

Revista de Prensa
Del 25/04/2021 al 26/04/2021



ÍNDICE

#	Fecha	Medio	Titular	Tipo
---	-------	-------	---------	------

NOTICIAS DE IEF

1	26/04/2021	La Razón Tu Economía, 1-4	La saga de los Puig. El imperio español del perfume	Escrita
---	------------	---------------------------	---	---------

ASOCIACIONES TERRITORIALES

2	26/04/2021	La Gaceta de Salamanca	Menos fugas a Madrid y más relevo generacional: las consecuencias en las empresas familiares de la supresión de Su...	Digital
---	------------	------------------------	---	---------

EMPRESA FAMILIAR

3	26/04/2021	El Periódico de Cataluña Especial, 1-5	EMPRESA FAMILIAR: DOCE COMPAÑÍAS CUENTAN EL SECRETO DE LLEGAR A LA TERCERA GENERACIÓN	Escrita
4	26/04/2021	El Periódico de Cataluña Especial, 8-9	«La gestión de la crisis ha estado muy alejada de la empresa»	Escrita
5	26/04/2021	El Periódico de Cataluña Especial, 6-7	Savía nueva en las grandes sagas del Ibex	Escrita

FISCALIDAD

6	26/04/2021	Expansión Guía Práctica de los Impuestos, 1-8	Aspectos generales del Impuesto sobre el Patrimonio	Escrita
7	26/04/2021	La Razón, 26-27	Cataluña, la región europea con mayor presión fi scal...	Escrita
8	26/04/2021	El Periódico Mediterráneo, 12	Hacienda empieza el 2021 con una mayor recaudación en la provincia	Escrita
9	26/04/2021	La Rioja, 6	Hachazo fiscal	Escrita
10	26/04/2021	La Nueva Crónica, 28	La supresión del impuesto de Sucesiones llega a las Cortes	Escrita
11	25/04/2021	El Diario Vasco San Sebastián, 46-47	La crisis anticipa una mayor presión fiscal para los gigantes empresariales	Escrita
12	25/04/2021	El Diario Vasco San Sebastián, 47	«El impuesto mínimo implica riesgo de deslocalización»	Escrita
13	26/04/2021	Elplural.com	¿Reformar las reglas fiscales de la Unión Europea?	Digital

AYUDAS EUROPEAS

14	26/04/2021	El Economista, 10	La venta de Suanfarma atrae a los fondos europeos	Escrita
15	26/04/2021	El Confidencial	Los grandes fondos sitúan la banca como ganadora del plan de recuperación europeo	Digital
16	26/04/2021	La información.com	Los megafondos del sector energético recelan de las ayudas Next Generation	Digital
17	25/04/2021	Expansión	Casado exigirá este lunes un mayor control en la gestión y el reparto de los fondos europeos	Digital
18	25/04/2021	El Español	Transición Ecológica recibe casi 4.000 propuestas en sus Manifiestos de Interés para solicitar las ayudas	Digital
19	25/04/2021	Diario Siglo XXI	El Gobierno italiano aprueba el uso de fondos de la UE para la recuperación económica	Digital

ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA NACIONAL

20	26/04/2021	Expansión, 22	TS: La empresa puede no dar datos de empleados a los sindicatos	Escrita
21	26/04/2021	El Economista, 26	El empresario paga 1,69 euros por cada euro que se lleva el empleado	Escrita
22	26/04/2021	Cinco Días, 23	Las regiones con vivienda más cara triplican la tasa de pisos compartidos	Escrita
23	26/04/2021	ABC, 36	La Mesa del Turismo pide levantar ya restricciones para salvar el verano	Escrita
24	25/04/2021	La Vanguardia, 34-35	España intenta tener su propia vacuna contra la covid en el 2022	Escrita

ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA INTERNACIONAL

25	26/04/2021	Les Echos, 1-2	Mil millones de dosis de vacuna ya inyectadas en el mundo, de los cuales 500 millones en el último mes	Escrita
26	26/04/2021	Il Sole 24 Ore, 1,3	Tiempos apretados, nudos de recursos y atascos de tráfico	Escrita
27	26/04/2021	Negocios Portugal, 1,4-5	Es crucial que septiembre no sea un mes de ansiedad en moratorias	Escrita
28	26/04/2021	Financial Times Reino Unido, 1-2	India abrumada por covid	Escrita
29	26/04/2021	Financial Times Reino Unido, 1	Grandes inversores intentan desbancar a Gottschling Swiss Bank Reels de Archegos y Greensill	Escrita
30	26/04/2021	Financial Times Reino Unido, 1	Los planes de los bancos europeos para recortar los viajes de negocios son un mal augurio para las esperanzas de ...	Escrita

NOTICIAS DE IEF

Distribuido para IEF * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.



Marc Puig, presidente y CEO de la compañía (derecha), junto a su primo Manuel Puig, vicepresidente, representan la tercera generación de la saga familiar

LA SAGA DE LOS PUIG

El imperio español del perfume

La tercera generación de la familia coloca a la empresa entre los líderes mundiales de la cosmética. Su éxito se convierte en el mejor homenaje al patriarca, Mariano Puig, fallecido recientemente P. 2

Distribuido para IEF * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

La saga de los Puig: el imperio español del perfume

La centenaria empresa española, tras conquistar los principales mercados, mantiene su expansión internacional bajo la gestión de la tercera generación de la familia



1914	1922	1940	1946	1948	1950	1960	1962	1966	1968	1969	1972	1976	1979	1982	1987	1988
Se funda Antonio Puig S.A.	Lanzamiento del pintalabios Milady	Sale Agua Lavanda	Construcción de la nueva fábrica y sede en Barcelona	Lanzamiento de L'Air du Temps	La segunda generación familiar, se incorpora a la empresa	Construcción de la fábrica	Puig establece sus primeras oficinas en Estados Unidos	Línea de baño Moana	Paco Rabanne y Agua Brava	Calandre y Azur de Puig	Creación de la filial de Puig en el Reino Unido	Construcción de la fábrica de perfumes de Puig en Chartres (Francia)	Apertura de una filial de Puig en Panamá.	Quorum, premio Fifi Awards	Puig adquiere el resto del negocio de Paco Rabanne	Lanzamiento Carolina Herrera

Rosa Carvajal-Madrid

En el auténtico imperio español del perfume es en lo que se ha convertido Puig, empresa catalana fundada por Antonio Puig en 1914 y que ahora, tras cien años de recorrido, ha llegado a lo más alto del podio de la cosmética y perfumería española e internacional. Empezó su despegue con el famoso pintalabios «Milady» (1922), el primero que se fabricaba en España. Hoy Puig ha traspasado cualquier frontera inimaginable y está presente con sus marcas en 150 países.

Hace unas semanas falleció a los 93 años Mariano Puig (Barcelona, 1927), miembro junto a sus otros tres hermanos de la segunda generación de la familia Puig. Mariano fue uno de los responsables de la internacionalización del grupo. Consiguió la distribución de la fragancia «Agua Lavanda Puig» en Estados Unidos a finales de los años 50 y después logró la representación de la marca Max Factor, que distribuyó en España más de 15 años. Paso a paso con su hermano Enrique (fallecido en 2006), convirtió la empresa en uno de los seis principales grupos del mundo de perfumería y moda tras adquirir en 1995 la marca de moda Carolina Herrera.

Apasionado de la vela, fue junto a Enrique el impulsor y patrocinador durante muchos años de la Copa del Rey de vela en Palma. Una relación que le hizo cercano a la Casa del Rey. Mariano era además miembro del jurado del Premio Princesa de Asturias y fundador de su Patronado. Uno de sus últimos actos públicos fue en febrero de 2019, cuando el rey Felipe VI le entregó el Premio Reino de España. Además fue miembro fundador del Instituto de Empresa Familiar en España, del que fue presidente entre 1995 y 1997.

La historia empresarial de los Puig dio comienzo en 1922. El mismo año en que Antonio Puig contraía matrimonio con Julia Planas en 1922, la emblemática marca de perfumes Chanel creaba su perfume «Número 5», mientras que Puig lanzaba sus primeros productos, entre ellos el pintalabios «Milady». Sin saberlo, Antonio Puig ponía la primera piedra del que luego se convertiría en uno de los mayores conglomerados de la cosmética y perfumería del mundo.

Barcelona crecía y con ella también el negocio de Antonio Puig. El empresario adquirió los derechos para representar la famosa «4711 Eau de Colonia» al tiempo que se asociaba con uno de sus primos, Paco Castelló, para fabricar sus propios tubos metálicos de «Milady» y no tener que depender de proveedores externos. Nació así una empresa paralela, Industrias Metálicas Castelló, que también tiene su particular historia.

Tras la Guerra Civil, Puig experimentó un nuevo impulso. Antonio, junto con el perfumista francés Segal, desarrolló su primera fragancia de éxito, la célebre «Agua Lavanda», que convirtió a la marca en uno de los líderes mundiales en el desarrollo de la industria del perfume. Y ya en 1946 se construía la nueva fábrica y sede de la compañía en Travesera de Gràcia. «El edificio de Travesera de Gràcia fue un paso enorme», recordaba Mariano Puig. Fue una de las épocas doradas de la familia. Un momento álgido para la compañía, que además de elaborar conseguía los derechos para representar nuevos productos. El impacto del nuevo local sin duda dejó su huella en

Los Reyes Don Felipe y Doña Letizia con Marc Puig, nieto del fundador y actual CEO de Puig



Distribuido para IEF * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

EL TEMA DE LA SEMANA



De izquierda a derecha, la segunda generación de la familia: Enrique Puig (fallecido en 2008), Antonio Puig (fallecido en 2018), Mariano Puig (fallecido este año) y José María Puig



En el centro Mariano con Elena de Borbón y Robert Mosbacher en Nueva York, y en la imagen de la derecha al recibir en 2019 el Premio Reino de España

1995	1997	1998	2000	2001	2002	2004	2007	2008	2010	2011	2013	2014	2015	2016	2018
Adquisición de la división de moda Carolina Herrera New York	212 de Carolina Herrera New York	Compra del negocio de perfumería y moda de Nina Ricci.	Compra de Myrurgia	Compra de Gal	Las ventas fuera de España superan el 50% del total del negocio	Marc Puig es nombrado CEO.	Marc Puig Chairman and CEO	Lanzamiento de 1 Million	Apertura de filiales en Rusia y Brasil	Adquiere la mayoría de moda francesa Jean Paul Gaultier	Inauguración de la nueva sede en los Campos Eliseos de París	Puig celebra su 100º Aniversario	Penhaligon's y L'Artisan Parfumeur	Añade Jean Paul a su portafolio de marcas propias	Accionista mayoritario de EB Florals y Dries Van Noten



el catálogo de productos de Puig: empezando por el perfume de Rafael López, un diseñador de alta costura español afincado en París. Después llegarían las esencias de Williams, Jean Patou, Chanel, Bourjois, Nina Ricci y Max Factor, una muestra de la larga lista de marcas que Puig distribuyó aquí desde los años 40 hasta los 90.

Los hijos mayores del fundador, Mariano y Antonio, alternaron sus estudios en ingeniería química e industrial, respectivamente, con el trabajo en la fábrica. «Teníamos prisa por ayudar a mi padre», recordaba en una entrevista Mariano, que a los 18 años fue enviado a Ginebra para aprender todo sobre el mundo de la cosmética de la mano de Givaudan. «Poco a poco mi padre nos iba dando más responsabilidades». Mientras tanto Antonio estudió perfumería en la empresa Roure Bertrand y en 1950 pasó cuatro meses en Grasse (Francia), donde aprendió el oficio con el maestro Jean Carles, creador de «Miss Dior».

Pero el negocio de Antonio Puig no era aún lo suficientemente grande como para emplear a sus cuatro hijos. Envío al tercero de ellos, José María, a la fábrica de metales que había creado con su primo para producir los tubos de lápiz labial. Ya a lo largo de la década de los 50, Antonio transfería

las riendas de la empresa a sus dos hijos mayores. Antonio y Mariano se centrarían en el negocio de la perfumería, José María, en la diversificación, y Enrique optó por las relaciones institucionales. En universidades como la de Harvard se calificó el relevo de «ejemplar» y la gestión de los Puig como «team at the top», una dirección en equipo en la que Antonio y Mariano destacaron como líderes.

El año 1982 marcó otro hito en la historia de la familia Puig. Compraron un terreno en Besòs, distrito industrial de Barcelona, sobre el que se construyó una nueva fábrica, que 50 años después continúa funcionando. La planta de Besòs fue durante décadas el co-

razón productivo de Puig y hoy es un sofisticado centro de investigación y desarrollo de fragancias que produce 30.000 litros de perfume por semana y 30 millones de unidades al año.

Nueva dirección
 Puig soñaba con conquistar nuevos mercados. Se exitoso frasco de «Agua Lavanda» de 1940 resultaba ahora anticuado para los sofisticados mercados internacionales. Buscaba un nuevo diseño mediterráneo que diferenciara sus productos en un entorno dominado por las marcas francesas. En esos momentos los productores españoles no estaban equipados para ejecutar diseños como los que Lalique y Baccarat suministraban a marcas como Nina Ricci o Guerlain en París. El espíritu innovador de la familia Puig comenzó a expandirse en 1968, con el lanzamiento de «Agua brava», un aroma masculino que combina laurel y pino con vetiver, almizcle y musgo de roble. Un choque de frescura y sencillez en un mercado que se encaminaba en otra dirección.

En la internacionalización de Puig jugó un papel destacado Louis Amic, presidente de Roure Bertrand, una de las principales fragancias francesas y una auténtica institución de la perfumería

parisina. Amic sentía gran admiración por Mariano Puig, con quien entabló una sólida amistad y a quien animó a mirar «más allá de Barcelona». Le presentó entre otros al célebre diseñador Francisco Rabaneda Cuervo, conocido como Paco Rabanne. Este, nacido en San Sebastián en 1934, emigró a Francia cuando era niño, estudió Arquitectura en la Ecole des Beaux-Arts de París, y en la década de 1950 comenzó a producir botones y accesorios para eminentes firmas de moda.

La relación que surgió entre Mariano y Rabanne estableció un nuevo diálogo entre París y Barcelona. En el año 1973 Puig sacó la fragancia «Paco Rabanne pour homme», marcando una nueva categoría de fragancias masculinas. Su éxito de ventas impulsó aún más el negocio. Fue el inicio de la expansión internacional de la compañía. Puig también compró la división de moda Rabanne. «Si soy Paco Rabanne hoy es gracias a Mariano Puig. Encontré en él un segundo padre en la familia, pues el mío había sido asesinado durante la Guerra Civil», afirmó el diseñador. «Paco Rabanne fue la entrada de Puig al mercado del lujo», explica Jean Amic, hijo del respetado perfumista Louis Amic. Años más tarde, en 1987 llegó a un acuerdo con Carolina Herrera para la producción de sus perfumes. En 1988, la fragancia de la diseñadora se convirtió en el primer perfume verdaderamente estadounidense presentado por Puig y en 1985 negoció también la compra de su división de moda.

El motor de la primera ola expansiva de Puig fue la combinación de los puntos fuertes de los dos hermanos mayores. Antonio sobresalió en diseño, y Mariano tenía sentido comercial, liderazgo

Mariano Puig fue uno de los responsables de la internacionalización del grupo a finales de los años 50

Después de lograr la representación de la marca Max Factor, en 1968 acordó con Paco Rabanne crear sus fragancias



Continúa en la página siguiente

Viene de la página anterior

y buen ojo para las oportunidades internacionales. Mariano estuvo casado con María Guasch, con quien tuvo cuatro hijos y una hija. A principios de la década de 1970, estableció contacto con Max Factor, a quien desde había tiempo anhelaba representar. Él y su esposa viajaron a Los Ángeles para conocer al maquillador más prestigioso de Hollywood. Le persuadieron para trabajar con Puig, y durante más de quince años distribuyeron sus productos en España. «Así es como aprendí lo que significa ser una empresa multinacional, y las técnicas de fabricación y marketing que fueron muy útiles para nosotros», reconoció Mariano.

Esta empresa familiar de moda y belleza mantiene su sede en Barcelona y está dirigida en la actualidad por la tercera generación de la familia. En la década de 1980, Marc Puig, Jr., el hijo mayor de Mariano Puig, se convirtió en el primer miembro de la tercera generación en trabajar en la empresa familiar. Formado como ingeniero químico, utilizaba su apellido materno, Guasch. Fue vendedor de los productos Williams que la familia todavía representaba en Galicia. Era la década en la que Puig presentaba su perfume

«Quorum», creado en la Ciudad Condal, su primer producto con ambiciones internacionales. Marc después fue nombrado CEO de Paco Rabanne en París, donde comenzó a trabajar con su primo Manuel Puig Rocha, hijo único de Antonio. «Cuando nos unimos, se necesitaban trabajadores cualificados, y al igual que las generaciones anteriores, comenzamos a ayudar, aprendiendo el oficio», explica Manuel.

La tercera generación de Puig logró revivir la marca Rabanne, que había estado pasando por una mala racha. Poco tiempo después, Marc Puig negoció la compra de Nina Ricci. Puig ya distribuía la etiqueta en España, y cuando surgió la oportunidad de adquirir tanto las divisiones de perfumería como de moda, se llevó a cabo una ardua negociación. El trato finalizó en 1998, dando a la familia Puig el control de tres importantes nombres de la moda y la belleza: Paco Rabanne y Nina Ricci

en París y Carolina Herrera en Nueva York. Ya no era solo una empresa de perfumes, sino que Puig se había convertido en un grupo de lujo global. «En la década de 1980 comenzamos a ver que

los negocios son una batalla por la supremacía, y ser internacional ya no era una opción, era esencia», afirma Manuel.

La adquisición de Nina Ricci le dio a Puig la oportunidad de incrementar el número de sus filiales y transformarse en una estructura verdaderamente internacional. Entre los años 1992 y 2001, con Manuel Puig como director internacional, la compañía inauguró divisiones en América Latina (Chile, Argentina, México y Perú) y completó sus participaciones con filiales en Italia, Portugal, Bélgica, Holanda y Suiza. Paralelamente a este crecimiento internacional, se produjo una consolidación en España de la marca: entre 2000 y 2001 Puig concretó la compra de sus históricos rivales, Gal y Myrurgia, añadiendo las fragancias de Adolfo Domínguez, Agatha Ruiz de la Prada y Mango al catálogo de Puig.

En 2004, Marc Puig se convertiría en consejero delegado de la compañía y en 2007 en presidente, mientras

que su primo Manuel era nombrado vicepresidente. Ellos han logrado trasladar las enseñanzas de su abuelo Antonio a la gestión de una empresa del siglo XXI. «Tuviéramos que decidir cuál era nuestro principal objetivo comercial y concluimos que queríamos tomar el testigo de nuestros padres, multiplicar su talento y transmitirlo a la siguiente generación, perpetuando los valores de la familia», explica Marc Puig. Una familia que siempre ha contado con la fidelidad de los miembros de su equipo. Los empleados que acompañan a esta empresa, que ahora disfruta de su más de un siglo de éxito, muestran una devoción tanto emocional como profesional. En este recorrido, Puig ha pasado de importar artículos diversos desde Londres a vender perfumes en 150 países, contar con filiales propias en 26 y cuatro fábricas, dos en Barcelona, una en Madrid y otra en Francia.

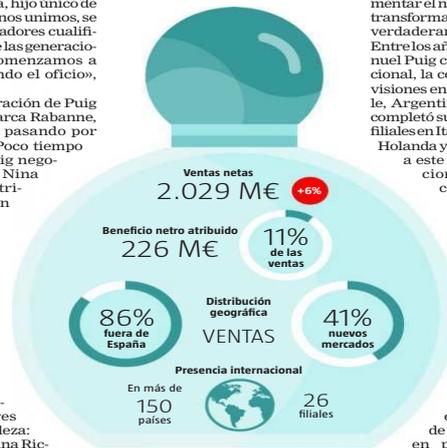
Este imperio español del perfume y la cosmética alcanzó en 2019 unas ventas netas de 2.029 millones

En 1987 Puig acordó con Carolina Herrera la compra de la producción de sus perfumes y la de su división de moda en 1995

En 2004 Marc Puig, nieto del fundador, se convirtió en consejero delegado de la compañía. Su primo Manuel es el vicepresidente

de euros, y un crecimiento del 6%. El 14% de las ventas se generaron en España. El 41% en mercados emergentes, fuera de la Unión Europea y de Norteamérica. En España, las ventas de fragancias selectivas aumentaron por encima del 3%, convirtiendo a Puig en líder tanto en perfumería selectiva como en gran consumo con marcas como Carolina Herrera, Paco Rabanne, Jean Paul Gaultier, Nina Ricci, Dries Van Noten, Penhaligon's y L'Artisan Parfumeur; licencias como Christian Louboutin y Comme des Garçons Parfums; y fragancias como Lifestyle.

