



acceso 360



13/10/2020

# Resumen de prensa del IEF

Instituto de la  Empresa Familiar

REBOLD

## EMPRESA FAMILIAR

Fecha	Titular/Medio	Pág.	Docs.
10/10/20	MIRIAM GONZÁLEZ DEFIENDE LA IMPLICACIÓN DE LOS EMPRESARIOS EN LAS DECISIONES POLÍTICAS / Diario Palentino	5	1
11/10/20	NUEVOS RETOS Y OPORTUNIDADES DE LA FILANTROPÍA EMPRESARIAL / El Correo Gallego	6	1
11/10/20	LA CÁTEDRA CAJA RURAL CREA LOS PREMIOS 'JOSÉ LUIS GARCÍA PALACIOS' / Huelva Información	7	1
13/10/20	EL RECONOCIMIENTO FISCAL DE EMPRESA FAMILIAR / Diario de Mallorca	8	1

## FISCALIDAD

Fecha	Titular/Medio	Pág.	Docs.
13/10/20	LOS IMPUESTOS DE LAS AUTONOMÍAS SE HUNDEN UN 25% POR LA PANDEMIA / El País	10	1

## ECONOMÍA

Fecha	Titular/Medio	Pág.	Docs.
13/10/20	LA GESTIÓN DE LA PANDEMIA FRUSTRAN EL RETO DE ESPAÑA DE SUPERAR A ITALIA / Abc	12	2
13/10/20	LAS AUTONOMÍAS ACELERAN PREPARATIVOS PARA CAPTAR RECURSOS ANTES DE FIN DE AÑO / Cinco Días	14	1
13/10/20	LAGARDE INSISTE EN EL INTERÉS DE LANZAR UN EURO DIGITAL QUE NO REEMPLACE AL EFECTIVO / Cinco Días	15	1
13/10/20	LA OCDE ALERTA DE UNA CRISIS COMERCIAL GLOBAL SI AFORAN TASAS GOOGLE UNILATERALES / Cinco Días	16	1
13/10/20	EL INTERÉS DE LA DEUDA CAE A MÍNIMOS DEL AÑO PESE A TODO / El Economista	17	1
13/10/20	CADA AÑO QUEDA SIN USAR EL 20% DE LAS CUOTAS DE FORMACIÓN EMPRESARIAL / El Economista	18	1
13/10/20	MILGROM Y WILSON GANAN EL NOBEL DE ECONOMÍA POR SU TEORÍA DE SUBASTAS / El País	19	1
13/10/20	EL DESEMPLEO EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS BAJA HASTA EL 7,4% / El País	20	1
13/10/20	LAS EMPRESAS SIN REGISTRO SALARIAL PODRÁN SER MULTADAS / El Periódico de Catalunya	21	2

## ECONOMÍA

Fecha	Titular/Medio	Pág.	Docs.
13/10/20	ENTRA EN VIGOR EL DECRETO DE TELETRABAJO Y LAS EMPRESAS DEBERÁN ASUMIR YA LOS COSTES / Expansión	23	1
13/10/20	LA PANDEMIA PONE DE RELIEVE EL IMPACTO SOCIAL DE LAS EMPRESAS / Expansión	24	1
13/10/20	LA NEGOCIACIÓN DE LA TASA GOOGLE SE ALARGA HASTA MEDIADOS DEL 2021 / La Vanguardia	25	2



acceso 360

# EMPRESA FAMILIAR





## EMPRESAS

# Miriam González defiende la implicación de los empresarios en las decisiones políticas

SPC / VALLADOLID

La abogada Miriam González defendió la necesidad de que la clase empresarial se implique en las decisiones políticas con el objetivo de recuperar la confianza en las instituciones y poder superar la crisis económica.

«Si no recuperamos la confianza en las instituciones va ser mucho más difícil crecer», indicó la abogada, quien agregó que, para ello, «lo que requiere ahora el mundo y el país es implicarnos directamente, y eso afecta también a la clase empresarial, que debe implicarse en la manera en cómo se gobierna el país».

Miriam González participó esta semana en la segunda sesión del programa de encuentros online «6 Capítulos Esenciales» organizado por Empresa Familiar de Castilla y León (EFCL), con el objetivo de ayudar a las empresas a afrontar la crisis y hacer frente al nuevo escenario generado por la covid-19, según informa Ical.

Su intervención se centró en analizar las tendencias que se están detectando en el ámbito internacional y que resumió en un creciente proteccionismo económico y comercial, la digitalización, la deslocalización y una falta de confianza en las instituciones, tendencias que, si bien son globales, en algunos países como España se manifiestan más tarde.



# Nuevos retos y oportunidades de la filantropía empresarial

{ ELOGIO DE LA CORDURA }



Elena Montalvo Freire

Fundadora  
One at a Time Projects

**POCAS DECISIONES** se tomaron tan rápido en tiempos de covid, e incluso en los anteriores, como las adoptadas en las direcciones y los consejos de administración de múltiples empresas españolas al comienzo de la crisis para paliar sus efectos.

En una búsqueda sencilla podemos ver que en el mes de marzo comenzaron las transferencias a entidades médicas y poco más tarde fueron acompañadas por otro tipo de acciones como la producción de gel, material quirúrgico o comida. Como en todas las crisis, la creatividad subió al poder dando paso a nuevas formas de ayudar como los estímulos de diferentes empresas para reducir el im-

pacto de la caída del consumo.

Y es que este trance del que estamos todos tan hartos, pero que no conseguimos dominar, tiene muchos tentáculos. A diferencia de otras crisis, esta es una crisis multifacética: afecta a la salud, las finanzas, la educación, el medio ambiente, la cultura... deja pocos palos sin tocar.

Leía hace poco en la prensa financiera internacional que las donaciones en Estados Unidos se multiplicaron por cuatro en el mes de abril comparado con lo recaudado en otras crisis como el H1N1, el Ébola o algunos desastres naturales. Por otro lado, del total recaudado, casi el 60% procedía de empresas y fundaciones asociadas a grandes empresas.

**SI BIEN EN ESPAÑA NO CONTAMOS CON DATOS TAN PRECISOS SOBRE LAS DONACIONES**, a través de la prensa hemos podido ser testigos de un goteo continuo de filantropía por parte de la empresa española que se ha interesado una vez más por su entorno, queriendo ayudar tanto a nivel individual, trasladando ayuda directa a los enfermos, como a nivel colectivo, apoyando a los sectores más afectados.

Por un momento, dejé atrás mi

posición y mi rutina, y me puse en el lugar de la persona que está dándole vueltas a la estrategia de donaciones de cualquier empresa familiar y me pregunté cuáles son los principales retos y oportunidades que nos brinda esta situación.

**EL PRIMER RETO SERÍA** poder mantener el nivel presupuestario asignado a la filantropía. En muchas empresas el volumen a donar depende de los beneficios del ejercicio anterior. La bajada de actividad durante el confinamiento, combinado con el miedo a una previsible disminución de la demanda que suponga menores ingresos durante uno o varios ejercicios, llevaría automáticamente a una reducción del total de recursos asignados a las labores solidarias. Una opción para resolverlo sería crear un presupuesto de donaciones para el 2021 en base a los resultados de los últimos cinco ejercicios, en lugar de solo este último.

Todos hemos oído y leído sobre la importancia de la resiliencia y la capacidad de adaptación (o "be water my friend"), y aquí veo un segundo reto de peso en el caso concreto de las empresas familiares. Normalmente, los donativos de fundaciones interge-

neracionales o empresas familiares tienen cierta tradición: los hijos continúan donando a aquellos a quienes ya donaban sus padres y así lo seguirán haciendo los nietos. Pero el covid nos obliga replantearnos esta estrategia, ¿deberíamos buscar una transformación y adaptar las donaciones a los nuevos tiempos? La respuesta no está clara, el impacto negativo de retirar las donaciones a quienes ya contaban con ellas es un perjuicio a tener en cuenta, así como su impacto social directo o indirecto.

Es importante no dejarse llevar por el impacto cortoplacista de las grandes iniciativas y seguir dando apoyo a aquellas organizaciones que llegan donde hace falta en las comunidades locales, que generalmente hacen menos ruido y están más desatendidas. Las ayudas con objetivos a largo plazo mitigan problemas estructurales importantes como la igualdad de oportunidades en la educación.

**PERO POR OTRO LADO**, en la actualidad, las oportunidades son mucho mayores que en otras ocasiones. Desde la opción de donar no solo recursos financieros, sino también materiales y exis-

tencias, hasta la posibilidad de fomentar la colaboración social a través de los propios trabajadores, involucrando a los equipos en colaboraciones transversales.

**LOS CONSEJOS DE LAS EMPRESAS FAMILIARES** se distinguen por el gran peso que tiene su ADN en la toma de decisiones. Una identidad que muchas veces sabe a tradición y a la personalidad de la primera generación. Por ello, en muchos casos, es inherente a la propia naturaleza de la empresa reflejar valores tradicionales como el esfuerzo, la educación o la familia. En ocasiones, la combinación de las palabras valores y tradicionales nos hace sentir incómodos y parece que tenemos que deshacernos de ellos porque pesan demasiado. Sin embargo, debemos observarlas con cuidado, en su propio entorno, pues pueden ser sinónimo de un buen hacer que se perpetúa en el tiempo, precisamente por su peso y su alcance. Por eso creo que, aunque nos enfrentemos a retos y oportunidades inéditos, las empresas familiares no deben olvidar quiénes somos, qué aportamos a nuestro entorno y la responsabilidad que eso supone, intentando preservar la prosperidad a lo largo del tiempo.



## La Cátedra Caja Rural crea los premios 'José Luis García Palacios'

Los galardones sirven para reconocer la trayectoria investigadora del personal de la UHU

**S. H. HUELVA**

El Vicerrectorado de Innovación y Empleabilidad y la Cátedra Caja Rural de Empresa Familiar han puesto en marcha la I Edición de los Premios de Investigación José Luis García Palacios. El objetivo es valorar y estimular la labor de los investigadores de la Universidad de Huelva (UHU) y están dirigidos a reconocer la trayectoria investigadora del Personal Docente e Investigador (PDI) de la Onubense en los ámbitos de Ciencia y Tecnología y de Ciencias Sociales y Humanidades.

A través de esta iniciativa se otorgarán el Premio a la trayectoria investigadora en el área de Ciencia y Tecnología y el Premio a la trayectoria investigadora en el área de Ciencias Sociales y Humanidades, que contarán con una dotación económica de 3.500 euros cada uno. Los galardones no podrán ser compartidos por más de una persona.

Los candidatos deben estar vinculados contractualmente de forma permanente a la UHU y tener reconocido, al menos, un sexenio de investigación vivo. Además, deberán contar con el aval de, como mínimo, tres investigadores relevantes,



Imagen del desaparecido José Luis García Palacios.

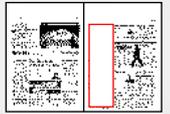
españoles o extranjeros, no pertenecientes a la Universidad de Huelva y del mismo ámbito que el candidato que se proponga.

La evaluación de solicitudes y concesión de estos reconocimientos serán realizadas por un jurado externo a la Onubense, nombrado por el Consejo de la Cátedra Caja Rural de Empresa Familiar de la Universidad de Huelva. El fallo de este jurado será inapelable y los galardones pueden quedar desiertos.

Los premios se entregarán en un acto solemne en el que estarán presentes representantes de la Onubense y de la Cátedra Caja Rural de Empresa Familiar, ade-

más de los premiados. El plazo de presentación es hasta el día 20.

Junto a estos reconocimientos, la Cátedra Caja Rural de Empresa Familiar también ha decidido convocar la I Edición de los Premios a Trabajos Fin de Grado (TFG) y Trabajos Fin de Máster (TFM). El plazo permanecerá abierto hasta el próximo 15 de octubre. La Cátedra otorgará cuatro premios: Un primer premio con una dotación de 500 euros y un segundo premio de 300 euros para los TFM, así como un primer premio con una dotación de 500 euros y otro segundo de 300 euros en la categoría de TFG.



# El reconocimiento fiscal de empresa familiar

TRIBUNA

**Guillem Bestard Pons**

Manager en EY Abogados Palma



**E**n el último trimestre del año no deben dejarse de lado las reflexiones vitales imprescindibles para dejar atrás un difícil e inusual (esperemos) año 2020. Tampoco hay que descuidar la situación fiscal de cada uno, visualizando el 31 de diciembre como fecha de cierre del ejercicio.

Atendiendo al actual entorno económico regresivo, es imprescindible comprobar la estructura fiscal de la empresa familiar para asegurar el provechoso encaje legal de la misma en los términos previstos en la normativa reguladora del Impuesto sobre el Patrimonio y el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y que, a grandes rasgos, queda condicionado a unos porcentajes mínimos de participación en el capital social entre el grupo familiar, la realización de una actividad económica y el ejercicio de funciones de dirección con la percepción de un determinado nivel de retribución.

► **El propio carácter dinámico de las empresas** junto con el contexto económico actual requiere de una puesta al día permanente del grado de cumplimiento de los requisitos para tener la consideración de empresa familiar a efectos fiscales. Por ejemplo, el deber de proteger la posición de liquidez mediante la enajenación de activos o apalancamiento puede haberse convertido en un arma de doble filo que comprometa la estructura fiscal de empresa familiar. Así, se debe valorar en cada supuesto si los saldos depositados en las cuentas bancarias de la empresa responden realmente a los avatares empresariales o si por el contrario se trata de una tesorería ociosa que pudiera convertir la compañía en patrimonial y quedar, ya sea parcial o totalmente, fuera del esquema de empresa familiar.

