos de ajuste de plantilla, incluido el de Se-

LAS FRASES

CRISIS

«Quizá en Europa nos habíamos dormido un poco y hay que tomárselo como oportunidad»

AJUSTE EN LA EMPRESA

«Nuestro bache ha estado en la energía, un sector que está en pleno cambio»

ner, se está destruyendo empleo muy singular. Gente muy formada, con una gran cualificación. Pueden perderse para siempre, por ejemplo si se van a otros países a buscar trabajo.

– Nosotros vendemos materia gris y si lo perdemos también perdemos capacidad. Siempre me ha parecido un drama que nuestros ingenieros se vayan a Alemania, no me gusta. Primero porque son muy buenos y segundo porque si se van significa que aquí dejamos de hacer cosas que son buenas para la sociedad y para que el país progrese. Nosotros siempre hemos hecho un esfuerzo especial en reubicar a la gente, precisamente para no perderla. Le escuché a

mi padre una frase que suelo repetir muchas veces: si te encuentras a un ingeniero bueno, fichalo. Ya pensarás luego qué hacer con él.

– Las empresas familiares tienen dos planos. La gestión de la empresa y la familiar. ¿Cuál es su misión en esta segunda faceta?

– Cada momento en una empresa familiar hay que vivirlo, pero tengo claro que hay que preservar que la gestión sea profesional. Sean familiares o no, tiene que ser de forma profesional. También hay que gestionarla de forma distinta a una empresa convencional. Una empresa familiar es un coche de caballos tirado por dos caballos. Uno entiende de lo mercantil, el otro de orgullo familiar, de arraigo a la tierra. Y para que el coche vaya bien los dos caballos tienen que tirar igual. Y las decisiones no hay que tomarlas en el aperitivo familiar del domingo.

– Como sabe en el País Vasco le damos importancia al arraigo de las empresas. ¿Es una buena razón para cuidar la empresa familiar?

– Sin duda. ¿Por qué puso Amancio Ortega Inditex en Arteixo? Estoy seguro de que no fue una recomendación de McKinsey. Lo hizo porque es de allí y quería hacerlo así. Cuidar las empresas familiares es paliar una parte del problema de la deslocalización y ahí tenemos que hacer todos un esfuerzo para preservarlas.



¿Qué riqueza hay que gravar?



Antonio Durán-Sindreu Buxadé

El Tribunal Constitucional, en diferentes sentencias poco conocidas, ha profundizado sobre la fiscalidad y la función social de la propiedad privada. En concreto, y entre otras, en la 4/2019, de 17/1, con relación a la Ley de viviendas vacías de Catalunya, la 28/2019, de 28/2, respecto a la Ley de Activos No Productivos de las personas jurídicas de Catalunya, la 186/1993, de 7/6, sobre la Ley de la Dehesa de Extremadura, y en la 37/1987, de 26/3, con relación a la Ley de Reforma Agraria de Andalucía.

La reflexión fundamental se recoge en esta última, y se reitera en todas las posteriores, en el sentido de que “el incumplimiento de las obligaciones inherentes a la función social de la propiedad (...) o, dicho en términos positivos, estimular a (los propietarios) para que obtengan de sus propiedades los rendimientos económicos y sociales que les son legalmente exigibles”, puede justificar un tributo cuya finalidad principal no es crear una nueva fuente de ingresos “sino disuadir a los titulares de propiedades (...) del incumplimiento de las obligaciones inherentes” a la propiedad. Desde la perspectiva constitucional, y según su Sentencia 28/2019, “es (pues) legítimo valerse de los tributos para incentivar determinados usos de la propiedad, en coherencia con su función social, reconocida en el art. 33.2 de la Constitución Española”.

En definitiva, y como el Tribunal Constitucional recuerda en la última de sus sentencias, en todos los tributos citados se pretende estimular una adecuada explotación económica de las distintas propiedades.

Esta idea básica ha de servir como

punto de partida para el diseño de un impuesto sobre la riqueza que grave, exclusivamente, aquella que se considere no productiva, estimulando, como se ha dicho, su incorporación al proceso de generación de riqueza, y, por ende, una mayor recaudación por los tributos que correspondan; impuesto cuya ambición ha de incluir también un replanteamiento de la fiscalidad de otro tipo de riqueza. Sea como fuere, el punto de partida es obvio. Estimular la creación de riqueza sin “penalizar” la “productiva”. El tema, en definitiva, no es gravar la riqueza *per se*, sino una muy en concreto: la no productiva.

Esto exige la creación de un im-

puesto estatal que refunda y mejore los tributos autonómicos que se han creado con dicha finalidad y que incluya, también, el gravamen sobre la propiedad inmobiliaria, con la consiguiente supresión del IBI y el replanteamiento de su tributación en el IRPF y otros tributos.

Este nuevo impuesto habría de reordenar la tributación sobre determinada riqueza inmobiliaria, en concreto, la eliminación de la deno-

La clave no es gravar la riqueza ‘per se’, sino una muy en concreto: la riqueza no productiva

minada renta potencial en el IRPF, las diferencias que actualmente existen entre tributar por IRPF e Impuesto sobre Sociedades, un tipo en el Impuesto de Sociedades incrementado para las sociedades patrimoniales, y un replanteamiento serio de la tributación de la actividad de arrendamiento de inmuebles vinculada a la existencia de una verdadera estructura empresarial definida de forma objetiva y realista y no, como hoy, foco de auténticas conductas de elusión.

Empresas familiares

En este replanteamiento hay que reflexionar también sobre los benefi-

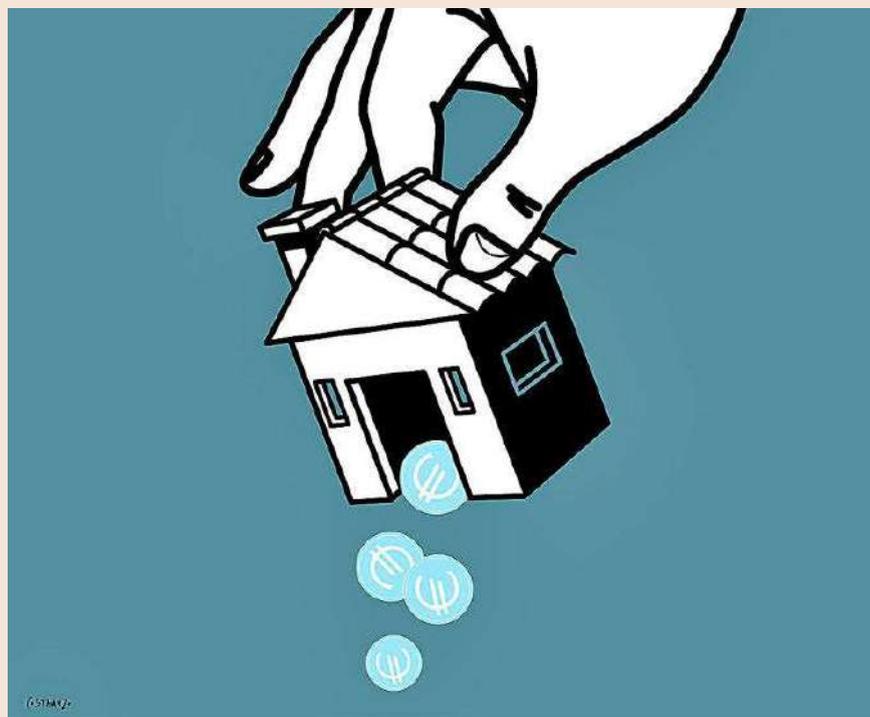
cios fiscales de determinadas “empresas familiares”. Soy consciente que lo que digo, duele. Pero es, creo, un tema de equidad. Parto de la premisa de que es falso que exista una recomendación europea al respecto de carácter general. En efecto. La recomendación de la Comisión Europea de 7/12/1994 (94/1069/CE), invita a los Estados miembro a adoptar las medidas necesarias para “facilitar la transmisión de las pequeñas y medianas empresas” con el fin de garantizar su supervivencia y el mantenimiento de los puestos de trabajo (art. 1).

En particular, y entre otras medidas, se invita a reducir la carga fiscal que grava los activos estrictamente empresariales en caso de transmisión mediante donación o sucesión (art. 6). Cabe recordar, al respecto, que el Reglamento 651/2014 de la Comisión Europea define como pyme a aquella empresa con un número de empleados inferior a 250, con una cifra de volumen de negocio inferior o igual a los 50 millones de euros, y con un balance general inferior o igual a 43 millones de euros. Este, pues, ha de ser el ámbito natural de aplicación de los beneficios fiscales.

Este nuevo impuesto sobre la riqueza no productiva, y determinada riqueza patrimonial, habría de conllevar igualmente la supresión definitiva del actual Impuesto sobre el Patrimonio.

Se trata de estimular la incorporación al proceso productivo de la riqueza no productiva, y de reordenar la tributación de determinada riqueza, entre otra, la inherente a la titularidad de patrimonios familiares excluidos de la recomendación europea y de patrimonios inmobiliarios que, reconociémoslo, no están realmente afectos a una verdadera y auténtica actividad empresarial.

Profesor en UPF y socio director de DS





acceso 360

FISCALIDAD





María Jesús Montero, en la rueda de prensa posterior al Consejo de Ministros del día 1. / ANDREA COMAS

El Gobierno baraja una subida del IRPF para las rentas más altas

Hacienda ultima con Podemos un aumento de alcance muy limitado en los Presupuestos

A. MAQUEDA / L. DELLE FEMMINE, Madrid
El Gobierno había anunciado en agosto que con la pandemia aplazaba su reforma fiscal. Y hace dos semanas, que solo aprobaría algunos ajustes. El Ejecutivo tiene sobre la mesa

una subida en el impuesto del IRPF para las rentas altas. Es parte de la negociación de los Presupuestos para el año que viene que está ultimando Hacienda con Unidas Podemos y tendría un alcance muy limitado dado el con-

texto económico y de congelaciones salariales. Sería un repunte simbólico en un tramo alto para dar el argumento a Podemos de que ha aumentado la tributación a los ricos, explican diversas fuentes gubernamentales.

En Hacienda y Economía tienen muy claro que no es momento de tocar los impuestos. Hay que dejar que el enfermo se estabilice antes de tomar medidas para elevar la recaudación. Sin embargo, los pactos para aprobar los Presupuestos son prioritarios. Y una subida en los tramos más altos de renta afectaría a pocas personas, unas 100.000 que declaran más de 150.000 euros, y tendría escaso impacto en el consumo. El vicepresidente Pablo Iglesias negocia para mantener la mayoría de la moción de censura y aprobar unos Presupuestos que darían estabilidad al Ejecutivo de coali-

ción. Así podría alegar que él es el pegamento de esa mayoría. Sin embargo, este bloque no aseguró ni la última prórroga del estado de alarma ni los Presupuestos fallidos de 2019. Así que Moncloa quiere aprovechar la centralidad que tiene en el tablero para negociar también con Ciudadanos y garantizarse por otro lado los Presupuestos. Fuentes consultadas creen que el partido naranja aceptaría una subida testimonial del IRPF a rentas muy altas siempre que se acordasen con él algunas medidas de alivio a la ciudadanía. En cualquier caso, el repunte no está fijado, probablemente so-

lo sería un tramo y sería algo menor que el planteado en los Presupuestos que no se lograron aprobar, señalan. Entonces se anunció un alza de dos puntos en el tipo de las rentas superior a 130.000 euros, cuatro puntos más a partir de 300.000 euros y otros cuatro puntos más para las rentas de capital por encima de 140.000 euros. Existe el precedente de la subida generalizada que aplicó el PP en 2012. Esta elevó entre seis y siete puntos el tipo a los que ganaban más de 150.000 euros. Mientras en las rentas medias se recaudó algo más, en las altas se dio una leve caída. Y provocó un des-

plome del 18% en el número de contribuyentes del tramo más alto. En el debate está si esa caída fue por fugas del impuesto o por la recesión. "Se puede subir simbólicamente la tarifa de renta un poco. El problema está en si establece un impuesto de patrimonio incrementado sobre las grandes fortunas. Eso sería muy negativo y podría producir deslocalizaciones", sostiene Javier Martín, socio director de Ideo Legal.

Con 20.000 millones del fondo europeo, las cuentas de 2021 tendrán un fuerte aumento de las inversiones que hará fácil justificar los apoyos. Ese margen también

se podrá usar para lograr adhesiones a los Presupuestos, admiten fuentes gubernamentales.

El presidente Sánchez aseguró en agosto que la reforma fiscal del pacto de coalición se aplazaría hasta recuperar la economía. La ministra de Hacienda, María Jesús Montero, insistió hace dos semanas en el mismo mensaje y añadió que solo se incorporarán "ajustes en algunas figuras".

Nuevas figuras fiscales

Al margen de los "ajustes", se continúa con la tasa Tobin y la Google, que no se aprueban vía Presupuestos por ser tributos de nueva creación y ya en tramitación. Si no hay obstáculos, entrarían en vigor a principios de 2021. Antes de la pandemia, el Ejecutivo calculó que con esas tasas ingresarían 850 y 968 millones al año, respectivamente. Su potencial recaudatorio ha sido, sin embargo, cuestionado, sobre todo el de las tecnológicas, un gravamen que ya tenía en la agenda el Gobierno de Rajoy. La crítica es que las multinacionales pueden seguir desviando beneficios mientras no haya un acuerdo global, en el que trabaja la OCDE.

Por otro lado, el Gobierno ha descartado aprobar el impuesto a las grandes fortunas propuesto en mayo por Podemos. Tampoco habrá reforma de la financiación autonómica. Hacienda tenía previsto abordar su renovación armonizando los impuestos de sucesiones y donaciones y sobre el patrimonio. Pero la pandemia ha trastocado las prioridades.

Los Presupuestos fallidos de 2019 preveían que la subida a las rentas altas arrojara 330 millones en ingresos. Una cifra del todo insuficiente para compensar el boquete que la crisis sanitaria está generando en las cuentas públicas —el Banco de España prevé un déficit de más del 10%— y que no tiene en cuenta las posibles reacciones de los contribuyentes afectados, que tienen más capacidad para mover rentas. "El déficit estructural es tal que no será suficiente con subir la presión fiscal a las rentas altas. Las medias también tendrán que soportar un aumento de presión fiscal, ya sea vía IVA o vía IRPF", dice Alejandro Esteller-Moré, catedrático de Economía en la Universidad de Barcelona. Pero el momento aún no ha llegado. Los organismos nacionales e internacionales recomiendan esperar a que se consolide la recuperación para llevar a cabo un ajuste.