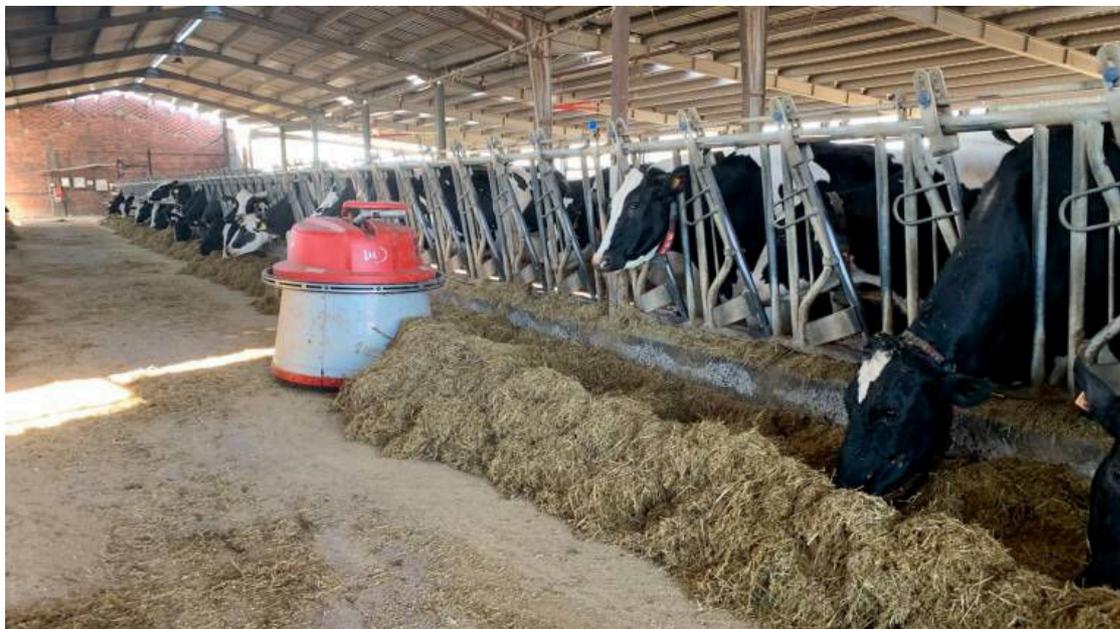
En 1914 Antonio Puig no hubiera imaginado que sus nietos dirigirían a miles de empleados en el mundo y decenas de filiales. Pero la inquieta familia Puig sigue demostrando hoy en día que no vive en la nostalgia, y que lo suyo no es precisamente ponerse límites.



ASOCIACIONES TERRITORIALES

Menos fugas a Madrid y más relevo generacional: las consecuencias en las empresas familiares de la supresión de Sucesiones

original



Una explotación de vacuno de leche en la provincia | ARCHIVO

La aplicación de manera inminente de la reducción del 99% del Impuesto de Sucesiones y Donaciones en Castilla y León que anunció el presidente de la Junta, Alfonso Fernández Mañueco, ha sido muy bien recibida por los sectores más beneficiados con la medida. El sector empresarial considera que la iniciativa va a favorecer el traspaso de negocios, mientras que el campo manifiesta su conformidad al permitir a los herederos de explotaciones deshacerse de ellas en caso de que no resulten rentables sin esperar a los cinco años y sin un gran coste económico.

“Se trata de una medida muy positiva. Desde hace tiempo la veníamos reclamando y la pandemia fue culpable de que se paralizara”, señala **Eduardo Estévez**, director de la asociación Empresa Familiar de Castilla y León. Eduardo Estévez considera que se trata de un impuesto injusto y de poca utilidad ya que “solo representa el 0,35% de la recaudación de la Junta”. Por este motivo cree que los beneficios van a ser muy superiores al dinero que puede dejar de obtener la Administración regional. “Representa un ahorro que se va a poder destinar a la inversión y a la creación de empleo”, explica.

La reducción del Impuesto de Sucesiones y Donaciones **permitirá además planificar con tiempo el relevo generacional dentro de las empresas**, y no esperar al fallecimiento del propietario para hacerlo. Además, según Eduardo Estévez, la medida reduce la competencia de Madrid, que en los últimos años había atraído empresas y personas por tener unas condiciones más favorables en este impuesto y en el de Patrimonio. Eso sí, considera que la Junta podía haber introducido una mejora más a la reforma, y que hubiera consistido en que la medida se aplicara de forma retroactiva al último año, cuando se han registrado más fallecimientos debido a la pandemia, y un tiempo en el que muchas empresas han sufrido pérdidas y encima han tenido que pagar el tributo.

El presidente de la Confederación Empresarios de Salamanca (CES), **José Vicente Galeano**, coincide en que se trata de una buena noticia, sobre todo para facilitar la sucesión de padres a hijos en las empresas. “Todo lo que sea una rebaja resulta favorable y más en la época actual”, subraya. Cree que apenas pagar por este impuesto acelerará el relevo generacional, lo que en algunos casos permitirá afrontar con una nueva perspectiva una situación económica que la pandemia ha cambiado por completo, como demuestra el fomento del teletrabajo y la digitalización de la actividad.

El **campo también ve con buenos ojos la ansiada reducción del Impuesto de Sucesiones y Donaciones**. Aunque las explotaciones agrarias ya disfrutaban de esa reducción del 99%, los herederos estaban obligados a mantenerla durante los siguientes cinco años. Con el cambio promovido por la Junta, dicha obligatoriedad de permanencia queda suprimida. “Todo lo que sea dar facilidades es bienvenido. De esta forma se evita tener que continuar con una actividad si esta genera pérdidas”, afirma **José Manuel Cortés, de COAG**.

“Se trata de una noticia positiva. En muchos casos de explotaciones heredadas, es lo comido por lo servido”, explica **Juan Luis Delgado**, de ASAJA que, eso sí, se muestra poco optimista de cara a que esta medida anime a más personas a hacerse cargo de explotaciones agrarias. “Generalmente, cuando alguien se incorpora necesita una ayuda de incorporación o de mejora, y esas subvenciones ya implican permanecer cinco años con la actividad”, puntualiza.

Miguel Hernández, representante en Salamanca de la plataforma SOS Turismo Rural, también considera positiva la rebaja. En este sector, la medida facilitará que familiares donen propiedades y que los perceptores puedan convertirlos en alojamientos rurales. “Cualquier reducción es buena porque la presión fiscal es asfixiante. No obstante, ahora mismo lo que más necesitamos es que la Junta levante las restricciones”, apunta.

EMPRESA FAMILIAR



Suplemento económico de EL PERIÓDICO

activos



Ignacio Osborne

PRESIDENTE DE GRUPO OSBORNE

«Se ha maltratado a la hostelería sin razones objetivas»

25-4-2021

POLÍTICA LOW-COST
POR JORDI SEVILLA

P. 10

EMPRESA FAMILIAR:
DOCE COMPAÑÍAS CUENTAN EL SECRETO DE LLEGAR A LA TERCERA GENERACIÓN P. 2 A 5 Y 16

LOS CACHORROS DEL IBEX 35 TOMAN LA ALTERNATIVA

P. 6

Dosier

BOLUDA Comunitat Valenciana El remolcador del buque del Canal de Suez

José Luis Zaragoza

Uno de los secretos del éxito de Boluda Corporación Marítima -cuyos orígenes se remontan al lejano año 1837 con la creación de la naviera Fos, aunque el negocio de los remolcadores de la actual saga familiar es posterior, cuando **Vicente Boluda Mari** compró su primer barco en 1920-, es que «siempre ha sabido crecer en tiempos difíciles». Así lo reconoce el actual timonel de la compañía líder en Europa, **Vicente Boluda Fos**, de 66 años de edad y con la sucesión ya protocolizada entre sus tres hijos: **Vicente** (división de remolcadores), **Ignacio** (naviera) y **Verónica** (área jurídica y servicios).

Boluda logra alcanzar la cuarta generación en la prestación de servicio de remolque y la sexta, en la actividad de transporte marítimo y logística por su «vocación de continuidad, orientación constante a impactar de forma positiva en nuestro entorno y por la obsesión de transmitir valores y una cultura empresarial y de emprendimiento de generación en generación», explica el presidente de Boluda Corporación Marítima. El conglomerado empresarial está formado por un centenar de sociedades que facturan 612 millones de euros y que emplean a 9.000 trabajadores en medio mundo. Maneja una flota de 300 embarcaciones en Europa, África, Latinoamérica y Oceanía. Su prestigio en el ámbito marítimo del remolque es tan grande que ha participado en las tareas de reflotamiento del Ever Given, el megabuque de Evergreen que quedó encallado recientemente en el Canal de Suez y ha puesto en vilo el comercio marítimo mundial.

En opinión de **Vicente Boluda Fos**, las empresas familiares que perduran «lo hacen porque los empresarios que están al frente de las mismas son conscientes y asumen el rol de impactar en su entorno en términos de generación de empleo y riqueza y, con ello, y como parte activa de la sociedad, contribuyen a fortalecerla». Y explica algunas claves. «La primera -apunta- es que cada generación, además de

una absoluta obsesión por respetar el legado recibido en términos de reputación (seriedad, honradez y cumplir con la palabra dada), ha sido capaz de generar un valor añadido adicional». Y añade: «El segundo de los motivos que puede justificar nuestra longevidad como empresa familiar es que al conjunto de colaboradores y trabajadores de nuestra corporación los sentimos como parte de una gran familia y que todos, sin excepción, sabemos la responsabilidad que tenemos por cumplir con nuestra misión y estamos cien por cien alineados con su consecución».

SAMPOL Mallorca De taller de radio a multinacional de ingeniería

Fernando Guijarro

El Grupo Sampol, dedicado a la generación y distribución de energía, las infraestructuras de transporte, las instalaciones industriales y hoteleras y las telecomunicaciones, opera en 19 países y cuatro continentes. Su presidente, **Gabriel Sampol**, señala tres elementos clave para explicar que un proyecto que nació como un taller de reparación de radios se haya transformado en una multinacional. El primero es la formación de un equipo humano de primer orden, cuyo origen heredó de su padre. Pero los otros dos se sustentan en el ámbito familiar, y se centran en la unidad y fidelidad que él y su mujer han sido capaces de mantener, creando un núcleo sólido, y en el hecho de haber sabido transmitir a sus hijos la pasión por el proyecto empresarial, hasta el punto de que en pocos años se espera la incorporación de una cuarta generación.

El Grupo Sampol Ingeniería y Obras tiene su origen en 1934, de la mano de **José Sampol Arbona**, que crea Casa Sampol como un taller de reparación de radios. Su hijo, **Gabriel Sampol**, tornó las riendas tras fallecer el fundador y son ahora sus hijos los que llevan el día a día de la empresa, con **Carmen** como consejera delegada, junto a **José Luis**, **Juan Carlos** y **Fernando**.

EMPRESA FAMILIAR

El secreto de la tercera generación

CASI EL 90% DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS SON FAMILIARES, GENERAN 6,6 MILLONES DE PUESTOS DE TRABAJO Y EL 57% DEL VALOR AÑADIDO BRUTO, SEGÚN DATOS DEL INSTITUTO DE LA EMPRESA FAMILIAR.

LA MITAD SE ENCUENTRA EN LA SEGUNDA GENERACIÓN; EL 24%, EN LA TERCERA, Y EL 11% YA INCORPORA BIZNIETOS. LAS RECETAS PARA LOGRAR LA LONGEVIDAD SON COMUNES EN MUCHAS DE ELLAS.

Gabriel Sampol recuerda a su padre como «un hombre preparadísimo y un maestro» que fue capaz de crear «un equipo humano irreplicable», y como un pionero en el mundo

de la electricidad. La expansión de la empresa va de la mano del desarrollo turístico de los años 60, pero la primera gran obra que le permitió obtener la clasificación para dar el salto a

la península y trabajar en proyectos estatales fue la iluminación de la catedral de Palma. La firma fue reforzando ese impulso durante las décadas posteriores.



Distribuido para iflores@eprensa.com * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

Distribuido para IEF * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

Entre las actuaciones que marcaron el desarrollo del grupo se señala la colaboración con el sector hotelero en su expansión internacional y la adjudicación de la central de cogeneración en el aeropuerto de Madrid-Barajas ya en el nuevo siglo.

MOLINS Catalunya

Sólidos como el cemento

Agustí Sala

Los Molins, una saga con más de 200 miembros, sobrepasaron hace años la invisible barrera de la tercera generación que inquieta tanto a las empresas familiares. Cementos Molins, fundada en 1928 por **Joaquim Molins Figueres**, cuenta hoy con tres grandes ramas: los **Molins Amat** -entre los que está el presidente **Joan**-, con un 31,57% del capital a través de Noumea S.A.I.; los **Molins Gil**, con el 24,32%, a través de Cartera de Inversiones CM; y los **Molins López-Rodó**, con el 33,32%, a través de Otinix.

En su camino hacia el primer centenario en 2028, la compañía, caracterizada por una sólida visión compartida de sus parientes-accionistas, tropezó en 2017 con una piedra: el cambio de sede social a Madrid tras el referéndum en Catalunya. Una parte de los **Molins Amat**, próxima al independentismo, llevó la decisión a los tribunales. Es una discrepancia ideológica entre hermanos que puede trastocar las mayorías en el consejo, pero difícilmente la estabilidad de una empresa que capeó la crisis inmobiliaria de 2008, según quienes co-

nocen el grupo. Además de en España tienen centros de actividad en Argentina, Uruguay, México, Bolivia, Colombia, Túnez y Bangladesh y participan en los negocios del hormigón, áridos, prefabricados de hormigón, morteros especiales, cementos cola y comateriales.

Cementos Molins, con una facturación que antes de estallar la crisis de 2008 superaba los 800 millones y que podría haber recuperado esos niveles en 2020 (los resultados se darán a conocer la semana que viene), ha llegado hasta la cuarta generación gracias al entendimiento entre primos y demás parientes. Y un elemento esencial ha sido un pacto por el que los accionistas se comprometen a vender sus títulos preferentemente al resto de miembros de la familia. En su última revisión, el acuerdo contó con el aval del 74% del accionariado. Para contribuir a esa paz ha sido esencial que la empresa cotice desde 1942 en el mercado de corros de la Bolsa de Barcelona, donde apenas se negocia el 5% del capital. Eso ha permitido obtener liquidez a los accionistas que lo quisieran. Aunque uno de los objetivos es aumentar la proporción de capital en la bolsa, no se le ha puesto fecha.

Este acuerdo ha permitido también que la gobernanza haya sido siempre consensuada, con altos cargos ocupados por miembros de la familia (como cuando el fallecido **Casimiro Molins Ribot** era presidente como cuando el hoy presidente **Joan Molins** era vicepresidente ejecutivo), y hoy, cuando por primera vez el consejero delegado es una figura no familiar, **Julio Rodríguez**. Este alto ejecutivo, que ostentó una vicepresidencia global en Schneider Electric, desembarcó en la cementera en 2015. «Me siento orgulloso de ser un **Rodríguez** entre **Molins**», bromó entonces.

BODEGAS FARIÑA Zamora

Pioneros de la Denominación de Origen Toro

María Jesús Cachazo

Tradición e innovación son los pilares en los que se sustenta Bodegas Fariña, una empresa familiar zamorana con casi 80 años de historia que ha logrado convertirse en un referente en el sector vitivinícola, gracias a la pasión de tres generaciones entregadas al mundo del vino. A sus 34 años, el director técnico y adjunto a la dirección general, **Manu Fariña**, ha relevado a su padre, **Manuel**, al frente de una empresa que goza de un gran prestigio por la calidad de sus vinos y por ser una de las precursoras de la Denominación de Origen Toro.

Para **Manu Fariña**, ingeniero agrónomo y máster en Enología, la clave del éxito de la bodega y de que la pasión por el vino siga intacta en la tercera generación de la saga radica en el sentimiento de pertenencia a un «núcleo familiar» y en el contacto, desde la infancia, con un negocio que conoció «de forma natural y sin imposiciones». **Salvador Fariña** fundó en 1942 la primera bodega familiar en Casaseca de las Chanas, localidad a la que emigró desde Porto de Sanabria y en la que adquirió una casa y dos viñas, con las que se inició en el cultivo de la vid. Su hijo, **Manuel**, aprendió a trasegar y elaborar vino cuando era un niño, y, tras estudiar Enología en Valencia, regresó e introdujo cambios trascendentales para el futuro de la bodega como el embotellado y la creación de una marca.

A principios de los años 70, Fariña comenzó a elaborar en Toro vinos que expresaban la personalidad del terruño y que supusieron un punto de inflexión para una zona que, a pesar de su tradición vitivinícola, no había logrado entender que el consumidor demandaba vinos «más amables». Fariña fue uno de los impulsores de la Denominación de Origen Toro, reconocimiento que fue aprobado en 1987, pero la bodega de Casaseca de las Chanas quedó excluida y la familia decidió construir otra en tierras toresanas. La impronta de su padre ha marcado el camino de **Manu Fariña**, que siente predilección por el trabajo en el campo, aunque también valora la «parte creativa» del proceso de elaboración. En la actualidad, Bodegas Fariña comercializa, bajo el paraguas de los sellos de calidad Tierra de Castilla y León y Toro, cerca de cuatro millones de botellas en 38 países y, para 2022, prepara su 80 aniversario con la «puesta de largo» de su Museo Vino-Arte.

PIKOLIN Aragón

73 años de dulces sueños

Jorge Heras

«Trabajo, trabajo y trabajo». Este es el «secreto a voces» que ha llevado a Pikolin a convertirse en el segundo grupo europeo del sector del descanso y el primero de carácter familiar, además de líder en los mercados de España y Francia. Así resume **Alfonso Soláns**, presidente de la compañía aragonesa, la receta de éxito que ha seguido la empresa en sus 73 años de historia. «Es la base sobre la que construir,

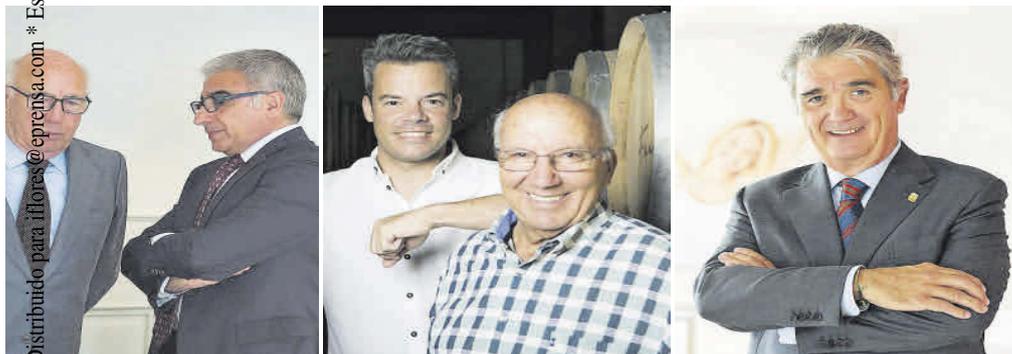
puedes tener grandes ideas y proyectos, pero hay que trabajarlos, dedicar muchas horas y mucho esfuerzo», argumenta. «Los sueños hay que perseguirlos. Y la ilusión no perderla nunca», añade.

Otro factor fundamental es, recalca, «el compromiso con mayúsculas y a todos los niveles». El de la familia con el proyecto empresarial «y la gente que lo hace posible», el de los empleados «que con su esfuerzo y dedicación lo llevan adelante»; con la calidad para «ofrecer el mejor de los productos posibles», con el cliente para «alcanzar la excelencia en el servicio», con la innovación «para adelantarnos a las demandas del mercado» y con la sostenibilidad. «Y en nuestro caso, con Aragón, para generar riqueza en el lugar donde tenemos nuestras raíces», subraya.

Por último, **Soláns** cita otro elemento que para la trayectoria de Pikolin ha sido determinante: la profesionalización de la gestión. «Somos una empresa familiar con presencia internacional; una empresa que comenzó con tan solo seis trabajadores en 1948 y que hoy emplea alrededor de 3.000 personas en diez plantas de producción por todo el mundo». En concreto, cuenta con tres fábricas en España (dos en Zaragoza y una en Valencia), cuatro en Francia, dos en el sudeste asiático y una en Brasil.

La empresa cuenta además con un protocolo familiar «perfectamente definido». «La tercera generación, mis hijos, están ya incorporados en el grupo, aunque ningún miembro de la familia ostenta un puesto ejecutivo», explica.

>>



De izquierda a derecha, **Vicente Boluda Fos** (Boluda Corporación Marítima), **Gabriel Sampol** (Grupo Sampol), **Joan Amat** junto a su consejero delegado, **Julio Rodríguez** (Cementos Molins), **Manuel Fariña** junto a su hijo **Manu Fariña** (Bodegas Fariña), **Alfonso Soláns** (Pikolin) | Fotos cedidas

Publicación	El Periódico de Cataluña
SopORTE	Especial, 4
Circulación	Prensa Escrita
Difusión	75 784
Audiencia	57 709
	326 000

Fecha	26/04/2021
País	España
V. Comunicación	228 185 EUR (276,039 USD)
Tamaño	515,43 cm² (91,8%)
V.Publicitario	15 797 EUR (19 110 USD)

De izquierda a derecha, los hermanos Jaime, Carmen y Raúl junto a su padre y presidente de Montesano, Martín García | Foto cedida



La estrategia de crecimiento de la compañía pasa por la internacionalización y la diversificación. Esta última es tanto geográfica como en segmentos de mercado: hogar, hotelero, geriátrico y hospitalario. «Esto nos permite apuntalar el crecimiento en ventas en todo el grupo», afirma. Y la apuesta internacional se basa en la fabricación propia para los distintos mercados en los que opera. «No hay fórmulas mágicas ni secretos, solo mucho trabajo, esfuerzo y compromiso con el proyecto por parte de todos lo que día a día lo hacemos posible», concluye.