Tampoco deben olvidarse otras situaciones derivadas del propio desarrollo empresarial o de las circunstancias personales de los propietarios, que también pueden afectar negativamente. Así, la desafectación de determinados activos de la actividad económica –debida a un uso personal– o la reestructuración de las funciones y remuneraciones directivas entre los familiares o incluso cambios de su residencia fiscal deben ser objeto de seguimiento y análisis para evitar consecuencias no previstas.

► **No hay que perder de vista tampoco** el dinamismo legal derivado de las resoluciones de tribunales y de los órganos de la Agencia Tributaria que marcan las pautas de cumplimiento a los contribuyentes. Basta mencionar el criterio manifestado recientemente por la dirección general de Tributos (CV1788-20 y otras) denegando la aplicación de los beneficios fiscales de la empresa familiar en transmisiones mediante pactos sucesorios o la sentencia del Tribunal Supremo de 18 de junio de 2020 en la que se excluyen del cómputo de las remuneraciones directivas aquellas provenientes de sociedades indirectamente participadas.

Por todo ello, no cabe más que concluir sobre la capital importancia de realizar un recurrente control y monitorización de la estructura de empresa familiar, para cumplir de presente y de cara a futuro con los complejos requisitos fácticos y legales que requiere esta figura.

Es imprescindible comprobar la estructura fiscal de la empresa familiar para asegurar el provechoso encaje legal de la misma en los términos previstos en la normativa reguladora del Impuesto sobre el Patrimonio y el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones



acceso 360

# FISCALIDAD





# Los impuestos de las autonomías se hundieron un 25% por la pandemia

El parón de la actividad y las medidas de alivio fiscal lastran la recaudación hasta julio

**LAURA DELLE FEMMINE, Madrid**  
La recaudación por los tributos cedidos a las comunidades (sucesiones, donaciones, actos jurídicos documentados, sobre el juego o el transporte) ha sufrido un descalabro monu-

mental hasta julio. Todas las figuras limitan su aportación a las arcas autonómicas con caídas de dos dígitos, según el Ministerio de Hacienda. Tras este batacazo no está solo la crisis desatada por el confinamiento; también

han influido las medidas de alivio fiscal dictadas por los Gobiernos regionales para dar oxígeno a los contribuyentes y limitar los trámites administrativos durante los tres meses en que estuvo en vigor el estado de alarma.

Las comunidades tienen cedidos una serie de impuestos, como el que grava el patrimonio, el que se aplica a las donaciones y herencias o el que se paga cuando se escritura la compra de una vivienda. Las autonomías gozan de completa capacidad normativa sobre los mismos. Con el estallido de la pandemia, la aportación de estas figuras a las Haciendas autonómicas se ha hundido: su recaudación se ha desplomado un 25% hasta julio, según los últimos datos publicados por el Ministerio de Hacienda. La caída duplica a la que sufren los impuestos estatales o compartidos, como el IRPF, el IVA o sociedades entre otros, que retroceden un 12% hasta julio, según la Agencia Tributaria.

Las causas de estas profundas caídas de los impuestos regionales no hay que buscarlas solo en el parón de la actividad provocado durante el confinamiento. También se debe a las medidas de alivio fiscal lanzadas por las autonomías. La mayoría de los territorios aprobaron aplazamientos en las liquidaciones de impuestos durante las peores semanas del encierro, siguiendo la estela de lo que permitió la Administración central para aquellas empresas o contribuyentes más perjudicados por la reclusión.

“La mayoría de comunidades optó por aplazar el impuesto de sucesiones, que además tiene seis meses de plazo para liquidarse. Además, el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y el de actos jurídicos documentados [que gravan la compraventa de vivienda] han caído porque no habido operaciones”, resume Agustín Fernández, presidente del Registro de Economistas Asesores Fiscales (REAF) del Consejo General de Economistas. Las cifras de Hacienda muestran la dimen-



María Jesús Montero, el día 5 tras la reunión del Consejo de Política Fiscal y Financiera. / KIKO HUESCA (EFE)

## Recaudación de impuestos

Acumulado en julio. Millones de euros	2019	2020	Variación 2019/2020 en %
Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados	5.255,0	3.900,1	-25,8
Sucesiones y Donaciones	1.642,5	1.201,9	-26,8
Patrimonio	720,5	765,0	6,2
Tributos sobre el Juego	707,9	430,4	-39,2
Determinados Medios de Transporte	357,8	219,6	-38,6
Ingresos del sistema de financiación (aportación del Estado a las comunidades)	63.334,0	73.655,4	16,3

Fuente: Ministerio de Hacienda.

EL PAÍS

sión del impacto: la recaudación del impuesto sobre sucesiones y donaciones cayó un 27% hasta julio y se situó en 1.200 millones; la brindada por el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y el de actos jurídicos documentados se desplomó casi un 26% hasta

los 3.900 millones, mientras que la contribución de los tributos sobre el juego, principalmente por el cierre de locales, se hundió más de un 39% con respecto al mismo periodo de 2019.

“Todo lo que pase a partir de ahora va a venir condicionado no

por el confinamiento, sino por la situación económica. Probablemente, a partir de septiembre o diciembre tendremos una visión de futuro de cómo se van a recolocar las cosas”, prevé Fernández.

El impuesto sobre determinados medios de transporte, conoci-

do como impuesto de matriculación, también sufrió un descalabro del 38,53% por la brusca caída de venta de coches durante el primer semestre del año. El único impuesto que se ha mantenido a flote ha sido el que grava el patrimonio, cuya recaudación, sin embargo, lleva más de un lustro estancada. Este impuesto aumentó un 6,17% hasta julio por el gran tirón de Navarra, donde aumentó un 169%. Este brusco crecimiento distorsiona la estadística. De hecho, siete autonomías sufren un fuerte descenso en la recaudación de este tributo.

Las comunidades autónomas, sin embargo, cuentan con más recursos que nunca pese a la caída de la recaudación de los impuestos cedidos. El sistema de financiación autonómica, por el cual el Estado central reparte el 50% de la recaudación prevista del IRPF, el 50% del IVA y el 58% de los impuestos especiales, garantiza el flujo de recursos a las comunidades para que costeen los gastos de sanidad, educación y servicios sociales. Y este año está siendo más generoso por tres motivos: en primer lugar, el Gobierno ha adelantado los pagos pendientes por la liquidación del sistema de financiación (del año 2018), mientras el año pasado retrasó estos ajustes hasta el final, provocando un rifirrafe con los barones regionales. También ha aprobado una inyección adicional para las comunidades de 16.000 millones para ayudarlas a gestionar los gastos sanitarios disparados por la covid-19. De estos, las autonomías ya habían cobrado unos 6.000 millones hasta julio.

Y, por último, está la mejora de las previsiones del sistema de financiación para este año, que preveía mayores ingresos para las comunidades y que el Gobierno no ha corregido pese al cambio de ciclo. De hecho, Hacienda explica que los recursos del sistema de financiación sometidos al sistema de entrega a cuenta y posterior liquidación han aumentado en un 16,44% hasta julio.

“Estos tres factores—adelanto de la actualización de las entregas a cuenta respecto al ejercicio anterior, abono del primer tramo del Fondo Covid y mejora de la liquidación de los recursos del sistema—explican el significativo incremento de los ingresos no financieros, a pesar de los descensos en los tributos cedidos de gestión propia”, señala Hacienda en su último informe sobre las cuentas autonómicas.

## La carrera por bajar el gravamen sobre el patrimonio

El impuesto sobre el patrimonio es el único que crece en lo que va de año. Grava la riqueza y se liquida en junio sobre las cifras del ejercicio anterior. Aun así, su aportación al fisco autonómico lleva años estancada: si el conjunto de los ingresos brindados por los tributos cedidos avanzó un 44% entre 2013 y 2019, la recaudación por el impuesto de patrimonio solo creció un 0,3% en igual periodo. Su historia explica en parte su pérdida de fuste. Fue elimi-

nado en 2008 y recuperado en 2011, en plena crisis financiera, por el Gobierno socialista de Rodríguez Zapatero. Pero ya no recaudaba lo mismo: de los 2.300 millones de 2008 pasó a ingresar 1.151 millones en 2013.

Luis del Amo, secretario técnico del Registro de Economistas Asesores Fiscales, indica que esa caída se debe a la modificación del mínimo exento, que subió hasta los 700.000 euros, excluida la vivienda habitual. Del Amo cree que el estanca-

miento del valor de los activos inmobiliarios justifica en parte el escaso avance en los últimos años. Pero añade que también influye la decisión que la Comunidad de Madrid tomó en 2011 de bonificar al 100% el impuesto. Madrid deja de ingresar cada año 900 millones por esa bonificación. “No tiene sentido que existan diferencias tan grandes con tan solo cruzar la frontera entre dos comunidades, aunque tiene sentido ejercer la capacidad normativa una vez se ceden tributos”, dice Del Amo. Y advierte: “Si hay una competencia a la baja desaparece el impuesto. Si bajamos todos, nos quedamos todos sin recaudación”.



acceso 360

# ECONOMÍA



Instituto de la Empresa Familiar



Una turista se hace una foto en Roma, ante el Coliseo

**Italia**

**Caída más baja**

La caída del turismo en Italia ha sido menor que en España (3,1%) o Francia (4,5%), allí será del 2,6%, según los datos hasta agosto. Las pernoctaciones caerán un 58% según las previsiones. En España se redujeron un 64% en agosto.

**Segunda ola menor**

Italia registró el 8 de octubre 4.457 casos frente a los 12.423 de España ese mismo día o los 18.129 de Francia ese mismo día.

**Apertura**

Italia se desmarcó del acuerdo europeo e impuso la cuarentena de dos semanas para todos los países de fuera de Schengen. Para los de la UE las abrió el 3 de junio.

**Fórmula**

Italia consiguió hacer confinamientos más selectivos y más rápidos que en España y han apostado por reforzar los rastreadores y una vuelta a clase gradual.

EFE

# La gestión de la pandemia frustra el reto de España de superar a Italia

► La peor recuperación de nuestro país ante la segunda ola de contagios frena el «sorpaso» en PIB per cápita que parecía inminente antes de la epidemia

MARÍA CUESTA/ JAVIER TAHIRI MADRID

Corría el año 2006 cuando el entonces presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, vaticinó que antes de 2010 España superaría a Italia en renta per cápita. Un año más tarde aplaudió que nuestro país estaba en la «Champions League de las economías mundiales». Y entonces llegó la mayor crisis desde la posguerra. Como una maldición que se repite, una década después, la recesión provocada por el coronavirus ha vuelto a postergar el «sorpaso» en términos de renta per cápita que la economía española, antes de la pandemia, parecía rozar con la punta de los dedos. España deberá encajar una recesión mayor y los organismos internacionales señalan que nuestra recuperación será menos intensa que la de Italia, que hasta el momento parece haber mantenido los rebotes bajo cierto control.

El Fondo Monetario Internacional

aguró en 2018 que en dicho año ya se iba a producir el adelantamiento. Y si bien no llegó a darse, a finales de 2019 la brecha era mínima y el PIB por persona español era ya un 96% del italiano. Y es que España logró salir de la anterior crisis con una potencia envidiada por Italia. Según datos de la Comisión Europea, el PIB per cápita italiano en 2019 se situaba un 2% por debajo del registrado en el 2000, mientras España logró un incremento del 17%. Los productos italianos comenzaron a perder su tradicional brillo en el mercado internacional y la inversión se deprimió. Mientras, España comenzó a probar suerte en las exportaciones y, pese a seguir vendiendo menos que su vecino, logró hacerse con una buena porción del mercado.

La llegada del coronavirus ha dado la vuelta a la situación como a un calcetín. España ha contraído su PIB hasta junio un 22,1% frente al primer semestre del año pasado mientras que en Italia la reducción ha sido del 17,3%. Una distancia que puede ampliarse ahora en la recuperación. Según las

últimas previsiones del Fondo, en 2021 la brecha seguirá creciendo atendiendo a las estimaciones de crecimiento. También S&P actualizó sus previsiones en septiembre y auguró una caída del 8,9% para Italia este año, que en el caso de España será del 11,3%, mientras que el rebote será del 6,4% y del 8,2% respectivamente en 2021.

«La convergencia de España con Italia en renta per cápita ha sido intensa en los últimos veinte años. La crisis de los años 2010-12 frenó e incluso revirtió parte de esta convergencia de medio plazo, aunque a partir de 2013 se recuperó la ganancia relativa favorable a España», confirma José Manuel Amor, socio de Analistas Financiero Internacionales (Afi). «Hay que tener en cuenta que la crisis provocada por la Covid está golpeando de forma distinta a las economías europeas. Aquellos países que tienen un mayor peso en su estructura productiva de sectores afectados por el confinamiento y las limitaciones al contacto social, así como una menor diversidad sectorial están experimentando una caída del PIB superior, y se exponen a que haya cicatrices perma-

nentes en su capacidad de crecimiento», prosigue Amor.

España e Italia se encuentran ambos entre las economías descritas, pero el impacto y descontrol de la segunda ola dejan a nuestro país en una peor posición en la parrilla de salida. «España es uno de estos países más afectados. Italia también lo es, pero en menor medida. Es previsible que, al menos, en 2020 y 2021 asistamos a un nuevo freno a la convergencia en renta per cápita entre ambas economías», vaticina Amor.

Efectivamente, según la OCDE España tiene un 44,3% de su empleo en actividades especialmente afectadas por restricciones y confinamientos como transporte, restauración, hostelería y construcción. El porcentaje en Italia es menor, del 40,1%. Solo Grecia (con un 45,5%) supera a España en este indicador dentro de la Unión Europea.