El Ejecutivo admite una caída del PIB de más del 10% este año

De enero a julio, los ingresos tributarios cayeron un 12%, un 7,8% en términos homogéneos, una vez corregidos de cambios en el ritmo de las devoluciones y los aplazamientos puestos en marcha con la emergencia sanitaria. Según la Agencia Tributaria, la caída del IRPF en el mismo periodo fue menos pronunciada, un 1,3%, reflejo de que figuras como los ERTE están evitando una mayor destrucción de empleo y manteniendo a flote las rentas. Para el conjunto

del año, el Ejecutivo prevé que la recaudación se contraiga menos que la economía. Según las previsiones que Hacienda trasladó a Bruselas en mayo, los ingresos retrocederían solo un 5% en 2020, unos 25.700 millones menos que en 2019. Pero la nueva ola de contagios y la amenaza de confinamientos enturbian las previsiones.

El Gobierno ya admite que este año habrá una caída del PIB de más del 10% frente al 9,2% que pintó en mayo. La

vicepresidenta de Asuntos Económicos, Nadia Calviño, declaró la semana pasada que todas las previsiones están alineadas en torno a una caída del 11% este año. El Banco de España da una horquilla entre el 10,5% y el 12,6%. Y los analistas del consenso de Funcas dan una media del 12%. Calviño también señaló que para el año que viene se espera una recuperación en torno al 7% sin tener en cuenta la mejora que podría producirse por las inversiones de fondos europeos. Antes del 15 de octubre el Gobierno presentará el cuadro macro que utilizará para los Presupuestos y para el plan de reformas e inversiones que enviará a Bruselas.



acceso 360

ECONOMÍA



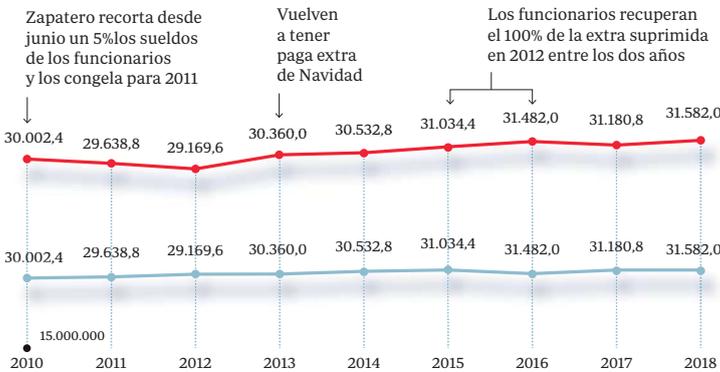
Instituto de la Empresa Familiar



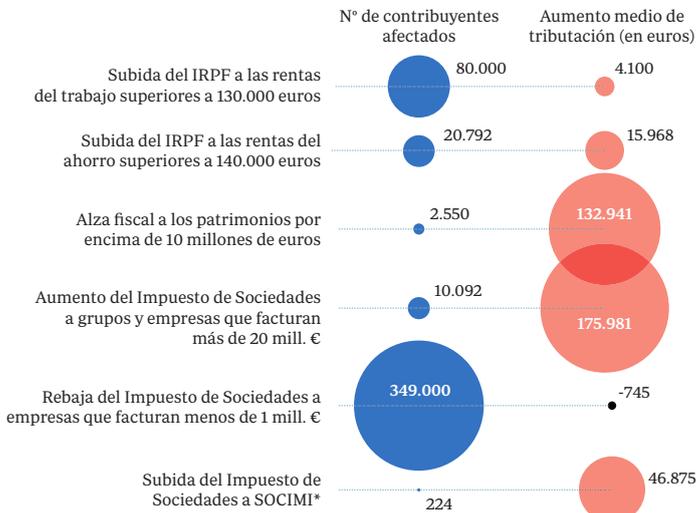
Sueldos y empleados

Salario medio de los empleados

En euros brutos al año



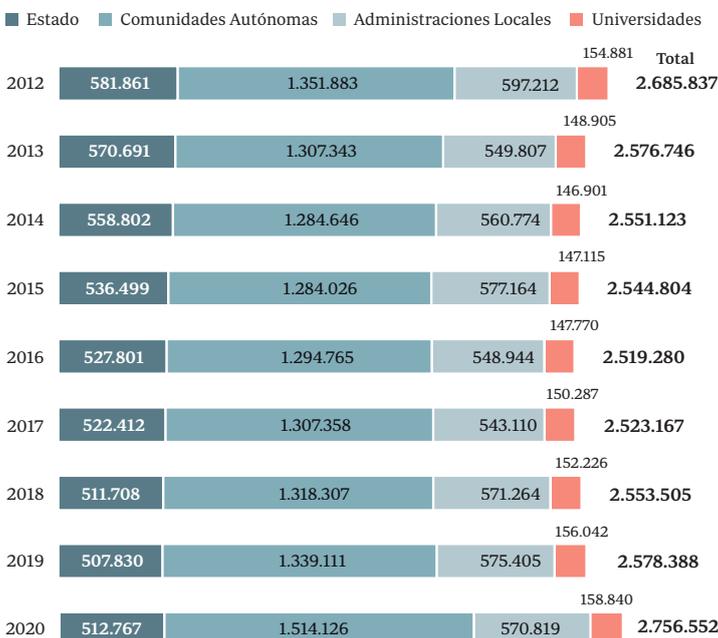
Efectos de las medidas



(*) Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria

Evolución de los empleados públicos

A enero de cada año y sin incluir las empresas públicas



Fuente: Ministerio de Hacienda y Función Pública / INE

ABC

El Gobierno no congelará el sueldo a los funcionarios y subirá al menos un 0,25% las pensiones

► Los Presupuestos de 2021 incluirán un incremento salarial para los empleados públicos, línea roja de Podemos ante la crisis sanitaria

JAVIER TAHIRI/ SUSANA ALCELAY MADRID

El pulso entre PSOE y Podemos continúa a cuenta de los Presupuestos Generales del Estado para 2021 y tiene una partida en el centro de la negociación: la posible congelación de los sueldos de los empleados públicos. En un momento en el que la inflación está en negativo ante el desplome del consumo, varios ministros socialistas como la vicepresidenta Nadia Calviño, la titular de Hacienda, María Jesús Montero, o el de Seguridad Social, José Luis Escrivá, defienden esta opción. Otros como el ministro de Consumo, Alberto Garzón, han tildado la idea de «error garrafal». Sin embargo, fuentes conocedoras de la decisión confirman a ABC que no habrá congelación salarial para los empleados públicos en 2021.

Aunque mínimo, habrá incremento salarial para este colectivo si bien aún no se ha decidido el porcentaje. Podemos ha logrado evitar que la congelación sea una línea roja, en un momento el que sanitarios, sobre todo, enfrentan una mayor carga de trabajo

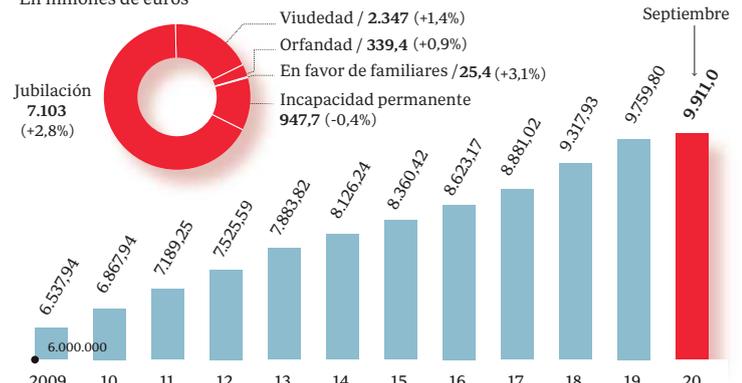
por la pandemia, a lo que se suma la labor de docentes y cuerpos y fuerzas de seguridad. Como fuere, aún no se ha decidido el porcentaje, señalan estas fuentes. El Ministerio de Función Pública y Política Territorial tiene pendiente reunirse con los sindicatos para negociar este punto. Tienen pendiente también las ofertas de empleo público de 2021, además de la conversión de interinos a indefinidos -para rebajar la tasa de temporalidad por debajo del 27,8%, muy lejos del objetivo del 8% que se marcaron hace tres años-.

La inflación se contrajo un 0,5% en agosto y las previsiones de Funcas es que acabe en negativo este 2020 con un -0,2%, mientras que para 2021 augura un 0,9%. Este año los empleados públicos ganaron poder adquisitivo, al aumentar sus sueldos un 2%, tal y como se acordó en 2018 con el exministro de Hacienda, Cristóbal Montoro. Esta medida ha tenido un coste de 3.264 millones de euros para las arcas públicas.

Ahora, con un déficit público que este año cerrará en doble dígito, la decisión compromete el margen de las cuentas del Estado, pero también de comunidades autónomas y corpora-

Gasto mensual en pensiones

En millones de euros



Fuente: Ministerio de Trabajo

ABC



ciones locales. Lo cierto es que tanto empleados públicos como pensionistas llevan desde 2018 ganando poder adquisitivo. Mientras que en 2018 la inflación cerró en el 1,7% y los empleados públicos vieron sus retribuciones aumentar un 1,75%, las pensiones lo hicieron un 1,7% -fue 1,6% pero se les compensó en 2019-; posteriormente, en 2019, los jubilados ganarían un 1,6% más y los empleados públicos, un 2,25% cuando el IPC subió un 0,7%. Este año las pensiones han aumentado un 0,9% y los sueldos públicos un 2% con un IPC que ha sido negativo.

En el caso de las pensiones las cartas están sobre la mesa y la congelación no es un escenario posible porque la ley de Pensiones fija un techo mínimo del 0,25% para revalorizar las nóminas de los casi 9 millones de pensionistas. A partir de ahí el Ejecutivo puede plantearse mejorar el sueldo de los mayores, opción que estaría estudiando, pero nunca revalorizarlos por debajo de ese escueto 0,25%.

El titular de Seguridad Social,

Reuniones
El Ejecutivo se reunirá con los sindicatos para fijar el incremento de las nóminas

Déficit
Con un déficit que cerrará el año en doble dígito el alza compromete el margen de las cuentas

José Luis Escrivá, quiere tener lista para el comienzo del año próximo una ley que ligue las subidas con la inflación. Recuperar una indexación generalizada puede salir muy cara a las arcas públicas teniendo en cuenta la evolución de la demo-

grafía prevista para las próximas décadas. Es una fórmula que solo utilizan Francia, Italia, Austria, Hungría y Bélgica porque la mayor parte de los estados miembros cuentan con sistemas mixtos que toman varios indicadores de referencia a la hora de revalorizar las pensiones, normalmente salarios, precios y PIB.

El pulso Escrivá-Montero

Escrivá quiere contar ya en los Presupuestos de 2021 con esta fórmula legal y también comenzar a eliminar algunos de los gastos improprios de la Seguridad Social. Entre estos gastos se incluyen las prestaciones por nacimiento y cuidado de hijos, o las políticas no contributivas que se financian con cuotas. En total, el ministro cifra en 22.800 millones los gastos que asume indebidamente su departamento y que pretende transferir al Estado. Antes tendrá que convencer a la titular de Hacienda, María Jesús Montero, reacia a ir tan deprisa en un momento de explosión del gasto y de un déficit desbocado.



Gobierno, patronal y sindicatos tienen tres días para pactar la ampliación de los Erte

AGENCIAS
MADRID

El Gobierno, las patronales CEOE y Cepyme y los sindicatos CCOO y UGT apuran los últimos días de negociación para intentar cerrar un acuerdo que prorogue los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) más allá del próximo miércoles, cuando expiran las condiciones actuales.

Las negociaciones en busca del pacto continúan

y para hoy lunes está convocada una reunión a las 11.00 horas, después de los intensos encuentros que han tenido lugar esta semana. El plazo termina el miércoles, último día de vigencia de la prórroga actual, aunque el martes se celebra el Consejo de Ministros ordinario al que se podría llevar el acuerdo. El Ejecutivo se ha comprometido a remitir un nuevo documento a las partes para avanzar en la negociación.

De momento, hay acuerdo en que el 'contador a 0' de la prestación por desempleo se amplíe de 180 días a 196 y se mantenga en 2021, de manera que empiece a descontar a partir de 2022.

También se ha acordado que la cuantía de dicha prestación para los afectados por ERTE se mantenga en el 70% de la base reguladora cuando transcurran seis meses percibiéndola, sin que caiga a la mitad o al 50% como establece la ley ahora, y habrá un subsidio

extraordinario para los fijos discontinuos afectados por un expediente.

En cuanto al esquema de exoneraciones de cuota, las empresas que continúen

El Ejecutivo dará hoy a las partes un nuevo documento para avanzar en la negociación

en ERTE tendrán un descuento del 85% si tienen menos de 50 personas en plantilla, y del 75% si tienen más trabajadores. Queda por definir si habrá exoneraciones por incorporar a trabajadores del ERTE, a lo que se oponen patronal y sindicatos.

Tampoco se ha cerrado un pacto en torno al perímetro o actividades a las que se aplicarán los ERTE y bajo qué condiciones. La parte empresarial y sindical reclaman que sea lo más

extenso posible sin diferenciar por sectores y UGT informó en esta semana de que se han planteado "fórmulas que pueden permitir ampliar la protección a más empresas y trabajadores como la hostelería y el comercio". El Gobierno puso encima de la mesa una propuesta en la que acotaba los beneficios de los ERTE a una serie de sectores, los más afectados, y a empresas cuya facturación dependa en buena medida de esos sectores.



La fortaleza de euro daña al comercio exterior y entorpece la recuperación

La falta de competitividad y la escasa capacidad tecnológica frustran la reindustrialización europea

El economista jefe del BCE abre el debate sobre la inflación tras advertir de riesgos para la Unión

Ignacio Faes MADRID.

La Unión Europea (UE) seguirá dependiendo de las importaciones chinas. La fortaleza del euro frente al dolar americano, que se ha disparado tras la crisis del coronavirus Covid-19, entorpece la recuperación de las exportaciones e impide la reindustrialización estratégica de la Unión Europea –que pidieron los líderes comunitarios en abril– por la falta de competitividad y la escasa capacidad de innovación tecnológica de sus industrias.

Los últimos datos de comercio exterior muestran que en la Zona Euro, las exportaciones se redujeron un 13,1% en el primer semestre, mientras que en el conjunto de la UE cayeron un 12,5%. Sin embargo, los datos de la industria china muestran que sus exportaciones han recuperado ya los niveles previos a la crisis del coronavirus.