GRUPO MONTESANO Canarias

La cárnica pionera que exporta a cinco continentes

Julio Gutiérrez

Hace más de 80 años que esta familia se dedica a la elaboración de jamones y productos derivados del cerdo. La primera generación contaba con una pequeña y artesana fábrica de embutidos y con un comercio de alimentación y carnicería en Salamanca. En 1964, **Martín García Garzón** conoció, a través de uno de sus primos, a un empresario canario que le invitó a conocer las Islas y a estudiar la posibilidad de instalar una fábrica allí. Un año después, **García** constituyó la primera industria cárnica del archipiélago: Embutidos de Tenerife SA, lo que hoy es Montesano Canarias.

Martín García Garzón continúa presidiendo el consejo de administración, pero hace unos años dejó la gestión del día a día en manos de sus tres hijos: **Carmen, Raúl y Jaime García Pascual**. «La segunda gene-

Alberto y Eladio del Valle, Bernardo de la Vallina y Ángel Fernández compraron la máquina sobre la que se asentó y comenzó la historia de la compañía sidrera familiar El Gaitero, que va ya por su quinta generación. Los primeros pasos de la empresa estaban ya plenamente orientados hacia la exportación. Como ahora. Aquella máquina en cuestión era necesaria para «champanizar» la sidra que desde el puerto de Gijón viajaba a América, donde por aquella época había una nutridísima colonia de emigrantes asturianos sedientos de sabores de su añorada tierra. «La sidra natural sufría un deterioro importante durante el largo viaje para cruzar el Atlántico y la carbonatación de la sidra fue una innovación para conservarla», recuerda **María Cardín**, directora comercial de la empresa y quinta generación de la estirpe familiar que ha sustentado la compañía.

«Cuál es el secreto para aguantar tantos años? El carácter familiar de la compañía ha sido clave para la supervivencia y para superar momentos difíciles, como el actual, sostiene la actual generación en la dirección. «La visión a largo plazo buscando la continuidad hace que la rentabilidad y el crecimiento, siendo necesarios, no sean la prioridad a la hora de tomar decisiones, primando la calidad en todo lo que se hace», explica **María Cardín**. A esto hay que unir «una fidelidad a los valores fundacionales, un arraigo por nuestra tierra, un compromiso con el entorno humano y geográfico, y la ética en el desarrollo de nuestra actividad y compromiso familiar», añade.

Desde Villaviciosa (municipio de 14.470 habitantes muy próximo a Gijón), El Gaitero creció a base de inversiones y con la fortaleza que le dio ser una empresa familiar. Ahora, y pese a que la crisis del coronavirus ha traído una tremenda incertidumbre, la compañía aspira a «mantener y fortalecer nuestro liderazgo en el sector de la sidra y demostrar nuestra experiencia en las nuevas categorías que están naciendo». **Cardín** desvela que la empresa

está creando un nuevo producto en la categoría de las 'cider', una alternativa a la cerveza, que saldrá al mercado como 'Spring Cider' de El Gaitero. A sumar, el grupo pretende consolidar y potenciar sus vinos Real Agrado, de su bodega de La Rioja donde tienen cien hectáreas de viñedo propio, y potenciar su canal de venta online.

El tiempo ha pasado y las generaciones también, pero el objetivo sigue siendo el mismo que al comienzo, que El Gaitero sea 'famosa en el mundo entero'.

BODEGAS RUIZ-TORRES Extremadura

Siglo y medio de vinos con personalidad

Juan J. Ventura

En 1870, cuando **Miguel Ruiz** elaboraba vinos tradicionales de pitarrá en Cañamero (Cáceres), no podía imaginar que siglo y medio después su familia estaría al frente de un imperio bodeguero internacional. Afinales de los años 60 **Antonio Ruiz Torres** da el gran salto cualitativo: lo que antes se vendía en garrafas, se etiqueta con marcas originales. En 1973 automatiza el embotellado con la que sería la segunda línea de este tipo en Extremadura. Con la mujer, **Carolina Peromingo**, avala y potencia su espíritu emprendedor y se aventuran a exportar en Europa y Asia a principios de los 80, acudiendo a ferias sin saber idiomas pero con el aval de la excelencia de estos caldos extremeños, refrendada por galardones internacionales todos los años.

«En nuestra familia la bodega siempre estaba presente. Era todo. Vivíamos en las vacaciones escolares eran los horarios de la bodega. Mañanar y estar presentes en todas las tareas, el valor del esfuerzo, la importancia de rodearte de un buen equipo y ayudarles, hacernos partícipes de las necesidades, de los éxitos, de las dificultades. Era totalmente normal», recuerda **Carolina Ruiz**, gerente de Bodegas Ruiz Torres.

«Es verdad que en la historia de las empresas familiares es la tercera generación la que normalmente suscita desacuerdos y quiere vivir de las rentas conseguidas. En nuestro caso, creo que el éxito ha sido la importancia que nuestros padres y abuelos han dado a la educación y a los valores que nos han transmitido desde niñas», relata. En concreto, su familia prestó especial atención a que «si decidíamos seguir con la bodega debíamos saber hacer de todo, desde la limpieza hasta atender a un cliente. Con 8 ó 9 años ya sabíamos cargar un palé de vino en un camión».

Con una vida entre barricas de roble y vides, las hijas de **Antonio Ruiz, Mercedes y Carolina**, estudiaron Enología y Empresariales, respectivamente. «Ninguna de las dos hermanas tuvo dudas de volver y seguir adelante y proponemos nuevas metas -asegura **Carolina Ruiz**. Y hoy seguimos haciendo lo mismo con nuestros hijos», concluye la gerente de Bodegas Ruiz Torres. Esta generación ha sido decisiva en la actual expansión de la empresa, consolidando las exportaciones a Asia y

EL GAITERO Asturias
El carácter familiar, la clave para la supervivencia

José Luis Salinas

Hace 131 años un grupo de emprendedores asturianos -los hermanos



El presidente de El Gaitero, Bernardo Cardín, acompañado de directivos de la familia | Luismia Murias. Cinco generaciones de la familia Ruiz Torres, en la bodega de Cañamero | Activos



culminando la construcción de una nueva bodega de 11.000 metros adaptada a las exigencias de los mercados internacionales y preparada para el turismo enológico. Su Verdejo de BRT 2019, Syrah de BRT 2016 y Cabernet Sauvignon de BRT 2017, por citar algunas marcas, atraen viajeros de todo el mundo.

MATUTES
Ibiza

«Nuestras empresas son un activo de Ibiza»

José Miguel L. Romero

Abel Matutes Juan recuerda que el Grupo de Empresas Matutes que él preside fue fundado por su abuelo, Abel Matutes Torres, en 1886. En aquella época se dedicaba a la banca, a la industria naviera y a la importación y exportación: «Fueron empresas - explica - que contribuyeron decisivamente a la prosperidad de la isla de Ibiza y a su apertura al mundo exterior, con la consiguiente mejora del nivel de vida de los ibicencos». En 1910 Abel Matutes Torres creó en la isla la primera central eléctrica de Baleares y en sus astilleros se construyeron «los mejores motoveleros mercantes que surcaban el Mediterráneo, entre ellos el 'Abel', de 1.000 toneladas de registro bruto», relata su nieto.

A finales de los años 60, la familia fundó Fiesta Hotels & Resorts: «Comenzó con dos hoteles en Ibiza. En la actualidad cuenta con una cincuenta de alojamientos en varios países». La compañía pasó a denominarse Palladium Hotel Group en el año 2012, que desde el año pasado preside su hijo, Abel Matutes Prats. La compañía hotelera Palladium Hotel Group tiene 48 hoteles en seis países (España, México, República Dominicana, Jamaica, Italia y Brasil) y opera 10 marcas: TRS Hotels, Grand Palladium Hotels & Resorts, Palladium Hotels, Palladium Boutique Hotels, Fiesta Hotels & Resorts, Ushuaia Unexpected Hotels, Ayre



De izquierda a derecha, Abel Matutes Juan, presidente de Grupo de Empresas Matutes. Cristina Fernández-Armesto, socia de Casa Grande de Xanceda, en su granja. Tomás Fuertes, presidente de Grupo Fuertes | Fotos cedidas

Hotels, Only YOU Hotels, BLESS Collection Hotels y la marca Hard Rock Hotels bajo licencia con dos hoteles, uno en Ibiza y otro en Tenerife.

«En nuestra familia siempre hemos considerado nuestras empresas como un activo de Ibiza y los ibicencos y, por ello, a pesar de estar presentes en otras capitales españolas y en varios países, nunca hemos cambiado nuestro domicilio social», comenta el empresario y exministro de Asuntos Exteriores. «Estas ideas y estos principios - añade - siempre han estado presentes en todas nuestras actividades, junto con el espíritu emprendedor, el sacrificio y el esfuerzo en el trabajo». Matutes considera que ese espíritu explica que su grupo empresarial haya logrado «sobrevivir y superar las dificultades de los agitados tiempos que ha tocado vivir en esta larga singladura», de 134 años, nada menos.

CASA GRANDE DE XANCEDA Vigo Yogures con sello verde y legado familiar

Lidia Montes

Entre las montañas, en la localidad coruñesa de Mesía, se esconde una suerte de fábrica-taller de yogures de Casa Grande de Xanceda. El sello de esta compañía familiar gallega es ecológico, para sus yogures, sus helados, queso y otros productos de las

380 vacas de la producción. Ellas, por cierto, también han encarnado el relevo generacional en esta empresa como descendientes que son de medio centenar de reses que llegaron en barco desde Canadá en los 60.

Fue en esta década cuando los abuelos de Cristina Fernández-Armesto, una de las actuales socias, se hicieron con unos terrenos en Galicia para fundar una ganadería láctea. «Fue su proyecto de jubilación», explica la directiva, que relata que su abuelo estuvo hasta el último día al frente de la granja.

Fue su longevidad del fundador la que propició que el primer relevo generacional no llegara hasta 2002, casi saltándose un eslabón familiar. Y este cambio se produjo con ciertos vaivenes para el negocio. Tras dos años de reflexión estratégica, la marca dio con la receta que la llevaría al éxito en un sector de alta competitividad en el que proliferan las multinacionales.

Ahora Casa Grande de Xanceda presume de ser una de las mayores productoras de leche con este sello verde en Galicia. Un cambio de enfoque para «llegar directamente al consumidor, con nuestra propia marca e integrando todo el proceso productivo: desde el nacimiento de los terneros, el cultivo del alimento para las vacas y el ordeño hasta la transformación de esa leche en lácteos ecológicos», cuenta Fernández-Armesto.

Pese a la competencia, la empresa pretende seguir siendo familiar. Una condición que les ha permitido «hacer las cosas a nuestra manera, sin presiones externas. Nos hemos basado siempre en la transparencia, en la confianza» detalla la heredera de la firma láctea. «Nunca tuvimos grandes presupuestos de marketing, pero a cambio las puertas de

nuestra granja están siempre abiertas». Y tanto es así que en la época precovid, la granja recibía unas 5.000 personas al año, una fórmula con la que dan a conocer su apuesta.

El secreto del éxito para alcanzar esta tercera generación son sus valores, dice la socia de Casa Grande de Xanceda. «Protegemos la naturaleza, fomentamos la biodiversidad, cuidamos con cariño a nuestros animales, elaboramos productos saludables y creamos empleo y valor en el rural gallego». Una granja, 300 vacas, cerca de 200 hectáreas de prados y bosques ecológicos. «Respetamos el legado de nuestros abuelos», concluye.

EL POZO Murcia Liderazgo con valores

A. Lorente

«Lo que somos. Una compañía con valores», así se define el Grupo Fuertes, que se enorgullece de haber interiorizado el concepto de responsabilidad social como un compromiso de toda su estructura hacia sus principales grupos de interés: consumidores, clientes, empleados, accionistas y el conjunto de la sociedad. Esta organización empresarial ha crecido de manera constante hasta llegar a ser uno de los principales holdings empresariales de España, con capital 100% nacional. Ante la pregunta de qué posibilita la pervivencia de una empresa familiar, su presidente, Tomás Fuertes, responde: «Más que de secreto, ha-

blaría de receta: nuestra estrategia empresarial desde nuestros inicios hace 66 años ha sido nuestra responsabilidad social, siendo siempre fieles a nuestros valores». Estos principios que les mueven, enumera el directivo, son la búsqueda de la competitividad, la reinversión, la creación de empleo de calidad, la mejora continua y el desarrollo sostenible. «Tenemos vocación de servicio, buscando en todo momento la satisfacción de consumidores y clientes», señala.

La compañía está integrada por más de veinte empresas organizadas en un potente núcleo cármico, representado principalmente por El Pozo Alimentación, una división de alimentación y bebidas, y un área diversificada. Dan trabajo a cerca de 8.000 personas y generan un impacto laboral en su entorno que alcanza los 45.000 trabajos indirectos. Además, el grupo posee participaciones financieras en empresas que operan en sectores como el ocio, las telecomunicaciones, las infraestructuras o el I+D+i.

En 2020, la facturación consolidada alcanzó los 1.898 millones de euros, el 2,4% más en relación con el ejercicio anterior, con un crecimiento protagonismo de las exportaciones. Para el Grupo Fuertes, su actividad supone un dinamizador social que impulsa el desarrollo y la mejora de las comunidades donde está presente. «Nuestro motor es la ilusión. Creemos que para que los proyectos salgan adelante es necesario una combinación de conocimiento, perseverancia y poner los medios necesarios para conseguirlo», detalla Tomás Fuertes.

Suplemento económico de EL PERIÓDICO

De cerca

Ignacio Osborne

PRESIDENTE DE GRUPO OSBORNE



«La gestión de la crisis ha estado muy alejada de la empresa»

Rosa María Sánchez

Grupo Osborne se presenta como una de las empresas familiares más antiguas, a punto de cumplir 250 años. Su actual presidente, **Ignacio Osborne Cólogoan** (Santa Cruz de Tenerife, 1953), ingeniero superior en ICAI, pertenece a la sexta generación de una familia vinculada desde 1772 con el Jerez y el mítico icono del toro. Un cuarto de milenio después, el grupo vende sus productos en 70 países y los vinos apenas representan el 10% de un negocio que ahora tiene su mayor parte en los productos ibéricos y su marca 5J (el 45%) y en las bebidas espirituosas (39%). La restauración representa el 6% restante del negocio. Tras facturar 222 millones en 2019, las ventas del grupo cayeron el 30% en 2020 por efecto de la pandemia.

— **¿Cuál es el secreto para llegar a la sexta generación?**

— Hay dos factores. Uno, es el cuidado extremo del negocio. Lo importante en la empresa familiar es

que el negocio perdure y muchas veces se han tomado decisiones importantes para ello con un sacrificio de la familia. Yo no digo que la familia no es importante. Digo que la familia es medalla de plata, pero el oro es el negocio y eso lo hemos aprendido de nuestros antepasados. Muchas veces los negocios se van al traste por dar prioridad a los objetivos de la familia.

— **¿Y el segundo secreto?**

— Es la anticipación en la regulación del gobierno corporativo. Ya en la cuarta generación, en los años 60, se empezó a regular la entrada de familiares y a auditar la compañía, cuando no era obligatorio. Se decidió que el director general no fuera de la familia. Son cosas que ahora parecen muy obvias.

— **¿Anteponer el negocio a la familia implica austeridad?**

— Cuando la situación lo aconseja, hay que invertir más y repartir me-

nos a los accionistas. O cuando la situación viene mal, como nos ha pasado con el virus, o en los años 70, también hay que reducir el dividendo. En 2020 el reparto del dividendo fue mínimo y este año pasará lo mismo. Pero anteponer el negocio a la familia también se traslada al ámbito laboral. Hubo un momento en que la familia había crecido tanto que hubo que establecer un sistema para determinar qué accionistas podían trabajar en la empresa. Cuando hay vacantes, se abre un proceso de selección.

— **¿Cuántos accionistas tiene la empresa?**

— Unos 330.

— **¿Todos llevan el apellido Osborne en algún lugar?**

— Sí.

— **¿Descartan socios externos?**

— Lo hemos tenido dos veces. Tras hacer una fusión por absorción con

«La familia es medalla de plata, pero el oro es el negocio»

«Se ha maltratado la hostelería sin razones muy objetivas, sin datos»

Ignacio Osborne posa en un restaurante del grupo | Foto cedida

Solán de Cabras, parte de la familia propietaria de esta marca fue socia nuestra. Luego la marca se vendió y de común acuerdo salieron. Más recientemente, tuvimos durante dos años un socio financiero chino vinculado a una operación. Luego, esta no prosperó.

— Usted es consejero delegado desde 1996 y presidente desde 2017. ¿Cómo se diseñó el relevo generacional?

— Para entrar en la compañía es condición haber trabajado antes fuera al menos cinco años. En el año 93, yo llevaba ya 15 ó 16 años trabajando fuera de la compañía. Me llamé la compañía por sí estaba interesado en entrar, para hacer el cambio generacional. Yo soy de los mayores de la sexta generación. Participé en un proceso de selección con un consultor externo. Me incorporé en diciembre del 93 y en el 96 me nombraron consejero delegado.

Cuando Tomás, el anterior presidente, llegó a la edad reglamentada por los estatutos para su salida, los 70 años, le sustituyó Fernando Terry fue seleccionado como consejero delegado.

— En 250 años de historia, Osborne ha vivido guerras y crisis de todo tipo. ¿Cómo compara la crisis actual con todas ellas?

— En la crisis financiera, cuando todos decían 'qué horror', me hice con un mapa de la bahía de Cádiz de principios de 1800, cuando estaba sitiada por los franceses. Puse una bandera española en Cádiz, toda rodeada de banderitas francesas, por el sitio, y en el Puerto de Santa María puse una bandera británica con el símbolo del toro. Los que estaban allí eran ingleses, Osbornes, y se tuvieron que ir. Lo actual no es una guerra, aunque es muy parecido. Pero si se ve con perspectiva, yo creo que aquello fue peor.

— ¿Y la crisis del 29?

— En esa época la compañía empezó a desarrollar el brandy y la hizo

crecer. Por eso tanto durante la crisis del 29 como en la Guerra Civil a la compañía no le fue mal, independientemente del horror que es una guerra. Durante la Guerra Civil se vendían mucho brandy barato; lo llamaban el 'asalto trincheras', pues se lo daban a los soldados.

— ¿Qué cicatrices vana dejar el covid en su empresa? ¿Más deuda?

— La deuda la hemos bajado porque hemos hecho un 'plan de guerra' y de austeridad bestial. La cicatriz más grande es la que tiene que ver con las personas. Ha tenido que salir gente, hemos tenido que prejubilarse y ha habido personas que lo han pasado mal por la enfermedad... En los restaurantes hemos hecho ertes por fuerza mayor. El compromiso de la gente ha sido maravilloso, con trabajadores ofreciéndose para ayudar económicamente, bajándose voluntariamente sueldos y otros temas que han sido de estúpidos. Pero muchos lo han pasado mal.

— ¿Han bajado sueldos?

— Sí, empezando por el presidente.

— ¿Van a desaparecer muchas empresas vinculadas al 'sector horeca' en España?

— Se calcula que en España había unos 320.000 sitios donde se podía comer o beber, incluidos bares, restaurantes, cafeterías, centros públicos, hospitales, hoteles... La Asociación de Hostelería estima que, cuando pasen los ertes, casi 100.000 de ellos, un tercio, no volverán a abrir. Cuando baje la polvareda de todo este lío veremos de verdad cómo queda todo esto.

— ¿Cómo evolucionó el consumo de alcohol durante la pandemia?

— En España, bajó una barbaridad. En espirituosos, un 30% de caída y en vino, un poco menos.

— ¿En la gestión de la crisis, el Gobierno ha realizado un balance adecuado entre salud y economía?

— Eso no lo sabremos hasta que pase mucho tiempo. En nuestro sector, hicimos desde marzo y abril de 2020 un trabajo bajo el lema 'Salvemos la hostelería' y notamos una colaboración total de mucha gente de la Administración y del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, pero luego, a la hora de legislar, salía otra cosa totalmente distinta. Había una distancia tremenda entre lo que se hablaba con una parte de la Administración del Estado y lo que luego salía en el BOE. Hay muchos otros sectores de

la industria que no tienen tantas limitaciones. ¿Por qué tanto en la hostelería? Se ha maltratado la hostelería sin razones muy objetivas, sin datos. Bajo mi punto de vista la legislación ha estado muy lejos de las industrias.

— ¿Cómo califica la gestión?

— Ha sido muy alejada de la realidad de la empresa y de los negocios.

— ¿Su grupo ha acudido a algunas de las medidas dispuestas por el Gobierno para las empresas?