El durísimo impacto de la pandemia unió a España e Italia al principio de la crisis, especialmente de cara a las negociaciones con Europa para lograr el apoyo financiero comunitario de cara a la reconstrucción. Pero la desescalada ha marcado la diferencia en-

**Brecha**  
S&P augura que el PIB italiano caerá un 8,9% frente al 11,3% que pronostica para España

**Efecto dispar**  
Los empleos afectados por las restricciones son del 44,3% frente al 40,1% de la economía italiana



**España**

**Peor verano**

El aumento de contagios frustró las esperanzas de un verano con una recuperación veloz del turismo. Reino Unido, Países Bajos, Bélgica o Alemania han adoptado recomendaciones o restricciones para viajar a España.

**Contagios**

España desde finales de julio ha vuelto a encabezar las estadísticas de contagios por cada 100.000 habitantes.

**Fronteras**

España abrió sus fronteras el 1 de julio a los países de fuera del espacio Schengen siguiendo recomendaciones de la UE y el 21 de junio a estos últimos.

**Rastreadores**

Según los datos de la Universidad de Oxford, España realiza un rastreo más selectivo que el de Italia, que lo hace sobre todos los contactos.



Imagen de la Plaza Mayor en Madrid

DE SAN BERNARDO

miento por «el menor impacto de la pandemia en aquella economía (más diversificada) y el mejor momento político». Y es que la inestable situación política pasa ya factura a la economía española, mientras la «durabilidad del Gobierno de Conte se extiende tras las últimas elecciones regionales y la incertidumbre en relación a la aprobación del Presupuesto 2021 es reducida». El foco de los mercados comienza a acercarse a España. Fitch recortó el «rating» de Italia el pasado mes de abril por el impacto de la crisis del coronavirus a «BBB-» y Standard and Poor's, hace dos semanas, ya situó en perspectiva negativa el de España («A») por la débil recuperación económica.

Encender las luces largas no otorga un escenario de mayor certidumbre. España se la juega con la llegada de los fondos europeos y, especialmente, el tino en su uso. «A medio plazo, alcanzar y superar la renta per cápita de la economía italiana dependerá, por supuesto, de que la recuperación económica global se asiente una vez que pase la pandemia. Pero también y de forma fundamental, de la capacidad de nuestra economía de aprovechar la oportunidad de acometer cambios estructurales, financiados parcialmente por los fondos europeos», señala Amor.

**25%**

ha caído la prima de riesgo italiana frente al 15% de la española en tres meses

**22,1%**

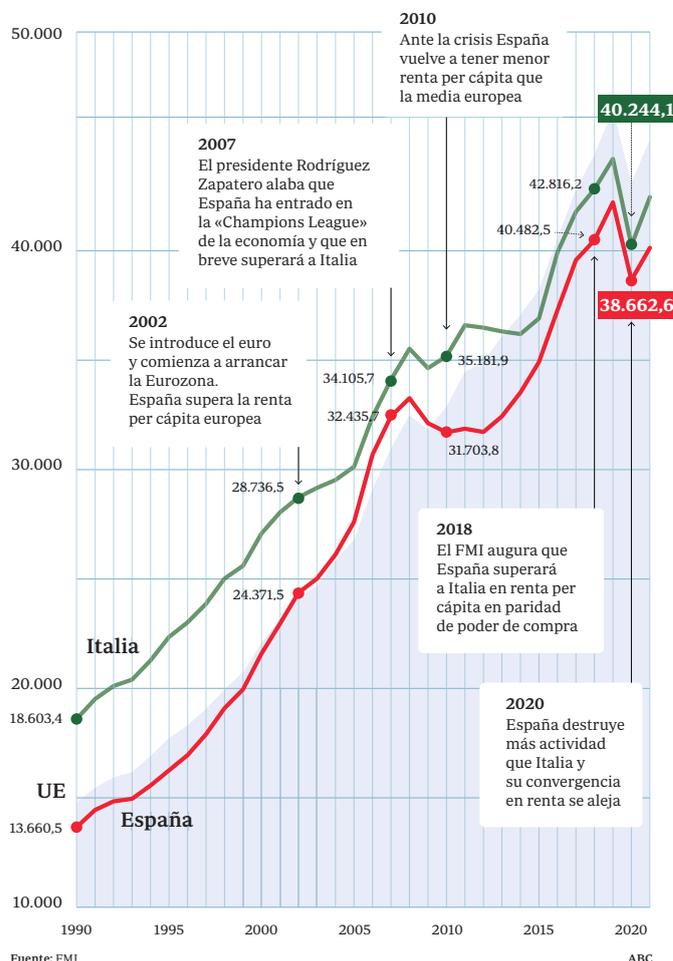
ha caído el PIB español en la primera mitad del año. El italiano se redujo un 17,3%

Una de ellas es cómo el aumento de los contagios ha frustrado la recuperación rápida del turismo, mientras que en Italia está segunda ola ha sido mucho más moderada. El PMI de servicios de septiembre arrojó que Italia recogió un ligero crecimiento (50,4 puntos, siendo un avance todo lo que marque este indicador por encima de 50) mientras que España registró un 44,3, la peor de las grandes de la Eurozona. Boldrin señala que Italia ha gestionado la segunda ola copiando las medidas implantadas en el Véneto en lugar de las de la Lombardía y señala que la convergencia de España sobre Italia es a largo plazo. «Italia lleva con 25 años de parálisis política y España, con la aprobación de reformas y una mejor gestión de las inversiones públicas, lo había hecho mejor. Ahora está por ver si España no afronta una «italianización» de su política con Podemos y Vox», lamenta Boldrin.

Lo cierto es que la convergencia europea ha quedado atrás para ambas economías. En 2002, España superó por primera vez la renta per cápita de la media de la UE. Sin embargo, en 2010 volvió a quedar por debajo y nunca ha vuelto a superar esta cota. En el caso de Italia fue en 2014. España tiene un 90,8% de la renta media europea mientras que Italia tiene un 95%. Se acabó la «dolce vita».

**Evolución del PIB per cápita**

En dólares en paridad de poder de compra (PPP)



tre uno y otro. El economista italiano de la Washington University, Michele Boldrin, se muestra muy crítico con ambas gestiones: «Es cierto que España lo ha hecho un poco peor. Porque Italia lo ha hecho muy mal y España muy muy mal. Se ha cerrado todo a causa de la estupidez del Gobierno. Ha sido una decisión poco útil y que ha tenido un efecto espantoso sobre la economía. Como España tiene un peso mayor en turismo ha caído más».

Daniel Lacalle, economista jefe de Tressis y asesor económico del PP, defiende, sin embargo, que el manejo de la crisis sanitaria por parte del Gobierno de Pedro Sánchez traerá un mayor empobrecimiento en España que en Italia: «La mala gestión de la pandemia se refleja en el empeoramiento del empleo femenino, juvenil y la caída de empleo y con ello renta. Italia ha preservado el tejido productivo y dado protocolos simples, serios y claros gestionando mejor la economía y la pandemia. La inacción del Gobierno español ha pasado factura a los más desfavorecidos y muestra que muchas medidas propagandísticas no mejoran la posición de los más pobres si no se defiende a empresas y tejido empresarial».

**Impacto en los mercados**

Lo cierto es que los mercados de deuda se han convertido ya en un fiel espejo de esta situación. La deuda española está registrando un peor comportamiento que su homóloga italiana. En los últimos tres meses, y a igual apoyo por parte del Banco Central Europeo, la prima de riesgo nacional ha caído en torno a un 15% frente al 25% de la transalpina. Los analistas de Afi explican esta diferencia de comporta-



# Financiación

## Las autonomías aceleran preparativos para captar recursos antes de fin de año

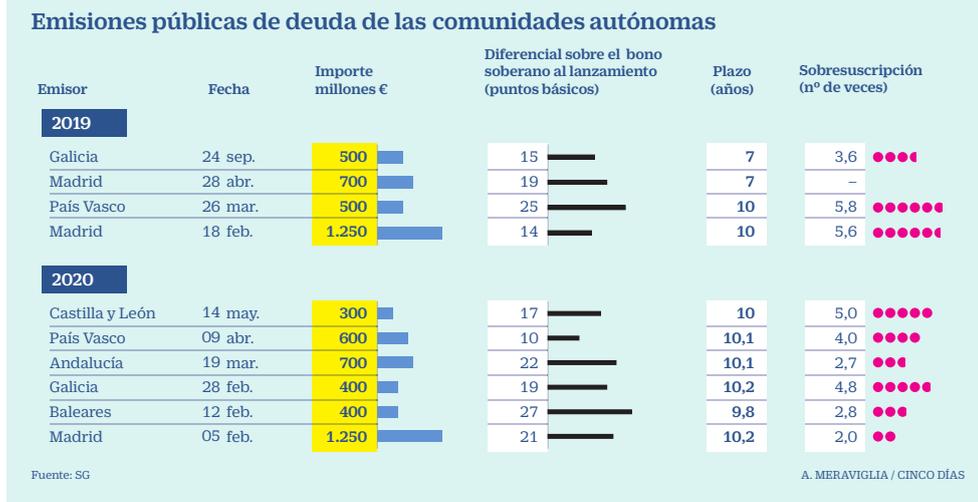
Navarra tiene ya la autorización para emitir hasta 331 millones

Las colocaciones autonómicas en el año son un 20% inferiores a 2019

NURIA SALOBRAL  
MADRID

El Tesoro cuenta con que las comunidades autónomas peguen un estirón en su financiación antes de que acabe el año, dentro de su previsión anunciada recientemente de reducir en 15.000 millones de euros la emisión neta de deuda respecto a lo planificado en mayo. En concreto, unos 10.000 millones de esa rebaja corresponderían a la amortización de deuda de las autonomías con el Estado, en lo que juegan un papel destacado las emisiones públicas en mercado, y de las que se esperan colocaciones antes de que finalice el año.

Hasta el momento, en 2020 solo han acudido a financiarse al mercado de capitales la Comunidad de Madrid –con dos emisiones, una de 700 millones y otra de 1.250 millones de euros, esta última previa al estallido de la pandemia–; País Vasco, con 500 millones captados el 26 de marzo, y Galicia, con una emisión por otros 500 millones en septiembre, que se vio retrasada por la celebración de las elecciones autonómicas en julio. En total, apenas 2.950 millones de euros de emisiones públicas que suponen un descenso del 20% respecto al total emitido durante 2019. En aquel año, también habían acudido al mercado Castilla y León, Baleares y Andalucía –a la que este año se le vetó el acceso al mercado por haber incumplido los objetivos de



estabilidad, deuda pública y regla de gasto en 2018–, además de las comunidades que ya han emitido en lo que va de 2020.

El año, sin embargo, no está cerrado para las emisiones autonómicas. Navarra ha recibido recientemente autorización para emitir deuda por hasta 331 millones de euros, según aprobó el Gobierno en Consejo de Ministros el pasado día 6 de octubre. También autorizó a endeudarse a largo plazo por hasta 1.250 millones a la Comunidad Valenciana y a Castilla-La Mancha por otros 700 millones, con el objetivo de reestructurar préstamos suscritos entre 2012 y 2019 –en gran parte correspondientes al mecanismo de liquidez concedido por el Estado– a tipos de interés inferiores, con los que re-

bajar por tanto el coste de intereses.

La emisión pública de Navarra en mercado, antes de que finalice el año y que tendrá la etiqueta de

**Las regiones han recurrido en mayor medida a emisiones privadas y préstamos**

**Los expertos prevén más actividad en 2021 ante la necesidad de financiación**

deuda sostenible, será la excepción en unas fórmulas de financiación que se concentran, además de en el Fondo de Liquidez Autonómico (FLA), en colocaciones privadas y préstamos bancarios. En el caso de la Comunidad de Madrid, los recursos captados este año ascienden a 4.470 millones de euros, de los que al margen de las dos emisiones públicas (por un total de 1.950 millones de euros), buena parte corresponden a préstamos y a colocaciones privadas, estas por una cuantía total de 612 millones. “Las colocaciones privadas tiene un importe inferior, de entre 200 y 300 millones de euros y en las públicas ya rondan los 500 millones”, señalan desde el departamento de mercado de capitales de una entidad, donde sí auguran más

colocaciones en el próximo año. “No está claro cómo van a llegar los fondos europeos, el próximo año sí podría haber un volumen importante de emisiones autonómicas”, añaden.

### Apetito inversor

“Se observa la gestión de la pandemia pero, en un mercado protegido por el BCE, los inversores acogen muy bien toda la deuda que ofrezca más rentabilidad que el bono soberano”, añaden desde HSBC. Así, en la reciente emisión de Galicia, que pagó un diferencial de 15 puntos básicos sobre el bono soberano a siete años, la demanda superó en 3,6 veces la oferta. Y en la lanzada por el País Vasco en marzo, en la que pagó 25 puntos básicos sobre el bono a 10 años, la sobrescripción fue de 5,8 veces.

### Caída de ingresos y ayuda estatal

► **Balance de 2019.** Durante el año pasado, las comunidades autónomas lograron financiación en el mercado por 3.650 millones de euros y amortizaron de forma anticipada préstamos con el Estado por más de 5.200 millones.

► **Menos recaudación.** En este año, la caída de ingresos por la crisis económica desatada por la pandemia y el consiguiente aumento del gasto público elevarán la necesidad de financiación de los gobiernos autonómicos de 34.000 a 41.000 millones de euros, según cálculos de la agencia Moody's, que prevé una pérdida de la recaudación de las autonomías por 2.000 millones pese a las ayudas estatales

► **Fondo estatal.** Para compensar esa pérdida de ingresos, el Gobierno ha creado un nuevo fondo no reembolsable para las autonomías por 16.000 millones. Más de la mitad de esa cuantía, 9.000 millones de euros, se dedicará a reforzar el sistema sanitario y otros 2.000 millones, se destinarán a educación. Las comunidades no pagarán intereses. Tampoco les supondrá más deuda.