Según Eurostat, la composición de las importaciones por parte de la UE desde China muestra, incluso, que algunas categorías de productos experimentaron aumentos importantes durante la crisis. Incluso en el punto más bajo de marzo de 2020, las importaciones de la UE de productos chinos cayeron solo un 16%, mientras que los productos llegados de Estados Unidos, Japón o los países del este de Europa –que forman la región de Europa central, oriental y sudoriental (CESEE, por sus siglas en inglés)– llegaron a caer hasta un 40%.

Las cifras contradicen las expectativas de industrialización estratégica de la Unión Europea. Los líderes europeos, entre ellos el presidente del Gobierno español, Pedro Sánchez, abogaron en marzo por favorecer la fabricación de ciertos productos dentro de la Unión Europea para evitar depender del exterior, en concreto de la industria china.

Sin embargo, los expertos en mercados internacionales e industrialización ven difícil esta posibilidad. Además de la escasa competitividad por la fortaleza del euro, los expertos creen que la escasa innovación y capacidad tecnológica de la industria europea impide esta reindustrialización.

Un estudio reciente del FMI concluye que es el comercio relacionado con las cadenas de valor mundiales, y no el comercio convencional, el que tiene un impacto positivo en el ingreso per cápita y la



Sede del Banco Central Europeo, en Frankfurt. BLOOMBERG

Bruselas inicia el deshielo con Washington

La Comisión Europea (CE) ha presentado este mes la propuesta oficial para la reducción de una serie de aranceles en sus intercambios comerciales con Estados Unidos, la primera negociada entre ambas partes en más de dos décadas y que podría iniciar el deshielo en las relaciones entre ambos. También Estados Unidos reducirá aranceles a productos europeos, de manera que ambas potencias comparten el objetivo de que el volumen de acceso estadounidense al mercado europeo y viceversa se incremente en unos 200 millones de euros al año. Bajo los términos del acuerdo, que los dos avanzaron el pasado 21 de agosto, la Unión Europea (UE) eliminará aranceles a las importaciones de langosta.

productividad, aunque tales ganancias parecen más significativas para los países de ingresos medios altos y altos.

La región de los países del CESEE es la más atractiva para relocalizar la industria europea por su mayor competitividad respecto a los países de Europa Occidental. Sin embargo, no han avanzado en la cadena de valor. El cuadro de indicadores de innovación de la Unión Europea concluye que, con la única excepción de Estonia, los países del CESEE se ubican muy por debajo de la media de la UE en 2019. Es decir, Europa Oriental cumple con el requisito de competitividad, pero no con el tecnológico. Y en Europa Occidental sucede exactamente lo contrario.

“Este es un problema clave, porque con el rápido crecimiento continuo de los salarios y el deterioro de las perspectivas demográficas, la ventaja de la región del Este como proveedora de bajos salarios de las redes de fabricación de Europa Occidental está disminuyendo gradualmente”, apunta Zsolt Darvas, analista del Instituto Europeo Bruegel, presidido por el expresidente del Banco Central Europeo, Jean-Claude

Bruselas aún tiene pendiente los acuerdos comerciales con EEUU y Reino Unido

de Trichet. “El impacto económico de Covid-19 y el colapso comercial asociado deberían servir como una llamada de atención para los responsables de la formulación de políticas en estos países”, añade.

Acuerdos pendientes

Además, el comercio exterior se resiente también por el retraso en los acuerdos comerciales con Estados Unidos y el Brexit. Aún se encuentra en negociación, desde 2013 la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés), la propuesta de tratado de libre comercio entre la Unión Europea y Estados Unidos.

La Unión Europea todavía tiene pendiente la negociación del nuevo acuerdo comercial con Reino Unido, tras su salida de la Unión Europea

a través del Brexit. Esta incertidumbre también se traslada a la industria europea.

Lane, contra la deflación

El economista jefe del Banco Central Europeo (BCE), Philip Lane, insiste en que la apreciación de la divisa está presionando a la baja a la inflación y que no debe haber lugar para la complacencia. El economista jefe ha reconocido a través de su blog que los esfuerzos del BCE para levantar las perspectivas de inflación se están viendo “significativamente atenuada por la apreciación del tipo de cambio del euro”.

Advierte además que la evolución de la divisa sí “importa” en la política monetaria. Este aviso sirvió para relajar euro. Su postura había dejado la puerta a que el BCE volviera a tomar la iniciativa para profundizar en las medidas desplegadas para amortiguar el impacto de la crisis del coronavirus.

Lane asegura que “el Consejo de Gobierno está dispuesto a ajustar todos sus instrumentos, según corresponda, para asegurar que la inflación avance hacia su objetivo de manera sostenida”.



El 80% de las empresas aceleró su digitalización a causa del Covid-19

La pandemia cambia los retos y las prioridades en la agenda de los ejecutivos

eE MADRID.

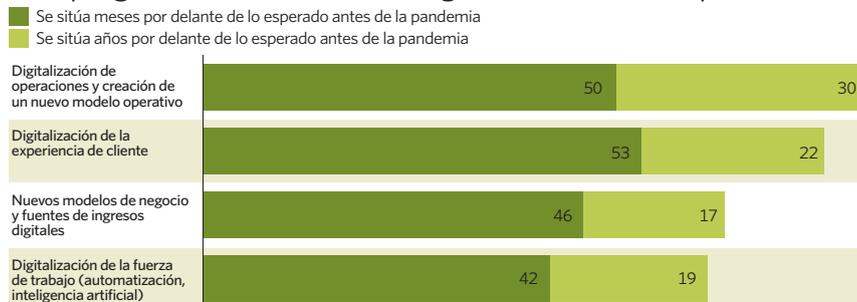
La pandemia del Covid-19 ha cambiado significativamente la agenda de prioridades de los primeros ejecutivos de las empresas, tal y como lo constata el informe *CEO Outlook 2020: Covid-19*, de KPMG. Entre las principales conclusiones, el documento destaca que la crisis sanitaria ha impulsado el proceso de digitalización de las empresas ya que un 80% de los CEO asegura que la transformación de su modelo operativo se ha acelerado a raíz de la pandemia mientras que un 50% afirma que se sitúa meses por delante de lo esperado y otro 30% considera que actualmente se encuentran años por delante de lo que esperaban antes de la pandemia.

En relación con lo anterior, para el 33% de los encuestados el principal obstáculo para acelerar su proceso de digitalización es la incertidumbre sobre los escenarios operativos en los que se desarrollará su actividad en el futuro.

El presidente de KPMG en España, Hilario Albarracín, asegura que "en un escenario de incertidumbre, los CEO están adoptando las medidas necesarias para que sus compañías generen confianza. En este proceso, la transformación digital ha adquirido un papel protagonista, ya que permite fortalecer la capacidad de respuesta de la empresa ante eventos disruptivos, garantizando el mantenimiento de la actividad y el flujo de comunicación con los grupos de interés".

Además, preguntados entre julio y agosto, y en consonancia con la marcha de la economía, un 32% de los directivos redujo sus expectativas de crecimiento para la economía global a largo plazo en comparación con las que tenían a principios de este año, mientras que un

¿En qué grado se ha acelerado la digitalización de su empresa?



Fuente: CEO Outlook 2020, COVID-19.

elEconomista



ISTOCK

37% las ha mantenido igual. Sorprende que cuando se les pregunta por las expectativas de sus empresas, el 67% se muestra más opti-

mista que en el anterior sondeo. Entre las novedades que deja la crisis del Covid-19 aparece también en lugar destacado el aumento de

la preocupación de los máximos ejecutivos por los riesgos en la gestión del talento, que escala hasta el principal riesgo y genera incertidumbre en el 21% de los encuestados, frente al 1% de principios de este año.

Le sigue en el orden de áreas que les preocupan los riesgos de la cadena de suministro, mencionado por un 18% frente al 2% de enero y febrero, y la vuelta al proteccionismo, que ha bajado al tercer puesto desde el segundo que ocupaba en el anterior sondeo.

Definir las acciones

En cuanto al propósito de las empresas, el 77% de los CEO señala que les ha ayudado a definir las acciones que debían emprender para satisfacer las necesidades de sus grupos de interés durante la pandemia (empleados, comunidades, clientes, socios e inversores) mientras que el 79% se siente más vinculado a su propósito que antes de la crisis. De hecho, el 79% de los CEO ha redefinido el propósito de su empresa a raíz de la pandemia con el fin de atender mejor las necesidades de sus grupos de interés.

En materia de sostenibilidad, hay un cierto cambio porque el 63% de los encuestados han centrado sus políticas de ESG en el aspecto social, aunque no en detrimento de los aspectos medioambientales ya que el 71% de los directivos se muestra decidido a consolidar los avances realizados en la lucha contra el cambio climático durante la pandemia. De hecho, el 65% asegura que la gestión de los riesgos climáticos será un factor clave para mantener su cargo en los próximos cinco años.

Defensa de la igualdad

A principios de 2020, el 65% de los encuestados (62%, en España) indicaba que la sociedad reclamaba que

Muchas empresas han contribuido durante estos meses a paliar los efectos de la crisis

las empresas contribuyesen a afrontar los retos comunes. Asimismo, un 76% consideraba que era personalmente responsable de impulsar el cambio en cuestiones sociales. Esta cifra se incrementaba hasta el 86% en España, el porcentaje más alto de los 11 mercados incluidos en la encuesta.

Durante la pandemia, han sido muchas las empresas que han contribuido a paliar los efectos sociales de la crisis, desarrollando productos, ofreciendo servicios o realizando aportaciones económicas.

Uno de los ámbitos en los que las empresas pueden contribuir con mayor fuerza a afrontar los efectos de la crisis es la empleabilidad. El 81% de los CEO encuestados asegura que ha anunciado o está preparando medidas para combatir el racismo en la contratación de personal, en unos meses en los que la sociedad ha adquirido mayor conciencia de este problema ante el auge del movimiento *Black Lives Matter*. Estas medidas se centran en tres aspectos: gestión del cumplimiento de las medidas (64%), iniciativas externas, como donaciones (55%) e iniciativas de apoyo (37%).



Gerardo Cuerva Presidente de Cepyme y vicepresidente de CEOE

“Los Ertes deben ser para la empresa que los necesite, sea del sector que sea”

J. Ferrari/I. Acosta MADRID.

Se agota el tiempo y no hay una decisión del Gobierno sobre los Ertes. Ante el recrudecimiento de la pandemia, otros países ya los han extendido a finales de 2021, pero en España, a tres jornadas de su fin, miles de empresas y trabajadores ignoran qué va a ser de ellos el 1 de octubre. El presidente de Cepyme, Gerardo Cuerva, recuerda al Gobierno su voluntad de no dejar a nadie atrás y recalca que una decisión sobre los Ertes que deje fuera a ramas del comercio, el turismo o la hostelería no será apoyada por la patronal.

¿Cuál será la posición de Cepyme, y de CEOE, si el Gobierno excluye de las prórrogas de los Ertes a sectores como comercio y hostelería?

Lo que hay que preguntarse es si el Gobierno quiere salvar el empleo y la empresas o no. Y si, como dice el presidente, no se va a dejar a nadie atrás, no seremos nosotros los que discriminaremos a sectores: será una decisión del Gobierno. El Erte debe ser para cualquier sector y territorio, para cualquier empresa que lo necesite. No compartimos salvar a unos sectores y dejar tirados a otros.

¿Esta posición podría llevar a las patronales a no firmar el acuerdo?

Sí, desgraciadamente, el Gobierno prefiere gastar en políticas de desempleo que en salvar empresas y empleo, legislará lo que crea conveniente y será responsable de la decisión. No compartiremos esa actuación.

¿CEOE y Cepyme plantearon el pasado jueves romper la negociación?

Nosotros hemos expuesto nuestras posiciones. Es lamentable que el primer papel se pusiera en la mesa el 14 de septiembre. Eso no vale, porque llevamos diciéndolo hace meses y el diálogo social no es un *trágala*: decir “esta es mi opinión y hay tres días para llegar a una solución”... así se negocia muy poco. Eso no es el diálogo social, y poner el día 14 el primer papel es una temeridad, una falta de respeto a miles de empresas que no saben qué van a hacer el 30 de septiembre. Y la incertidumbre de los propios trabajadores: ¿cómo podemos tenerlos así? Otros países extienden los Ertes al 31 de diciembre de 2021 y en España estamos abriendo y cerrando los Ertes y supuestas negociaciones, creando incertidumbre. ¿Cómo puede ser que a días del fin de la prórroga, sigamos sin saber qué va a pasar con los Ertes? Tenía que estar ya cerrado y tendríamos que



estar trabajando en otras medidas.

¿Qué otras medidas?

Hay muchas cosas de las que preocuparse y no estar aún pendientes de *Erte sí, Erte no*. La empresa se ha endeudado en más de 100.000 millones en tan solo tres meses, un dinero que hay que devolver, y la actividad no se está regenerando. Hay que ampliar los créditos ICO y sus carencias, hay que hacer políticas para elevar el consumo, los aplazamientos de impuestos son ridículos en las cuantías y los plazos, hay que hablar de los alquileres del comercio y la hostelería. Pero llevamos dos semanas negociando los Ertes.

En la Cumbre de Palma parecía que estaba todo hecho...

El Gobierno tenía su hoja de ruta y fue a compartirla. Eso no es negociar. En Palma no estaba todo hecho, aunque la intención siempre es pactista. Pero así no, y más dejando en la estacada a sectores tan importantes, y que lo están pasando tan mal, como la hostelería y el comercio.

¿Tendrían una postura más condescendiente si los Ertes de rebrote propuestos para hostelería y comercio (con peores condiciones) se acompañasen de otras medidas?

Tendríamos que ver esas medidas, pero no las hay. Solo hay una lista de CNAE, pero en un mismo CNAE puede haber una empresa que está muy bien, y otra que está muy mal, y otra empresa que está fuera de la lista del Gobierno puede estar fatal.

O apostamos por los Ertes, o van a caer empresas como moscas, a miles. Tenemos que ir a la empresa que lo necesita, no a una lista, pero eso exige más trabajo, demanda ser más quirúrgicos. Esto, a tres días de que finalicen los Ertes... Y, si esto no se arregla, el 1 de octubre va a ser una debacle: el cierre de miles de empresas y pérdida de cientos de miles de puestos de trabajo.

¿Les ha informado ya la Seguridad Social del coste de los Ertes?