— Sí, acudimos a los créditos ICO para arreglar la liquidez a corto, porque el negocio de la hostelería se puso a cero y nuestros gastos corrientes seguían igual.

— ¿Cómo se encuentran desde el punto de vista de la solvencia?

— Bien. Pensamos que en esta situación hay oportunidades y hemos hecho pequeñas compras de marcas. Hemos comprado una ginebra, un whisky, 'W', y creo que puede haber más oportunidades porque la economía de guerra que hemos aplicado no era sólo para sobrevivir a corto sino para crecer.

— ¿Está bien planteado el plan de ayudas directas del Gobierno?

— Yo creo que sí. Todavía se sabe pocos detalles. Estamos trabajando a nivel sectorial con los distintos ministerios y las comunidades autónomas, y tiene buena pinta. Creo que eso es bueno y necesario.

— ¿Llegamos a tiempo?

— Sí, yo creo que sí. Lo que pido es que se simplifique la burocracia.

— ¿Qué impresión tiene sobre la relación de la Comunidad de Madrid con la hostelería?

— En Madrid han hecho una política menos restrictiva. Ha habido reglas totalmente distintas en unas autonomías y en otras, en un país y en otros y los contagios iban al mis-

mo ritmo. No me atrevo a decir si hay que hacer una cosa u otra. Para mí, lo peor es la complejidad, que las reglas sean distintas en cada comunidad.

— ¿En qué momento está la recuperación económica? ¿Teme nuevas olas de contagios?

— La intensidad de la enfermedad está bajando y, a medida que avance la vacunación, creo que no va a haber más olas. No sé si es una predicción o un deseo, pero yo espero que el año 22 sea un año casi normal.

— ¿Considera necesaria una nueva reforma laboral, en aspectos como la negociación colectiva o la subcontratación?

— Yo no tengo ni idea si hay que hacer o no una reforma ahora. Lo que sí creo es que hay que mirar muy a largo plazo en cuestiones como la reforma laboral, las pensiones, la educación, y no tomar decisiones a corto plazo. Con lo cual, ¿la reforma laboral que nos pide Europa es mejor que la que se hizo en la época de Rajoy o hay que cambiar las leyes? Si te digo la verdad, no tengo ni idea.

— También es presidente del Foro de Marcas Renombradas. ¿Qué ha añadido o restado la pandemia a la marca España?

— Yo creo que reputacionalmente no se ha perdido nada.

— ¿Ha hecho mucho daño la guerra arancelaria con EE UU?

— Es muy positiva la actual suspensión por cuatro meses de los aranceles a la alimentación derivados de la disputa con Europa por Airbus. El efecto combinado de los aranceles y la pandemia ha hecho caer el 12,3% el valor de las ventas españolas de vino emvasado en EE UU. En nuestra compañía tenemos notas de negocios del siglo XIX, que cuentan que un señor salía del Puerto de Santa María y se iba a Asia a vender en un barco, con el producto. El físicamente iba, vendía, cobraba, volvía, hacía las cuentas y entonces había cero aranceles. Eso era mucho más duro que lo de ahora. Tenemos que pelear a nivel institucional para que esto sea lo menos grave posible y trabajar. No te puedes quedar llorando por vender menos porque haya más aranceles o menos.

«Si se ve con perspectiva, la guerra napoleónica fue mucho peor que la pandemia»

«Espero que 2022 sea un año casi normal»

Empresas



Primogénitos, treintañeros, con una formación académica sobresaliente y forjados laboralmente fuera de casa antes de incorporarse a la gran empresa controlada por su familia. Son los jóvenes cachorros de las sagas que pilotan grupos cotizados en bolsa, que todavía no van a suceder a sus progenitores pero que ya están en la línea de salida y se disponen a convivir con ellos hasta el momento del relevo.

Más de una decena de familias españolas posee participaciones significativas en empresas del Ibex-35, el índice que agrupa a las compañías más grandes de la bolsa española, o en el Mercado Continuo. Sus paquetes accionariales son heredados, en su mayor parte, o resultado de relevantes operaciones corporativas. En casos esporádicos también proceden de negocios puestos en marcha desde cero que hoy son gigantes en sus sectores. La aristocracia del Ibex incluye así apellidos como Ortega (Inditex), Botín (Santander), Entrecanales (Acciona), Del Pino (Ferrovial), March (Corporación Financiera Alba), Gut Revoredo (Prosegur), Koplowitz (Omega Capital), Grifols, Serra Farré (Catalana Occidente), Escarrer (Meliá) o Hernández Callejas (Ebro Foods), entre otros.

Uno de los últimos herederos que ha dado un paso al frente ha sido **José Entrecanales Carrión**, que desde el pasado marzo es responsable de estrategia y desarrollo corporativo de la filial de energía de Acciona, el grupo de servicios y construcción que preside su padre, **José Manuel Entrecanales Domécq**. Entrecanales Carrión es el

LOS HEREDEROS DE LAS FAMILIAS QUE PILOTAN ACCIONA, IBERDROLA, FERROVIAL O SACYR DAN UN PASO AL FRENTE

Savia nueva en las grandes sagas del Ibex



Gemma Martínez

mayor de los cuatro hijos del matrimonio formado por el presidente de Acciona y la fotógrafa **María Carrión**. Nacido hace 30 años y pareja de la consultora e hija de **Bertín Osborne**, **Claudia Osborne**, se educó en Inglaterra (en el exclusivo internado Eton College) para después licenciarse en Derecho y Administración de Empresas en la Universidad Pontificia de Comillas y cursar un MBA en Harvard. Tra-

bajó en el banco de inversión Lazard y en el fondo de inversión de energías renovables CPPIB antes de incorporarse a Acciona. Representa a la cuarta generación de la familia de empresarios, que arrancó en 1931 de la mano de **José Entrecanales Ibarra**, fundador del grupo.

Entrecanales se une así a otros cachorros como **Ignacio Sánchez-Galán García-Tabernero**, hijo del presidente de Iberdrola, **Ignacio**

Sánchez Galán, que trabaja en el área de compras y seguros del grupo energético.

Más arriba en el organigrama de la empresa familiar se encuentran herederos como **Fabio Manrique Sabatell**, hijo del presidente de Sacyr, **Manuel Manrique**. Su vástago es director General de Agua, Residuos y Energía de Sacyr Concesiones. También, **Victor Grifols Deu** (consejero delegado de Grifols e hijo de **Victor Grifols Roura**), **Christian Gut Revoredo** (consejero delegado de Prosegur e hijo de **Helena Revoredo**) y **Hugo Serra Calderón** (vicepresidente de Catalana Occidente e hijo **José María Serra Farré**).

Los herederos de estas grandes sagas suelen embeberse de la cultura de sus progenitores trabajando con ellos en las fundaciones corporativas que constituyen para ejercer su responsabilidad social corporativa. Es el caso, por ejemplo, de **Rafael del Pino Fernández-Fontecha**, el hijo mayor del presidente de Ferrovial, **Rafael del Pino Calvo Sotelo**. Percibido ya como el sucesor claro de su padre, de momento es uno de los patronos de la Fundación Rafael del Pino. Como Entrecanales Carrión, es licenciado en Administración y Dirección de Empresas (Comillas). Formado en la London School of Economics y en Yale, ha sido analista en Técnicas Reunidas, N+1, Calyon y Goldman Sachs.

Josep Tàpies, profesor de IESE y director de la Cátedra de Empresa Familiar de la escuela de negocios hasta 2020, bendice la estrategia de que coincidan dos generaciones a la vez en la empresa antes de que se produzca el relevo definitivo. «Hay que eliminar la palabra sucesión y hablar, en cambio, de continuidad. También, de convivencia a través del diálogo entre los que hoy están al frente de la empresa y los que luego les relevarán», indica Tàpies.

Los expertos aconsejan eliminar la palabra sucesión y hablar de continuidad

Suplemento económico de EL PERIÓDICO

Banco Sabadell ha incrementado de manera significativa la venta de fondos y productos de inversión, después de haber cerrado en 2020 un acuerdo estratégico a al grupo francés Amundi, con el que firmó una alianza estratégica. La entidad registra su mejor despegue de los últimos cuatro años en esta actividad y se plantea crecer a un ritmo del 10% anual durante los próximos ejercicios, gracias a la colaboración con el grupo francés. Sirva como ejemplo el dato de que en los tres primeros meses del año, las oficinas y la web de Sabadell han vendido 532 millones de euros de fondos de inversión y el grupo ha rebasado la barrera de los 20.000 millones de euros de patrimonio distribuido en fondos.

La entidad ha empezado a comercializar como producto estrella de su cartera el Amundi Funds Protect 90, que ofrece la posibilidad de participar en la evolución de los mercados financieros, al mismo tiempo que les proporciona una protección parcial y permanente de su inversión.

Características relevantes

En un entorno de tipos bajos e incertidumbre económica y política, una de las mejores alternativas de inversión es la que busca obtener rentabilidad sin poner todo el capital en riesgo. Amundi Funds Protect 90 combina la búsqueda de rentabilidad con una protección parcial y permanente de la inversión.

Está diseñado para garantizar que su valor no caiga por debajo del 90% del valor liquidativo más elevado que haya alcanzado, independientemente de las tendencias en los mercados financieros.

Ventajas para el inversor

El fondo invierte en todo el mundo y en toda clase de activos. Para aumentar las probabilidades de obtener rentabilidades, se gestiona de forma activa y flexible en base a un análisis fundamental de los mercados, que le permite adaptarse constantemente a diferentes entornos. De esta forma, en condiciones favorables de mercado se priorizan los activos de riesgo y en mercados bajistas se reduce el nivel de riesgo de la cartera y se invierte en activos defensivos



EL ACUERDO CON AMUNDI HA PERMITIDO A BANCO SABADELL LANZAR FONDOS DE INVERSIÓN DE UNA FORMA MÁS ÁGIL

Gestión de activos

Excelentes resultados tras la alianza entre Banco Sabadell y Amundi

María Torres

Razones para la elección

El fondo Amundi Funds Protect 90 aumenta las probabilidades de obtener rentabilidad

al gestionarse de forma activa y flexible. Al invertir en todo el mundo y en toda clase de activos, diversifica la inversión. Los puntos fuertes del fondo aparte de la total liquidez y sus ventajas fiscales son las siguientes:

- 1 Rentabilidad.** El objetivo principal de los inversores teniendo en cuenta el actual contexto económico.
- 2 Proteger una parte de tu dinero.** Protección diaria del 90 % del mayor valor liquidativo registrado desde el 5 de junio de 2020. Esta protección tiene garantía parcial de Amundi, S.A (A+ Fitch Ratings).
- 3 Gestionado por profesionales.** El fondo está formado por un equipo de 13 gestores con amplia experiencia en el sector.

Amundi Funds Protect 90 ofrece asimismo una protección diaria del 90% del mayor valor liquidativo, que aumenta cada vez que dicho valor alcanza un nuevo máximo. La protección tiene garantía formal de Amundi, S.A (A+ Fitch Ratings).

Se trata de un producto que permite rescatar la inversión total o parcialmente sin ningún tipo de penalización. Si la evolución de los mercados no es la esperada, puede tener pérdidas, por lo que hay que considerar que la retirada del dinero con carácter previo al cumplimiento del horizonte temporal recomendado (que en este caso es de 3 años) puede aumentar el riesgo de pérdida de capital.

Con los fondos el inversor se beneficiará de un interesante tratamiento fiscal si es una persona física residente, según la legislación fiscal vigente en España, ya que los traspasos de saldo de un fondo a otro no están sujetos a tributación porque no tributan hasta la desinversión.

Xavier Blanquet, director de Soluciones de Ahorro e Inversión de Banco Sabadell explica que en este escenario y en esta coyuntura de negocio. Este tipo

El fondo Amundi Funds Protect 90 ha tenido ventas de 850 millones de euros

de productos, con garantía parcial de capital están funcionando muy bien. "La red comercial está realizando un excelente trabajo". Tras el acuerdo con Amundi, la plantilla recibió una formación específica para empezar a vender los fondos de esa marca. "Los empleados han respondido muy bien, y han demostrado que nuestros clientes aprecian el valor de aliarnos con uno de los grandes líderes mundiales en gestión de activos".



Distribuido para IEF * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

FISCALIDAD

14

Aspectos generales del Impuesto sobre el Patrimonio (I)

1

Antecedentes generales

La Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio (LIP) regula un impuesto que recae sobre el patrimonio neto, esto es, un tributo general y personal que grava la propiedad o posesión del patrimonio, recayendo en su valor neto, con carácter periódico, complementario del IRPF.

La imposición sobre el patrimonio ha acabado por constituirse como un impuesto cuya finalidad primordial ha sido censal, complementaria del IRPF y del Impuesto de Sucesiones y Donaciones (ISD) al controlar las rentas y patrimonio titularidad del contribuyente. En este caso, la principal función del mismo nunca ha sido recaudatoria o de gravamen adicional de la riqueza.

Con anterioridad a la entrada en vigor de la normativa actual, la Ley 50/1977, de 14 de noviembre, de Medidas Urgentes de Reforma Fiscal estableció el "Impuesto Extraordinario sobre el Patrimonio de las Personas Físicas". Tras 14 años de vigencia de este impuesto "extraordinario", el BOE del 7 de junio de 1991 publica nuestra actual normativa del Impuesto sobre el Patrimonio, siendo la entrada en vigor de la misma a partir del 1 de enero de 1992. Las diferencias fundamentales que pue-



den encontrarse entre el primer impuesto que gravaba la mera propiedad o posesión de un patrimonio y el vigente hasta el día de hoy se podrían resumir en las siguientes:

- Disminución de la Base Imponible del impuesto, al incluir un mayor número de exenciones (ajuar doméstico, determinadas obras de arte y antigüedades, derechos de contenido económico, derechos de propiedad intelectual o industrial, valores cuyos rendimientos estén exentos de tributación en el Impuesto sobre la Renta de No Residentes (IRNR), patrimonio empresarial o profesional y participaciones en entidades, o vivienda habitual).
- Disminución del número de contribuyentes, al establecer un mínimo exento (108.182,18 euros a partir del año 2000, y de 700.000 euros para los siguientes ejercicios).
- Aumento del nivel de información requerido, cuando los titulares de los bienes y derechos superen el valor de 2.000.000 euros (con anterioridad al ejercicio 2011, este umbral era de 601.012,10 euros).
- Aproximación de la Base Imponible al valor real del patrimonio del contribuyente, al haber asimilado, en la medida de lo posible, la valoración de los bienes y derechos con el valor normal de mercado.
- Mayor relación entre las distintas figuras impositivas de nuestro ordenamiento para poder asignar los mismos valores. Por ejemplo, es el caso del Impuesto sobre el Patrimonio con el ISD o con el ITP-AJD.
- Aumento de la progresividad de



la tarifa, principalmente en los tramos superiores.

- Establecimiento de una tributación mínima, con independencia de la base imponible del IRPF, e incluso con independencia del límite conjunto que opera en el Impuesto sobre el Patrimonio.

Aunque la normativa sobre el Impuesto haya estado vigente durante todo este tiempo, la historia reciente ha provocado una especial trascendencia. En los ejercicios 2008 a 2010, ambos inclusive, se suprimió totalmente el Impuesto. Posteriormente, se restableció temporalmente en los ejercicios 2011 y 2012, prorrogándose hasta el ejercicio actual. De esta manera:

- La Ley 4/2008, de 23 de diciembre, suprime la tributación por el Impuesto sobre el Patrimonio. Con efectos a partir del 1 de enero de 2008 establece una bonificación del 100% de la cuota íntegra a los sujetos pasivos con obligación personal o real de contribuir. En palabras del legislador, “en el actual contexto, resulta necesario suprimir el gravamen derivado de este impuesto mediante la fórmula más idónea para asegurar su eliminación efectiva e inmediata. Dicha eliminación del gravamen se produce tanto para la obligación real como para la obligación personal de contribuir”.

- El Real Decreto Ley 13/2011, de 16 de septiembre, restablece el IP con carácter temporal. Este carácter temporal lo justifica la norma diciendo: “en cualquier caso, el restablecimiento del impuesto tiene carácter temporal ya que se contempla exclusivamente en 2011 y 2012, debiéndose presentar las consiguientes declaraciones, respectivamente, en 2012 y 2013, años en los cuales se ha de con-

tinuar con el desarrollo de las políticas públicas y con el esfuerzo para reducir el déficit en todos los niveles de la Administración.” No obstante, con efectos a partir del 1 de enero de 2013 se establece de nuevo la bonificación del 100% de la cuota íntegra.

La exposición de motivos de este Real Decreto-Ley 13/2011 dice: “La necesidad de asegurar la estabilidad de nuestra economía y favorecer la recuperación y el empleo aconseja la adopción de nuevas medidas tributarias que refuercen los ingresos públicos (...). Así, las circunstancias actuales y los efectos de la crisis económica hacen necesario el restablecimiento efectivo del IP, de tal manera que quienes más tienen contribuyan en mayor medida a la salida de la crisis reforzando el cumplimiento de los objetivos de estabilidad presupuestaria asumidos por España”.

- La Ley 16/2012, de 27 de diciembre, proroga durante el ejercicio 2013 la vigencia del IP, restablecido con carácter temporal, para los años 2011 y 2012, por el Real Decreto Ley 13/2011, de 16 de septiembre.

- La Ley 22/2013, de 23 de diciembre, proroga durante el ejercicio 2014 la vigencia del IP, restablecido con carácter temporal, para los años 2011 y 2012, por el Real Decreto Ley 13/2011, de 16 de septiembre.

- La Ley 36/2014, de 26 de diciembre, proroga durante el ejercicio 2015 la vigencia del IP, restablecido con carácter temporal, para los años 2011 y 2012, por el Real Decreto Ley 13/2011, de 16 de septiembre.

- La Ley 48/2015, de 29 de octubre, proroga durante el ejercicio 2016 la vigencia del IP, restablecido con carácter temporal, para los años 2011 y 2012, por el Real Decreto Ley 13/2011, de 16 de septiembre.

- La Ley 16/2012, de 27 de diciembre, proroga durante el ejercicio 2013 la vigencia del IP, restablecido con carácter temporal, para los años 2011 y 2012, por el Real Decreto Ley 13/2011, de 16 de septiembre.

- El Real Decreto-ley 3/2016, de 2 de diciembre, proroga durante el ejercicio 2017 la vigencia del IP, restablecido con carácter temporal, para los años 2011 y 2012, por el Real Decreto-ley 13/2011, de 16 de septiembre.

- La Ley 6/2018, de 3 de julio, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2018, con el objeto de contribuir a la reducción del déficit público, proroga durante el año 2018 la vigencia del IP.

- El Real Decreto-ley 27/2018, de 28 de diciembre, por el que se adoptan determinadas medidas en materia tributaria y catastral, prórroga para 2019 el mantenimiento del gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio.

- El Real Decreto-ley 18/2019, de 27 de diciembre, por el que se adoptan determinadas medidas en materia tributaria, catastral y de seguridad social, proroga para 2020 el mantenimiento del gravamen del IP para el ejercicio 2020.

2

Concepto y naturaleza del impuesto (art.11LP)

La estructura y caracteres generales del Impuesto sobre el Patrimonio se regula por la Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimo-

nio, cumpliendo, de esta manera, una función de carácter censal y de control del Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (IRPF), pues tiene como objetivo principal la consecución de una mayor eficacia en la utilización de los patrimonios, la obtención de una mayor justicia redistributiva dando cumplimiento a lo que deben ser sus objetivos principales de equidad, gravamen de la capacidad de pago adicional que la posesión del patrimonio supone, de utilización más productiva de los recursos, de la mejor distribución de la renta y la riqueza y de actuación complementaria del IRPF y del ISD.

Sin embargo, una vez comprobada la pérdida de su capacidad para alcanzar eficazmente los objetivos señalados, se procedió a suprimir el gravamen derivado de este impuesto tanto para la obligación personal como para la obligación real de contribuir, con efectos desde el 1 de enero de 2008, pero no a través de su derogación, sino por medio de una bonificación del 100% sobre la cuota íntegra del impuesto, así como por la eliminación de las obligaciones formales de los sujetos pasivos, tales como el nombramiento de representante por no residentes, autoliquidación del impuesto, presentación de la declaración y, en su caso, ingreso de la deuda tributaria.

No obstante, las actuales circunstancias y el objetivo de contribuir a la reducción del déficit público han hecho necesario restablecer el gravamen por el impuesto con efectos, de momento, hasta el ejercicio 2020, cuya declaración se presenta en el 2021.

Con carácter general, el IP grava el patrimonio neto del que fuesen titulares las personas físicas a 31 de di-

ciembre de cada año, entendiendo por patrimonio neto el conjunto de bienes y derechos de contenido económico de que sea titular el contribuyente, con deducción de las cargas y gravámenes que disminuyan su valor, así como de las deudas y obligaciones personales de las que deba responder.