# Lagarde insiste en el interés de lanzar un euro digital que no reemplace al efectivo

AGENCIAS  
MADRID

La presidenta del Banco Central Europeo (BCE), Christine Lagarde, afirmó ayer que la institución está considerando muy seriamente el euro digital, si bien descartó que vaya a reemplazar al efectivo. "El euro digital nunca reemplazará al dinero en efectivo", aseguró Lagarde durante su intervención en las reuniones de 2020 que organiza anualmente el Fondo

Monetario Internacional (FMI), donde subrayó que el euro digital será un buen complemento al efectivo, confirmando al mismo tiempo que esta moneda virtual se constituye ya como un elemento relevante en la agenda del BCE.

De hecho, el Consejo de Gobierno del organismo considerará la posibilidad de lanzar un proyecto de euro digital a mediados de 2021, que comenzaría con una fase de investigación dirigida al desarrollo de un

producto mínimo viable. Esta nueva postura llega después de observarse un cambio en las preferencias del consumidor, al tiempo que se prevé que los pagos puedan realizarse de forma más rápida y segura a través de este método digital. Lagarde reconoció que es un proyecto difícil, "que no sucederá de la noche a la mañana", pero hay grandes expectativas puestas en él.

Por otro lado, Lagarde declaró que en el nuevo mundo pos-Covid los obje-

tivos tienen que desviarse hacia la consecución de un entorno regulatorio sólido, al aumento del gasto público en medio ambiente y en digitalización y hacia el

**Advierte en la cumbre del FMI de cómo la crisis está acentuando la desigualdad**

incremento de la inversión en educación. "Debemos aprovechar la crisis para transformar la sociedad", apostilló.

En este sentido, añadió que la educación y la formación deben reforzarse en los colectivos más vulnerables: las mujeres y los trabajadores precarios, que son además los que mayor impacto están sufriendo por la crisis del coronavirus. "Esta crisis ha actuado como un revelador de la desigualdad", advirtió Lagarde.

La institución que preside ha tomado un papel determinante en la búsqueda de respuestas frente a la crisis, con el lanzamiento de un inédito programa extraordinario de compras de deuda y con multimillonarias inyecciones de liquidez a la banca para impulsar el crédito. La expectativa es que el BCE vaya aún un paso más allá ante la segunda oleada de la pandemia en Europa y anuncie nuevas medidas de estímulo.



# Fiscalidad digital

## La OCDE alerta de una crisis comercial global si afloran tasas Google unilaterales

P. SEMPERE  
MADRID

Las conversaciones que venían sucediéndose en el marco de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) para lograr un acuerdo sobre la nueva fiscalidad de los gigantes digitales se han aplazado hasta mediados de 2021, según informó ayer la organización que dirige Ángel Gurría, que alertó de las consecuencias que esta pausa puede llegar a provocar si los países continúan imponiendo de forma unilateral sus propias tasas a falta de un criterio común. El objetivo inicial era cerrar una propuesta consensuada por las 137 capitales implicadas antes de que acabase el año 2020, sobre todo a raíz de la crisis del Covid-19 y sus consecuencias para las economías nacionales.

Con todo, la OCDE presentó sus propuestas de fiscalidad digital, que trasladará esta semana al G20 en la reunión que mantendrán mañana los ministros de Economía y Finanzas y los gobernadores de los bancos centrales. La entidad espera que la propuesta sirva de base para encauzar las negociaciones en el futuro.

“Acordamos atajar rápidamente los problemas restantes con la vista puesta en llevar este proceso a una conclusión exitosa para mediados de 2021 y resolver los problemas técnicos, desarrollar borradores legislativos, pautas y reglas y procesos internacionales según sea necesario para implementar una solución basada en el consenso”, explicó la entidad.

La propuesta de la OCDE se centra en dos líneas de actuación. Por un lado, en el conocido como Pilar Uno, se propone adjudicar un porcentaje de los beneficios a ciertas jurisdicciones. El



objetivo es garantizar que las multinacionales digitales u orientadas al consumidor paguen impuestos cuando lleven a cabo negocios sostenidos y significativos, incluso cuando no tengan presencia física, como exigen a grandes rasgos las normas fiscales actuales. De otro lado está el Pilar Dos, que propone un tipo mínimo global para impedir los efectos de que las empresas establezcan sus sedes en paraísos fiscales.

Según estima la OCDE, la falta de un acuerdo podría dar lugar a una proliferación de impuestos unilaterales sobre los servicios digitales y a un aumento de las controversias fiscales y comerciales, lo que socavaría la seguridad y la inversión, pudiendo generarse además una guerra comercial. Así, la falta de pactos podría reducir el PIB mundial en más del 1% anual. “La ausencia de una solución consensuada probablemente llevaría a la proliferación de medidas fiscales unilaterales y

no coordinadas, así como a un incremento en dañinas disputas fiscales y comerciales”, alertó la institución.

El propio Ángel Gurría recordó que “no podemos hacer nada si algunos países deciden actuar por su cuenta” y ponen en marcha estos tributos de forma unilateral, como es el caso de España, entre otros. La semana pasada, de hecho, el Senado aprobó el plan de “fiscalidad del siglo XXI”, así bautizado por el Ejecutivo de Pedro Sánchez, en el que entra la tasa Google (y también la Tobin). Este tributo aspira a gravar con un 3% a las multinacionales con ingresos anuales de al menos 750 millones de euros a nivel mundial y de 3 millones en España. Está dirigido a la publicidad online, la intermediación entre empresas y particulares o la venta de datos de usuarios.

Más allá de España, la propia Unión Europea también negocia la puesta en marcha de este mecanis-

Ángel Gurría, secretario general de la OCDE. EFE

mo en el continente si la propuesta consensuada a nivel global no sale adelante. En verano, después de que Estados Unidos interrumpiese las negociaciones, el comisario europeo de Economía, Paolo Gentiloni, recordó que si la posición de Washington era definitiva, la Unión presentaría su propia hoja de ruta.

Por contra, según los cálculos de la OCDE, un marco común elevaría los ingresos por el Impuesto sobre Sociedades a niveles que podrían llegar hasta los 100.000 millones de dólares (85.000 millones de euros) anuales a nivel global. La OCDE estima que la implementación de un acuerdo multilateral tendrá un efecto negativo de menos del 0,1% del producto interior bruto (PIB) mundial a largo plazo. No obstante, la certidumbre fiscal derivada del pacto podría elevar la inversión y el crecimiento, lo que compensaría “parcial o totalmente” este “pequeño efecto negativo”.

**Un marco global y común tendría una caída máxima del 0,1% del PIB mundial**

**El plan garantiza que las empresas paguen donde operan aunque no fijen allí su sede**

La negociación para fijar un marco común se aplaza a mitad de 2021

La falta de acuerdos podría reducir el PIB mundial en un 1%

Gurría confía en que EE UU forme parte de las conversaciones

► Después de las elecciones. “Creemos que el deseo de seguir adelante con las negociaciones es compartido en Estados Unidos, y que este deseo es bipartidista”, dijo ayer el secretario general de la OCDE, Ángel Gurría. Así, esgrimió, tras las elecciones presidenciales que se celebrarán el 3 de noviembre, la entidad confía en que, gane quien gane, Washington vuelva a sentarse en la mesa de negociación. Estados Unidos ya suspendió al comienzo de verano la ronda de contactos con España, Reino Unido, Francia e Italia, entre otros países, para alcanzar un acuerdo en materia de fiscalidad digital, principalmente por el perjuicio que esta tasa podría generar en gigantes digitales estadounidenses como Google, Facebook, Amazon o Apple. Entonces, la Casa Blanca advirtió a los países europeos con que si estos tributos cogían forma sin acuerdo previo, Estados Unidos respondería en represalia con aranceles comerciales a varios productos europeos. Pese a que las principales potencia de la Unión Europea apoyan la puesta en marcha de la conocida como tasa Google, otros socios de la talla de Irlanda o Países Bajos, sede en la Unión de varias de estas empresas, se muestran reticentes.



# El interés de la deuda cae a mínimos del año pese a todo

Al bono a 50 años, que no puede comprar el BCE, se le exige solo un 1,17%, cerca de su suelo

Daniel Yebra MADRID.

Las condiciones de financiación de España son inmejorables y no paran de mejorar, pese a ser uno de los epicentros de la segunda ola de contagios de la pandemia en la UE, a la incertidumbre política y a la mayor contracción de su economía por su dependencia del sector servicios, y especialmente del turismo –el segmento más golpeado por las restricciones de movilidad y de distanciamiento social–.

El interés que se exige en el mer-

cado secundario al bono de referencia, a 10 años, cayó este jueves al 0,14%, apenas 11 puntos básicos por encima del mínimo histórico del 15 de agosto de 2019. ¿Las razones? El programa récord de compras de deuda del BCE con el que dio respuesta a la crisis del Covid-19 –y la expectativa de que se extienda a partir de diciembre– y los fondos de recuperación de la UE –del de reconstrucción llegarán cerca de 26.000 millones en 2021–.

El mercado está tan intervenido, que los inversores, buscando islas de rentabilidad, han llevado el interés del bono a 50 años, que se queda fuera de las condiciones del programa de la institución monetaria –no compra vencimientos más largos de 30 ejercicios–, hasta el 1,174%, apenas a 4 puntos de su suelo his-

## Condiciones de financiación inmejorables



Fuente: Bloomberg.

elEconomista

tórico, el 1,13% del 11 de marzo. Bajo la misma lógica, la prima de riesgo –el diferencial entre la referencia española y la alemana– está por debajo de los 70 puntos y el bono italiano, en el mínimo del 0,67%.

Un comportamiento que el pasado jueves usó para restarle importancia al BCE el propio secretario general del Tesoro y Financiación Internacional, Carlos San Basilio, quien anunció la reducción del obje-

tivo emisión neta de deuda en 15.000 millones de euros, de 130.000 a 115.000, gracias a los 10.000 millones con los que España contará ya este ejercicio del mecanismo europeo de préstamos Sure para la protección del empleo y al contexto de tipos de interés en mínimos.

La institución adelantó que el coste de financiación de las nuevas emisiones en el mercado primario cerrará en torno al 0,23% en el que se sitúa actualmente pese al sobreendeudamiento de España, que se prevé que alcanzará hasta el 120% del PIB, por el fuerte incremento del gasto y el desplome de la actividad que supone la crisis.

Unas condiciones muy favorables que han llevado el coste medio de toda la deuda en circulación –más de 1,1 billones– al suelo del 1,93%.



# Cada año queda sin usar el 20% de las cuotas de formación empresarial

El Gobierno abordará las próximas semanas la reforma de la ley 30/2015 para flexibilizarla

Fuentes sindicales resaltan que actualmente hay un remanente de 2.500 millones de euros

Juan Ferrari MADRID.

Los agentes sociales, tanto empresarios como sindicatos, llevan un par de años reclamando la reforma de la Ley 30/2015 por la que se regula el Sistema de Formación Profesional para el empleo en el ámbito laboral por su excesiva rigidez. La exigencia de someter a control posterior las acciones formativas está provocando que el 20% de las cuotas que cada año aportan las empresas para formación queden sin cubrir, según señala a eE Sebastián Pacheco, secretario de Formación de UGT.

Cada ejercicio, las empresas aportan con sus cuotas alrededor de 2.500 millones de euros –varía anualmente, pues depende del número de afiliados a la Seguridad Social–, de los que más o menos quedan si utilizar unos 500 millones. Puesto que la ley establece que estos fondos solo puedan ser empleados para la formación de los empleados, el remanente sube a unos 2.500 millones de euros sin gastar, según denuncia Pacheco.

## Año y medio o dos años

En opinión del miembro del Comité Ejecutivo del sindicato, la exigencia de que el 40% de las subvenciones que reciben las empresas o los centros formativos quede en suspenso para ulteriores comprobaciones está en el fondo de que se queden recursos sin utilizar.

La ley 30/2015, aprobada por el Partido Popular, establece que se “podrán” hacer entregas de fondos con carácter previo de la actividad formativa con un máximo del 25% del importe de la subvención concedida. También “podrá” preverse el pago de hasta un 35% adicional una vez acreditado el inicio de la actividad formativa.

Pero, establece que “como mínimo” el 40% del importe concedido se hará efectivo una vez finalizado y “justificado” la actividad formativa subvencionada. Lo que puede significar demoras de año y medio e incluso dos años. “Muchas empresas o centros formativos no pueden asumir semejante coste financiero”, lo que redundará en un menor uso de los fondos destinados a formación, dice Pacheco. Según el sindicalista, la primera convocatoria después de la entrada de la ley, la correspondiente a 2016, fue un desastre por la escasa afluencia de peticiones.



Pedro Sánchez, durante la presentación en julio del Plan de Modernización de la Formación Profesional. EUROPA PRESS

## 1.500 millones para modernizar la Formación Profesional

El 22 de julio, el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, presentó en La Moncloa el Plan de Modernización de la Formación Profesional dotado con 1.500 millones de euros en cuatro años. Su objetivo es acreditar hasta 2023 las competencias del 40% de la población activa menor de 55 años que carece de titulación, unos 3.350.000 trabajadores. Así como planes de acreditación de competencias por sectores y empresas con la colaboración de sindicatos y empresarios. Sebastián Pacheco, responsable de

Formación de UGT, aclara que ese 40% está cualificado para desempeñar su labor, pero el problema es que carece de un certificado que lo acredite. Actualmente, en la mesa de negociación abierta con el Ministerio de Educación se está negociando dicho plan, entre otras cosas, la necesidad de establecer un sistema homogéneo en todas las comunidades autónomas. El presupuesto para las certificaciones se lo repartirán un 47% el Ministerio de Educación y el 53% restante el de Trabajo.

taron un informe conjunto los sindicatos con las patronales.