No tenemos el detalle y lo llevamos pidiendo mucho tiempo. El Gobierno habla de 4.500-5.000 millones de coste de Ertes y a nosotros no nos salen las cuentas en más de 1.300 millones. Quizá están computando políticas sociales, que son necesari-

Negociación: “Sin una solución para los Ertes, el 1 de octubre será una debacle de cierres y pérdida de empleos”

Diagnóstico: “El Gobierno será responsable de su decisión: gastar en desempleo o en salvar empresas”

Medidas: “Hay que ampliar los créditos ICO y su carencia, avivar el consumo y hablar del alquiler de los negocios”

rias, pero que no deberían estar colgadas en esa percha.

Parce que el Gobierno está valorando prorrogar medidas relativas al bono social, cortes de suministros...

En este caso, también estamos hablando de empresas que lo están pasando mal y yo pido al Gobierno que nos explique de qué percha piensa colgar ese bono social. ¿En la cuenta de resultados de las empresas o en una política de Estado mediante los Presupuestos? Que digan claro de dónde va a salir el dinero. La empresa y el ciudadano merecen saberlo.

¿Y sobre los fondos europeos?

Desde CEOE y Cepyme estamos trabajando para que lleguen a la última milla, a la micropyme, a autónomos y pymes. Lo contrario sería fracaso. Pero Cepyme tiene capilaridad territorial para llegar a cualquier rincón de cualquier municipio de España.

¿Podemos creer que el martes habrá una decisión sobre los Ertes?

La hoja de ruta del Gobierno es que sí. Pero si no tiene en cuenta a cientos de miles de empresas del turismo, la hostelería y el comercio no será con nuestra ratificación. Será una decisión del Gobierno.

Sin el apoyo de las patronales...

Por supuesto. Nosotros sí que no queremos dejar a nadie atrás.



Las pymes abrazan la sostenibilidad para sobrevivir y ser competitivas

Las energías renovables o la economía circular son sectores con gran potencial de crecimiento

Los ODS permiten encontrar oportunidades de negocio y contactar con grandes empresas

Eva Sereno ZARAGOZA

La situación derivada de la crisis sanitaria del Covid-19 ha supuesto una prueba de fuego para las empresas, observándose que han tenido una mejor reacción y han actuado más rápido aquellas que ya tenían incorporados los valores que se recogen en los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), elaborados por Naciones Unidas para el cumplimiento de la Agenda 2030. Una prueba de que la sostenibilidad, lejos de ser una amenaza para el tejido empresarial, constituye una gran oportunidad para contribuir a un desarrollo sostenible, pero también para impulsar la actividad de las empresas, sobre todo las pymes.

Los ODS abren nuevas oportunidades de negocio a las empresas, con independencia de su área de actividad, al poder acceder a nuevos segmentos de mercados que son clave en la economía y que aún van a serlo más en los próximos años como las nuevas tecnologías, el comercio justo o la economía circular, entre otros.

Entre los sectores con más potencial destacan, por ejemplo, las energías renovables, cuyo potencial se estima en seis billones de dólares en nuevas inversiones en eólica y solar hasta 2040. También la industria digital “tiene oportunidades por valor de 2,1 billones de dólares hasta 2030 con soluciones que impacten positivamente en los ODS”, ha explicado Ángela Cámara, responsable de Medioambiente e Igualdad en la Red Española del Pacto Mundial, en la jornada *‘La sostenibilidad como factor estratégico para la pyme’*, organizada con Cámara de Zaragoza y la Fundación Basilio Paraíso.

A estos sectores se suman las oportunidades de la automoción — se estima que más del 50% de las ventas de coches nuevos y un tercio de la flota a nivel mundial serán eléctricos en 2040—, y de la economía circular, que se cifran en 4,5 billones hasta 2030.

Grandes empresas

Las oportunidades de negocio no solo vienen de la mano de estos y otros sectores de actividad. “La sostenibilidad también favorece hacer negocios con grandes empresas. El 86% de las compañías del Ibex 35 lleva a cabo acciones para contribuir a los ODS, y el 63% evalúa a sus proveedores bajo criterios sociales y de derechos humanos”. Es más,



ISTOCK

sables. “Empezó como una tendencia, pero es una realidad. El 64% de las personas tiene en cuenta en su compra la sostenibilidad y los posibles impactos sociales y medioambientales negativos de los productos y servicios que adquiere”.

Las oportunidades de la Agenda 2030 también redundan internamente en la empresa al conseguir un mayor compromiso de los trabajadores y aumentar la motivación. Hoy en día, el 85% de los empleados no está comprometido con su trabajo, pero la situación está cambiando entre los más jóvenes: el 76% de los *millennials* a nivel global cree que su negocio debe tener un impacto positivo.

Estas oportunidades ya están siendo aprovechadas por algunas empresas. En Joarjo, Mecanizados de Precisión y de Coletaje, su directora comercial, Isabel Mozota, explica que “es un compromiso que tenemos con la sociedad. Lo hacemos de forma voluntaria, pero nos ha reportado beneficios porque nuestros clientes internacionales nos evalúan. También nos da contactos, además de mejorar la reputación”. La empresa, que desarrolla muchas actividades con especial sensibilidad con los niños, se ha fijado para

El 76% de los jóvenes cree que su negocio debe tener un impacto positivo en la sociedad

Una tendencia que también afecta al liderazgo empresarial

La sostenibilidad no solo concierne a los negocios. También se puede aplicar al liderazgo empresarial. Y, ¿cómo se aplica? La principal clave está en pasar de un *business as usual* a una organización con futuro, es decir, que integre los ODS para generar impactos sociales y ambientales positivos para la sociedad y el planeta, teniendo en cuenta a la vez los objetivos y necesidades de la empresa. A partir de ahí, es necesaria la implicación de la alta dirección e integrar los ODS en la estrategia corporativa, ex-

teniéndolos a las diferentes áreas y departamentos de la compañía. Por ejemplo, se pueden promover medidas de conciliación laboral, contratar a empresas locales o disminuir los residuos. También hay que fijar compromisos cuantificables en número o en porcentaje para poderlos medir y que estén alineados con la Agenda 2030, innovar a través de nuevas oportunidades de negocio como la movilidad sostenible o las medidas de teletrabajo y crear alianzas estratégicas con otros agentes.

el 43% dispone de un código de conducta a proveedores. Las posibilidades igualmente se abren en el sector público a través de subvenciones con la Administración Pública o para acceder a un mayor número de contratos, dado que la Ley de Contratos del Sector Público recoge aspectos medioambientales o sociales como criterios a tener en cuenta en sus adjudicaciones.

La sostenibilidad no solo tiene un impacto en las oportunidades de negocio. También presenta otras ventajas para las empresas. El 67% de pymes a nivel mundial implanta acciones para reducir costes, según Cox Conserves, siendo posible ahorrar en el diseño de productos o en el control del uso de agua y electricidad. Y no hay que olvidarse de satisfacer a consumidores respon-

este año en tres objetivos: hambre cero, para lo que colaboran con diversas entidades; área de producción, al ser pequeños gestores de residuos; y la igualdad de género, a través de la firma de varios protocolos. También se fomenta la contratación con proveedores de kilómetro cero.

David Ariño, subdirector general de Grupo Piquer, también reconoce que la experiencia es “muy positiva”. Esta pyme, especializada en educación, tenía claros seis principios y “no queríamos un sistema paralelo de gestión. Se trata de analizar y revisar lo que hace la organización en esos 17 ODS”. Por ejemplo, han puesto el foco en tres pilares: la igualdad de género, la educación de calidad y el trabajo decente y el crecimiento económico.



La ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, en una reunión con los agentes sociales el pasado día 4. / ATIENZA (EFE)

La negociación para renovar los ERTE entra en su recta final con la resistencia de CEOE

MANUEL V. GÓMEZ, Madrid

Casi un mes después de que los agentes sociales y el Gobierno encararan la negociación para renovar las ayudas a los ERTE más allá del 30 de septiembre y el acuerdo sigue sin llegar. De alcanzarlo, tendría que ser hoy y de manera agónica, a dos

días de que venza la regulación actual. Este fin de semana han seguido los contactos y los ministerios implicados —Seguridad Social y Trabajo— han hecho llegar a los sindicatos y los empresarios una nueva propuesta. Pero varias fuentes de la negociación señalan que la patronal sigue lejos del pacto.

El encuentro de hoy empezará a las 11 de la mañana y todo apunta a una nueva reunión maratónica de final incierto. En ella se analizará la propuesta que el Ejecutivo les remitió a las otras dos partes en la noche del sábado. Esta habría ampliado las exoneraciones de los ERTE sobre la oferta con la que comenzó el último encuentro, el pasado jueves.

Seguiría la división en tres modalidades de este tipo de ajuste/ayuda laboral para evitar la destrucción de empleo en la crisis provocada por el coronavirus: una, que se centra en los sectores más afectados, sobre todo el turismo, y que se definirían a través del código nacional de actividades económicas (CNAE); otra que busca ayudar a las empresas que

se vean afectadas por los rebrotes y las decisiones administrativas tomadas para frenar la pandemia, y una tercera que buscaría ayudar a las empresas proveedoras de otras cuya actividad se vean afectadas por las crisis de estas últimas. No obstante, los descuentos en las cotizaciones se habrían igualado: el 85% en las empresas de menos de 50 trabaja-

dores y el 75% para las demás. Además, no habría disminución de estos porcentajes hasta el 31 de enero en ninguna de las tres modalidades. También se mantiene el compromiso de mantenimiento del empleo por seis meses, que en cada ronda de negociación ha supuesto un motivo de fricción de los empresarios con el resto de partes.

Con esta propuesta, fuentes sindicales y del Ejecutivo creen que se acercan mucho a la posición de CEOE y Cepyme. Sin embargo, fuentes empresariales no lo ven así y piensan que el pacto está lejos.

En esta ronda de negociaciones, las patronales siempre han sido muy contrarias a que las ayudas de los ERTE discriminen por sectores. Con la última propuesta, en el Gobierno piensan que esa diferencia no existe, aunque la forma de acceso a las ayudas sea distinta.

La parte en la que las negociaciones sí han llegado a un punto de encuentro —ya hace días— son aquellas en las que había diferencias entre el Gobierno y los sindicatos. Finalmente, las prestaciones de los trabajadores afectados por ERTE seguirán llegando al 70% de la base reguladora (un indicador muy próximo al salario) hasta el 31 de enero y seguirán sin consumir derechos acumulados previamente del seguro de desempleo.

Con los últimos datos de la Seguridad Social, el número de trabajadores afectados por ERTE todavía supera los 700.000, una cantidad significativa, pero muy alejada de los 3,4 millones de finales de abril y comienzos de mayo. Las dimensiones que este mecanismo de protección del empleo ha alcanzado durante estos meses van a suponer un esfuerzo presupuestario muy importante que, según cálculos de EL PAÍS, puede llegar a 35.000 millones. De esta cantidad, unos 21.000 millones serán financiados por la UE.



Las consecuencias de la crisis económica

La factura por la pandemia será más elevada para el automóvil

Las ventas de coches se reducirán en España en torno al 30%, pese a los planes de ayuda

La producción del sector supone el 10% del PIB y este año puede desplomarse el 13%

XAVIER PÉREZ
BARCELONA

La pandemia del coronavirus pasará factura a todo el mundo este año. El descontrol sanitario, industrial y social provocado desde la plena irrupción de virus en marzo sigue afectando a todos los sectores de la economía, especialmente al del automóvil. El covid-19 se sumó al descenso de las ventas, la transformación hacia el vehículo eléctrico y la entrada en vigor de la reducción de emisiones a los 95 gramos de CO2 por kilómetro para ofrecer un escenario más complicado.

Todas las previsiones para el 2020 apuntan a un descenso de las ventas cercano al 30% en Europa. Las cifras no mienten. Un estudio de la empresa de servicios de auditoría y consultoría EY refleja que los 17 mayores fabricantes del mundo redujeron el 39% sus ventas en el segundo trimestre del año, y el 41% sus ingresos. «El sector ha pasado de un beneficio operativo de 21.800 millones de euros en el segundo trimestre del 2019 a registrar pérdidas de 10.800 millones entre abril y junio de este año», apunta el estudio. Una rápida estimación señala un retroceso de los ingresos este año de 435.000 millones de euros en el mundo.

En otro análisis presentado por la consultora Oliver Wyman, siguiendo con la tendencia que se apunta en este año de pandemia, se señala que la venta de coches nuevos caerá entre el 16% y el 27% en Europa, mientras que el mercado del vehículo usado cerrará este año con pérdidas en su valor residual de entre 5.100 y 6.800 millones de euros.

En esta misma línea se manejan los datos de ACEA, la asociación europea de fabricantes de automóviles, y de Anfac (la asociación española), que estiman una caída de entre el 30 y el 35%. En los ocho primeros meses del año, el descenso de las ventas europeas se ha colocado en una media del 32%, una cifra que en España ha llegado al 40,6%. Preocupante, sobre todo viendo que en plena crisis se llegó al récord de



ÓSCAR PADI

►► Operarios trabajan en la línea de montaje de la planta de Ford en Almusafes (Valencia).



RICARD CUGAT

►► Concesionario de Volvo en Mataró (Barcelona).

caída del 54,2% entre los meses de enero y mayo (niveles del peor escenario, en el año 2013).

LOS PLANES DE AYUDA // Desde la asociación española confían en las medidas de apoyo del Gobierno para la reactivación del sector, con ayudas directas ya sea a través del plan Moves o del plan Renove (aunque su implementación eficiente está tardando más de lo previsto). Pese a que las cifras de agosto no invitan al optimismo (-10,1%), la creencia es que el último trimestre servirá para reactivar el mercado.

El cliente podría beneficiarse de las ayudas a la compra y se espera que el efecto 95 gramos haga subir un poco más las ventas. El cambio de normativa de emisiones hará que por un lado los concesionarios y los fabricantes quieran dar salida a los modelos que cambiarán de registro con la nue-



va norma. Con ello, los precios, se quiera o no, subirán en torno al 4%. Además, según una encuesta realizada por la aseguradora Mapfre, un 83% de los españoles que tenían previsto comprar un automóvil pospondrá esta decisión por la incertidumbre económica.

MENOR RECAUDACIÓN // El descenso prolongado de las ventas vendrá acompañado de una caída de los ingresos por impuestos. Las cifras del 2020 acumuladas son alarmantes. Según los datos facilitados por la Agencia Tributaria, desde enero a agosto, la tasa del impuesto de matriculación (que está transferido a las comunidades autónomas) supuso una recaudación de 231,17 millones de euros, lo que supone un 42,75% menos que en el mismo periodo del año anterior. En el 2019 se recaudaron 616 millones de euros y este año podría cerrarse con unos 184 millones menos.