Constituyen, en base a la definición ofrecida, algunas de sus principales características las siguientes:

a) Se trata de un tributo de carácter directo, al gravar exclusivamente aquellos bienes y derechos de los que el sujeto pasivo es titular.

b) Posee una naturaleza personal al gravar el patrimonio neto de las personas físicas teniendo para ello en cuenta las circunstancias personales del sujeto pasivo (si bien para aquellos que tributen por obligación real se trata de un impuesto de carácter real), aunque se excluye cualquier alternativa de imposición familiar conjunta.

c) Se trata además de un impuesto periódico con devengo anual a 31 de diciembre.

d) Es configurado como un impuesto general, en tanto que grava el patrimonio neto de las personas físicas, es decir, todos sus bienes y derechos de contenido económico.

e) Recae únicamente sobre las personas físicas, no gravando por tanto los bienes o derechos de las personas jurídicas.

f) Es un tributo en el que se cede a las comunidades autónomas el rendimiento de sus residentes, con independencia de dónde radiquen sus bienes.

g) Se trata, finalmente, de un impuesto progresivo por tramos cuyos tipos impositivos crecen a medida que se incrementa la base; aunque si

Publicación	Expansión
SopORTE	Guía Práctica de los Impuestos, 3
Circulación	Prensa Escrita
Difusión	30 508
Audiencia	20 661
	131 000

Fecha	26/04/2021
País	España
V. Comunicación	268 974 EUR (325,381 USD)
Tamaño	883,63 cm² (82,6%)
V.Publicitario	12 264 EUR (14 836 USD)

bien los tipos aplicables a éstos son muy bajos, ya que el efecto recaudatorio de este impuesto está dirigido a obtener la contribución de un número relativamente reducido de contribuyentes, con una especial capacidad económica.

En cuanto a la residencia de las personas físicas, se establece que será la misma que para el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, por lo que cabe recordar cuales son los criterios para determinar la residencia habitual en este impuesto.

3.1.1. Criterios para determinar la residencia habitual en el territorio de una comunidad autónoma, previstos en la normativa del IRPF

Para determinar la residencia en una comunidad autónoma se aplicarán los siguientes criterios:

1. Criterio de permanencia y vivienda habitual

Se es residente en la comunidad autónoma o Ciudad con Estatuto de Autonomía en que se permanezca más días del período impositivo, computándose las ausencias temporales. Salvo prueba en contrario, se considera que se permanece en la comunidad autónoma o Ciudad con Estatuto de Autonomía donde se tenga la vivienda habitual.

2. Criterio del principal centro de intereses

Si no es posible fijar la residencia por el criterio anterior, se considera residente donde se tenga el principal centro de intereses, entendiéndose por tal donde se obtenga la mayor parte de la base imponible del IRPF proveniente de:

- Rendimientos del trabajo (se en-

tenderán obtenidos donde radique el centro de trabajo respectivo).

- Rendimientos del capital inmobiliario y ganancias patrimoniales derivadas de inmuebles (se entenderán obtenidos donde radiquen éstos).

- Rendimientos de actividades económicas (se entenderán obtenidos donde radique el centro de gestión de cada una de ellas).

3. Criterio de la última residencia declarada en el IRPF

Cuando la residencia no pueda determinarse conforme a los criterios anteriores, se considerará residente en el lugar de su última residencia declarada a efectos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Supuestos específicos:

a) Las personas físicas residentes en territorio español que no permanezcan en dicho territorio más de 183 días durante el año natural, se considerarán residentes en el territorio de la comunidad autónoma o Ciudad con Estatuto de Autonomía en que radique el núcleo principal o la base de sus actividades o de sus intereses económicos (art. 72.4 de la Ley del IRPF-LIRPF).

b) Las personas físicas residentes en territorio español por presunción, es decir, porque su cónyuge no separado legalmente y los hijos menores de edad dependientes de él residen habitualmente en España, se considerarán residentes en el territorio de la comunidad autónoma o Ciudad con Estatuto de Autonomía en que

éstos residan habitualmente (art. 72.5 de la LIRPF).

La titularidad de las competencias normativas, de gestión, liquidación, recaudación, inspección y revisión corresponde al Estado, si bien ha sido objeto de delegación en favor de las distintas comunidades autónomas, con el alcance y condiciones que para cada una de ellas establezca su específica Ley de Cesión.

Respecto al alcance de las competencias normativas, según el artículo 47 de la Ley 22/2009, las Comunidades Autónomas pueden asumir competencias normativas sobre el mínimo exento del impuesto, los tipos de gravamen, y las deducciones y bonificaciones de la cuota (las cuales han de resultar compatibles con las del Estado y, en ningún caso, podrán suponer una modificación de éstas, aplicándose con posterioridad a las del Estado).

junto de bienes y derechos de contenido económico de que sea titular el contribuyente, con deducción de las cargas y gravámenes que disminuyan su valor, así como de las deudas y obligaciones personales de las que deba responder).

Al no establecerse un catálogo de bienes y derechos gravables, lo serán todos aquellos que sean susceptibles de valoración económica.

Además, dado el carácter estático del IP, que grava la posesión de determinados bienes a lo largo de un año, la LIP presume que forman parte de su patrimonio los bienes y derechos que hubieran pertenecido al sujeto pasivo en el momento del anterior devengo, salvo prueba de transmisión o pérdida patrimonial; presunción *iuris tantum*, cuya prueba en contrario corresponde al sujeto pasivo, el cual deberá disponer de la documentación justificativa de la variación patrimonial producida (por ejemplo, escrituras, documentos bancarios, etc.). Por tanto, si a 31 de diciembre de un determinado año el sujeto pasivo es titular de un determinado bien o derecho, la Administración supondrá que sigue siendo titular del mismo a 31 de diciembre del año siguiente; y si el sujeto pasivo ha transmitido o perdido el bien o derecho a lo largo de ese año siguiente, tendrá que demostrarlo en la declaración del impuesto correspondiente a ese año; demostración que no se haría en el momento de la formulación de la declaración anual, sino en el curso de las actuaciones de comprobación que se realicen por la Inspección de los Tributos.

3

Ámbito de aplicación

(art. 2 LIP)

El IP se exige en todo el territorio español, sin perjuicio de lo establecido en relación a los regímenes tributarios especiales por razón del territorio y de los Tratados o Convenios Internacionales de los que España es parte.

Así, con respecto a las especialidades por razón del territorio, además de la bonificación del 75% de la cuota correspondiente a bienes situados o derechos que puedan ejercitarse en Ceuta o Melilla; la comunidad foral de Navarra y la comunidad autónoma del País Vasco tienen reconocidas por la Constitución características normativas propias, diferenciadas del resto de territorios estatales, y concretadas respectivamente en los regímenes tributarios forales de Convenio y Concertación Económica.

Por otra parte, la posible existencia de situaciones de doble imposición internacional exige tener en consideración los Tratados y Convenios Internacionales, los cuales, una vez incorporados al ordenamiento jurídico interno, tienen carácter preferente respecto de lo que pudiera establecer la normativa estatal.

3.1. El Impuesto sobre el Patrimonio como impuesto cedido a las comunidades autónomas

El Impuesto sobre el Patrimonio se configura como un impuesto cedido a las comunidades autónomas, como así se desprende de lo dispuesto en el artículo 2.2 de la Ley 19/1991, de 6 de junio, al establecer que "La cesión del impuesto a las comunidades autónomas se regirá por lo dispuesto en las normas reguladoras de la cesión de tributos del Estado a las comunidades autónomas y tendrá el alcance y condiciones que para cada una de ellas establezca su específica Ley de Cesión."

Por su parte, la cesión del rendimiento del impuesto a las comunidades autónomas se concreta en los artículos 25, 26 y 31 de la Ley 22/2009, de 18 de diciembre, por la que se regula el sistema de financiación de las comunidades autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía y se modifican determinadas normas tributarias.

Así, se cede a la comunidad autónoma el rendimiento del Impuesto sobre el Patrimonio producido en su territorio, entendiéndose producido el rendimiento en la comunidad autónoma de residencia habitual del sujeto pasivo en el momento del devengo del impuesto.

4

Hecho imponible

(art. 3 LIP)

En base a la definición que anteriormente ofrecíamos, el presupuesto económico-jurídico que resulta gravado por el IP está constituido por la titularidad por el contribuyente en el momento del devengo (31 de diciembre) del patrimonio neto (con-



5

Supuestos de no sujeción

En contraposición a la delimitación positiva del hecho imponible, no estarían sujetos al mismo, y por tanto quedarían excluidos, todos los derechos carentes de contenido económico tales como los derechos personalísimos (el honor, la intimidad...), familiares, y en general todos los que estén relacionados con el concepto de capital humano de las personas.

La fundamentación de esta regla se concreta en que, dado que estos derechos excluidos no son destinatarios de una norma específica de valoración, carecen en absoluto de un valor de mercado, norma residual y general de valoración.

6

Exenciones (art. 4 LIP)

Con carácter general, los bienes y derechos exentos se encuentran recogidos en el artículo 4 de la Ley del Impuesto, los cuales analizaremos detalladamente a continuación.

Adicionalmente a estos supuestos tasados, la Ley 41/2003, de 18 de no-

viembre, de protección patrimonial de las personas con discapacidad, establece en la disposición final segunda, la posibilidad de que las comunidades autónomas declaren exentos los bienes adscritos al patrimonio especial del discapacitado. A esta exención también haremos referencia más adelante.

6.1. Obras de arte y antigüedades (art. 4. Uno a Tres LIP)

Dentro de este supuesto de exención podemos diferenciar los siguientes bienes:

6.1.1. Bienes integrantes del Patrimonio Histórico Español

Se declaran exentos tanto los bienes integrantes del Patrimonio Histórico Español, que figuren inscritos en el Registro General de Bienes de Interés Cultural o en el Inventario General de Bienes Muebles al que se refiere la Ley 16/1985, de 25 de junio, del Patrimonio Histórico Español, como los bienes de interés cultural calificados como tales por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte e inscritos en el registro correspondiente.

No obstante, en el supuesto de Zonas Arqueológicas, y Sitios o Conjuntos Históricos, la exención sólo alcanzará a los siguientes bienes inmuebles:

- En Zonas Arqueológicas: los bienes inmuebles incluidos como objetos de especial protección en el instrumento de planeamiento urbanístico referido en el art. 20 de la Ley 16/1985, de 25 de junio, del Patrimonio Histórico Español.
- En sitios o conjuntos históricos: los bienes inmuebles que cuenten con una antigüedad igual o superior a cincuenta años y se encuentren incluidos en el Catálogo de protección integral del Reglamento de Planeamiento Urbanístico.

6.1.2. Los bienes integrantes del Patrimonio Histórico de las comunidades autónomas

Estarán también exentos los bienes integrantes del Patrimonio Histórico de las comunidades autónomas, siempre que hayan sido calificados por el órgano administrativo correspondiente e inscritos de acuerdo con los establecido en sus normas reguladoras.

6.1.3. Objetos de arte y antigüedades

Se consideran objetos de arte las esculturas, pinturas, dibujos, grabados, litografías u otros análogos, siempre que se trate de obras originales; y serán antigüedades aquellos bienes muebles, útiles u ornamentos, excluidos los objetos de arte, que tengan una antigüedad superior a 100 años y cuyas características fundamentales no hubieran sido alteradas durante los últimos 100 años.

Para que estos elementos patrimoniales se encuentren exentos de gravamen por el IEF, es preciso que se encuentre en alguna de las situaciones siguientes:

- Los objetos de arte y antigüedades



des de valor inferior a las siguientes cantidades:

- Cuando se trate de obras pictóricas y escultóricas de menos de 100 años de antigüedad, 90.151,82 euros.
- En los casos de obras pictóricas, colecciones o conjuntos de objetos artísticos, culturales y antigüedades, 60.161,21 euros.
- Cuando se trate de obras escultóricas, relieves o bajo relieves con 100 o más años de antigüedad, colecciones de dibujos, grabados, libros, documentos e instrumentos musicales, y mobiliario, 42.070,85 euros.
- En los casos de alfombras, tapices y tejidos históricos, 30.050,61 euros.
- Cuando se trate de dibujos, grabados, libros impresos o manuscritos

y documentos unitarios en cualquier soporte, 18.030,36 euros.

- En los casos de instrumentos musicales unitarios de carácter histórico, así como cerámica, porcelana y cristal antiguos, 9.015,18 euros.
- Cuando se trate de objetos arqueológicos, 6.010,12 euros.
- En los casos de objetos etnográficos, 2.404,05 euros.

En caso de que los objetos sobrepasen estos límites, quedarán gravados en su totalidad, y no solamente por el exceso.

b) Que se trate de objetos de arte y antigüedades que, con independencia de su valor, hayan sido cedidos en depósito permanente por sus propietarios a Museos e Instituciones Culturales sin fin de lucro para su exhibición pública por un período

no inferior a 3 años. Esta exención es aplicable mientras los citados bienes se encuentren depositados.

6.1.4. La obra propia de los artistas

Igualmente se declara exenta la obra propia de los artistas, mientras permanezca en el patrimonio del autor. Ello equivale, en definitiva, a la obra propia del artista el carácter económico-financiero de existencias.

6.2. Ajuar doméstico (art. 4. Cuatro LIP)

Se declara exento el ajuar doméstico, entendiéndose por tal los efectos personales y del hogar, utensilios domésticos y demás bienes muebles de uso particular de la persona, si bien quedan excluidos las

joyas, pieles de carácter suntuario, automóviles, vehículos de dos o tres ruedas con cilindrada igual o superior a 125 centímetros cúbicos, embarcaciones de recreo o de deportes náuticos, aeronaves, objetos de arte y antigüedades.

6.3. Derechos de contenido económico (art. 4. Cinco LIP)

Se declaran exentos los derechos de contenido económico en los siguientes instrumentos:

- Los derechos consolidados de los partícipes y los derechos económicos de los beneficiarios en un plan de pensiones.
- Los derechos de contenido económico que correspondan a primas satisfechas a los planes de previsión asegurados definidos en el apartado 3 del artículo 51 de la Ley 35/2006, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
- Los derechos de contenido económico que correspondan a aportaciones realizadas por el sujeto pasivo a los planes de previsión social empresarial regulados en el apartado 4 del artículo 51 de la Ley 35/2006, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, incluyendo las contribuciones del tomador.
- Los derechos de contenido económico derivados de las primas satisfechas por el sujeto pasivo a los contratos de seguro colectivo, distintos de los planes de previsión social empresarial, que instrumenten los compromisos por pensiones asumidos por las empresas, en los términos previstos en la disposición adicional primera del texto refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones, y en su normativa de desarrollo, así como los derivados de las primas satisfechas por los empresarios a los citados contratos de seguro colectivo.
- Los derechos de contenido económico que correspondan a primas satisfechas a los seguros privados que cubran la dependencia definidos en el apartado 5 del artículo 51 de la Ley 35/2006, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

El fundamento se justifica en que estos derechos no sean gravados por carecer los mismos de un valor de mercado hasta que se produzca la contingencia establecida, dada la imposibilidad de rescate o la indisponibilidad de tales derechos. En consecuencia, puesto que las exenciones deben interpretarse restrictivamente, los sistemas alternativos de pensiones no entrarían dentro del ámbito de la exención en tanto en cuanto estuviera contemplada la posibilidad de rescate.

6.4. Derechos de Propiedad Intelectual o Industrial (art. 4. Seis LIP)

Se declaran exentos estos derechos siempre que permanezcan en el patrimonio del autor y no se utilicen en el comercio, por lo que se gravarán cuando pertenezca a los herederos del autor o a un tercero, o estén afectos a actividades empresariales.

Si la Propiedad Industrial (patentes, marcas, inventos) es cedida a ter-

Publicación	Expansión
Soporte	Guía Práctica de los Impuestos, 5
Circulación	Prensa Escrita
Difusión	30 508
Audiencia	20 661
	131 000

Fecha	26/04/2021
País	España
V. Comunicación	268 974 EUR (325,381 USD)
Tamaño	864,32 cm² (80,8%)
V.Publicitario	12 073 EUR (14 605 USD)

ceros, éstos deben incluirla en su patrimonio por su valor de adquisición. Y si es el propio inventor quien decide explotar la patente, y la utiliza en el contexto de una actividad empresarial, le son de aplicación las normas y criterios de valoración de esta categoría de actividad.

6.5. Valores cuyos rendimientos estén exentos de tributación en el Impuesto sobre la Renta de No Residentes (arts. 4. Siete LIP y 14 LRNR)

Van a estar exentos los valores pertenecientes a no residentes cuyos rendimientos estén exentos en virtud de lo dispuesto en el artículo 14 del texto refundido de la Ley del IRNR, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo.

6.6. Patrimonio empresarial o profesional y participaciones en entidades (arts. 4. Ocho.1 y 2 LIP y 1 a 9 RD 1704/1999)

La exención recogida en el artículo 4.Ocho de la Ley, contempla dos supuestos diferenciados:

- Bienes y derechos afectos a actividades empresariales o profesionales.
 - Participaciones en entidades.
- Esta exención se encuentra desarrollada en el Real Decreto 1704/1999, de 5 de noviembre, por el que se determinan los requisitos y condiciones de las actividades empresariales y profesionales y de las participaciones en entidades para la aplicación de las exenciones correspondientes en el Impuesto sobre el Patrimonio.

6.6.1. Bienes y derechos afectos a actividades empresariales o profesionales

En primer lugar, se declaran exentos los bienes y derechos de las personas físicas necesarios para desarrollo de su actividad empresarial o profesional, exigiéndose para ello que la actividad se ejerza de forma habitual, personal y directa por el sujeto pasivo y constituya su principal fuente de renta.

Según el artículo 1 del RD 1704/1999, se considerarán como actividades empresariales y profesionales cuyos bienes y derechos afectos dan lugar a la exención, aquéllas que tengan la naturaleza de actividades económicas con arreglo a las normas del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

A efectos del IRPF se considera que el contribuyente realiza una actividad económica cuando ordena por cuenta propia medios de producción y recursos humanos o uno solo de ambos, siendo su finalidad la de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios. En particular, tienen esta consideración los rendimientos de las actividades extractivas, de fabricación, comercio o prestación de servicios, incluidas las de artesanía, agrícolas, forestales, ganaderas, pesqueras, de construcción, mineras, y el ejercicio de profesionales liberales, artísticas y deportivas.

No obstante lo anterior, contempla la normativa del IRPF dos reglas especiales u objetivas de calificación de actividades económicas según las cuales:

- Se califican como rendimientos profesionales los rendimientos obtenidos por contribuyentes procedentes de una entidad de la que sean socios, cuando deriven de la realización de actividades profesionales (actividades incluidas en la sección segunda de las tarifas del IAE), siempre que dichos contribuyentes estén incluidos en el RETA o mutualidad de previsión social alternativa.

- Se entiende que el arrendamiento de inmuebles se realiza como actividad económica, únicamente cuando para la ordenación de la misma se utilice, al menos, una persona empleada con contrato laboral y a jornada completa.

6.6.1.1. Requisitos necesarios para la aplicación de la exención

Para que tenga lugar la aplicación de la exención deberán cumplirse los

y cuando se cumplan los demás requisitos especificados en la Ley.

Por otra parte, si la actividad fuese privativa de un solo cónyuge y utilizase en su desarrollo bienes privativos del cónyuge que no desarrolla la actividad, tales bienes se computarán en el cónyuge no empresario, valorándose de acuerdo con las reglas generales, y no con las específicas de los bienes afectos.

2º Que el contribuyente ejerza la actividad económica de forma habitual, personal y directa, (conforme a la normativa del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas). No obstante, la exención será igualmente aplicable por el cónyuge del sujeto pasivo cuando se trate de elementos comunes afectos a una actividad económica desarrollada por éste.

3º Que la actividad económica constituya la principal fuente de renta del contribuyente. Se entenderá por principal fuente de renta aquélla en la que al menos el 50 por 100 del importe de la base imponible del Im-

da por el conjunto de los rendimientos de todas ellas.

6.6.2. Participación en entidades

En segundo lugar, también declara exentas del Impuesto sobre el Patrimonio la plena propiedad, la nuda propiedad y el derecho de usufructo vitalicio sobre las participaciones en entidades, con o sin cotización en mercados organizados, excluidas las participaciones en IIC, siempre que se cumplan los requisitos que se exponen a continuación.

Asimismo, en los casos en los que exista un usufructo sobre las participaciones, tanto el nudo propietario como el usufructuario vitalicio tendrán derecho a la exención en el IP, siempre que en él concurren todas las condiciones exigidas.

6.6.2.1. Requisitos requeridos para la aplicación de la exención

En cuanto a los requisitos que han de reunir las participaciones en entidades para disfrutar de la exención, se pueden sistematizar en los siguientes:

el parentesco lo sea por consanguinidad, afinidad o adopción.

3º Que el sujeto pasivo ejerza efectivamente funciones de dirección en la participada y perciba por ello una retribución que represente más de un 50% del total de sus rendimientos de trabajo y de actividades empresariales y profesionales, sin computar los rendimientos de la actividad empresarial cuyos bienes y derechos afectos disfruten de exención en el IP. A título de ejemplo, se consideran funciones de dirección, debiendo quedar acreditados mediante el correspondiente contrato o nombramiento, los cargos de presidente, director general, gerente, administrador, directores de departamento, consejero y miembro del consejo de administración, siempre que el desempeño de los mismos implique la efectiva intervención en las decisiones de la empresa.