Igualmente, el Ministerio de Educación se ha comprometido a presentar modificaciones de la Ley de Formación Profesional. Todo ello se enmarca en el objetivo del Ejecutivo de Sánchez de impulsar la Formación Profesional, según anunció este verano el presidente en un acto lleno de simbolismo en La Moncloa donde presentó el Plan de Modernización de la FP que está dotado con 1.500 millones de euros.

## Tiempo y metodología

Aunque ni el Ministerio de Educación ni el de Trabajo han adelantado las líneas de la reforma de la ley 30/2015 a los agentes sociales, más allá de una mayor flexibilidad a la hora de recibir los fondos de las subvenciones, también abordará cuestiones como el tiempo de la formación, la situación de muchos trabajadores que tienen varios trabajos precarios que no le abren las puertas al reciclaje o la metodología de la teleformación, antes más denostada, pero que cobra vigencia con el teletrabajo.

La formación profesional para el empleo se financia por cuatro vías: la principal proviene de las cuotas

**El presupuesto de 2019 fija en 2.414 millones los fondos de formación para el empleo**

Ante esta situación, el Gobierno se ha comprometido a modificar la ley 30/2015 para reducir la burocracia y dotarla de mayor atractivo y flexibilidad. Y lo ha hecho por partida doble, con los compromisos del Ministerio de Educación y del Ministerio de Trabajo, pues con el nuevo Gobierno, el primero ha adquirido competencias en la formación para el empleo en todo lo referente a la cualificación, dejando para el ministerio de Yolanda Díaz la parte referida a los certificados profesionales.

Pacheco resalta que están esperando el borrador de la futura ley para empezar a negociar las nuevas reglas que han de regir las subvenciones para la formación de los ocupados. Parte del trabajo ya está hecho, pues hace dos años presen-

te formación profesional, un 0,7% en contingencias comunes –0,6% aportado por la empresa y 0,1% por el trabajador–; aportación del Estado, aportación de las comunidades autónomas y del Fondo Social Europeo (FSE). Según datos de 2016, el 86% de la financiación provino de las cuotas, el 8% de los Presupuestos Generales del Estado y un 5% del FSE.

Según los datos recogidos en la web de la Fundae (heredera del Forcem), responsable de gestionar los fondos para formación, el presupuesto de 2019, con el que se gestiona la formación de este año, es de 2.414 millones de euros, 2.100 millones procedentes de cuotas y 312 de aportaciones del Estado. Es la prórroga del 2018. En 2017, fue algo inferior, 2.405 millones de euros.



# Milgrom y Wilson ganan el Nobel de Economía por su teoría de subastas

ÁLVARO SÁNCHEZ, Madrid  
Los estadounidenses Paul R. Milgrom y Robert B. Wilson, matemáticos y profesores de la Universidad de Stanford (California), lograron ayer el Nobel de Economía “por sus mejo-

ras en la teoría de subastas y la invención de nuevos formatos de subastas”, según anunció la Academia de Ciencias de Suecia. Sus investigaciones revolucionaron dicho campo, crearon un mercado más eficiente para

compradores y vendedores y contribuyeron a maximizar los ingresos de las arcas públicas en el mercado eléctrico, petrolífero o de telecomunicaciones. La decisión consolida el dominio norteamericano en el galardón.

La elección no ha sido una gran sorpresa si se observa el historial del galardón. Milgrom, de 72 años, y Wilson, de 83, obtuvieron en 2012 y 2015, respectivamente, el premio Fronteras del Conocimiento de la Fundación BBVA, que ya había sido entregado en más de una decena de ocasiones a futuros poseedores del Nobel. Y son considerados “gigantes de la economía” por algunos expertos.

Nacido en Detroit, Milgrom se licenció en matemáticas en Michigan y se especializó en estadística en Stanford, donde enseña desde 1987. Robert B. Wilson (Geneva, Nebraska), es profesor emérito de la misma institución y tuvo a Milgrom entre sus alumnos.

Sus trabajos no son un ente abstracto: han permitido a las arcas públicas recaudar sumas mul-

timillonarias al ser capaces de diseñar nuevos formatos de subasta de bienes y servicios difíciles de vender al modo tradicional.

El mejor ejemplo llegó en 1994, cuando las autoridades estadounidenses utilizaron por primera vez uno de sus formatos de subasta para vender frecuencias de radio a operadores de telecomunicaciones. Desde entonces, muchos otros países han seguido sus pasos. “Sus descubrimientos han beneficiado a vendedores, compradores y contribuyentes de todo el mundo”, recalca la nota de la Academia.

Wilson ha contribuido al diseño del mercado eléctrico. Sus tarifas multidimensionales se usan en numerosos sistemas eléctricos de todo el mundo, y entre otras cosas han permitido financiar in-

versiones en nueva capacidad eléctrica y reducir los cortes de suministro a los consumidores. Además, demostró por qué los postores racionales tienden a colocar ofertas por debajo de su mejor estimación: están preocupados por la maldición del ganador: pagar demasiado y perder.

## Mejorar la competencia

Milgrom ha hecho lo propio en el ámbito de las telecomunicaciones, con la subasta de frecuencias del espectro radioeléctrico, e incluso creó una consultora para asesorar en dicha área, pero también en el mercado de madera, diamantes, gas natural o *software*. En sus trabajos, analizó las estrategias de licitación, y probó que el vendedor obtiene mayores ingresos cuando las empresas

que compiten entre sí conocen una estimación de las ofertas de las demás. Es decir, recomendó el sistema de pujas abiertas.

“Además de sus contribuciones científicas, parte del Nobel se debe a su impacto en la vida de los ciudadanos”, subraya Juan José Ganuza, catedrático del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.

En un sistema donde buen parte de los ingresos de gigantes como Google proviene de subastas digitales y compañías como eBay han universalizado la puja por objetos, se puede decir que ambos estudiosos fueron pioneros: sus modelos permitieron a los Gobiernos mejorar la competencia y sacar partido en los mercados eléctricos, de telecomunicaciones o petrolífero. “El principio funda-

mental de las subastas es que quien más puja es quien puede obtener más beneficio con la licencia, por lo que suele ir a las manos del que mejor puede explotar el negocio. Es una asignación eficiente mientras a la vez recauda más para el sector público”, añade Ganuza.

Ambos se repartirán un premio de 10 millones de coronas suecas (casi un millón de euros). Wilson no usará su parte en subastas. Ayer dijo que nunca ha participado en una y que, como no puede viajar por la pandemia, se limitará a ahorrarlo para su familia. Añadió que Internet ha alterado profundamente el campo en el que ha trabajado décadas. “Las empresas realizan subastas continuamente, como las de anuncios en Google, pero también públicas y en los mercados financieros”. Milgrom no hizo declaraciones.

La elección consolida aún más el abrumador dominio estadounidense en este galardón: 45 de sus 86 ganadores son de esa nacionalidad, superioridad que la Academia atribuye a que tras la Segunda Guerra Mundial EE UU ha invertido más que Europa en el terreno académico. No es el único desequilibrio. Solo se ha reconocido la labor de dos mujeres en sus 52 ediciones: la estadounidense Elinor Ostrom en 2009 y la francesa Esther Dufo el año pasado.

## La carrera de obstáculos por el galardón

El Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas en Memoria de Alfred Nobel, nombre completo y oficial del galardón, se concedió por primera vez en 1969 para celebrar los 300 años de vida de la institución. Es habitual que sea compartido. Así ha sucedido en más de la mitad de ocasiones: 25 veces se concedió a una persona, 20 a dos y siete a tres. Ganarlo implica superar muchos filtros. El comité de la Academia de Ciencias sueca pide opinión a 3.000 expertos. Con los nombres se elabora una lista de 250 a 300 nominados. El comité envía sus recomendaciones a la Academia y sus miembros designan al ganador o ganadores.



Robert B. Wilson (izquierda) y Paul R. Milgrom, ayer en la Universidad de Stanford, en una imagen difundida por la institución académica.



## El desempleo en los países desarrollados baja hasta el 7,4%

### La tasa de paro entre los menores de 25 años llega en España a casi el 44%

EL PAÍS, Madrid El desempleo en el conjunto de países que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) disminuye. Desde que comenzó la crisis por la covid, el paro creció en el conjunto de Estados de la organización. Pasó del 5,2% en

febrero a marcar un pico dos meses después, cuando alcanzó el 8,8%. Desde este mes, el porcentaje está bajando y en agosto se situó en el 7,4%.

Esa cifra media del club de países más ricos del mundo también muestra una disparidad muy grande en el impacto de la

pandemia sobre el mercado laboral y las medidas que se han adoptado para combatirla. El papel de los ERTE, en sus diferentes modalidades por países, ha resultado clave en Europa y sirvió para contener el desempleo en los primeros momentos de la crisis. En cambio, en otros países como Estados Unidos y Canadá, donde no se puso en marcha ese tipo de ayudas a empresas y trabajadores para amortiguar el impacto de las órdenes que imponían detener la actividad, el paro se disparó en los primeros meses de la crisis.

Tanto es así que en Estados Unidos, el desempleo pasó del 3,5% de febrero al 14,5% en abril. Sin embargo, en septiembre —sus datos están más actualizados que los del resto— ya bajó al 7,9%.

En Europa, el movimiento es el contrario. Los ERTE frenaron un impacto muy duro sobre el empleo al comienzo de la crisis. En los últimos meses, por el contrario, el paro está creciendo. Sube en Francia (7,5%), Alemania (4,4%), Italia (9,7%) y Portugal (8,1%). También lo hace en España, aunque con una diferencia importante: parte de tasas mucho más altas. En agosto, los números de la OCDE dicen que el desempleo se situó en el 16,2%.

Este último dato pone de relieve que España es el país del mundo occidental con peores datos en su mercado laboral. Y eso mismo se ve cuando se observan los números al detalle. Por ejemplo, el paro entre las españolas asciende al 17,2%, casi 10 puntos porcentuales por encima

que en el conjunto de países de la OCDE. Entre los hombres el porcentaje se sitúa en el 15,3%, ocho puntos más. Y si la mirada se centra en los menores de 25 años la distancia se multiplica: el 43,9% frente al 15,4%. El deterioro del mercado de trabajo provocado por el coronavirus ha supuesto un salto de más de 11 puntos del 32,6% a ese 43,9%.

En todos los países, las cifras del paro juvenil suelen ser significativamente más altas que las del conjunto de su mercado laboral. No obstante, en ninguno de los miembros de la OCDE se llegaba en agosto a los porcentajes que se dan en España. Otro país con un desempleo alto entre sus jóvenes es Italia, con un 32,1%. Los siguientes son Colombia (28,2%) y Suecia (27,2%).



Lucha contra la brecha salarial

# Las empresas sin registro salarial podrán ser multadas

Las compañías serán las que deberán demostrar que no discriminan por género | Inspección de Trabajo sancionará las infracciones con entre 626 y 6.250 euros

ROSA MARÍA SÁNCHEZ / MADRID  
GABRIEL UBIETO / BARCELONA

El Consejo de Ministros prevé aprobar hoy un decreto ley sobre igualdad retributiva entre hombres y mujeres, cuya entrada en vigor está prevista para seis meses después de su aprobación, en la primera mitad de abril, según el borrador al que ha tenido acceso EL PERIÓDICO. También prevé aprobar otro decreto que incluye el reglamento sobre planes de igualdad, cuya entrada en vigor está prevista para dentro de tres meses, en enero. Ambos decretos llegan para acabar de desplegar las medidas en materia de igualdad laboral iniciadas por el PSOE en la pasada legislatura.

El decreto sobre igualdad retributiva invierte la carga de la prueba a favor de la persona trabajadora. Así, «cuando se deduzca la existencia de indicios fundados de discriminación por razón de sexo», corresponderá a la parte demandada (la empresa) «la aportación de una justificación objetiva, razonable y suficientemente probada» en sentido contrario.

Además, se establece que «a menos que concurra causa justificada, la falta de registro retributivo o auditoría retributiva o la elaboración de un registro retributivo o auditoría retributiva sin seguir lo establecido en el presente real decreto podría ser constitutivo de indicio de discriminación retributiva». Con carácter general, los incumplimientos en materia de igualdad son calificados como infracciones graves y sancionables con multas de entre 626 y 6.250 euros.

Este último borrador de decreto sobre igualdad retributiva al que ha tenido acceso EL PERIÓDICO será enviado al Consejo de Ministros por las ministras de Trabajo, Yolanda Díaz, y de Igualdad, Irene Montero. El segundo decreto que será aprobado hoy contiene el reglamento sobre pla-

nes de igualdad, que persigue garantizar la efectividad y aplicación de este recurso, desarrollando el articulado del real decreto ley 6/2019. De este modo, los planes de igualdad serán obligatorios en empresas de más de 50 trabajadores.

Ambos textos persiguen combatir, entre otros, la brecha salarial existente entre hombres y mujeres en España. Según la última encuesta de estructura salarial del INE, del 2018, un hombre cobra de media el 21% más que

Las medidas cuentan con el apoyo de CCOO y UGT, mientras que la patronal declinó a última hora sumarse

Si los hombres en una compañía ganan el 25% más que las mujeres, la firma deberá poder justificarlo

una mujer. Dicha brecha no es directa, sino que viene marcada por los mayores índices de parcialidad, temporalidad y feminización de los puestos peor pagados. Entre trabajadores a tiempo completo, la brecha es del 10,5%.

Para dotar de transparencia a los salarios, el registro retributivo deberá incluir los valores medios de los sueldos, los complementos y las percepciones extrasalariales de la plantilla desagregados por sexo. Además, deberá establecer la media aritmética y la mediana de lo realmente percibido por cada uno de estos conceptos en cada grupo profesional, categoría profesional, nivel,

puesto o cualquier otro sistema de clasificación aplicable.

En las empresas de mayor tamaño, además, la auditoría retributiva deberá definir las vías para evitar y corregir posibles desigualdades.