MENOR PRODUCCIÓN // Del mismo modo que las ventas y los impuestos registran caídas este año

Las fábricas en Europa **dejarán de producir unos 3,6 millones** de coches tras el parón por el covid

El Estado dejará de ingresar cerca **de 184 millones de euros en impuestos** por la caída del mercado

pandémico, la producción de vehículos va a la par. España es uno de los países con mayor índice de producción de Europa, y el efecto de la crisis sanitaria se ha llevado por delante un buen pellizco de volúmenes de fabricación. Las plantas europeas dejarán de producir unos 3,6 millones de vehículos, según ACEA.

España dejó de fabricar durante el primer semestre 693.768 unidades. En lo que llevamos de año, las factorías españolas han ensamblado 1,27 millones de vehículos, un 32,7% menos que entre enero y agosto del pasado año. El automóvil representa el 10% del PIB, y este año se espera que caiga cerca del 13% según la mayoría de los estudios, lo que pondrá al sector en aprietos para una pronta recuperación. ≡



El Gobierno empeorará su previsión de PIB: caerá hasta un 11% en 2020

HOJA DE RUTA/ El Ejecutivo prevé presentar el nuevo cuadro macro y la senda de estabilidad a principios de octubre. Admite que las nuevas estimaciones arrojarán una mayor contracción económica.

J.D. Madrid

El potencial destructivo del coronavirus ha hecho que cualquier pronóstico pasado fuera mejor... o menos malo. Uno tras otro, numerosos organismos y firmas económicas nacionales e internacionales, como el Banco de España, Funcas, S&P Global o Barclays, han empeorado sus previsiones sobre España e instituciones como la OCDE o el FMI podrían hacerlo en próximas fechas. En este contexto, el Gobierno de Pedro Sánchez no será una excepción y también revisará a la baja sus proyecciones en el nuevo cuadro macroeconómico que prevé presentar a principios de octubre. En concreto, situará la contracción del PIB este año en una horquilla situada entre el 10% y el 11%, frente al 9,2% estimado en mayo pasado en el Plan de Estabilidad Presupuestario 2020-2023 enviado a la Comisión Europea, según han adelantado fuentes gubernamentales.

Batería de pronósticos

De confirmarse, esa revisión a la baja se situaría en un punto intermedio entre el 10,5% que prevé el Banco de España en el escenario más benévolo y el 12,6% que estima si las cosas



La ministra de Hacienda, María Jesús Montero, prevé presentar la senda de déficit al inicio de octubre.

se tuercen aún más, como parece que está sucediendo con el avance implacable de la pandemia no solo en Madrid, sino en el conjunto del país. Y se alinearía con el pronóstico que hizo Bruselas en julio, cuando estimó un retroceso del 10,9%. El vaticinio, no obstante, es más optimista (o menos pesimista, según se prefiera) que el de organismos

como Funcas, que prevé un desplome del 13%; o entidades como CaixaBank, que disparan el varapalo al 14%. En junio pasado, el FMI situaba la caída en el 12,8%, mientras que la OCDE advertía de que la contracción podría alcanzar el 14,4%. Todo ello en un contexto en el que los indicadores avanzados del denominado club de los países ricos

muestran desde hace meses que España se está viendo rezagada en el incipiente proceso de recuperación iniciado en junio y que si bien ese repunte ha perdido gas en el conjunto de la zona euro, el freno resulta especialmente palpable en la economía española.

Junto a la actualización del cuadro macro, el Ejecutivo de

En mayo pasado, el Ejecutivo de Sánchez preveía una caída del PIB del 9,2%

Banco de España alerta de que la economía podría caer hasta un 12,6%

Sánchez presentará al comienzo del mes que viene la senda de estabilidad, con los nuevos objetivos de deuda y déficit públicos, así como el nuevo techo de gasto.

Objetivo de déficit

Será el pistoletazo de salida a la hoja de ruta gubernamental para presentar su proyecto de Presupuestos para 2021, unas cuentas que el Gobierno quiere hacer más expansivas gracias a los fondos europeos que están por llegar. En este contexto, es previsible que el déficit se vaya más allá del 10,3% que el Ejecutivo proyectaba en su estimación anterior, con un incremento del gasto público del 10,5%, hasta alcanzar el 51,5% del PIB (alrededor de 576.000 millones de euros).



Pr: Diaria
Tirada: 28.818
Dif: 19.343

La UE intenta 'in extremis' un pacto pos-Brexit con Reino Unido esta semana

NOVENA RONDA DE NEGOCIACIONES/ Hoy empieza lo que para muchos es la última oportunidad para lograr un acuerdo sobre cómo serán las relaciones de la UE con Reino Unido a partir del 1 de enero, cuando se consume el divorcio entre ambos.

Miguel Ángel Patiño. Londres
Las conversaciones a cara de perro que mantienen Reino Unido y la Unión Europea para establecer las reglas de su relación una vez que ese país abandone definitivamente el mercado único tienen esta semana un momento crucial.

Hoy está previsto que dé comienzo en Bruselas una nueva ronda de negociaciones entre las dos partes. Será la novena desde que Reino Unido decidió abandonar la UE (Brexit) y se estableciera un plazo de transición a lo largo de este año para fijar, de forma consensuada, cuáles serán las reglas de la relación tras el divorcio. Es lo que ha venido a llamarse era posBrexit.

Hasta ahora, no solo no ha habido acuerdos, sino que los pocos que había empezado a saltar por los aires. La octava ronda de negociaciones, celebrada en Londres entre los días 8 y 10 de septiembre acabó con acusaciones mutuas de falta de voluntad negociadora y echándose un polvo entre las dos partes.

Punto de no retorno

Las espadas ahora siguen en alto. Y además, en el ambiente se respira ya una sensación de que esta semana se ha alcanzado un punto de no retorno. O se logra un acuerdo o Reino Unido y la UE se encaminan hacia un pos-Brexit sin reglas y caótico. La novena ronda de negociaciones está previsto que tenga lugar a lo largo de tres o cuatro días máximo durante esta semana. En ningún sitio está escrito que tenga que ser la última. Ni siquiera tiene que ser el único foro de debate. Fuentes diplomáticas insisten en que las negociaciones entre ambas partes, aunque informales, son constantes entre ronda y ronda.

El problema es que los tiempos ya juegan totalmente en contra. Se presupone que a la novena ronda de negociaciones se tendría que llegar con algún acuerdo bajo el brazo para poderlo ratificar esta semana. Si no, ya no daría tiempo para que la UE pueda tramitar luego los acuerdos alcanzados con Reino Unido tanto internamente -a nivel comunitario-, como a nivel nacional -en cada Estado miembro-. En la práctica, la novena ronda está pensada



David Frost, el negociador de Reino Unido para el Brexit, junto a su homólogo europeo Michel Barnier.

para ser la última antes del Consejo Europeo del 15 al 16 de octubre.

En esta sesión, el Comité examinará las áreas clave de negociación, incluida la pesca o los acuerdos sobre Irlanda del Norte, las aduanas o las subvenciones empresariales y las reglas de competencia.

Sin acuerdos visibles

Hasta ahora, no ha habido acuerdos visibles en los asuntos más espinosos, a pesar de los intentos de los dos equipos negociadores. Estos están encabezados, respectivamente, por Michel Barnier, negociador jefe de la UE para la relación futura con Reino

Unido, y David Frost, su homólogo por la parte británica.

Los nervios están a flor de piel. A nivel político y empresarial. Los líderes políticos han empezado a lanzarse órdenes jurídicos. Empresarialmente, distintas patronales están advirtiendo de la incertidumbre y del desconcierto

que supondría un posBrexit sin acuerdo.

La Unión Europea estudia tomar acciones legales contra Reino Unido en caso de que el Gobierno británico de Boris Johnson lleve hasta el final su intención de romper el acuerdo sobre el Brexit, tras el anuncio de los planes del Eje-

La novena ronda de negociaciones se considera que es la última oportunidad para un acuerdo

Las espadas siguen en alto, lo que podría desembocar en un pos-Brexit caótico a partir del 1 de enero

cutivo de aprobar una nueva norma, bautizada como Ley de Mercado Interno, que socavaría los pactos alcanzados en el acuerdo de divorcio ha ce un año.

7.000 camiones

El director de la Asociación de Transportistas por Carretera británica, Rod McKenzie, ha advertido por su parte que anticipa un "desastre" en las aduanas a partir del 1 de enero. "Estamos ante un caso real del Gobierno avanzando sonámbulo hacia el desastre con las preparaciones fronterizas que tenemos". El propio Gobierno británico trabaja con el escenario de que se produzcan colas de hasta 7.000 camiones y retrasos de dos días en el puerto de Dover.

Editorial / Página 2

Londres ignora a Bruselas y firma con otros países

Miguel Ángel Patiño. Londres
Mientras Michel Barnier, negociador jefe de la UE para la relación pos-Brexit intentaba sin éxito un acuerdo con su homólogo británico David Frost, el Gobierno de Reino Unido iba armando alianzas comerciales al margen de la Unión Europea con numerosos países.

Es su forma de asegurarse un futuro comercial independiente de la UE. Y su forma de demostrar que ese futuro es posible. Hasta antes del Brexit, sólo por el mero hecho de ser miembro de la UE, Reino Unido formaba parte automáticamente de alrededor de 40 acuerdos comerciales que la Unión Europea había alcanzado

con más de 70 países. Estos acuerdos representan alrededor del 11% del comercio total de Reino Unido. Una cifra demasiado elevada como para dejarla sumida en la incertidumbre.

19 acuerdos ya

Por eso, en los últimos meses Reino Unido emprendió una carrera acelerada para mantener los acuerdos con esos países de forma aislada de la UE. Hasta ahora, ha logrado rehacer 19 de estos acuerdos existentes, que cubren 50 países o territorios. Todos se han transferido sin problemas hacia Reino Unido y comenzarán el 1 de enero de 2021. Esto representa aproximadamente el 8% del

Japón, Canadá, Israel, Chile y Corea son algunos países con los que ya tiene acuerdos pos-Brexit

comercio total de Reino Unido. Cualquier acuerdo existente de la UE que no se renueve cesará el 31 de diciembre y el comercio futuro se llevará a cabo en los términos de la Organización Mundial del Comercio hasta que se alcance un acuerdo.

Entre los países que ya han recompuesto su relación con Reino Unido están Israel, Corea del Sur, Marruecos, Chile, Jordania,

Suiza y Túnez. Con todo, su gran éxito ha sido firmar un acuerdo con Japón justo este mes, cuando más tensión existía en las negociaciones con la UE.

100.000 millones

El pasado 11 de septiembre, el Gobierno británico de Boris Johnson anunció que había llegado a un acuerdo de libre comercio con Japón que afecta a prácticamente el 100% de los bienes y servicios. Johnson lanzaba así otro órdago a la Unión Europea. El de Japón es el mayor acuerdo que logra el Gobierno británico para la era posBrexit. Según sus propios datos, el comercio de este país mejorará en 15.000

millones de libras (16.090 millones de euros). El acuerdo con Japón le ha dado alas y Johnson intenta ahora cerrar grandes acuerdos de libre mercado con otras grandes potencias, especialmente Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda y Canadá, idénticos a los que selló la pasada semana con Japón. Con esos acuerdos comerciales, que algunas estimaciones cifran en más de 100.000 millones de euros, Reino Unido busca asegurarse un marco estable comercial a largo plazo pero sobre todo demostrar al mundo que si hay caos comercial posBrexit, ese caos se limita exclusivamente a la UE.



La pandemia afianza la ‘misión’ de las empresas

ESTUDIO El 80% de los CEO dice que la crisis ha reforzado su vínculo emocional con la compañía.

Yago González, Madrid

La pandemia del Covid-19 ha alterado notablemente las prioridades de los primeros ejecutivos de las empresas, como demuestran varios estudios publicados en los últimos meses al respecto. El informe *CEO Outlook 2020: Covid-19*, elaborado por la consultora KPMG a partir de entrevistas, durante los meses de julio y agosto, a 315 CEO de todo el mundo, también subraya esos cambios, empezando por el del propio “propósito corporativo” de la compañía, su misión, su razón de ser. Según este informe, el 79% de los directivos afirma que se siente más vinculado al propósito de su organización desde que empezó la crisis sanitaria.

Ya a principios de año, en otra encuesta similar, la mayoría de los primeros ejecutivos incluía su propósito social entre las prioridades de sus compañías. A nivel global, el 54% (64% en el caso de España) señalaba que el objetivo primordial de su empresa era su propósito social, mientras que un 22% (20% en España) aseguraba que su prioridad era construir una sociedad mejor. Eso ha ido a más a medida que avanzaba la crisis: en los sondeos realizados en verano, el 77% de los CEO señaló que el propósito (una traducción literal del inglés *purpose*, término con el que habitualmente se define la razón de ser de la empresa) es lo que les ha ayudado a definir las acciones que debían emprender para satisfacer las necesidades de sus grupos de interés durante la pandemia: empleados, comunidades, clientes, socios e inversores.

También un 77% de los encuestados considera que la misión corporativa ofrece un marco claro para tomar decisiones rápidas y efectivas en esta situación. No obstante, los efectos sociales y económicos del coronavirus han obligado a los CEO a plantearse si el propósito de sus compañías realmente responde a las demandas de la sociedad, por lo que un 79% afirma que lo ha redefinido.

Más de un tercio de los CEO encuestados (39%) declara que su salud o la de alguno de sus familiares se ha visto afectada por el Covid-19. De ellos, el 55% señala que esa experiencia le ha impulsado a introducir cambios en su estrategia frente a la pandemia, mientras que un 40% señala que, aunque no cambiara su estrategia, sí prestó mayor atención al aspecto humano de la enfermedad. Solo un 4% admite que estas experiencias no tuvieron ninguna influencia en su actitud.

“Las personas han sido la priori-



La crisis sanitaria ha acelerado la transición digital de las compañías.

dad de los CEO durante estos meses y lo seguirán siendo en los próximos, pues la recuperación estará ligada a los conocimientos y capacidades de los profesionales y a la percepción que tenga la sociedad sobre la compañía. En un contexto en el que el consumidor se ha vuelto más digital y selectivo y las comunidades pueden valorar con mayor criterio la autenticidad de los valores de las empresas, los primeros ejecutivos son conscientes de la importancia de impulsar la digitalización en sus organizaciones e integrar criterios ESG (medioambientales, sociales y de gobernanza) en su estrategia”, asegura el presidente de KPMG en España, Hilario Albarracín, en el prefacio del informe.