Cuando la participación en la entidad es conjunta con alguna o algunas personas pertenecientes al grupo de parentesco anteriormente



siguientes requisitos a 31 de diciembre (fecha del devengo del impuesto):

1º Que los bienes y derechos se encuentren afectos al desarrollo de una actividad económica. A estos efectos, se considerarán bienes y derechos afectos a una actividad económica aquellos que se utilicen para los fines de la misma de acuerdo con lo establecido en la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, ya sean de titularidad exclusiva del sujeto pasivo, ya comunes al mismo y a su cónyuge.

La exención alcanza también a los bienes y derechos comunes a ambos miembros del matrimonio cuando se utilicen en el desarrollo de la actividad empresarial o profesional de cualquiera de los cónyuges, siempre

puesto sobre la Renta de las Personas Físicas provenga de rendimientos netos de las actividades económicas de que se trate.

Para determinar la concurrencia de ese porcentaje, no se computarán las remuneraciones de las funciones de dirección que se ejerzan en las entidades mercantiles cuyas participaciones estén exentas en el IP (según el punto siguiente) ni cualesquiera otras remuneraciones que traigan causa de la participación en dichas entidades.

4º Si un mismo contribuyente ejerce más de una actividad económica de modo habitual, personal y directa, se aplicará la exención a los bienes y derechos afectos a todas ellas, considerándose que la principal fuente de renta viene determina-

1º Que la entidad participada realice de manera efectiva una actividad económica y no tenga como actividad principal la gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario, entendiéndose por este último, y que por tanto no realiza una actividad económica, cuando más de 90 días del ejercicio social más de la mitad de su activo está constituido por valores o no está afecto a actividades económicas.

2º Que el sujeto pasivo titular ostente un porcentaje de participación individual igual o superior al 5% del capital de la entidad; porcentaje que se eleva al 20%, cuando se computa conjuntamente con su cónyuge, ascendientes, descendientes o colaterales de segundo grado (grupo de parentesco), con independencia de que

mencionado, las funciones de dirección y las remuneraciones derivadas de la misma deben de cumplirse al menos en una de las personas del citado grupo, sin perjuicio de que todas ellas tengan derecho a la exención.

Además, cuando un mismo titular participa en varias entidades, cumpliendo los restantes requisitos de la exención, el cómputo del porcentaje citado anteriormente ha de efectuarse de forma separada para cada una de ellas. Para determinar el porcentaje que representa la remuneración por las funciones de dirección ejercidas en cada entidad respecto de la totalidad de los rendimientos del trabajo y por actividades económicas del sujeto pasivo, no se incluyen los rendimientos derivados de las fun-

ciones de dirección en las otras entidades.

Por otro lado, en el cómputo de las retribuciones por funciones de dirección, no deben incluirse las retribuciones que eventualmente pudieran percibirse de la entidad por la prestación de servicios o el desempeño de tareas o funciones distintas de las de dirección ni otras retribuciones que pudieran percibirse por su condición de socio.

El importe de la exención es el que derive del siguiente cálculo: Valor de las participaciones x [(valor de los activos afectos - deudas de la actividad) / Valor del patrimonio neto de la entidad].

A efectos del cálculo de la exención hay que tener en cuenta que:

a) El valor del activo, el de los elementos patrimoniales no afectos a actividades económicas, así como el de las deudas ha de ser el que figuren en su contabilidad, siempre que esta refleje fielmente la verdadera situación patrimonial de la sociedad. En defecto de contabilidad, dichos valores se determinan según los criterios del IP.

b) La determinación de la existencia de una actividad económica o la calificación de un elemento patrimonial como afecto se efectúa conforme a las reglas del IRPF, salvo en lo que atañe a los activos representativos de la participación en fondos propios o de la cesión de capitales a terceros, que, en su caso, pueden considerarse afectos a la actividad, mientras que en el IRPF no se consideran elementos patrimoniales afectos.

Los bienes de uso exclusivamente personal del sujeto pasivo o de su grupo de parentesco, o aquellos cedidos a personas o entidades vinculadas por precio inferior al de mercado, no se consideran afectos.

c) A efectos de determinar la parte del activo que está constituida por valores o elementos patrimoniales no afectos no se computan, por un lado, los siguientes valores: los poseídos para dar cumplimiento a obligaciones legales y reglamentarias; los que incorporan derechos de crédito nacidos de relaciones contractuales establecidas como consecuencia del desarrollo de actividades económicas; los poseídos por sociedades de valores como consecuencia del ejercicio de la actividad constitutiva de su objeto; y los que otorguen, al menos, el 5% de los derechos de voto y se posean con la finalidad de dirigir y gestionar la participación, siempre que se disponga de la correspondiente organización de medios materiales y personales.

Y por el otro lado, tampoco se computan como valores ni como elementos no afectos a actividades económicas, aquellos cuyo precio de adquisición no supera el importe de los beneficios no distribuidos obtenidos por la entidad, siempre que dichos beneficios provengan de la realización de actividades económicas. Se establece como límite el importe de los beneficios obtenidos tanto en el propio año como en los últimos 10 años anteriores.

A estos efectos, se asimilan a los beneficios procedentes de activida-



des económicas los dividendos que procedan de los valores a que otorguen, al menos, el 5% de los derechos de voto y se posean con la finalidad de dirigir y gestionar la participación, cuando los ingresos obtenidos por la entidad participada procedan, al menos en el 90%, de la realización de actividades económicas.

6.6.3. Normas comunes a la aplicación de las exenciones anteriores

6.6.3.1. Sujetos pasivos que carezcan de capacidad de obrar
En el supuesto de menores de edad o incapacitados que sean titulares de los elementos patrimoniales o de las participaciones en entidades, los requisitos exigidos en el supuesto de actividades empresariales o profesionales (ejercicio de la actividad de forma personal, habitual y directa) y el requisito relativo al ejercicio de funciones de dirección que se exige para la exención de participaciones en entidades, se considerarán cumplidos cuando concurren o los cumplan sus representantes legales.

6.6.3.2. Momento al que se refieren los requisitos y condiciones
Los requisitos y condiciones para que resulte de aplicación la exención en el Impuesto sobre el Patrimonio, habrán de referirse al momento en el que se produzca el devengo del Impuesto sobre el Patrimonio, es decir, a 31 de diciembre.

6.6.3.3. Obligaciones formales
Los sujetos pasivos deberán hacer constar en su declaración por el Impuesto sobre el Patrimonio los bienes, derechos y deudas, así como su

valor, correspondientes a las actividades económicas, del mismo modo que las participaciones y la parte del valor de las mismas que, en uno y otro caso, queden exentos de acuerdo con el apartado octavo del artículo 4 de la Ley del Impuesto sobre el Patrimonio.

6.7. Vivienda habitual (art. 4. Nueve LIP)

La vivienda habitual, entendida como aquella en la que el contribuyente resida durante un plazo continuado de tres años, está exenta hasta un importe máximo de 300.000 euros; importe que se aplica por cada sujeto pasivo propietario de la vivienda que en ella reside, como sería el caso de un matrimonio en régimen de gananciales, dado el carácter individual del impuesto.

Si el valor de la vivienda ganancial fuera superior a 600.000 euros cada cónyuge tendría que declarar por el impuesto, en su caso, la mitad del exceso sobre dicho importe.

En cuanto al concepto de vivienda habitual, nuevamente tenemos que acudir a la normativa del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para delimitar qué debe entenderse por vivienda habitual. En este sentido, tendrán la consideración de vivienda habitual aquellas en las que concurren los siguientes requisitos:

1º Que constituya la residencia del contribuyente durante un plazo continuado de, al menos, tres años.

No obstante, se considera que la vivienda tuvo el carácter de habitual cuando, a pesar de no haber transcurrido los tres años indicados, se produzca el fallecimiento del contribuyente o concurren otras circunstan-

cias que necesariamente exijan el cambio de domicilio, tales como celebración de matrimonio, separación matrimonial, traslado laboral, obtención del primer empleo, cambio de empleo, u otras circunstancias análogas justificadas.

Igualmente, también se considera como circunstancia que necesariamente exige el cambio de vivienda el hecho de que la anterior resulte inadecuada como consecuencia de la discapacidad del propio contribuyente o de su cónyuge o un pariente, en línea directa o colateral, consanguínea o por afinidad, hasta el tercer grado inclusive, que conviva con él.

2º Que el contribuyente la habite de manera efectiva y con carácter permanente, en un plazo no superior a doce meses, contados desde la fecha de adquisición o de terminación de las obras.

A tales efectos, se entiende que la vivienda no pierde el carácter de habitual, a pesar de no producirse la ocupación en el plazo de doce meses, en los siguientes supuestos:

- Cuando fallezca el contribuyente o concorra cualquiera de las circunstancias mencionadas anteriormente (celebración del matrimonio, separación matrimonial, traslado laboral, etc.) que impidan la ocupación de la vivienda.

- Cuando la vivienda resulte inadecuada por razón de la discapacidad padecida por el contribuyente, por su cónyuge o parientes, en línea directa o colateral, consanguínea o por afinidad, hasta el tercer grado inclusive, que convivan con él.

- Cuando el contribuyente disfrute de vivienda habitual por razón de cargo o empleo y la vivienda adquirida no sea objeto de utilización. En este supuesto, el plazo de doce me-

ses comenzará a contarse a partir de la fecha del cese en el correspondiente cargo o empleo.

6.8. Bienes adscritos al patrimonio especial del discapacitado (Disposición adicional segunda de la Ley 41/2003

Como apuntábamos al comienzo del capítulo de exenciones, al margen del catálogo de exenciones reguladas en la Ley del Impuesto sobre el Patrimonio, debemos tener en cuenta la habilitación establecida en la DA segunda de la Ley 41/2003, de 18 de noviembre, según la cual "las comunidades autónomas podrán declarar la exención en el Impuesto sobre el Patrimonio, de los bienes y derechos referidos en la Ley de protección patrimonial de las personas con discapacidad, de modificación del Código Civil, de la Ley de Enjuiciamiento Civil y de la normativa tributaria con esta finalidad".

Por tanto, en los supuestos en los que se haya regulado específicamente esta exención por la comunidad autónoma, los bienes y derechos de contenido económico que forman parte del patrimonio especialmente protegido del contribuyente (constituido al amparo de la Ley 41/2003) quedan exentos del Impuesto sobre el Patrimonio.

La comunidad autónoma de Canarias y la de Castilla y León han regulado esta exención en los siguientes términos:

- **Canarias** (art. 29 bis del Decreto Legislativo 1/2009):

Los residentes en Canarias podrán aplicar la exención de los bienes y derechos de contenido económico que cumplan los siguientes requisitos: (i) que estén computados para la determinación de su base im-

ponible y, (ii) que formen parte del patrimonio especialmente protegido del contribuyente (constituido al amparo de la Ley 41/2003).

● **Castilla y León** (art. 11 Decreto Legislativo 1/2013):

Podrán aplicar la exención de los bienes y derechos de contenido económico que formen parte del patrimonio especialmente protegido del contribuyente (constituido al amparo de la Ley 41/2003), los contribuyentes residentes en Castilla y León.

Conviene precisar que, según lo dispuesto en el artículo 2 de la Ley de protección patrimonial de las personas con discapacidad, el patrimonio protegido tendrá como beneficiario, exclusivamente, a la persona en cuyo interés se constituya, que será su titular. A los efectos de la mencionada ley, únicamente tendrán la consideración de personas con discapacidad:

a) Las afectadas por una minusvalía psíquica igual o superior al 33 por ciento.

b) Las afectadas por una minusvalía física o sensorial igual o superior al 65 por ciento.

7

Sujeto pasivo (art. 5 LIP)

Son sujetos pasivos del IP única y exclusivamente las personas físicas individualmente consideradas (con independencia de cualquier otra persona o entidad), por lo que quedan fuera del ámbito de aplicación no sólo las personas jurídicas y los entes sin personalidad jurídica, sino además, se excluye la posibilidad de tributación familiar, pues la única forma de tributación es la individual.

El contribuyente va a estar obligado a presentar declaración en el IP de dos formas distintas, dependiendo de sus condiciones de residencia dentro o fuera del territorio nacional: obligación personal o real.

7.1. Obligación personal de contribuir (art. 5.1. a LIP)

Estarán sujetos al Impuesto por obligación personal de contribuir las personas físicas, españolas o extranjeras, que tengan su domicilio o residencia habitual en territorio español, utilizando los mismos criterios de residencia descritos en la normativa del IRPF. No obstante, dicha regla general tendrá determinadas excepciones. A continuación, se realiza un análisis de dicha obligación:

7.1.2. Sujetos pasivos con obligación personal de contribuir con residencia en un territorio distinto al español

El artículo 9 de la LIRPF establece las reglas para determinar la residencia del contribuyente. Así, con independencia de la nacionalidad, se entenderá que una persona física es sujeto pasivo del impuesto con obligación personal de contribuir cuando:

● Permanezca, durante el año natural, más de 183 días en territorio español.

Para determinar el período de permanencia en España se computarán las **ausencias esporádicas** (vacaciones, viajes de negocio, etcétera), salvo que el contribuyente acredite su residencia fiscal en otro país. Se presume que estas ausencias son siempre esporádicas hasta que no se aporte la prueba de residencia fiscal en otro país (mediante certificado de residencia). En el supuesto de paraísos fiscales, la Administración Tributaria podrá exigir que se pruebe la permanencia en ese territorio durante 183 días en el año natural.

Respecto a las pruebas de la permanencia en España, la LIRPF no establece pruebas concretas, por lo que ha de estarse a los principios generales que al respecto establece el Código Civil y la libertad de prueba.

A este respecto, cabe destacar que en el ejercicio 2020 puede darse una circunstancia especial ocasionada por la crisis sanitaria provocada por el Covid-19. En dicho ejercicio se declaró el estado de alarma y se adoptaron determinadas medidas limitativas de movilidad, lo que pudo ocasionar que personas que eran residentes en otros países y que se encontrasen en España en ese momento, no pudieran volver a sus países debido a esta circunstancia excepcional. Pues bien, la Dirección General de Tributos (DGT) se ha pronunciado en la consulta vinculante

V7983-20, de 17 de junio, sobre esta cuestión concluyendo que, a los efectos del cómputo de los 183 días de permanencia en territorio español, los días de duración del estado de alarma no se excluyen **para determinar la residencia fiscal**, por lo que, si permanecieran más de 183 días en territorio español en el año 2020, en principio, serían considerados contribuyentes del IRPF. No obstante, en una consulta posterior (pendiente de publicar), la DGT matiza el criterio anterior en un supuesto en el que un ciudadano marroquí se había quedado atrapado en España por el cierre de fronteras. En esta ocasión, aun manteniendo que dichos días computan a efectos del criterio de permanencia de 183 días en España, la DGT aclara que, dado que existe Convenio para Evitar la Doble Imposición entre España y Marruecos, en caso de que el contribuyente fuera considerado residente fiscal de ambos estados por aplicación de las respectivas legislaciones internas, habrá que acudir a los criterios contenidos en el convenio para resolver el conflicto de residencia. Así las cosas, y teniendo en cuenta los criterios dirimentes para resolver los conflictos de residencia del artículo 4.2 del Modelo de Convenio de la OCDE.

● Que radiquen en España el núcleo principal o la base de sus actividades o intereses económicos.

Esto se podrá apreciar de forma directa o indirecta, es decir, atendiendo por ejemplo al lugar donde residan la mayor parte de las inversiones, la sede de negocios, sede de administración o el lugar donde se obtenga la mayor parte de las rentas.

● Se presumirá que un contribuyente tiene su residencia fiscal en territorio español cuando su cónyuge no separado legalmente, así como los hijos menores de edad que dependan de él residan en territorio español. Este criterio se interpretará de manera subsidiaria, es decir, en defecto de los dos anteriores.

7.1.2. Sujetos pasivos con obligación personal de contribuir con residencia en un territorio distinto al español

La propia Ley del IRPF determina quiénes serán estos sujetos pasivos que, aún residiendo en un estado distinto al español, son contribuyentes por obligación personal a efectos del Impuesto sobre el Patrimonio:

● Sujetos pasivos con residencia habitual en el extranjero. En este supuesto se incluirían los diplomáticos y funcionarios españoles residentes en el extranjero, así como el cónyuge no separado legalmente e hijos menores de edad del diplomático o funcionario de nacionalidad española residente en el extranjero, salvo que éstos tuvieran su residen-

cia habitual en el extranjero con anterioridad a la adquisición por el diplomático o funcionario de su condición de ello.

En este sentido, a título de reciprocidad o correspondencia con este régimen especial para desplazados en misiones diplomáticas, consulares, etc., no serán contribuyentes del Impuesto sobre el Patrimonio quienes tengan su residencia habitual en España por su condición de miembros de misiones diplomáticas o de oficinas consulares, o funcionarios en activo o titulares de cargo o empleo oficial, y, en general, para desarrollar funciones inherentes a su cargo en España.

● Personas físicas de nacionalidad española que trasladan su residencia a un tercer territorio calificado como paraíso fiscal. La persona que acredite que su nueva residencia fiscal está en un territorio de los calificados como paraísos fiscales, será sujeto pasivo del impuesto por obligación personal de contribuir durante el ejercicio en el que pierde su condición de residente fiscal en España y en los cuatro siguientes.

En este caso, la característica principal de la obligación personal de contribuir pasa por que el contribuyente tributará por todo su patrimonio mundial (valor de bienes y derechos menos el de las cargas y gravámenes y deudas) con independencia del lugar en que se encuentren los bienes o puedan ejercitarse los derechos.

Al someterse al impuesto todos los bienes y derechos que el contribuyente tenga en el extranjero, podría darse la situación de que la mera posesión o propiedad de esos bienes sea objeto de tributación en aquellos países o territorios donde radiquen. Para evitar la hipotética doble tributación por el impuesto satisfecho en el extranjero por la tenencia de estos bienes, la normativa establece un mecanismo para evitar la doble imposición, permitiendo deducir el impuesto satisfecho en el extranjero, sin que el total de la deducción supere el importe total de la cuota del impuesto que corresponda a esos bienes.

Además, para aquellos contribuyentes que habiendo sido residentes en territorio español pasen a tener su residencia en otro país, se establece la posibilidad de optar por seguir tributando por obligación personal en España. La opción deberá ejercitarse mediante la presentación de la declaración por obligación personal en el primer ejercicio en el que hubiera dejado de ser residente en el territorio español; opción prevista para aquellas personas físicas para las que la tributación por obligación real resulte más gravosa que la tributación por obligación personal, permitiéndoles que opten por esta última si así lo desean.

7.2. Obligación real de contribuir (arts. 5.1. b LIP, 93 LIRPF y Disposición Adicional 4ª L 26/2014)

Estarán sujetas al impuesto por obligación real de contribuir, tan sólo por los bienes y derechos de que sea titular cuando los mismos estén si-





Distribuido para IEF * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

tuados, puedan ejercitarse o hayan de cumplirse en territorio español, tanto las personas físicas que no tengan su residencia habitual en España, así como las personas físicas que adquieran su residencia fiscal en España como consecuencia de su desplazamiento a territorio español (trabajadores desplazados), que opten por tributar por el IRNR manteniendo la condición de contribuyentes por el IRPF, durante el período impositivo en que se efectúe el cambio de residencia y durante los cinco períodos impositivos siguientes. En este último caso, cuando se trate de trabajadores desplazados acogidos al régimen fiscal del artículo 93 de la LIRPF, el sujeto pasivo del Impuesto sobre el Patrimonio tiene derecho a la aplicación de la normativa propia aprobada por la comunidad autónoma donde tenga su residencia.

En estos supuestos, el impuesto se exige exclusivamente por estos bienes o derechos del sujeto pasivo, cualquiera que sea el valor de su patrimonio neto.

En cuanto a la definición de los bienes que estén situados en territorio español, no debería plantear problema su consideración, en la medida en que se trata de un hecho contrastable, es decir, la localización. Por este supuesto, cualquier bien inmueble radicado en España cuya propiedad sea de una persona física residente en un estado distinto a España estaría sujeto al Impuesto sobre el Patrimonio.

Sin embargo, los bienes que puedan ejercitarse o hayan de cumplirse en territorio español pueden suscitar una mayor controversia. En este caso, se atenderá a la ejercitabilidad o cumplimiento en España. En el caso de acciones o participaciones de entidades cuya nacionalidad o domicilio social radique en

España, derechos de crédito frente a personas o entidades residentes en España, derechos de garantía o derechos reales cuando recaigan sobre bienes situados en España, etc., quedarían sujetas a tributación por obligación real en España. Sin embargo, y a modo de ejemplo, aquellos valores de entidades extranjeras, aún cuando la totalidad o parte de los activos de estas entidades radicadas en España, no serán objeto de tributación en el Impuesto sobre el Patrimonio.