La representación legal de los trabajadores podrá requerir a la empresa los sueldos de cada uno de los empleados, sea cual sea su rango, y los complementos que lo forman. No obstante, la norma no permitirá acceder directamente a la cifra salarial, sino que la empresa solo deberá facilitar en qué proporción el salario de ese trabajador excede o está por debajo de la media. Siempre dentro de la empresa y en la misma categoría salarial.

Si la media o mediana de los salarios de las mujeres es el 25% inferior que la de los hombres, la empresa deberá tener por escrito una justificación. Si no existe tal argumentación o esta es deficiente, Inspección de Trabajo podrá imponer una sanción de entre 626 y 6.250 euros, en tanto que infracción grave.

**SIN LA PATRONAL.** // Las medidas que hoy aprobará el Consejo de Ministros son fruto del acuerdo al que llegaron en el mes de julio las ministras de Trabajo y de Igualdad con los sindicatos CCOO y UGT. La patronal se descolgó en la recta final de las negociaciones y este acuerdo finalmente saldrá sin su beneplácito.

El decreto que regula el reglamento sobre igualdad retributiva establece mecanismos objetivos de valoración de cada puesto y otorga transparencia en salarios y complementos percibidos. En el plazo de seis meses desde la entrada en vigor del real decreto, se prevé aprobar, a través de una orden dictada a propuesta conjunta del Ministerio de Trabajo y del Ministerio de Igualdad, un procedimiento de valoración de puestos de trabajo. ≡



La ministra de Trabajo, Yolanda Díaz.

## relaciones laborales

PLAZOS ▶ HOJA DE RUTA A LA PARIDAD

### Los planes de igualdad, de obligada inscripción

El Gobierno reforzará hoy la progresiva implementación de los planes de igualdad en las empresas. Al real decreto aprobado el año pasado se le añadirá el reglamento que dará salida hoy el Consejo de Ministros. Este obliga a las empresas a tener un plan de igualdad y registrarlos ante la autoridad laboral competente. Bajo pena de sanción de hasta 6.250 euros.

El real decreto que aprobará hoy el Ejecutivo da un plazo de tres meses a las compañías para inscribir su plan de igualdad en el registro de convenios del Ministerio de Trabajo. Actualmente, todas las empresas con más de 150 trabajadores tie-

nen la obligación de tener elaborado un plan de igualdad. El próximo 1 de marzo, dicha obligación se extenderá a las firmas de más de 100 empleados y a partir del mismo día del 2022 ya será de obligado cumplimiento para todas aquellas con más de 50 trabajadores en nómina.

La falta de un reglamento que hiciera obligatoria la inscripción del plan de igualdad ha sido hasta ahora una de las trabas que dificultaban el seguimiento de las medidas en materia de paridad y la valoración de si las firmas estaban cumpliendo con ellas.

El texto del decreto ley que aprobará hoy el Consejo de Mi-



EFE / DAVID AGUILAR



nistros da un margen de un año a la empresa para elaborar de manera conjunta con la representación legal de los trabajadores un plan de igualdad. Este está llamado a ser una hoja de ruta a la paridad dentro de los centros de trabajo. De manera consensuada, los actores deben realizar un diagnóstico del estado de la cuestión de las discriminaciones de género que hubiera en

el seno de la empresa. También deben redactar una lista de prioridades a abordar, una batería de indicadores para medir su evolución y un calendario de ejecución de los mismos.

Los planes de igualdad deberán estar consensuados e inscritos en el plazo de un año desde la obligatoriedad por ley y no podrán tener una vigencia superior a cuatro años.



# Entra en vigor el decreto de teletrabajo y las empresas deberán asumir ya los costes

**ORDENADOR, TELÉFONO, SILLA/** Las empresas no tendrán que modificar contratos durante el Covid-19, pero sí cubrir costes de medios y herramientas desde hoy. El gasto en Internet y teléfono en la pandemia se ha incrementado más de un 190%.

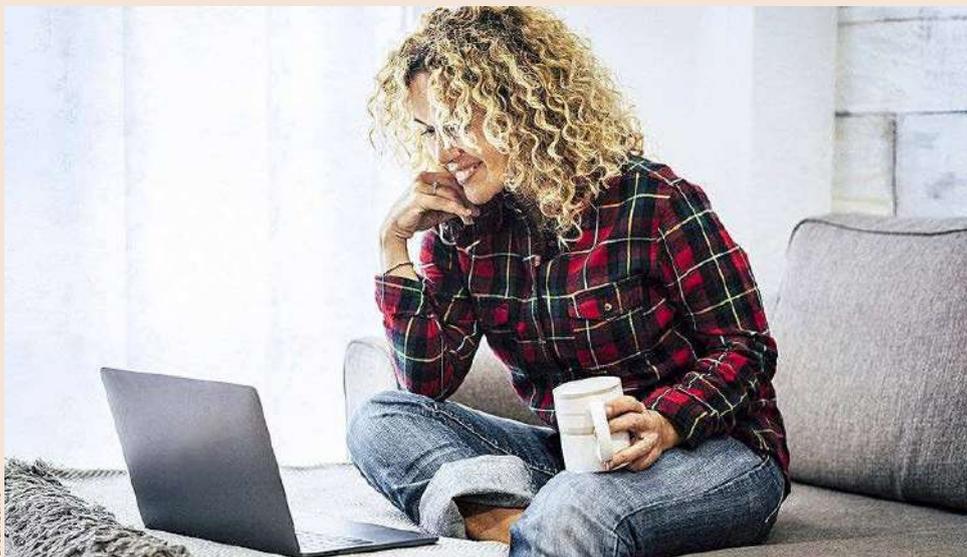
Mercedes Serraller, Madrid

Hoy entra en vigor el real decreto ley que regula el teletrabajo. Las empresas no tendrán que modificar contratos ni acuerdos hasta que la crisis del Covid-19 haya pasado, pero sí cubrir costes desde la entrada en vigor de la norma, es decir, desde hoy. Así lo establece el real decreto ley de teletrabajo que aprobó el Consejo de Ministros el 22 de septiembre y que se publicó en el BOE al día siguiente, que estipuló que la norma alcanzaría vigencia a los 20 días de su publicación.

La validación de esta norma se produjo precisamente al día siguiente de que finalizara la prórroga de la disposición que ordenaba a las empresas priorizar el teletrabajo por dos meses desde que acabó el estado de alarma, con lo que las empresas que pueden teletrabajar no están obligadas desde entonces a fomentar esta práctica.

El decreto mantiene una importante mejora para las empresas arrancada por la patronal en la negociación. La empresa ya no tendrá que pagar al empleado "todos los gastos directos e indirectos" del teletrabajo como se llegó a prever, sino los de "dotación y mantenimiento de medios, equipos, y herramientas necesarios para el desarrollo de la actividad, de conformidad, con el inventario incorporado". Desde el 13 de octubre, la empresa deberá costear gastos de ordenador, portátil, tableta, móvil, silla ergonómica, mesa, reposapiés, línea de teléfono, rúter, datos, luz, etc. La *start up* Pleo ha calculado que en la pandemia el gasto de las empresas en *software* y dispositivos informáticos se ha incrementado un 42%; en material de oficina, un 74%, y en Internet y teléfono, un 193%. Queda por determinar si la Inspección sostendrá que el ordenador y el móvil son salario en especie y como tal deberán cotizar y tributar, lo que ha entendido en casos en los que ha levantado actas (ver EXPANSIÓN del 16 de septiembre).

Trabajo ha estimado que el gasto administrativo de renovar contratos supondrá cerca de 800 millones al año. El acuerdo al que llegaron el



El teletrabajo será voluntario y reversible y se entenderá que existe a partir de día y medio de trabajo en remoto.

## La Inspección multará por enviar 'mails' fuera de la jornada

El decreto establece que el teletrabajador tiene derecho a la desconexión digital, que conlleva una limitación del uso de los medios tecnológicos de comunicación empresarial y de trabajo durante los periodos de descanso, así como el respeto a la duración máxima de la jornada, lo que insta a las empresas a regular. El recientemente acordado convenio de la Confederación Española de

Cajas de Ahorros (CECA) ha fijado que este derecho a la desconexión digital rige cuando acabe la jornada y en periodo de permisos y vacaciones salvo urgencias médicas o para el negocio. Las reuniones no podrán finalizar más tarde de las 19 horas y deberán convocarse con 48 horas de antelación. Antes de que entre hoy en vigor la norma, la Inspección de Trabajo ha empezado a levantar actas por este asunto, en aplicación de

lo que regula la Ley Orgánica de Protección de Datos, a empresas cuyos empleados reciben correos electrónicos y llamadas fuera del horario de trabajo. En el caso de que la Inspección estime que hay agravantes, como el temor a represalias por parte de los empleados, está estableciendo que concurre una infracción grave, sancionada con entre 6.251 y 187.000 euros. El artículo 75 del Real Decreto Legislativo 5/2000,

de 4 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social, estipula como infracción grave "la transgresión de las normas y los límites legales o pactados en materia de jornada, trabajo nocturno, horas extraordinarias, horas complementarias, descansos, vacaciones, permisos, registro de jornada y, en general, el tiempo de trabajo".

Gobierno y los agentes sociales a última hora del mismo lunes 21 de septiembre introdujo una importante matización sobre los costes que las empresas asumirán: "En su caso, la negociación colectiva establecerá la forma de compensación de los gastos si existen y no hubieran sido ya compensados". Es decir, cabe fiar el proceso a la negociación colectiva y la empresa no deberá pagar si no existen gastos o ya los ha sufragado.

Como ejemplo, la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) se compromete a sufragar ordenador, móvil y silla ergonómica, entre

otras herramientas y equipos, y 55 euros al mes en gastos a todos sus empleados que teletrabajen, según establece su Convenio Colectivo que se firmó el 1 de octubre y que es el primero en adaptarse al Decreto de teletrabajo.

El teletrabajo será voluntario y reversible y "se entenderá que el trabajo a distancia es regular cuando en un periodo de referencia de tres meses, un mínimo del 30% de la jornada, o el porcentaje proporcional equivalente en función de la duración del contrato, sea prestado en esta modalidad", dice la norma. Es decir, día y medio a la semana.

Tras establecer en la aplicación del decreto que las empresas deberán revisar contratos y asumir los costes asociados desde la entrada en vigor de la ley, la patronal también obtuvo en la negociación que no habrá que cambiar contratos durante la pandemia, sino que habrá que hacerlo a los tres meses de que ésta acabe. Sin embargo, Raúl García, socio responsable de Laboral de EY Abogados, señala que "a corto plazo, si la empresa tiene un especial interés en implementar el teletrabajo en breve, no le va a quedar más remedio que cerrar acuerdos individuales". Las empresas

que tengan acuerdos de teletrabajo tendrán un año para adaptarse, hasta tres si tienen plazo.

El horario estará contenido en el acuerdo y el trabajador podrá flexibilizarlo. El registro horario deberá reflejar el tiempo que el trabajador dedica a la actividad laboral, y deberá incluir el inicio y finalización de la jornada.

Otra de las novedades favorables a la empresa que mantiene el acuerdo es la que le da más control y libertad para vigilar el cumplimiento. Podrá adoptar "las medidas que estime más oportunas de vigilancia y control para verificar el

## Las cajas prometen sufragar ordenador, móvil y silla y 55 euros al mes en gastos

cumplimiento de las obligaciones y deberes laborales".

El decreto establece que el teletrabajador tiene derecho a la desconexión digital, que conlleva una limitación del uso de los medios tecnológicos de comunicación empresarial y de trabajo durante los periodos de descanso, así como el respeto a la duración máxima de la jornada (ver información adjunta).

La evaluación de riesgos deberá poner especial atención en los factores psicosociales, ergonómicos y organizativos.

El acuerdo de trabajo a distancia deberá realizarse por escrito. Podrá estar incorporado al contrato de trabajo inicial o realizarse en un momento posterior, pero deberá formalizarse antes de que se inicie el trabajo a distancia. Será contenido mínimo obligatorio: inventario de medios, equipos y herramientas, incluidos consumibles y elementos muebles; los gastos que pudiera tener el trabajador; horario; distribución entre trabajo de presencia y a distancia; centro de trabajo de la empresa adscrito; lugar de trabajo a distancia; plazos para el ejercicio de reversibilidad; medios de control empresarial; y plazo o duración del acuerdo, entre otros.

El trabajador dispondrá de 20 días, a partir de que la empresa le comunique su negativa a la propuesta de teletrabajo, para presentar demanda ante el Juzgado de lo Social. El procedimiento será urgente. La vista habrá de señalarse en los cinco días siguientes a la admisión de la demanda. La sentencia se dictará en el plazo de tres días. No formalizar por escrito el acuerdo de trabajo a distancia en los términos y con los requisitos legal y convencionalmente previstos será considerado una infracción grave de acuerdo con la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social.



**FORO EXPANSIÓN-SALESFORCE REPENSANDO EL FUTURO EN LA NUEVA ERA**

# La pandemia pone de relieve el impacto social de las empresas

**COMPROMISO/** Las firmas adquieren cada vez más responsabilidad por el impacto de sus acciones sobre la sociedad. La pandemia ha acelerado esta tendencia, que será clave en el proceso de recuperación.

**TENDENCIA**

Los expertos creen que las compañías que no ejerzan un impacto social positivo tendrán muchas dificultades para superar la crisis del Covid.

Jesús de las Casas. Madrid  
El tejido empresarial jugará un papel clave en la recuperación, pero no sólo en el plano de la reactivación económica. El impacto social es un factor clave: muchas compañías han hecho esfuerzos para ayudar a su entorno durante los momentos más duros de la pandemia. Cada vez son más las empresas que adquieren un compromiso con el mundo que las rodea –sociedad, clientes, trabajadores y proveedores– y se involucran para dar respuesta a problemas que afectan a todos.