Digitalización

El estudio también destaca que la crisis sanitaria ha impulsado el proceso de digitalización de las empresas, ya que un 80% de los CEO asegura que la transformación de su modelo operativo se ha acelerado a raíz de la pandemia; mientras que un

La mitad de los ejecutivos ha replanteado sus planes después de haber tenido algún familiar afectado

A pesar de la caída de la economía, un 70% se muestra más optimista que a comienzos de año

50% afirma que se sitúa meses por delante de lo esperado y otro 30% considera que actualmente se encuentran años por delante de lo que esperaban antes de la crisis. En relación con lo anterior, para el 33% de los encuestados, el principal obstáculo para acelerar su proceso de digitalización es la incertidumbre sobre los escenarios operativos en los que se desarrollará su actividad en el futuro. Además, el 77% asegura que continuará impulsando el uso de herramientas digitales de colaboración y comunicación, y un 73% afirma

que el teletrabajo permite acceder a una base más amplia de candidatos a un puesto en la compañía.

“En un escenario de incertidumbre, los CEO están adoptando las medidas necesarias para que sus compañías generen confianza. En este proceso, la transformación digital ha adquirido un papel protagonista, ya que permite fortalecer la capacidad de respuesta de la empresa ante eventos disruptivos, garantizando el mantenimiento de la actividad y el flujo de comunicación con los grupos de interés”, señala Albarracín.

Además, preguntados entre julio y agosto, y en consonancia con la marcha de la economía, un 32% de los directivos redujeron sus expectativas de crecimiento para la economía global a largo plazo en comparación con las que tenían a principios de año, mientras que un 37% las han mantenido igual. Sorprende que cuando se les pregunta por las expectativas de sus empresas, el 67% se muestra mucho más optimista que a comienzos de año.



Pr: Diaria
Tirada: 75.013
Dif: 51.585

España, el país que peor gestiona las ayudas de la UE: dos tercios no se gastan

Bruselas duda de la capacidad española para absorber los 140.000 millones del rescate del Covid. Desde 2014 solo ha invertido el 34% de los fondos asignados

Mirentxu Arroqui - Bruselas

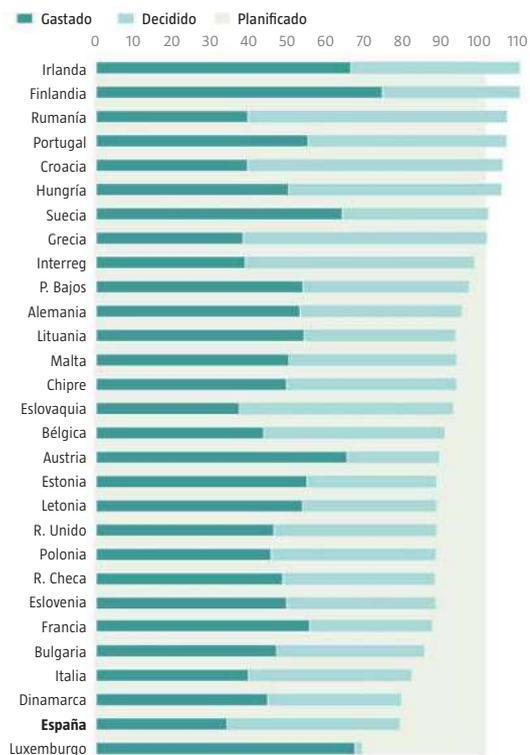
Tras la agónica cumbre del pasado mes de julio, nuestro país tendrá acceso a 140.000 millones de fondos europeos, lo que supone aproximadamente el 11% del PIB a través del nuevo fondo, bautizado como «Next Generation EU», para hacer frente a los estragos ocasionados por el coronavirus. Pero ahora surge el interrogante sobre si nuestro país será capaz de ejecutar estas partidas. Se trata de gastar rápido y bien. «La oportunidad no está en la cantidad de dinero movilizada, sino en el reto que tienen muchos países para absorber estos recursos en cuatro años», manifestó el comisario europeo de Economía, Paolo Gentiloni esta pasada semana. «Hay que reconocer que la capacidad de absorción en Estados como España o Italia no está en su mejor momento», añadió el comisario italiano.

12 puntos menos que la media

Efectivamente, los datos sobre la ejecución presupuestaria española de los fondos europeos del marco plurianual 2014-2020 dejan a nuestro país como el que menos partidas ha gastado por el momento, con tan sólo un 34% de los fondos con los datos actualizados hasta el 25 de septiembre, cuando la media comunitaria se sitúa más de 10 puntos por encima, hasta el 46%. Nuestro país es superado ligeramente por Eslovaquia (37%), Grecia (38%), Rumanía (40%) e Italia, también con el (40%). En el otro extremo de la balanza se encuentra Finlandia, con el 74% de los fondos ejecutados, seguido de Luxemburgo con un 67%. Dentro de las grandes economías europeas, países como Reino Unido han conseguido absorber el 46%, Francia un 55%, y Alemania un 53%.

Dentro de los diferentes tipos de fondos, España tan sólo ha gas-

EJECUCIÓN FONDOS EUROPEOS 2014-2020



En millones de €	GASTADO	DECIDIDO	PLANIFICADO
ESPAÑA	19.251 (34%)	44.429 (79%)	56.291 (100%)

Fuente: Comisión Europea

Infografía LA RAZÓN

tado el 26% de los fondos regionales, el 32% del Fondo Social Europeo, el 57% de la Garantía de Empleo juvenil, el 51% del Fondo de Desarrollo Rural (partida diferente a las ayudas directas que reciben los agricultores) y apenas el 17% del Fondo Europeo Marítimo y de Pesca.

Los motivos son la falta de fondos en partidas cofinanciadas y la lentitud para elegir proyectos y pasar controles

Esta lentitud española puede deberse a varios factores que tienen que ver desde la falta de fondos disponibles en aquellas partidas cofinanciadas por las comunidades autónomas y otras entidades, a la lentitud a la hora de elegir proyectos o pasar los controles necesarios. En el caso de España, a pesar de que nos encontramos al final del periodo presupuestario, tan sólo se ha aprobado el 79% del destino de los fondos, por lo que casi el 20% sigue sin estar decidido. En el otro extremo, la cifra de Finlandia es del 111%, ya que algunos países prefieren asignar más fondos de los disponibles por si la ejecución de algunos proyectos acaba fracasando por diferentes motivos. Es la misma estrategia seguida por Irlanda (135%), Portugal y Países Bajos (107%).

Suele ser habitual en casi todos los países europeos la baja ejecución durante los primeros años del periodo presupuestario, ya que muchos proyectos tienen una duración plurianual y las transferencias de dinero europeo suelen retrasarse en los proyectos asignados a partir del año 2015. En todo caso, la normativa europea permite que los fondos estructurales que reciben las regiones sigan fluyendo hasta tres años después del fin del periodo presupuestario para aquellos proyectos que ya han recibido la luz verde. Este solapamiento de periodos presupuestarios también dificulta que los fondos fluyan durante el primer año del nuevo marco. Tan sólo si se supera este umbral de los tres años se obliga a la devolución de los fondos a las arcas comunitarias. Este dinero de ayudas no gastadas suele ser reubicado por la Comisión Europea para partidas de

**Charles Michel
preside desde
Bruselas una
reunión
telemática del
Consejo Europeo**



emergencia y, de hecho, fue utilizado durante la primavera para gastos extraordinarios relacionados con la pandemia durante el pico de la crisis sanitaria.

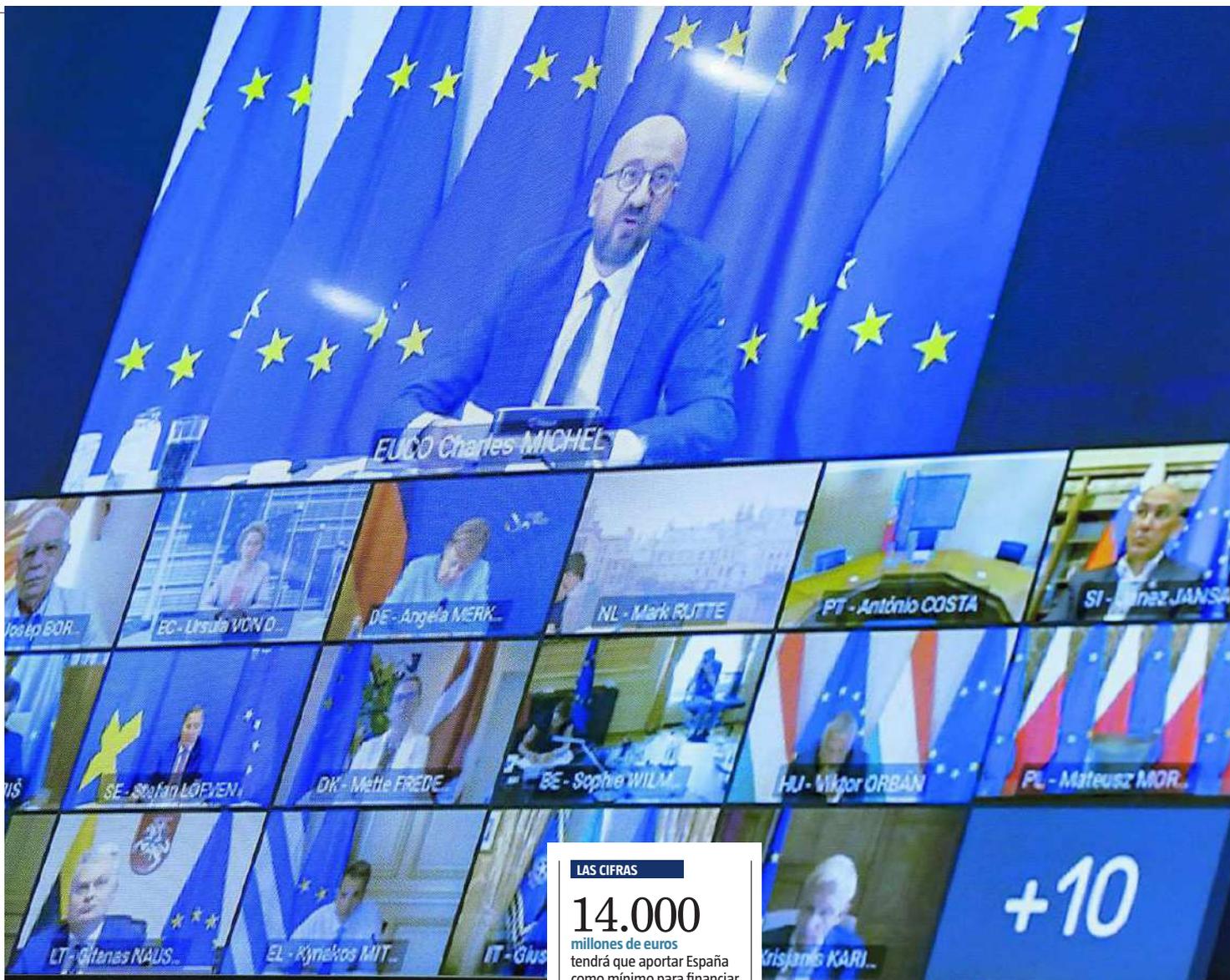
En el caso de los fondos provenientes de «Next Generation EU», los 140.000 millones de euros que recibirá España entre transferencias a fondo perdido y préstamos deberán estar asignados para 2024 y el desembolso tan sólo podrá ejecutarse hasta 2026. Con el objetivo de que el dinero pueda llegar a tiempo para hacer frente a la crisis, el 70% de los fondos están presupuestados para 2021 y 2022 y tan sólo el 30% llegará a partir del año 2023.

Nuestro país puede enviar un



Pr: Diaria
Tirada: 75.013
Dif: 51.585

Secc: ECONOMÍA Valor: 31.790,74 € Area (cm2): 812,6 Ocupac: 93,76 % Doc: 2/2 Autor: Mirentxu Arroqui - Bruselas Num. Lec: 189000



LAS CIFRAS

14.000

millones de euros

tendrá que aportar España como mínimo para financiar el fondo anticrisis, del que recibirá 72.000 millones.

74%

gasta Finlandia,

el país más eficiente de la UE a la hora de ejecutar las ayudas. La media comunitaria está en el 46%.

37.040

millones de euros

en ayudas europeas a España para el periodo 2014-2020 no se han gastado todavía.

documento con el primer esbozo del plan de reformas e inversiones antes del día 15 de octubre junto con el borrador de las líneas maestras de los Presupuestos Generales del Estado. Pero habrá que esperar hasta el próximo 1 de enero –si no se produce ningún retraso en la tramitación europea– para enviar el documento definitivo. El plazo de presentación final termina el 31 de abril. Fuentes comunitarias calculan que el dinero podría estar disponible a finales de la primera mitad del año que viene, aunque puede llegar un anticipo durante los primeros meses de primavera. Está previsto que esta cantidad sea del 10% del primer pago y que

cada año tengan lugar dos transferencias de fondos.

Dentro de las ayudas directas, España recibirá 72.000 millones de euros en diferentes partidas. El grueso de las ayudas corresponden al Mecanismo de Recuperación y Resiliencia, que pretende financiar proyectos para la doble transición energética y digital. Según los datos del Ejecutivo comunitario, nuestro país recibirá 43.480 millones de euros a fondo perdido entre 2021 y 2022 y otros 15.688 millones a partir de 2023. Esta última cifra puede variar, ya que para el reparto se tendrá en cuenta la recesión vivida durante 2020 y 2021, con el objetivo de que los países más beneficiados sean

los más castigados por la pandemia del coronavirus. El retraso en la ejecución de los fondos, tal y como ha sucedido durante el marco presupuestario 2014-2020, puede también redundar en el agravamiento de la crisis económica. Aunque esto puede aumentar los fondos recibidos a partir del año 2023, la distribución de las partidas se ha realizado para que el grueso del dinero europeo se reciba lo antes posible.

El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, realizó este pasado miércoles una visita a Bruselas. Tras entrevistarse con la presidenta del Ejecutivo comunitario, Ursula von der Leyen, y con Gentiloni, Sánchez pidió que el fondo

de recuperación económica esté ratificado antes del próximo 1 de enero. Tras el acuerdo político de la maratónica cumbre de julio de los jefes de Estado y de Gobierno, ahora continúa el proceso legislativo, ya que el pacto político debe traducirse en reglamentos detallados. Todos los países europeos deben cumplimentar su correspondiente ratificación parlamentaria nacional para que la Comisión Europea pueda movilizar los fondos en los mercados financieros. Además, la Eurocámara debe dar también su bendición al pacto, pero se da la circunstancia de que ya ha mostrado su desacuerdo con algunos puntos acordados por los líderes.