Además, existe la obligación de nombrar una persona física o jurídica con residencia en España para que les represente fiscalmente ante la Administración Tributaria en relación con sus obligaciones por este impuesto, cuando operen por mediación de un establecimiento permanente o cuando por la cuantía y características del patrimonio del sujeto pasivo situado en territorio español, así lo requiera la Administración tributaria, y a comunicar dicho nombramiento, debidamente acreditado, antes del fin del plazo de declaración del impuesto. El incumplimiento de la obligación anterior constituirá una infracción tributaria grave. En todo caso, el depositario o gestor de los bienes o derechos de los no residentes responderá solidariamente del ingreso de la deuda tributaria correspondiente a este Impuesto por los bienes o derechos encomendados.

Con efectos de 1 de enero de 2015 se reconoce a los contribuyentes no residentes que sean residentes en un Estado Miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo el derecho a la aplicación de la normativa propia aprobada por la comunidad autónoma donde radique el mayor valor de los bienes y derechos de que sean titulares y por los

que se exija el impuesto, porque estén situados, puedan ejercitarse o hayan de cumplirse en territorio español.

8

Atribución e imputación de patrimonios (arts. 7 y 8 LIP)

El IP se plantea como un impuesto estrictamente individual, por lo que se excluye la alternativa de imposición familiar conjunta o de acumulación de patrimonios de hijos menores de edad con el progenitor o tutor. Es por ello que, a efectos de delimitar los elementos patrimoniales pertenecientes a cada persona física, la LIP va a atribuir los bienes y derechos a los sujetos pasivos según las normas de titularidad jurídica aplicables en cada caso, y en función de las pruebas aportadas por aquellos o descubiertas por la Administración; aunque la normativa puntualiza al respecto determinados extremos, tales como los siguientes:

a) Los bienes y derechos pertenecientes a la unidad familiar se imputa a su titular, de acuerdo con las normas civiles que regulan el régimen económico-matrimonial y las relaciones patrimoniales entre los miembros de la familia.

b) La titularidad de los bienes y derechos que sean comunes a ambos cónyuges, conforme a las normas reguladoras del régimen económico-matrimonial, se atribuyen por mitad a cada uno de ellos. No obstante, se reconoce la posibilidad de que se jus-

tifique una cuota de participación distinta, establecida por los cónyuges, al amparo de la libertad de pactos matrimoniales.

c) Las cargas, gravámenes, deudas y obligaciones deben atribuirse a los sujetos pasivos en función de las normas sobre titularidad jurídica aplicables en cada caso, incluidas las disposiciones reguladoras de los regímenes económicos del matrimonio.

d) Tratándose de hijos menores, les pertenecen los bienes que hayan recibido a título lucrativo y los que hayan adquirido con su propio peculio. Los hijos menores pueden tener la propiedad, el usufructo y la administración de determinados bienes.

Paralelamente a la atribución, la LIP regula las normas sobre imputación en el caso de compraventas especiales, ajustando su redacción a la realidad económica subyacente a estas operaciones.

Así, para la adquisición de bienes o derechos con precio aplazado, en todo o parte, el adquirente debe computar íntegramente el valor del elemento de que se trate y, como deuda, la parte aplazada de la contraprestación; mientras que el vendedor debe incluir entre los derechos de su patrimonio el crédito contra el comprador, correspondiente a la parte de la contraprestación aplazada.

Y si se trata de venta de bienes con reserva de dominio, mientras la propiedad no se transmita al comprador, éste deberá imputarse, como valor de su derecho, la totalidad de las cantidades que hubiera entregado hasta la fecha del devengo del impuesto; mientras que el vendedor debe computar en su declaración el valor íntegro del bien, pero deduciendo como deudas las cantidades recibidas del comprador.

Para finalizar, señalar que la LIP establece ciertas presunciones de ti-

tularidad de los bienes y derechos, que admiten prueba en contrario. Así, en primer lugar, ante la falta de la debida acreditación de la titularidad de los bienes o derechos, la Administración Tributaria puede considerar como titular a quien así figure en un registro fiscal (matrícula del IAE, padrón del IBI, etc.) u otros de carácter público (registro de la propiedad, mercantil, etc.).

De igual modo, se presume que forman parte del patrimonio del sujeto pasivo los bienes y derechos que le hubieran pertenecido en el momento del anterior devengo del impuesto, salvo prueba de transmisión o pérdida patrimonial.

9

Esquema de liquidación

Valor bienes y derechos no exentos (Patrimonio bruto)
(-) Importe de las deudas y cargas deducibles
(=) Base imponible (Patrimonio neto)
(-) Reducción por mínimo exento
(=) Base liquidable
(x) Tipos según escala de gravamen
(-) Cuota íntegra
(-) Reducción por límite conjunto con IRPF
(-) Deducción por doble imposición internacional
(-) Bonificación por Ceuta y Melilla
(-) Dedicaciones autonómicas
(-) Bonificaciones autonómicas
(=) Cuota líquida a ingresar

Mañana:
Aspectos generales del Impuesto sobre el Patrimonio (y II)

Cataluña, la región europea con mayor presión fiscal...

Los catalanes sufren 46,9 puntos más de carga tributaria normativa que los madrileños

J. de Antonio - Madrid

El Gobierno pretende que España salga de los últimos vagones del tren europeo de la presión fiscal. La ministra de Hacienda, María Jesús Montero, y la de Asuntos Económicos, Nadia Calviño, llevan meses preparando el terreno con el mensaje de que hay mucho margen para subir impuestos porque la diferencia con los países de nuestro entorno es aún muy amplia. Este diferencial varía en extremo según la metodología que se utilice, y, como es obvio, las dos principales ministras económicas del Gobierno utilizan la que más les conviene: la ratio de ingresos totales –la utilizada por Eurostat para medir la presión fiscal–. Con este baremo, España alcanzó una carga impositiva del 39,2% en 2019, 6,9 puntos inferior a la de la Unión Europea, situado en el 46,1%, y 7,2 puntos inferior a la de la Eurozona, del 46,4%. Esto colocaría a nuestro país como el octavo de la UE en presión fiscal, por debajo de Dinamarca (53%), Francia (52,6%) o Finlandia (52,2%).

Montero –que ya ha iniciado un plan para poner en marcha su reforma tributaria con un Comité de Expertos– ha defendido que pretende cerrar esta supuesta brecha «para sostener el Estado del bienestar» y hacer frente a una pandemia cuyos efectos «perdurarán mucho tiempo. Tenemos que hacer frente a la recuperación y al sostenimiento de la economía». Su objetivo es aumentar los ingresos en más de 70.000 millones de euros teniendo en cuenta el PIB de 2020.

Pero las dudas entre los expertos independientes han saltado desde el primer momento. Funcas, el Consejo General de Economistas (CGE), la Asociación Española de Asesores Fiscales (Aedaf), el Instituto de Estudios Económicos (IEE)... Todos tienen dudas sobre si realmente existe esa brecha fiscal entre españoles y europeos. Y sus conclusiones no apoyan los postulados de Montero. La semana pasada, el IEE presentó su informe «La competitividad fiscal de las comunidades autónomas», entre cuyas conclusiones

destacan que la subida fiscal que pretende llevar a cabo el Ejecutivo hundiría hasta 10 puntos el PIB de 2022, destruiría alrededor de dos millones de empleos y tendría un efecto contractivo en toda la economía, además de demostrar que la presión tributaria es mayor que la existente en los países del entorno «si se tiene en cuenta el menor nivel de renta y la mayor economía sumergida».

Según el estudio de esta prestigiosa entidad privada, es falso que España esté por debajo de la media de la UE en presión impositiva, ya que empresas y ciudadanos cuentan con una presión normativa –la relacionada directamente con la renta y con cifras de 2020– diez puntos superior a la media de la UE. En concreto, de 110 puntos, frente a 100 del promedio europeo.

Diferencias

En este contexto, Madrid obtendría una presión fiscal de 87,6 puntos, la más favorable de España y la quinta mejor del continente, en línea con los territorios forales, País Vasco y Navarra. En el lado contrario se situaría Cataluña, que ateniéndose a la presión normativa obtendría el peor resultado de este índice, ya que se elevaría hasta los 134,5 puntos, el más alto de toda la UE y con una diferencia de 46,9 puntos con respecto a Madrid.

Así, madrileños, vascos o navarros se sitúan en unos niveles de presión fiscal normativa similares a los países bálticos –los de menos imposición de Europa–, República Checa, Suecia o Luxemburgo. En contraste, y a pesar de que hay una apreciable diferencia entre regiones, la mayor parte de las comunidades españolas presentan una presión fiscal normativa sensiblemente superior a la de la media de la UE. Y las peor paradas, casi en exclusiva, son las autonomías gobernadas por el PSOE, pese a que la peor parada siga siendo Cataluña, en manos de los independentistas.

En su caso, es la región con un mayor número de impuestos propios de toda España, casi veinte, y son de los más altos por ejemplo en Sucesiones, Donaciones, Pa-

LAS CIFRAS

70.000
millones de euros

Es la cantidad que pretende recaudar de más Hacienda con la subida de impuestos de la nueva reforma fiscal de Montero.

134,5
puntos

Es la presión fiscal normativa que soportan los catalanes, la más alta de Europa, por encima de todos los países de la UE.

63,6%
de recaudación

Es el porcentaje que Madrid recauda de más por habitante respecto a la media de España, pese a tener los impuestos más bajos.

25%
del tipo efectivo

en el impuesto de Sociedades. Ese es el tipo real que pagan las empresas españolas, dos puntos por encima de la media europea.

dación y, a veces, tiene «el efecto contrario» porque desincentiva la inversión y potencia la economía sumergida, que es «sustancialmente más elevada» que en la media de la UE en cerca de siete puntos. Así, Izquierdo pidió seguir el ejemplo de Madrid, cuya economía sumergida se encuentra en la media europea, sobre el 16%. «Madrid ha logrado recaudar más, potenciar su economía, reducir el fraude fiscal e integrar en el sistema más economía sumergida y, por tanto, recaudar más impuestos, y todo ello apostando por bajarlos». Para Izquierdo, el problema «es de bases imponibles, no de tipos», ya que el esfuerzo fiscal –la recaudación en función de la capacidad económica– en España es mayor que en Europa, por lo que para aumentar la recaudación sería necesario atajar la economía sumergida e impulsar la recuperación.

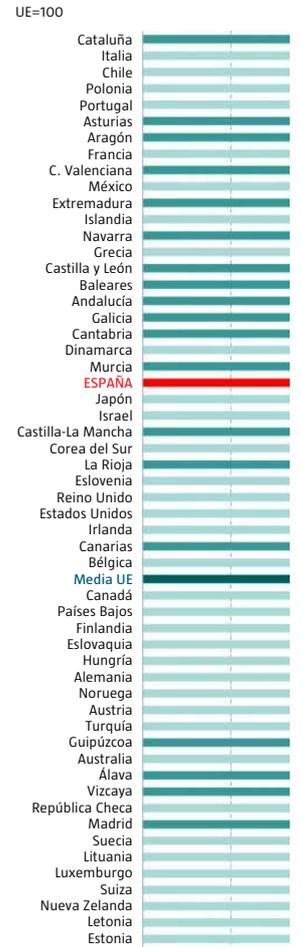
Empleo

Recuerda también el IEE que mantener la libertad de los territorios para que puedan reducir los impuestos que cobran a sus contribuyentes mejora el crecimiento económico, ya que bajar impuestos «incentiva la ubicación de las empresas y la creación y mantenimiento del empleo», por lo que la competitividad depende, en gran medida, de la transparencia y eficiencia del sistema fiscal, ya que «un territorio con menores costes tributarios será más atractivo para la inversión de las empresas» y tenderá a experimentar un mayor crecimiento económico y más recaudación fiscal que aquellos con una presión mayor. Por tanto, cualquier armonización de tributación entre comunidades debería hacerse a la baja, y no al alza, como defiende el Gobierno.

También Funcas ha advertido en varias ocasiones que el sacrificio fiscal de los contribuyentes españoles está muy por encima de países con mayor poder adquisitivo.

La última en desmentir a Montero ha sido la Asociación Española de Asesores Fiscales (Aedaf), cuyo informe «Los tipos efectivos del Impuesto sobre Sociedades en

PRESIÓN FISCAL NORMATIVA.

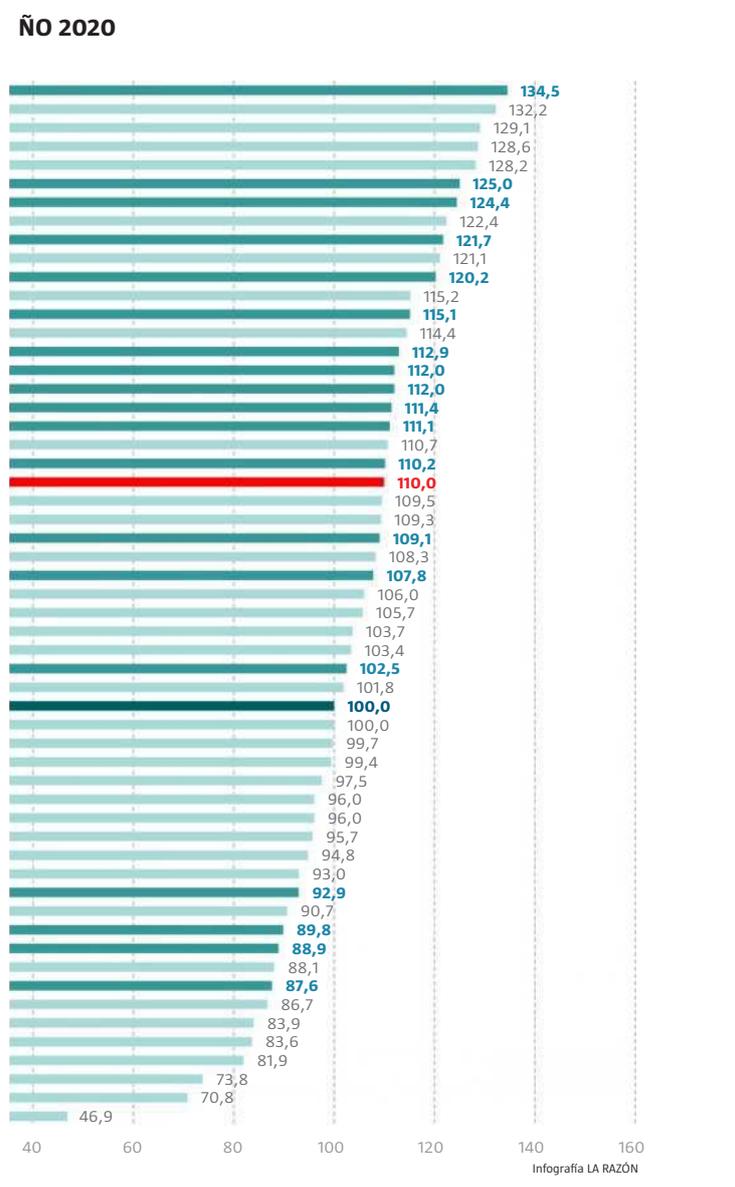


Fuente: elaboración propia

España», presentado la semana pasada, concluye que el tipo efectivo del Impuesto sobre Sociedades en 2018 –el último año contabilizado por Hacienda– fue, de forma global, igual al 22,60%, lo que pone de manifiesto que el tipo nominal real es del 25%. «Eso significa que sería de los más altos de Europa y que estaríamos dos puntos por encima del tipo medio nominal del continente, que está situado en el 23%». Recuerda también que España apenas ocupa en puesto 28 de competitividad fiscal en la OCDE, lo que significa que «hay 28 países mucho más competitivos y atractivos fiscalmente que el nuestro».

Distribuido para IEF * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

Distribuido para IEF * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.



LA CLAVE

Madrid, líder de recaudación con menos impuestos

Madrid es la región más competitiva en términos fiscales y, además, la que más recauda por habitante. La Comunidad de Madrid es, con diferencia, la región con una mayor recaudación por habitante relativa a estos impuestos sobre la renta personal y la propiedad, alcanzando el valor 163,6 (frente al valor 100 para España), un 63,6% más que la media de España y un 31,8% más que Cataluña, siendo la que más ingresos tiene y la que más aporta a la caja común. En el lado contrario, Extremadura es la región con una menor recaudación por habitante relativa, con un índice que se sitúa en el valor 52,9, explica el estudio del IEE. Por otro lado, Canarias, Madrid y La Rioja son las comunidades que ejercen menor presión fiscal en las rentas bajas, según el Panorama de la Fiscalidad Autonómica y Foral 2021 del Consejo General de Economistas (CGE). Por su parte, para los tramos más elevados, la comunidad donde se pagan menos impuestos en el IRPF es en Madrid y donde más se grava es en la Comunidad Valenciana y Cataluña.

DATOS DE LA AGENCIA TRIBUTARIA

Hacienda empieza el 2021 con una mayor recaudación en la provincia

Los ingresos son de 251 millones de euros, un 5,4% más que en el inicio del pasado año

Castellón rompe la tendencia nacional, que registra un descenso del 3%

BARTOMEU ROIG
 broigmartinez@epmediterraneo.com
 CASTELLÓN

La delegación de la Agencia Tributaria de Castellón empieza el año con un incremento de la recaudación respecto al año anterior. El balance de los meses de enero y febrero suma una cantidad de 251,4 millones de euros, lo que constituye un 5,4% más que los 238,5 registrados durante el mismo periodo de tiempo el pasado 2020.

Las cifras resultan llamativas, ya que los dos primeros meses del pasado ejercicio todavía no estuvieron afectados por la crisis del coronavirus. En cambio, en el arranque del 2021 se dieron circunstancias como la tercera ola del coronavirus y las consiguientes restricciones en sectores como la hostelería y el comercio.

El resultado de estos dos meses en la provincia difiere de la tendencia general en el conjunto del país, ya que la recaudación experimentó un retroceso del 3%. El ba-

lance del 2020 ya mostró que el impacto de la pandemia en el cobro de impuestos fue menor en Castellón. El dinero obtenido fue de 1.147,6 millones de euros, con una caída del 3,1% respecto al año 2019. En cambio, el descenso en España fue casi el triple, el 8,8%.

POR TIPOS // No todos los impuestos han tenido un mismo arranque del 2021. Uno de los que más bajó fue el de Sociedades, con un descenso del 16,6% de la provincia, por el 8,3% de la media nacional. Una circunstancia que puede ser debida a la escasa actividad en ámbitos como la hostelería o el turismo. En cambio, el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), que grava al consumo, creció un 16,2% con casi 88 millones recaudados.

Los otros apartados en los que hubo un incremento respecto a enero y febrero del 2020 fueron el impuesto sobre la renta de los no residentes, que aportó 1,9 millones de euros, con un avance interanual del 49,6%. Y también hubo



►► Imagen de contribuyentes en las puertas de las dependencias de la Agencia Tributaria en Castellón.

por tipos

1 LOS QUE MEJORAN

Uno de los principales impuestos, el IVA, tuvo un incremento del 16%. También mejoró el de la renta para personas no residentes con el 49,6%.

2 LOS QUE BAJAN

El principal descalabro en los primeros meses del año se dio en Sociedades, al caer un 16,6%. Los impuestos especiales se redujeron en un 10%.

un incremento en el impuesto sobre el tráfico exterior del 16,2%, hasta alcanzar la cifra de 854.000 euros. En cambio, el apartado en el que hubo un mayor descenso de la recaudación en la provincia fue en impuestos especiales, con una disminución del 10%, aunque la partida tiene un escaso impacto global, el recoger solo la cantidad de 347.000 euros.

EXPECTATIVA // Cara a la primavera hay expectativa de que siga la tendencia al alza de la recaudación en Castellón. La ampliación de horarios en comercio y hostelería a partir del lunes va acompañada de una previsión de mejoras en la recaudación para estas empresas. También se espera que se levante el confinamiento perimetral de la Comunitat en unos días. En cambio, la economía hace un año estuvo parada por el confinamiento. ≡

Deducciones de la Renta autonómicas a causa del covid

►► Desde este mes y hasta el mes de junio está abierto el plazo de presentación de las declaraciones de la Renta. La Generalitat ha preparado una serie de deducciones especiales como consecuencia de la pandemia, dedicadas a los receptores de ayudas autonómicas para afectados por ERTE, así como aquellos que hayan adquirido bicicletas urbanas y vehículos eléctricos de movilidad personal. También hay deducciones para quien haya hecho donaciones a programas de investigación vinculados a la pandemia.

FINANZAS... DE ANDAR POR CASA
MARTÍN TORRES GAVIRIA

Hachazo fiscal

Miembro vinculado a EFPA España



Tanto el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, como la ministra de Hacienda, María Jesús Montero, han indicado que para los presupuestos de 2022 quieren poner en marcha una reforma fiscal que abarque dos aspectos: armonización fiscal y eliminación de la 'brecha fiscal' con la Unión Europea.

Respecto al primer punto, no deja de ser una subida de los impuestos cedidos a las comunidades autónomas, fundamentalmente para penalizar a Madrid que es la comunidad autónoma con los impuestos más laxos de España y que, precisamente por

eso, es la que económicamente mejor funciona. Es una cesión de Sánchez, a cambio de apoyos en el Congreso de los Diputados, a los independentistas catalanes que ante su ineptitud para generar riqueza y bienestar lo único que saben hacer es esquilmar a impuestos a sus conciudadanos.