Frente al actual escenario, la vertiente humana y la sensibilidad social reflejan una manera distinta de que las organizaciones alcancen el éxito.

Además, la acción social es otra dimensión en la que las compañías pueden aportar, desde las donaciones hasta actos solidarios, como se apuntó durante la cuarta edición del encuentro digital *Repensando el futuro en la nueva era: La visión del CEO sobre el impacto social*, organizado por EXPANSIÓN con la colaboración de Salesforce, como parte del ciclo de conferencias *Executive Trailblazer Community*.

El debate reunió a los primeros ejecutivos de compañías que durante los últimos meses han demostrado que el impacto social es una prioridad en su agenda.

“En este momento la colaboración, las ayudas, las acciones altruistas y la responsabilidad social de las empresas cobran su máximo significado para sentar las bases de un comportamiento más sostenible y solidario”, señaló Ana I. Pereda, directora de EXPANSIÓN, que llevó a cabo la apertura del evento. En la misma línea, Enrique Polo de Lara, SVP y *country manager* de Salesforce Iberia, comentó que “esta crisis indeseada es una oportunidad no sólo para que la empresa española salga fortalecida siendo más eficiente y cercana a sus clientes, sino también estando más implicada con la sociedad”. Asimismo, el responsable de Salesforce abogó por “un liderazgo empresa-



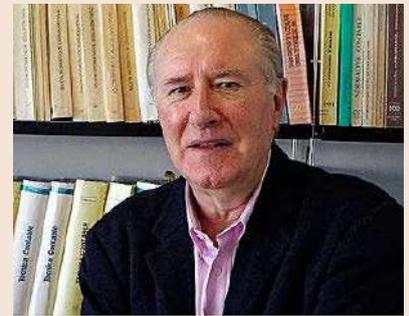
**ALBERTO NAVARRO**  
Consejero Delegado de Seur

“ En muchas compañías se ha producido una aceleración: la mayoría no hemos cambiado la estrategia, pero sí hemos acelerado lo que ya hacíamos ”



**ENRIQUE POLO**  
SVP y 'country manager' de Salesforce Iberia

“ Esta crisis indeseada es una oportunidad para que la empresa española salga fortalecida y más implicada con la sociedad ”



**JOSÉ MARÍA GAY DE LIÉBANA**  
Economista

“ Las empresas invierten ahora de una manera más sostenible y el balance no sólo es activo y pasivo, sino que hay un ADN de responsabilidad ”



**ALBERTO DURÁN**  
Vicepresidente Ejecutivo de Fundación Once

“ La ética, la sostenibilidad y el impacto social positivo son rentables y permiten que la cuenta de resultados sea sostenible a largo plazo ”



**ANTONIO ARGANDOÑA** Profesor emérito de Economía y de Ética de la Empresa de IESE

“ Antes de la pandemia sólo pensábamos en clientes y empleados, ahora también en proveedores, distribuidores... y todos aquellos que dependen de la empresa ”



**JUAN ABARCA**  
Presidente de HM Hospitales

“ Deben prevalecer los resultados sanitarios sobre los económicos, porque si sólo piensas en el corto plazo tendrás un recorrido muy escaso ”

rial basado en valores”, en línea con un capitalismo social o inclusivo.

**Responsabilidad social**

La jornada contó una vez más con la participación del economista José María Gay de Liébana y de María Eizaguirre, editora de informativos y candidata a la presidencia de RTVE, que moderaron el debate. Acerca de esta visión social desde el ámbito corporativo, Gay de Liébana hizo hincapié en que “el ebitda ya no es todo: las empresas invierten de una manera más sostenible y el balance no sólo es activo y pasivo, sino que hay un ADN de responsabilidad”.

Los expertos coincidieron

en que esta tendencia ya venía de antes, aunque se ha acelerado en los últimos meses.

“En muchas compañías se ha producido una aceleración: la mayoría no hemos cambiado la estrategia, pero sí hemos acelerado lo que ya hacíamos”, manifestó Alberto Navarro, consejero delegado de Seur. Dado que su actividad fue una de las consideradas esenciales durante el confinamiento, la empresa de mensajería puso el foco en dar continuidad a sus servicios y aportó su granito de arena a través de la acción social. Por ejemplo, contribuyó con el transporte de material sanitario y alimentos a centros hospitalarios. “Las compañías que apostamos por esto genera-

mos más valor”, resaltó Navarro.

**La influencia del Covid**

Más allá de las acciones concretas, ¿cómo ha influido el Covid-19? “La pandemia nos ha enseñado a ampliar el número de personas implicadas. Antes pensábamos en clientes y empleados, ahora en proveedores, distribuidores... todos aquellos que se han visto afectados y dependen de la empresa”, dijo Antonio Argandoña, profesor emérito de economía y de ética de la empresa de IESE. En síntesis, el impacto social hace referencia a “otra manera de dirigir empresas no sólo en función de los números y la reputación, sino del impacto que tie-

nen sus acciones en la sociedad”, como recalco Argandoña.

En este sentido, “las empresas han demostrado durante esta crisis una enorme capacidad de liderazgo y de generar impacto social positivo”, aseguró Alberto Durán, vicepresidente ejecutivo de Fundación Once. Las organizaciones deben prestar especial atención a las cuestiones que preocupan a la sociedad para seguir contando con el respaldo de sus inversores, empleados y clientes, además de la administración. “La ética, la sostenibilidad y el impacto social son rentables y permiten que la cuenta de resultados sea sostenible a largo plazo”, subrayó Durán.

Desde la perspectiva de un grupo hospitalario, Juan Abarca, presidente de HM Hospitales, afirmó que “nuestra visión empresarial siempre ha ido más allá del ebitda: intentamos tener resultados en innovación e investigación científica, con el fin de que la sociedad sea mejor para todos”. El escenario provocado por la pandemia ha impulsado grandes avances tecnológicos en el ámbito de la salud, como la adopción de la telemedicina. Para las compañías que operan en este sector, “deben prevalecer los resultados sanitarios sobre los económicos, porque si sólo piensas en el corto plazo tendrás un recorrido muy escaso”, aseveró Abarca.



## La fiscalidad de las tecnológicas

# La negociación de la tasa Google se alarga hasta mediados del 2021

## El pulso entre la UE y EE.UU. retrasa el impuesto global a los gigantes digitales

EUSEBIO VAL

París. Corresponsal

La llamada tasa Google, el impuesto que debe gravar a los colosos de la economía digital, no verá la luz de forma global y coordinada hasta mediados del 2021. Lo anunció ayer, desde París, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que se encarga de coordinar la negociación entre los 137 países participantes en la iniciativa y de elaborar los complejos mecanismos técnicos para que la tasa pueda aplicarse.

El secretario general de la OCDE, el mexicano Ángel Gurría, muy diplomático pero claro y vehemente a la vez, achacó el retraso acumulado a los inconvenientes que causa la pandemia de la Covid-19 en una concertación mundial de tal envergadura y a las diferencias políticas que siguen existiendo. No concretó estas últimas, si bien es un secreto a voces que la Unión Europea y la Administración Trump mantienen discrepancias de fondo.

Ha habido ya 70 reuniones –la mayoría por videoconferencia– para tratar de establecer una tasa que, si finalmente se instaura, marcará un antes y un después en la fiscalidad global, un auténtico hito para la economía del siglo XXI. Este proyecto es un ejemplo de multilateralismo. Se han redactado unos borradores con centenares de páginas de aspectos técnicos que serán presentados esta misma semana a los ministros de Economía y Finanzas del G-20. El objetivo es lograr un sistema más justo y equitativo, evitando que multinacionales que generan extraordinarias plusvalías acaben pagando impuestos ridículos. Para eso hay que poner al día el sistema fiscal y adaptarlo a la realidad tecnológica y a los nuevos hábitos de venta y de consumo.

Según el calendario previsto hasta ahora, la tasa Google tenía que estar lista a finales de este año. Eso no será posible. Depende, en parte, del desenlace de las elecciones presidenciales en Estados Unidos. Gurría matizó, sin embargo, que existe un consenso básico entre demócratas y republicanos de ir adelante con este impuesto porque todos son conscientes de las consecuencias de un fracaso. Los líderes de los dos partidos en el Senado han hecho llegar a la OCDE, por carta, su posición en este sentido.

Según Gurría, la alternativa a un acuerdo entre los 137 países será que cada cual tome decisiones unilaterales, que cada país instaure su propia tasa digital, aunque ello desencadenará medidas de represalia. En el actual contexto de profunda crisis derivada de la pandemia, las



### Voces a favor de un impuesto unilateral

■ Mientras en el seno de la OCDE ven el vaso medio lleno, con la esperanza de llegar a un acuerdo el año que viene, también hay que señalar algunas voces críticas. “Las propuestas de la OCDE simplemente no son adecuadas. En realidad, representan la asunción de la agenda de las multinacionales y de los países que están estrechamente asociados a ellas. El

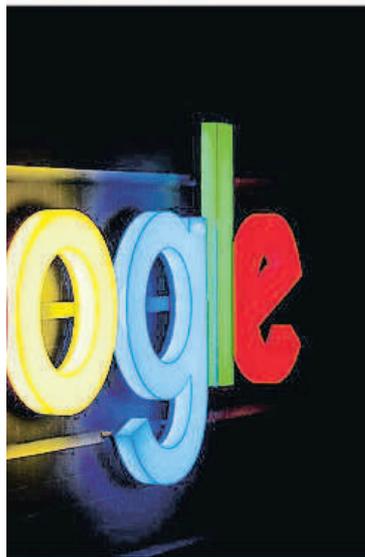
antiguo sistema fiscal internacional ya no sirve”, declaró el premio Nobel de Economía Joseph Stiglitz. José Antonio Ocampo, profesor de la Universidad de Columbia y presidente de la plataforma de economistas ICRICT, opina que en estas circunstancias es hora de que cada Estado decida actuar por su cuenta a nivel tributario contra las multinacionales. “La

declaración de la OCDE es una mala noticia para el multilateralismo. Es hora de que los países se muevan unilateralmente o a nivel regional para introducir medidas provisionales”. Para Alex Cobham, de la plataforma Tax Justice Network, “los países están perdiendo cientos de miles de millones en impuestos a los paraísos fiscales cada año y, sin

embargo, los planes de la OCDE ofrecen poco más que un modelo de “paraíso fiscal ligero” en el que los paraísos fiscales pueden quedarse con la mayoría de las ganancias, siempre que sigan compartiéndolas con los países más ricos”. Muchos coinciden en lamentar que en tiempos de pandemia, cuando más ingresos fiscales se necesitan, no se logre un acuerdo.



**Trump amenaza.** La Administración Trump, que quiere proteger a toda costa a Amazon, Apple, Facebook y Google, amenaza con represalias



REUTERS FILE PHOTO / REUTERS

guerras comerciales agravarían aún más la situación. Se estima que estos conflictos entre países erosionarían en un 1% el PIB mundial.

La Administración Trump ha amenazado directamente a España, Francia, Italia y el Reino Unido con represalias si seguían adelante con sus planes de crear una tasa Google de forma unilateral. En España ese impuesto podría entrar en vigor a principios del año que viene, después de que el Senado diera su luz verde la semana pasada.

Pero donde el fantasma de una guerra comercial es más evidente es entre Washington y París. Francia fue el primer país en aprobar el

impuesto, pero lo dejó en suspenso hasta ver si se alcanzaba un pacto bajo la égida de la OCDE. La Administración Trump –que quiere proteger a toda costa a Google, Apple, Amazon y Facebook– se apresuró a desenfundar la pistola y anunció, a partir de enero del 2021, si París aplica la tasa, unos aranceles del 25% para una batería de productos franceses, que incluyen cosméticos, bolsos y otros artículos de lujo por valor de 1.300 millones de dólares al año. El Gobierno francés reaccionó con otra medida sin precedentes: pidió al grupo LVMH (Louis Vuitton) que aplazara la compra de la cadena de joyería estadounidense Tiffany, una ambiciosa operación ahora abortada.

A pesar de los obstáculos y contratiempos, los responsables de la OCDE son optimistas y creen que el consenso está maduro para que la tasa digital se imponga. La pandemia puede contribuir a ello porque la mayoría de países ha tenido que endeudarse y, en un futuro a medio plazo, buscarán nuevos ingresos para cuadrar las cuentas. La tasa digital será una de las vías, políticamente más cómoda que otras. Los ciudadanos entenderán que se haga pagar a compañías que no lo hacían

**DAÑOS A LAS ECONOMÍAS**

**La OCDE alerta que, sin acuerdo, habrá una guerra comercial de pésimos efectos**

**REPRESALIAS MUTUAS**

**La disputa entre París y Washington ya ha frustrado la compra de Tiffany por LVMH**

y que son justamente las que más dinero han ganado gracias a los confinamientos y a la fuerte aceleración de la economía digital.

La negociación multilateral sobre la tasa digital está dividida en dos ámbitos. El primero aborda la nueva asignación de los derechos de tributación. Debe determinarse quién debe pagar la tasa y en qué jurisdicción, teniendo en cuenta que las compañías pueden facturar sumas astronómicas sin tener presencia física en un país o con una estructura mínima. Se deben establecer, por tanto, criterios innovadores, universales y claros, para que todos –administraciones tributarias y empresas– tengan un marco jurídico comprensible.

Entre Estados Unidos y la Unión Europea hay desacuerdo sobre la tipología de empresas que deberán pagar la tasa. La UE apunta sobre todo a los gigantes de internet, casi siempre norteamericanos. Washington quiere incluir a todas las empresas que efectúan venta directa de bienes y servicios al consumidor.