Mercado de trabajo

Los economistas creen que retrasar la jubilación es inocuo para el empleo

Sólo en casos puntuales localizados pueda haber sustitución de mayores por jóvenes



LUIS TEJIDO / EFE

La salida tardía del mercado laboral no impide la consecución de un empleo por parte de los jóvenes

EDUARDO MAGALLÓN
Barcelona

No es fácil encontrar un economista que defienda la tesis de la ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, de que retrasar la edad de la jubilación frena la incorporación de los jóvenes al mercado laboral. “La premisa o creencia que prolongar la edad de jubilación perjudica al desempleo parte de una concepción errónea que no se sustenta en evidencias empíricas”, sostiene Carlos Victoria, investigador de EsadeEcpol. “La clave es que el volumen de empleo no es un número fijo”, añade.

Un economista –que prefiere no participar públicamente en el debate– contesta en cambio que “sí que hay una relación aunque reducida entre la jubilación y el acceso de los jóvenes a su primer puesto de trabajo”. Maricarmen Barrera, secretaria de políticas sociales, empleo y seguridad social de UGT, defiende también que

vincular alargamiento de la jubilación con dificultades para la entrada de los jóvenes al mercado laboral “no es ninguna tontería”. Barrera pone como ejemplo que “hay algunos ámbitos donde el vínculo es evidente, como en el caso del contrato relevo”. Es un tipo de contrato en el que un joven sustituye a una persona en edad de jubilación. Con ese sistema, el empleado “saliente” ayuda al recién llegado.

No obstante, la incidencia de esa figura contractual es claramente marginal. Según datos de la Seguridad Social, en el 2019 se firmaron un total de 8.063 contratos relevo frente a los más de 1,3 millones de contratos indefinidos. Durante muchos años en Caixa-bank funcionó el contrato relevo, si bien los sindicatos tampoco creen que fuera un éxito... En las administraciones públicas, antes de que se pusiera en marcha el plan de estabilidad presupuestaria que prohibió las reposiciones

de funcionarios jubilados, los que se hacían pensionistas eran sustituidos por otros.

Rafael Doménech, responsable de análisis económico de BBVA Research, no niega que a escala micro pueda haber algún caso en el que un jubilado dé paso a un joven. “Los efectos agregados sobre el empleo dominan ese efecto mi-

SINDICATOS

UGT cree que el contrato relevo es la prueba clara de que existe una relación

cro en el mercado laboral”, sostiene Doménech. “Por ejemplo, cuando las personas trabajan más años van a demandar más servicios que si estuvieran jubilados, y eso genera más empleo como en el área del transporte, la restauración, la hostelería, la producción de bienes textiles o ropa y otros

casos”. El economista añade que con la prolongación de la edad de jubilación “no sólo no se reduce el empleo, sino que aumenta”.

Javier Díaz, profesor del Iese, cree que el debate es erróneo en el planteamiento. “A las pensiones se llega por el mercado laboral, y al mercado laboral, por la educación”, señala. Por eso, descarta

ANALISTAS

Los expertos afirman que la formación es la clave para mejorar el empleo juvenil

cualquier relación entre edad de jubilación y acceso al trabajo. Díaz insiste en que no puede romperse ese círculo y que, por lo tanto, es la educación la principal variable para que los jóvenes consigan un empleo. La segunda idea que defiende es que el volumen de trabajo que hay en un país no es una ci-

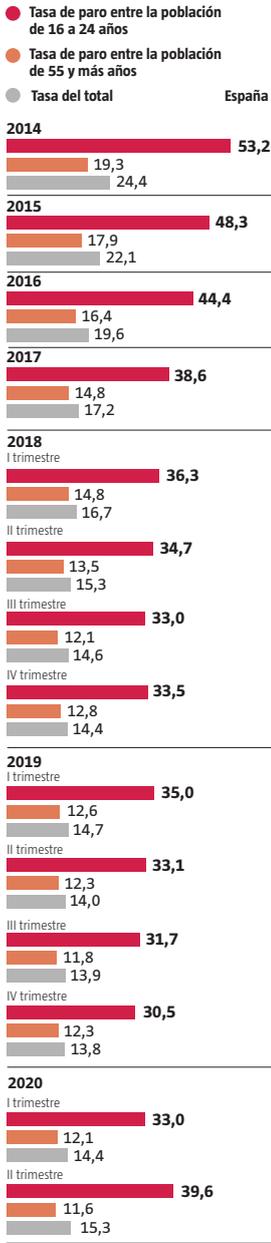
fra de empleos fija sino que evoluciona en función de la situación económica y otras variables.

Josep Oliver, catedrático de Economía Aplicada de la UAB, rechaza la tesis de la ministra Díaz y señala que solo se podría influir en la evolución del empleo juvenil regulando la edad de la jubilación si la economía se mantuviera en crecimiento cero, sin generar ni destruir puestos de trabajo y, además, debería ser un sistema perfecto de sustitución automática de unos trabajadores por otros. En cambio, recuerda que los elementos que más influyen en la entrada en el mercado laboral de los jóvenes son la formación y el modelo de contratación. En esa misma línea, Javier Díaz pide zanjar la discusión argumentando que “según como se regulen las relaciones laborales en el mercado de trabajo, se crea empleo o no”.

España, además, parte con una desventaja que es contar con una tasa de paro estructural que no ba-



EL PARO ENTRE LOS JÓVENES Y LOS MAYORES DE 55 AÑOS



FUENTE: Elaboración propia LA VANGUARDIA

ja ni en los momento de mayor bonanza. En plena burbuja inmobiliaria, el paro no conseguía bajar del 7% de la población activa. Carlos Victoria precisa que “la tasa de paro estructural es producto de determinados factores idiosincráticos del país que no guardan relación con el desempleo juvenil ni con la edad de la jubilación”.

En el segundo trimestre del 2020, la tasa de paro en el colectivo de 16 a 24 años era del 39,6%, mientras que la de los mayores de 55 años era de 11,6%. La media del conjunto de la población era del 15,3%. En la literatura económica internacional destacan informes como el de dos profesores alemanes para IZA u otro estudio del Institute for Fiscal Studies que desmienten la relación entre edad de jubilación y paro juvenil. El compañero de gabinete de la ministra Díaz, el ministro José Luis Escrivá, mantiene su idea de que se llegue más tarde a la jubilación. Habrá que esperar. ●

Los despidos colectivos se multiplican por cuatro pese a la protección del ERTE

Treball avisa de “destrucción de empleo” si falla el acuerdo de los expedientes



ALEX RECOLONS / ACN

La crisis de Saint Gobain ha acabado con el cierre de una planta

E. MAGALLÓN Barcelona

La protección del mecanismo de los ERTE (expediente de regulación temporal de empleo) no ha evitado que se hayan multiplicado por cuatro los afectados por despidos colectivos en Catalunya desde el 1 de julio y hasta el pasado viernes. En el Departament de Treball se han registrado un total de 94 expedientes de regulación de empleo (ERE) para despedir a 4.350 personas. En el mismo periodo del año pasado fueron 1.081 los afectados.

Es una cifra muy pequeña en términos absolutos respecto a la crisis laboral que se ha producido como consecuencia de la pandemia (hubo 672.000 personas en ERTE), pero sí que muestra la tendencia del comportamiento futuro del mercado. Esa tendencia la marcará la forma en la que se pacte la ampliación de la protección por ERTE.

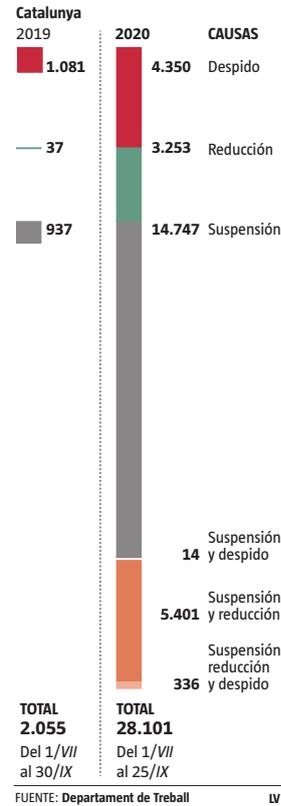
“Vemos que hay un incremento de la afectación en los

despidos colectivos, pero no es aún una cifra inabordable”, reflexiona el conseller de Treball de la Generalitat, Chakir el Homrani. “Lo que más nos preocupa es que si se da una reducción muy importante de la protección de los ERTE esta semana podemos asistir a una destrucción de empleo muy importante”.

El Homrani advierte que “muchas empresas están a la espera de ver qué medidas se toman, por lo que si hubiera un cambio muy destacado podrían optar por los despidos”. Precisamente hoy está previsto que los negociadores de la patronal, los sindicatos y el Gobierno vuelvan a reunirse para intentar cerrar un acuerdo (ver información adjunta).

De los citados 672.000 trabajadores que estuvieron en ERTE en el peor momento de la pandemia quedan 121.072 empleados en expediente por fuerza mayor y otros 29.933 por otras razones. Son personas que pese a no ser

AFECTADOS POR EXPEDIENTES DE REGULACIÓN DE OCUPACIÓN



consideradas paradas en la mayoría de los casos llevan más de medio año sin trabajar. Y lo que es peor: una parte acabarán en el paro ya que sus empresas no podrán levantar la persiana.

“El mecanismo de los ERTE ha funcionado muy bien, pero hay mucho escepticismo a futuro”, dice Ricard Bellera, secretario de trabajo y economía de C.C.OO. de Catalunya. El sindicalista avisa de que también han detectado un cierto fraude en empresas que han aumentado la facturación respecto al año pasado y mantienen a trabajadores en ERTE.

El incremento de los despidos colectivos en los últimos meses no tiene en cuenta los últimos anuncios realizados en septiembre, como el de las empresas de componentes de automoción Robert Bosch en Castellet i la Gornal, Saint Gobain en l'Arboç o empresas farmacéuticas como Novartis.

Nuria Gilgado, secretaria de política sindical de UGT Catalunya, señala que “antes de la crisis del coronavirus ya veníamos de una tendencia al alza de los ERE en Catalunya tanto en el sector servicios como en el industrial”. La crisis sobre la industria era evidente, como lo muestra el hecho de que justo antes del confinamiento el sector estaba en recesión al acumular varios trimestres con caídas del PIB.

Fuentes jurídicas consultadas no creen que la penalización que representa despedir a un trabajador cuando una empresa ha estado en ERTE frene posibles ajustes de plantilla. “Las multinacionales pagarán menos indemnización y así compensarán el sobre coste”, añaden las mismas fuentes. Los próximos meses se presentan duros en el mercado laboral. ●

EVOLUCIÓN

Los abogados avisan de que la penalización por despedir tras un ERTE no frenará ajustes



NOTICIAS DESTACADAS MEDIOS DIGITALES

Lunes, 28 de septiembre de 2020

<https://www.lainformacion.com/economia-negocios-y-finanzas/montero-consulta-tecnicos-juristas-liquidar-oasis-fiscal-patrimonio-madrid/2816209/>

Con la vista en los PGE

Montero consulta a técnicos y juristas cómo derribar el 'oasis fiscal' de Ayuso

Hacienda impulsa un grupo de trabajo para examinar sus opciones de atacar la bonificación del 100% en el Impuesto de Patrimonio vigente en la Comunidad de Madrid.

[Bruno Pérez](#) 28.09.2020

Un grupo de trabajo impulsado por el Ministerio de Hacienda y formado por el subdirector general de Impuestos Patrimoniales, Luis Javier Romero; técnicos de la propia Dirección General de Tributos y de la Agencia Tributaria; e investigadores del Instituto de Estudios Fiscales ha trabajado durante semanas en el análisis de las alternativas que el Gobierno puede tener a su disposición para **retocar el Impuesto de Patrimonio** en el marco del próximo proyecto de Presupuestos Generales del Estado y para tratar de [atacar el 'oasis fiscal' creado en la Comunidad de Madrid](#), por la vía de bonificar en todo o en parte la cuota del impuesto que le corresponde abonar al contribuyente, según aseguran a [La Información](#) varias fuentes conocedoras de la iniciativa.

Según estas mismas fuentes, la constitución del grupo responde al interés del Ministerio de Hacienda por explorar las alternativas técnicas y la **posibilidad jurídica de derogar o cuanto menos restringir** la bonificación fiscal vigente en Madrid - y que también lo estuvo en La Rioja y Canarias hasta la reciente llegada de los Gobierno socialistas -, que **desfiscaliza 'de facto' el pago de impuestos** de los contribuyentes por su patrimonio. El asunto es objeto de un animado debate entre los propios fiscalistas, que se dividen entre los que entienden que el establecimiento de esas bonificaciones es una decisión potestativa de los gobiernos autonómicos en ejercicio de su corresponsabilidad fiscal, como defiende también el Gobierno de la Comunidad de Madrid, y los que piensan que no es más que un vericuetto legal para esquivar la operativa de un impuesto que está implantado a escala nacional.

La ministra de Hacienda, **María Jesús Montero**, no ha ocultado en ningún momento su rechazo a estas disposiciones que ha considerado en varias ocasiones como un ejercicio de "competencia fiscal desleal" y cuya modificación ha situado como su [prioridad número uno en el momento en que se aborde la reforma de la financiación autonómica](#), para la que aboga por la implantación de un modelo de **tipos mínimos y horquillas de tributación** para evitar que gobiernos como el madrileño aprovechen su mejor posición relativa para eliminar impuestos 'de facto' y atraer contribuyentes a su territorio. Eso sí, siempre ha situado esa reforma estructural del Impuesto de Patrimonio en el marco de la reforma de la financiación autonómica.

Sea porque la reforma de la financiación autonómica parece hoy más lejos que nunca, porque la crisis del coronavirus y las apreturas presupuestarias que va a generar hayan

hecho que cambie de opinión o simplemente porque quiere tener todo el menú de opciones encima de su mesa para luego decidir, la ministra Montero ha querido **chequear las alternativas de las que dispone para introducir cambios de fondo en el Impuesto de Patrimonio**. Según las fuentes consultadas además de las opciones técnicas que se han barajado en el seno del grupo de trabajo, Hacienda también ha encargado informes jurídicos a nivel interno para explorar los cauces legales que tendría a su disposición si optara por inutilizar con un cambio legal y sin esperar a la reforma de la financiación autonómica las bonificaciones al Impuesto de Patrimonio introducidas por los gobiernos autonómicos.