Otro factor importante es que la tasa sea aplicable con relativa facilidad por los países en vías de desarrollo que no disponen de una gestión tributaria sofisticada. Los planes están muy avanzados pero todo debe encajar a la espera de un acuerdo político final.●



# NOTICIAS DESTACADAS MEDIOS DIGITALES

Martes, 13 de octubre de 2020

# El Gobierno prevé aprobar antes de enero la reducción de trabas burocráticas para absorber los fondos UE

Quiere simplificar los procesos para que los fondos lleguen más rápido a las empresas

13/10/2020 [Alejandra Olcese](#)

El **Gobierno** es consciente de que absorber la totalidad de los **fondos procedentes de la Unión Europea** de forma eficiente es **un reto**, de ahí que esté trabajando ya en un **real decreto-ley** para eliminar **trabas burocráticas** con el que espera poder garantizar un **proceso más ágil** para la canalización del dinero.

Esta norma, que simplificará los trámites, se llevará al Parlamento dentro de un mes y **entrará en vigor previsiblemente en enero**, mes en el que el Ejecutivo espera aprobar los [Presupuestos Generales del Estado](#) (PGE), en los que ya se incluirán los proyectos que se van a financiar con cargo a la UE.

España tiene previsto gastar en los primeros tres años (2021, 2022 y 2023) un total de **72.000 millones de euros**: 60.000 serán transferencias del Fondo de Recuperación *-Next Generation EU-*, destinado en su mayoría a la transición verde y digital, y 12.000 del fondo *React EU* -pensado para financiar sanidad y educación principalmente, y del que 10.000 millones irán directos a las Comunidades-.

De esos 72.000, el Ejecutivo cuenta con gastar **27.436 millones en el primer año**, pero necesita que se ejecuten de forma ágil y en su máxima eficiencia.

De hecho, aunque el Gobierno ha estimado que **el PIB crecerá un 7,2% en 2021**, asegura que si los fondos de Bruselas se ejecutan plenamente este crecimiento del PIB podría ser **del 9,8%** el próximo año. En este escenario más optimista, el déficit previsto será del 7,7% del PIB.

## Cuellos de botella

El Gobierno lleva tiempo trabajando, bajo el liderazgo de la vicepresidenta **Carmen Calvo**, en identificar qué aspectos regulatorios o **cuellos de botella podrían entorpecer** la liberalización de fondos, y analizando qué procesos comprendidos en las leyes de subvenciones y licitaciones deberían depurarse para facilitar su tramitación.

El objetivo es **acortar, eliminar y reducir trabas** burocráticas, respetando siempre las normas comprendidas en las directivas europeas que son de obligado cumplimiento.

Dado que algunos ministerios tendrán que ejecutar más fondos que otros, el Ejecutivo baraja también **reforzar la plantilla** de aquellos que vayan a tener un mayor volumen de trabajo, así como de las entidades públicas que puedan estar involucradas en la ejecución o tramitación de los fondos.

La Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (**Airef**) [ya ha advertido de que existe un "riesgo elevado"](#) de que el Ejecutivo no consiga absorber todos los fondos de la UE y que esto supondría una **menor capacidad de crecimiento** de la economía española.

<https://www.lainformacion.com/economia-negocios-y-finanzas/diaz-sin-dinero-caja-apela-hacienda-costear-escudo-social/2817601/>

**Agujero histórico en el sistema de prestación al desempleo**

## **Díaz se queda sin dinero en caja y apela a Hacienda para costear el escudo social**

Trabajo estima que los fondos acumulados en la 'hucha del paro' no serán suficientes para financiar el gasto en prestaciones de este año y espera una inyección extra desde el Presupuesto.

**Bruno Pérez** 13.10.2020

En la fase más crítica de la crisis financiera de hace una década, con el país rebasando el impensable umbral de los cinco millones de parados, el gasto público en coberturas al desempleo alcanzó un pico de 32.000 millones de euros, una cifra sin parangón en la historia...hasta que ha llegado 2020. La crisis sanitaria desencadenada por la Covid-19 y sobre todo la [amplia red de protección dispuesta desde el Estado para garantizar una cobertura](#) en forma de renta pública a todos aquellos trabajadores afectados por la situación - la ministra de Trabajo reveló en primavera que más de cinco millones de personas estaban protegidas por el sistema de protección al desempleo- va a significar una **factura sin precedentes para las arcas públicas**, que solo en lo que se refiere a las prestaciones abonadas desde el SEPE fuentes del diálogo social sitúan en el entorno de los 40.000 millones de euros.

El Ministerio de Trabajo decidió ya el pasado mes de mayo [tirar de los remanentes acumulados durante los últimos años por el sistema de protección al desempleo](#) - alrededor de 14.000 millones de euros- para sufragar la gravosa factura del conocido como 'escudo social', pero llegados a este punto empieza a asumir que probablemente no sean suficientes. Así lo admite en el capítulo de 'Hechos posteriores al cierre del ejercicio' de las cuentas anuales del Sepe (Servicio Estatal de Empleo) correspondientes a 2019 en el que asegura que en 2020 el organismo utilizará "parte del remanente de tesorería generado en años anteriores y es posible que tenga que utilizarlo todo y **necesite además aportación del Estado**".

Las matemáticas parecen **aproximar la opción del rescate del Estado**. El pasado mes de junio, con los ERTE aún pendientes de prórroga, los gestores del servicio público de empleo ya estimaban que el gasto anual en coberturas al desempleo se situaría por encima de los 30.000 millones de euros, cuando los ingresos no superarían los 22.000 millones en el ejercicio. Ese agujero de 8.000 millones que se preveía entonces se ha ensanchado después a golpe de [prórroga de los ERTE y mantenimiento de la red extraordinaria de protección](#) a los trabajadores por la persistencia de la crisis económica y la segunda ola de rebrotes iniciada en la recta final del pasado verano.

Las últimas estimaciones sobre la factura anual de esta red de protección que han llegado al diálogo social sitúan ese gasto ya en el entorno de los 40.000 millones de euros, lo que **convertiría en insuficiente la estrategia del Ministerio de aplicar los remanentes de**

**14.000 millones** acumulados - no sin cierta polémica- por el sistema de protección al desempleo por los superávits de los últimos años y de utilizar otras medidas alternativas como utilizar los excedentes de las políticas de formación o reprogramar las inversiones asociadas al Fondo Social Europeo, que Bruselas también ha permitido reorientar hacia otros objetivos en esta situación excepcional. Fuentes del diálogo social deslizan que en el Ministerio de Trabajo ya **se descuenta el escenario de una inyección extra de recursos por parte del Estado** en la recta final del año para sufragar la parte de la factura del escudo social que no se puede pagar con remanentes, si bien no se concreta la cuantía a la que ésta podría ascender.

Varios factores condicionan la intensidad de ese eventual rescate del Estado. En principio el Gobierno ha decidido utilizar este año sólo 10.000 millones de los más de 21.000 millones a los que tenía derecho en el marco de Fondo Sure, dispuesto por la Comisión Europea para sufragar a bajo coste la factura de los mecanismos de protección dispuestos en los diferentes estados miembro para evitar un 'shock' en el mercado laboral. Además, el Tesoro anunció la pasada semana una reducción de emisiones netas de 15.000 millones de euros, si bien en este escenario ya se descontaba la posibilidad de tener que abordar una posible inyección extra de recursos tanto en la Seguridad Social como en el Servicio Público de Empleo.

## Los remanentes y los gastos impropios del Sepe

El Sepe tiene argumentos financieros más que de sobra para exigir la intervención del Estado. En los últimos años, los sucesivos gobiernos han utilizado el **superávit del tramo contributivo del sistema de protección al desempleo** para sufragar todo tipo de políticas laborales, dejando una factura por este concepto de más de 16.000 millones de euros a las arcas del Sepe. Ese dinero se corresponde al fin y al cabo con las transferencias al SEPE dejadas de abonar en los últimos años por el Estado para sufragar la parte no contributiva de la actuación protectora del SEPE: subsidios al desempleo para parados de larga duración, bonificaciones a la contratación con cargo a la cuota por desempleo...En la Cuenta Anual del SEPE de 2018 el organismo acumulaba derechos de cobro - principalmente por el déficit de transferencias del Estado - de 16.314 millones de euros. En otras palabras, el Presupuesto del Estado le debía más de 16.000 millones al sistema público de protección al desempleo en concepto de todos los 'gastos impropios' abonados con cotizaciones por desempleo de empresarios y trabajadores para cuestiones ajenas a la cobertura contributiva por desempleo

La situación ha generado no pocas tensiones en los últimos años en el ámbito del diálogo social, ya que los sindicatos exigían que se empleara ese superávit para mejorar las prestaciones de los desempleados - recortadas en el año 2012 en el marco de las políticas de ajuste adoptadas por el Gobierno de Mariano Rajoy para poner en orden las cuentas públicas-; y CEOE planteaba por su parte que se aprovechara para [reducir la contribución de las empresas vía cotizaciones al desempleo](#). El propio secretario de Estado de Empleo, Joaquín Pérez Rey, consciente de esta situación, estaba decidido antes de que llegara la crisis sanitaria a utilizar ese superávit lo antes posible para mejorar tanto la cobertura como la cuantía de las prestaciones por desempleo, un plan que es posible que el escudo social obligue a retrasar.

## Las empresas tendrán 180 días para publicar el promedio salarial por brecha de género

**El objeto de este decreto "es establecer medidas específicas para hacer efectivo el derecho a la igualdad de trato y a la no discriminación entre mujeres y hombres en materia retributiva"**

13/10/2020 [Iván Gil](#)

El Consejo de Ministros aprobará este martes el [decreto de igualdad retributiva entre mujeres y hombres](#). Una norma sobre "transparencia retributiva" por la que las **empresas con más de 50 trabajadores** deberán publicar las tablas salariales de toda su plantilla, **incluido el personal directivo y los altos cargos**, en un máximo de seis meses desde su inmediata publicación en el BOE, con el objetivo de corregir las desigualdades de género en el mundo laboral. El registro retributivo deberá incluir los valores medios de los salarios, los complementos salariales y las percepciones extrasalariales de la plantilla desagregados por sexo.

El acuerdo alcanzado con los sindicatos establece la obligación de tener un registro de las tablas salariales para advertir si existen diferencias de género según el puesto de trabajo que desarrolle cada trabajador. Este registro deberá contener **información retributiva desglosada y promediada** tanto por clasificación profesional como por trabajos considerados de igual valor. Los trabajadores a tiempo parcial tendrán los mismos derechos, incluidos los retributivos, que las personas trabajadoras a tiempo completo.

El texto recoge una guía técnica para las auditorías retributivas y la aplicación de la norma al personal laboral al servicio de las Administraciones Públicas. El objeto de este real decreto "es establecer medidas específicas para hacer efectivo el derecho a la igualdad de trato y a la no discriminación entre mujeres y hombres en materia retributiva, desarrollando los **mecanismos para identificar y corregir la discriminación** en este ámbito y luchar contra la misma, promoviendo las condiciones necesarias y removiendo los obstáculos existentes", según recoge el borrador al que ha tenido acceso este diario.

El principio de transparencia retributiva impulsado desde los ministerios de Trabajo e Igualdad se aplicará a partir de los registros retributivos así como de un sistema de valoración de puestos de trabajo de la clasificación profesional contenida en la empresa, del convenio colectivo que fuera de aplicación y del derecho de información de las personas trabajadoras. La auditoría deberá "definir las necesidades para evitar, corregir y prevenir los obstáculos y dificultades existentes o que pudieran producirse en aras a

garantizar la igualdad retributiva, y **asegurar la transparencia** y el seguimiento de dicho sistema retributivo".

La encargada de vigilar los criterios para una adecuada valoración de los puestos de trabajo, como recoge el reglamento previamente firmado con los sindicatos, será una **comisión mixta entre representantes de las empresas y de los trabajadores**. La orden ministerial recogerá las herramientas modelo que podrán ser utilizadas de forma gratuita por las empresas para dicho registro. Asimismo, las empresas deberán elaborar planes de igualdad —negociados— y auditorías sobre retribución salarial con el fin de corregir las hipotéticas desigualdades que puedan existir o prevenirlas.

El Consejo de Ministros aprobará otro decreto por el que se regulan los [planes de igualdad](#) y su registro. En este caso, el objetivo pasa por garantizar "el principio de igualdad de trato y prohibición de discriminación entre mujeres y hombres mediante la adopción de medidas que supriman los obstáculos para una igualdad efectiva en las empresas".

En caso de infrarrepresentación de personas de un sexo determinado en determinados puestos o niveles jerárquicos, los planes de igualdad deberán incluir "medidas para corregirla, pudiendo establecer medidas de acción positiva con el fin de eliminar la segregación ocupacional de las mujeres tanto horizontal como vertical". Para ello se analizará la participación de mujeres y hombres en los distintos niveles jerárquicos, grupos y subgrupos profesionales y su evolución en los cuatro años anteriores a la elaboración del diagnóstico. Asimismo se analizará la distribución de la plantilla en la empresa, midiendo el grado de masculinización o feminización que caracteriza a cada departamento o área.

Antes de final de año, el departamento que dirige **Irene Montero** desarrollará asimismo una ley orgánica para la igualdad de las personas LGTBI. Una medida con la que el Ejecutivo pretende frenar la **discriminación por razón de orientación sexual**, identidad de género, expresión de género o características sexuales. Se establecerán y regularán los principios, medidas y medios destinados a "garantizar plenamente el derecho a la igualdad real y efectiva de las personas gais, lesbianas, bisexuales, transexuales, transgénero e intersexuales, así como de sus descendientes, mediante la prevención, corrección y eliminación de toda discriminación por razones de orientación sexual, expresión e identidad de género y características sexuales, en los sectores público y privado, en cualquier etapa de la vida y en cualquier ámbito, en particular en las esferas civil, laboral, social, sanitaria, educativa, económica o cultural".