Fuentes del Gobierno de la Comunidad de Madrid advierten de que el Ejecutivo madrileño entendería una maniobra de ese tipo como un ataque a su esfera competencial y **no dudaría en acudir a los tribunales** para defender sus derechos. Fuentes del ámbito académico próximas al Ejecutivo recuerdan que la turbulenta historia del Impuesto de Patrimonio dentro del sistema fiscal español demuestra que "con este impuesto se puede hacer de todo". La principal prueba de ello es que después de más de treinta años sobreviviendo como un impuesto supuestamente temporal, el Gobierno de Zapatero lo liquidó en 2009, lo tuvo que reimplantar dos años más tarde para conseguir un puñado de ingresos extra y a día de hoy [sobrevive a golpe de prórrogas anuales](#) después de que Cristóbal Montoro le pusiera como **fecha de caducidad el 1 de enero de 2014** pero luego lo fuera prorrogando año tras año para no prescindir de los más de 1.000 millones de euros de ingresos que proporciona a las comunidades autónomas que han decidido no eliminarlo.

El Gobierno socialista incluyó un cambio legal para **cambiar la naturaleza temporal del impuesto y convertirlo en una figura estable** dentro del marco fiscal español en los proyectos de Presupuestos de 2019 y 2020, pero el naufragio de ambas iniciativas ha seguido obligando al Ejecutivo a sujetarse a la figura de la prórroga anual prevista en los Presupuestos de 2018 para continuar manteniéndolo en activo.

El mayor foco de controversia del 'oasis fiscal' madrileño

La bonificación del 100% de la cuota del Impuesto de Patrimonio en la Comunidad de Madrid, instaurada por Esperanza Aguirre en el año 2008 - un año antes de que el Gobierno Zapatero decidiera eliminar el impuesto en toda España-, es **una de las disposiciones más controvertidas de todo el sistema fiscal doméstico**. Lo es no sólo porque ['perdona' una media de dos millones de euros a algo más de medio millar de grandes fortunas](#) que declaran estar en posesión de un patrimonio superior a los 100 millones o porque el 60% de los más de **900 millones de euros que la Comunidad de Madrid deja de recaudar** por esta vía benefician a contribuyentes con un patrimonio reconocido de más de 10 millones, sino también porque se ha convertido en un imán para los contribuyentes más adinerados de toda España que no han dudado en hacer las maletas e instalarse en Madrid para disfrutar de esta potentísima ventaja fiscal.

La derogación de este régimen fiscal se ha convertido en un objetivo político prioritario no sólo para el Gobierno de la Nación sino también para los gobiernos de la regiones limítrofes a la Comunidad de Madrid y de otras más lejanas como Cataluña, Comunidad Valenciana o Andalucía que en los últimos años [han observado impotentes como algunos](#)

[de sus mayores contribuyentes emigraban a la capital](#) en busca de un entorno fiscal más 'friendly'. El pulso político alrededor de este aspecto se percibió también en el comité de expertos configurado en la última etapa de la era Rajoy para perfilar los asuntos fundamentales de una futura reforma del sistema de financiación autonómica, en el que una mayoría de los expertos designados por las comunidades autónomas abogaron por establecer un sistema que impidiera a los gobiernos regionales desactivar impuestos para evitar una perniciosa competencia fiscal a la baja.

Ésa también es la opción predilecta para la ministra de Hacienda, **María Jesús Montero**, que sin embargo sabe también que ese camino es un campo sembrado de minas desde el punto de vista político por la oposición frontal que generaría desde el Gobierno de la Comunidad de Madrid y desde el principal partido de la oposición. En los últimos dos años, de hecho, desde Hacienda se han valorado otras opciones como incluir los ingresos del Impuesto de Patrimonio a la hora de valorar la capacidad fiscal de las comunidades autónomas dentro del sistema de financiación autonómica, algo que en la actualidad no ocurre y que de implantarse reduciría los recursos que percibe la Comunidad de Madrid de los fondos de nivelación del sistema. Una forma de penalizar a Madrid por renunciar a esos recursos sin necesidad de recortar sus competencias fiscales.

España deja de ser el país que más trabajo destruye tras salvar 6 millones de empleos

En la crisis de Lehman Brothers, por cada punto de caída del PIB se perdían 1,7 puntos de empleo; en esta ocasión, se han invertido las tornas y apenas se han perdido 0,4 puntos

28/09/2020 [Javier G. Jorrín](#)

La [crisis del coronavirus provocó la destrucción más rápida de empleo](#) que España haya visto nunca. En poco más de 15 días, se perdieron casi [un millón de empleos](#) tras la declaración del estado de alarma. Sin embargo, la magnitud de la caída fue limitada si se tiene en cuenta el nivel de la recesión. En crisis anteriores, España maximizaba la destrucción de empleo, generando así **efectos secundarios negativos** que retrasaban la recuperación.

En esta ocasión, la destrucción de empleo se contuvo **gracias a los ERTE** (expedientes de regulación temporal de empleo) potenciados para soportar los costes salariales durante los meses de la pandemia. De esta forma, se evitó una destrucción de empleo que habría sido muy superior entre los meses de marzo y mayo. El país, que fue el que más empleo destruyó durante la crisis de 2008, ha dejado el 'farolillo rojo' en esta ocasión y, aunque todavía tiene un amplio margen de mejora, ha conseguido un avance muy importante.

En la recesión posterior a la quiebra de Lehman Brothers, España perdió el 4% de su PIB y ello provocó que el 7,2% de los trabajadores se quedara sin empleo. Esto es, por cada punto de caída del PIB se perdieron **casi dos puntos de empleo** (el 1,8%). **España** fue, junto con Irlanda y Letonia, el único país de la eurozona en que la **caída del empleo fue superior a la del PIB**. Explica por qué la crisis fue mucho más larga y profunda en España que en los vecinos europeos, ya que la destrucción de empleo genera efectos secundarios negativos sobre la confianza de los hogares y la demanda agregada que tardan años en recuperarse.

En 2020, la historia ha sido muy diferente. Aunque la caída del PIB ha sido muy superior, la más brusca nunca vista, la destrucción de empleo ha sido muy inferior. En concreto, la caída acumulada del PIB en los dos primeros trimestres del año ha sido del 22%, mientras que el número de trabajadores se ha reducido en un 8,1%. Esto significa que por cada punto de destrucción del PIB **se han perdido 0,4 puntos de empleo**, apenas una quinta parte de la caída del empleo durante la crisis de Lehman Brothers.

Si se hubiese mantenido la proporción de PIB/empleo destruido durante la crisis de Lehman Brothers, se habrían perdido en torno a **ocho millones de empleos**, una cifra muy superior a los 1,7 millones perdidos realmente. Esto significa que **se habrían**

salvado en torno a seis millones de empleos en los primeros meses de la crisis. Eso no significa que posteriormente no se vayan a destruir algunos de los trabajadores que hoy están en ERTE, y tampoco que ninguno de aquellos empleos destruidos se hubiesen recuperado en esta fase de recuperación. Sin embargo, la pérdida del empleo tiene un impacto directo sobre las decisiones de consumo de los hogares, elevando la propensión al ahorro. De esta forma, salvar empleos supone limitar la intensidad y duración de la crisis.

Los ERTE han jugado un papel clave en esta mejora. El Gobierno estableció al inicio del estado de alarma ayudas excepcionales para empresas y trabajadores, de modo que fuese Hacienda quien soportase la mayor parte de los costes salariales y así evitar los despidos. En abril, durante las peores semanas de la pandemia, el número de trabajadores acogidos a un expediente temporal llegó a superar los 3,3 millones, empleos que se habrían destruido sin esta ayuda pública. A mediados de septiembre ya quedaban menos de 800.000 trabajadores en ERTE, lo que demuestra que esta figura consiguió amortiguar la destrucción de empleo. Aunque todos ellos no volverán a trabajar, y muchos acabarán en el paro (en este caso habrá sido una especie de despido diferido en el tiempo), los ERTE habrán servido para salvar millones de empleos.

Pero toda la mejoría conseguida no se debe a los ERTE: también las características propias de esta crisis han jugado un papel clave. En los meses de marzo y abril, el consenso de economistas anticipaba una **crisis corta** con una recuperación rápida en forma de V. Eso significaba que las empresas necesitarían recuperar rápidamente a sus plantillas tras el confinamiento, por lo que los despidos suponían un coste en términos de capital humano muy elevado para unos ahorros reducidos.

En el **resto de Europa**, también se ha producido una mejora en la destrucción de empleo, lo que indica que efectivamente la característica temporal de la crisis ha determinado la decisión de las empresas. Tras la crisis de Lehman Brothers, en la eurozona se perdieron 0,6 puntos de empleo por cada punto de caída del PIB, y en esta ocasión se ha moderado hasta 0,2 veces.

La pandemia ha demostrado ser más dura de lo esperado y muchas empresas podrían optar por los despidos ahora, con el inicio del otoño. Sin embargo, lo que está claro es que se han salvado millones de empleos respecto a lo que ocurría tradicionalmente en España durante las crisis. Aunque el país ha logrado un adelanto importante, mejorando los registros de **Irlanda, Estonia y Letonia** y aproximándose a las cifras de Austria y Finlandia, todavía queda un amplio espacio de mejora.

El problema de España sigue siendo el **empleo temporal**, con una tasa de precariedad que supera ampliamente el 26% del empleo. Estos contratos se destruyen sin apenas problemas legales ni económicos, basta con no renovarlos cuando vencen. De ahí que, a pesar de la figura de los ERTE, la destrucción de empleo durante las primeras semanas del estado de alarma fuese muy intensa, llegando a superar el millón de empleos perdidos en apenas un mes.

Si finalmente los ERTE se consolidan como la vía para **proteger el empleo** durante las crisis, el siguiente reto de España será combatir la temporalidad. Solo así podrá recortar la brecha que mantiene con Europa y será clave para evitar las recesiones tan traumáticas que vive el país.

https://www.vozpopuli.com/economia-y-finanzas/tribunales-favoreciendo-estado-recaudar_0_1395160902.html

Los abogados denuncian que los tribunales están favoreciendo al Estado porque necesita recaudar

Han detectado una "mayor sensibilidad" hacia las dificultades presupuestarias que atraviesa la Administración y la necesidad de aumentar los ingresos públicos

28/09/2020 [Alejandra Olcese](#)

"Nos preocupa que los Tribunales están fallando los temas importantes y con gran impacto recaudatorio a favor de Administración. Son conscientes de los **grandes problemas recaudatorios** que tiene el país", advierte a [Vozpópuli](#) el socio del área fiscal de un conocido despacho de abogados en España.

Este abogado ha detectado últimamente una "mayor sensibilidad" de los tribunales hacia **las necesidades de recaudación del Estado**, que ha sufrido un **desplome de los ingresos tributarios** por el impacto de la pandemia y afrontará este año una importante desviación del **déficit público**, hasta el entorno del 11% del PIB. Su sensación es compartida por otros especialistas en derecho fiscal, pero prefieren ser cautos al hacer este tipo de denuncias sobre cuerpos independientes como el judicial.

"Entendemos que no se puede hablar propiamente de un cambio de criterio de los tribunales para alinearse con la Administración Tributaria en la adopción de criterios recaudatorios. En el ámbito tributario es frecuente que **los tribunales de justicia adopten criterios favorables a la Administración**, en ocasiones **de forma desconcertante**, pero tampoco es infrecuente lo contrario", explica a este medio **Javier Lucas**, socio del área tributaria de **Ceca Magán Abogados**.

Admite, sin embargo, que "otra cosa es que, **actualmente**, y **a la vista de la apremiante necesidad de obtención de recursos por parte de la Administración**, en los pleitos relativos a impuestos, la Abogacía del Estado extreme el rigor en la interpretación de la Ley tributaria y adopte **actitudes más beligerantes**, por ejemplo impugnando resoluciones donde antes se aquietaba, y que de ello se derive un **mayor número de sentencias desfavorables para los contribuyentes**".

Fallos inesperados

Además de casos puntuales de jurisprudencia en los que la balanza se ha decantado en favor del Estado, otro especialista en derecho tributario -que también prefiere preservar el anonimato- recuerda el **fallo del Tribunal Constitucional** sobre el [pago fraccionado en el Impuesto de Sociedades](#). Este alto tribunal no decidió declarar inconstitucional el sistema de pago aprobado por Cristóbal Montoro en 2016, sino que sólo declaró inconstitucional la forma de aprobarse por real decreto-ley.

Este fallo, que fue **recibido con sorpresa** en los despachos de abogados, suponía seguir beneficiando al Estado -que puede en adelante seguir financiándose gratuitamente gracias a este sistema-, y seguir perjudicando a las grandes compañías -por el coste de oportunidad de tener ese dinero retenido-.

"Pese a que al Constitucional se le planteó que el sistema de pago en sí era inconstitucional, decidió no pronunciarse sobre el tema", algo que sólo puede perseguir la intención de **no perjudicar al Estado**, apuntan esas mismas fuentes.

Otra sentencia que también ha llamado la atención en el sector es la que emitió el **Tribunal Supremo** en julio, con un voto particular, en la que decidió que **se puede iniciar un procedimiento sancionador** antes de que se haya notificado a la persona o entidad acusada de cometer la infracción la liquidación tributaria.

“**Nos sorprendió el fallo** de la Sentencia del Tribunal Supremo de 23 de julio de 2020 porque **hasta la propia Administración tributaria había empezado a corregir su forma de tramitar los expedientes sancionadores**, retrasando su inicio hasta no haber notificado la liquidación de la que traía causa”, señala a este periódico **Javier Vinuesa**, socio del departamento fiscal de **Gómez Acebo & Pombo**.

Más requerimientos y notificaciones

El **Registro de Asesores Fiscales (REAF)** ha advertido en el último año en varias ocasiones de que la Agencia Tributaria ha intensificado su labor recaudatoria, con mecanismos como [envíos masivos de cartas](#) a empresas, autónomos e individuos para incentivar que declaren correctamente sus ingresos, una práctica que ha resultado **beneficiosa para la recaudación**, según han reconocido desde Hacienda.

Otro ejemplo de este cambio de tendencia lo pone **Toni Prat**, socio del área Fiscal de **Andersen**, que advierte de que "en los últimos meses, varias sociedades han recibido **requerimientos** por parte de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria y de la Inspección de Trabajo, en las que se les solicita que regularicen su situación y declaren cómo retribución en especie todas las entregas de portátiles, móviles, tabletas, etc. que hayan facilitado a sus trabajadores en los últimos cuatro años".

"Previsiblemente, **se está cambiando de criterio para incrementar la recaudación**. El criterio, que pretenden aplicar, implicaría una subida de la base de cotización de la Seguridad Social y el tipo impositivo. Ello, adicionalmente implica que la carga tributaria y de parte de la Seguridad Social afecta sustancialmente al empleado", señala.