Con respecto a la brecha fiscal, no es más que una justificación para subir los impuestos de Sociedades, Patrimonio, Sucesiones y Donaciones, e incluso del IVA, con la excusa de «recortar los siete puntos de diferencia de presión fiscal de España con respecto a la Unión Europea».

Son conscientes de que no di-

cen la verdad, y lo saben, al hablar de presión fiscal y no de esfuerzo fiscal; la diferencia es sustancial. Se obtiene la presión fiscal dividiendo el montante de impuestos que el Estado recauda por el Producto Interior Bruto (Impuestos recaudados/PIB). Pero en el PIB están incluidos los ingresos de la economía sumergida del país, es decir, la actividad remunerada que siendo legal no se declara fiscalmente.

Por tanto, ahí tenemos un matiz muy importante que distorsiona la presión fiscal, ya que en España la economía sumergida es superior a la de otros países tales como Alemania, Francia, Reino Unido o Países Bajos; al aumentar el denominador, el cociente o presión fiscal es menor. Otro aspecto a tener en cuenta es que el nivel de paro de España es más del doble que la media de la Zona Euro y por tanto son menos contribuyentes a pa-

gar impuestos. Y por si esto no fuera suficiente, el nivel de salarios es bastante más bajo. En consecuencia, la presión fiscal en España no es menor que la de la UE porque los impuestos sean más bajos, sino por los efectos descritos de menos contribuyentes, menores rentas y mayor tasa de economía sumergida. Este gobierno sabe que hay una mejor manera de calcular nuestra carga de impuestos, pero la elude interesadamente, y se trata del esfuerzo fiscal. El esfuerzo fiscal de un país es un indicador directo que relaciona los impuestos pagados con la renta per cápita (Presión fiscal/PIB per cápita). Es decir, lo que cada contribuyente paga en función de sus ingresos. Y esto si que nos marca cuál es nuestra carga fiscal en comparación con lo que ganamos. Y en este ratio si que estamos en la media europea. En contra de la ministra

de Hacienda y del presidente del Gobierno se ha mostrado, con toda la lógica del mundo, la ministra de Economía, Nadia Calviño, diciendo que la reforma fiscal debe ir encaminada a incrementar la eficiencia y las bases fiscales (número de contribuyentes), pero que no es el momento de subir impuestos.

Si suben la presión fiscal esos siete puntos, el hachazo será tal que nos hará perder dos millones de puestos de trabajo. La reforma fiscal debe ir encaminada a mejorar la competitividad fiscal, reducir la economía sumergida (a más impuestos, más economía sumergida) y a incrementar la productividad favoreciendo el crecimiento económico.

Todo ello acompañado por un gobierno que reduzca la deuda y recorte el déficit gastando menos y creando empleo. Como carta a los Reyes Magos no ha quedado mal.

La supresión del impuesto de Sucesiones llega a las Cortes

La política fiscal marcará el próximo pleno, previsto para los días 27 y 28 de abril. Es una de las promesas del Gobierno del Partido Popular y Cs

nes, así como de la normativa existente sobre la financiación de las Comunidades Autónomas para la práctica eliminación de este tributo.

Por su parte, el PP pide al Gobierno de España que establezca un fondo específico con medidas concretas orientadas a hacer frente al reto demográ-

fico, convocando previamente una Conferencia de Presidentes y la continuación de la estación de esquí de Navacerrada. En su PNL, el PSOE insta a la Junta a mantener los beneficios fiscales del impuesto sobre sucesiones y donaciones, destinando la cuantía equivalente de la recaudación que se

hubiera perdido por su modificación a la instalación y puesta en marcha de unidades de radioterapia y a adoptar las medidas necesarias para instrumentar bonificaciones fiscales y ayudas equivalentes para el medio rural.

Finalmente, se aprobará el Dictamen de la Comisión de Economía y Hacienda del Proyecto de Ley por la que se modifica el texto refundido de las disposiciones legales de la Comunidad de Castilla y León en materia de tributos propios y cedidos, que llega al plenario con cinco enmiendas parciales vivas del Grupo Socialista.

ICAL

VALLADOLID. La política fiscal marcará el próximo pleno de las Cortes de Castilla y León, previsto para el 27 y 28 de abril, con la aprobación del proyecto de ley de eliminación en la práctica del Impuesto de Sucesiones y Donaciones entre familiares directos, una de las promesas del Gobierno de PP y Cs, a la que se unirá en la sesión sendas proposiciones no de ley de los grupos Socialista y naranja. En las preguntas al presidente de la Junta, el portavoz socialista, Luis Tudanca, se interesa por si se promueve la igualdad y la procuradora de Vox, Fátima Pinacho, por las medidas que se aplicarán tras el 9 de mayo, cuando decaiga el estado de alarma.

Ciudadanos pregunta por la integridad del Archivo de Salamanca, por la protección de las Mascaradas y por la A-11 a su paso por Burgos. Podemos pide una valoración de los últimos datos del padrón del INE Por Ávila pregunta por la retirada del Protocolo de Atención Educativa y Acompañamiento al Alumnado en situación de transexualidad y Unión del Pueblo Leonés si piensa hacer algo la Junta por las reservas de la biosfera. En una proposición no de ley, Ciudadanos insta a que el Gobierno de la Nación a presente a un proyecto de ley de reforma de la Ley sobre el Impuesto sobre Sucesiones y Donacio-



Vista general del hemiciclo durante la sesión plenaria. :: ICAL

La crisis anticipa una mayor presión fiscal para los gigantes empresariales

La urgencia por financiar la recuperación acerca el acuerdo para aplicar un impuesto mínimo de carácter global

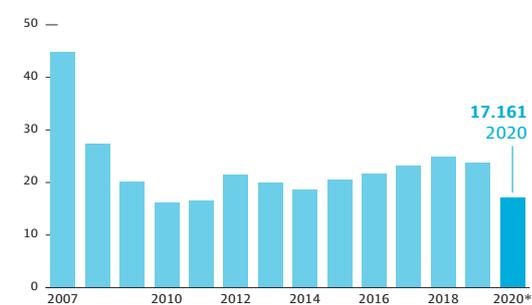
CLARA ALBA

MADRID. Los multimillonarios planes de estímulo para sacar a la economía mundial del abismo de la crisis han dado paso a la búsqueda de fórmulas para evitar que este histórico gasto se convierta en una enfermedad estructural para el déficit global, en vez de ser su vacuna. En este escenario, EE UU ha dado un paso que revolucionará la fiscalidad de numerosos países con su propuesta para establecer un impuesto mínimo global que grave los beneficios de las grandes empresas en el extranjero. ¿El objetivo? Evitar el 'dumping fiscal' con el que las multinacionales crean complejas estructuras societarias para limitar al máximo el pago de impuestos, tributando sus beneficios en los países con mayores ventajas fiscales.

De paso, la Administración Biden se aseguraría la mejora en la recaudación ante el colosal plan de 1,9 billones de dólares que ha lanzado para rescatar su economía. Un 40% del presupuesto federal. «Los Estados se han dado cuenta de que necesitan más dinero, entre otros motivos por la covid, y en EE UU coincide con un momento en el que la fiscalidad del trabajo ha ido subiendo y la de las empresas no (la recaudación por este último concepto se ha reducido del 2% al 1% del PIB en los últimos años)», explica Peelayo Oraa, socio del área de Fiscalidad Corporativa de KPMG Abo-

Recaudación del Impuesto de Sociedades

En España, en millones de euros



Fuente: Ministerio de Hacienda. *Dato provisional.

GRÁFICO R. C.

gados. «También quiere subir el impuesto de Sociedades del 21% al 28%, lo que puede provocar que las empresas se deslocalicen, se vayan a otros países, así que le beneficia que cada país introduzca ese impuesto mínimo a nivel mundial», añade.

Tributar al 21%

La secretaria del Tesoro del país, Janet Yellen, propuso elevar al 21% la tributación mínima por los ingresos de las empresas en el exterior. «Estamos ante una economía competitiva en la que un número considerable de países, se había centrado en bajar impuestos para incentivar las inversiones», explican los expertos de KPMG. Pero eso se acabaría con esta propuesta que, como efecto colateral, limitaría el registro de beneficios en filiales establecidas en paraísos fiscales. Según el último informe de Tax Justice Network, los Estados dejan de ingresar al año 360.000 millones de eu-

ros por la evasión y los abusos fiscales de los grandes grupos corporativos. El agujero en España se acerca a los 3.700 millones, en un momento en el que la recaudación por Sociedades se ha desplomado. En concreto, un 27% en 2020, hasta apenas superar los 17.000 millones de euros. La cifra era de 44.000 en 2007.

Desde la Asociación Española de Asesores Fiscales (Aedaf), Antonio Barba explica que este «órddago» de EE UU cambiará por completo las reglas fiscales mundiales. «Por ejemplo, ahora, la filial de Apple en Irlanda tributa a un 12,5% por sus beneficios allí y, como ya los ha pagado, EE UU no recauda nada por ellos. Con un impuesto mínimo, Apple tributaría al 12,5% en Irlanda y EE UU se quedaría con la diferencia hasta el mínimo global que se acuerde». Y lo mismo ocurriría en el resto de países. El FMI, España y Alemania están entre los que han mostrado su apoyo a la medida.



El presidente de Estados Unidos, Joe Biden. ANDREW CABALLERO-REYNOLDS / AFP

«Estamos en una economía competitiva que solo se había centrado en bajar impuestos para incentivar las inversiones»

La evasión y los abusos fiscales cuestan 360.000 millones a los Estados cada año, según datos de Tax Justice Network

De hecho, la OCDE lleva años estudiando un sistema similar a través del conocido como Pilar 2, aunque el mínimo propuesto hasta ahora se limitaba al 12,5%.

Fuentes el Gobierno indican que «obviamente, la propuesta de EE UU le suena bien a España, pues defiende una mayor coordinación fiscal». Durante un reciente foro organizado por Lefebvre, Silvia López Ribas, subdirectora general de Impuestos sobre las Personas Jurídicas del Ministerio de Hacienda, adelantó que a mediados de junio «ya habrá una legislación modelo para su implantación», señalando a las empresas con una cifra de negocio global superior a



los 750 millones como los principales contribuyentes del impuesto. «Los países son conscientes de que esto representa una carga fiscal relevante para las multinacionales y aún se están analizando los mecanismos de simplificación a incorporar», añade.

En España, según estimaciones de Aedaf, las empresas soportan una fuerte presión fiscal con un tipo efectivo de entre el 21,5% y el 22,6%, muy próximo al tipo nominal de partida del 25%, uno de los más altos de los países del entorno. Si la propuesta sale adelante, tendrán que hacer frente a este pago y al mínimo acordado por sus beneficios en el exterior.

«El impuesto mínimo implica riesgo de deslocalización»

Gregorio Izquierdo
Director General del IEE

Advierte de la pérdida de atractivo que sufrirían los países en vías de desarrollo de salir adelante la medida

C. A.

MADRID. Pese a los avances para la puesta en marcha de un impuesto mínimo global, algunas voces alertan del daño que un tributo de estas características podría plantear a la internacionalización de las empresas. Gregorio Izquierdo, director general del Instituto de Estudios Económicos (IEE), aboga por que España no implante este gravamen y opte por hacer más atractivo su impuesto de Sociedades.

—¿Cómo valora el apoyo de España a la propuesta de EE UU?

—Sería un grave error adoptar este planteamiento en España. En primer lugar, porque como muchos países no lo van a implementar, se podría producir una irreversible deslocalización de empresas españolas, que son cabecera o matriz de grupos internacionales, hacia otras jurisdicciones, incluso cercanas, que no implantarán dicha figura. Por otra parte, esta medida supone un aumento de la componente fiscal del coste de capital de las empresas que operan a nivel internacional. Dicho de otra forma, constituye un obstáculo añadido a la internacionalización. La estrategia inteligente de España sería no implantar este gravamen adicional y apostar por un impuesto sobre Sociedades atractivo. Esto pasa por corregir íntegramente la doble imposición internacional, firmando convenios adecuados en los países en los que operan nuestras empresas, para intentar atraer las matrices que, de prosperar la subida planteada, necesariamente se van a deslocalizar de sus actuales sedes.

—¿Hay alguna estimación de la recaudación que se conseguiría por esta vía?

—No nos consta que se haya hecho y tampoco se han cuantificado los efectos de deslocalización de inversiones y empresas

por la misma. Sería obligado un análisis exhaustivo al respecto antes de seguir avanzando en esta equivocada línea.

—¿Considera factible un acuerdo para este mismo verano, como se está planteando?

—Es una decisión complicada en tan corto plazo. En cualquier caso, la OCDE carece de normativa para obligar a sus Estados miembros a adoptar una medida de este tipo si no está de acuerdo con ella.

—¿Cree que la medida contribuirá a limitar la actividad en paraísos fiscales?

—El concepto de paraíso fiscal es equivoco. Esta medida haría perder su atractivo a aquellos países que tienen un tipo de gravamen inferior al mínimo que finalmente se acuerde. Afectaría a aquellos países en vías de desarrollo con pocas ventajas competitivas frente a los desar-

LA FRASE

«Sería un error adoptar este planteamiento en España»



rollados. Se les estaría privando de la posibilidad de ofrecer menores tipos impositivos para atraer inversión. El presidente del Banco Mundial, David Malpass, ya ha señalado que un impuesto global del 21% resultaría demasiado gravoso para estos países en vías de desarrollo.

—¿Cómo debería estar enfocada la reforma fiscal del Gobierno para recuperar la recaudación por Sociedades?

—Si la principal razón de la caída en la recaudación de Sociedades es la caída de beneficios empresariales, parece razonable que los esfuerzos para aumentarla se basen en que dichos beneficios se recuperen, y no en gravar más los cada vez más escasos resultados. O, lo que es peor, introducir un concepto de beneficio fiscal cuando las empresas, en realidad, tengan pérdidas. Ampliar bases imponibles favoreciendo el crecimiento y la creación de empleo es el camino a seguir y cualquier otra solución para incrementar la recaudación en el corto plazo elevando tipos, restringiendo la deducibilidad de gastos o impidiendo la compensación de pérdidas, producirá pérdida de recaudación en un futuro.

Distribuido para IEF * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

¿Reformar las reglas fiscales de la Unión Europea?

Moisés Martín • original

Edificio de la Comisión Europea en Bruselas.

Con la llegada de la pandemia, y como medida de reacción, la [Comisión Europea](#) declaró suspendida la aplicación de las reglas fiscales del **Pacto de Estabilidad y Crecimiento**. Esta suspensión -conocida como la cláusula de escape- ha permitido a los países miembros de la Unión Europea alcanzar, sin someterse a un riesgo de sanción por parte de la Comisión, niveles de déficit fiscal muy superiores a los límites establecidos en el marco de dicho pacto, a saber, un 3% del PIB de déficit público y un 60% del PIB de deuda pública. En efecto, en el ámbito de la Eurozona, el **déficit público** alcanzó en 2020 un 7,2%, llegando la deuda pública hasta el 98% del PIB. Cifras conjuntas desconocidas en la eurozona, aunque con notables diferencias entre países. De esta manera, mientras España cerraba 2020 con un déficit público del 11%, mientras que Dinamarca lo hacía con el déficit más bajo de la Unión Europea, el 1,1%.

La **cláusula de escape** continuará durante 2021 y 2022, permitiendo un aterrizaje menos brusco de la previsible senda de recuperación de la estabilidad fiscal a partir de 2023. Es este el tiempo del que dispone la Unión Europea para repensar sus reglas fiscales, un conjunto de normas complejas de interpretar, sujetas a una casuística demasiado específica, y basada en herramientas que no han mostrado su transparencia y su eficacia en los últimos años. El objetivo de esta revisión es la simplificación de las normas, permitiendo una mejor aplicación, y facilitando un uso, no necesariamente más flexible, pero sí más acompasado con el ciclo económico. Recordemos que, en la anterior crisis económica, la presión por una consolidación fiscal acelerada supuso una vuelta a una recesión que se podría haber evitado en 2010 si el proceso de reducción del déficit se hubiera planificado a medio y largo plazo. El resultado de no hacerlo fue que, al menos en el caso de España, la consolidación duró casi toda la década, mientras durante algunos años el desempleo y la desigualdad alcanzaban niveles récords. La mejor lección que podemos aprender de la austeridad de los años 2011 a 2018 es que acelerar la **consolidación fiscal** no significa adelantarla, sino más bien, y como fue el caso, significa prolongar el proceso causando un daño social que podría haber sido innecesario.

Así pues, la **reforma de las reglas fiscales** debería dirigirse a evitar un carácter procíclico, y permitir marcos fiscales sólidos a largo plazo más que a apresurar a los gobiernos a producir consolidaciones aceleradas que, de acuerdo con la evidencia, no ha dado los resultados esperados.

¿Qué reglas serían las adecuadas? No hay, en absoluto, hoy, un consenso sobre las mismas. [Blanchard](#), conjuntamente con Leandro y Zettelmeyer, por ejemplo, presentaron su propuesta en Febrero de este mismo año, señalando que el foco debería establecerse en el análisis de la sostenibilidad de la deuda pública, tanto en sus aspectos cuantitativos como cualitativos, más que en un determinado set de reglas cuantitativas, otorgando al mismo tiempo un carácter decisivo a organismos independientes, no sólo de los estados sino (sic) de la Comisión o del Consejo de la Unión. [Otros autores, reunidos en torno al Consejo de Estabilidad Fiscal de la Unión Europea](#), han sugerido otras propuestas de reforma, centrando el tiro en objetivos simplificados, como una referencia de deuda pública y un control sobre el crecimiento del gasto público, o, de acuerdo con otro grupo de investigadores, proporcionar reglas **totalmente modificadas** centradas en una regla de gasto -por ejemplo que el gasto público no puede crecer por encima de un determinado porcentaje. Más recientemente, tres notables economistas franceses ([Martin, Pisani-Ferry y Ragot](#)) han presentado una nota del Consejo de Análisis Económico de la República Francesa en la que abogan por un tratamiento diferenciado para cada país, con un marco fiscal con metas a cinco años, en función de su situación y de la sostenibilidad de su deuda, evitando objetivos numéricos uniformes para todos los países.

En cualquier caso, la reforma de las **reglas fiscales** no puede separarse alegremente de la reforma del conjunto de la gobernanza económica europea, donde quedan todavía **muchos aspectos por terminar de revisar**. El debate no es nuevo: la experiencia de la gestión de la

anterior crisis ya abrió un proceso de [reflexión muy fecundo](#), pero la crisis de la Covid ha abierto una ventana de oportunidad, aunque no falta quien piensa que [no es oportuno embarcarse apresuradamente](#) en el mismo. Alemania, por ejemplo, no ha mostrado un [gran entusiasmo](#) por avanzar en este debate, animando a centrarse en la buena ejecución del Fondo de Recuperación y Resiliencia.

Con independencia de la importancia que se le dé a la buena ejecución de los instrumentos del **Next Generation**, tarde o temprano España tendrá que presentar un programa de consolidación fiscal tendente a cumplir los objetivos y criterios establecidos en el **Pacto de Estabilidad**. De acuerdo con algunas informaciones, Alemania ya está exigiendo un calendario de consolidación fiscal para nuestro país, adelantándose a las observaciones del Banco de España o de la propia Comisión Europea. Parece poco probable que se llegue a resultados sustantivos sobre la reforma de la eurozona durante 2021, y, seguramente 2022, por lo que lo mejor que puede hacer España es prepararse para evitar una consolidación fiscal acelerada. En cualquier caso, y mientras este debate se mantenga, deberemos ser proactivos y generar nuestra propia posición, porque la batalla de las ideas, parece, puede ser tan enconada como en el pasado, esperemos que esta vez con mejores resultados para nuestro país.



AYUDAS EUROPEAS

KKR, Bridgepoint, EQT, Pai y BC, candidatos a comprar Suanfarma

La farmacéutica española, valorada en 600 millones, ha atraído a los grandes fondos

Araceli Muñoz MADRID.

Los grandes fondos internacionales tienen ya en el radar a la que se antoja como una de las operaciones más competidas en los próximos meses: la venta de la farmacéutica española Suanfarma, una operación que se valoraría entre 500 y 600 millones de euros, según han confirmado diferentes fuentes financieras a *elEconomista*. Entre los posibles candidatos a hacerse con esta compañía figura-

rían fondos como KKR, Bridgepoint, EQT, Pai o BC Partners, entre otros. Una larga lista que se podría completar con nombres como Permira, Ardian o Cinven, según añaden las mismas fuentes consultadas.

Suanfarma es una compañía española dedicada a la fabricación de materias primas para el sector farmacéutico, veterinario y nutricional. Es precisamente el sector donde desarrolla su actividad, el sanitario, lo que la puede convertir en una de las operaciones más destacadas de los próximos meses.

Esta industria ha sido, en términos generales, una de las más beneficiadas por la pandemia al consolidarse como refugio para las inversiones de los fondos de capital privado, a los que no les tiembla el pulso para pa-

gar altos múltiplos si encuentran un activo que cumpla con sus expectativas. Las mismas fuentes no descartan que en la transacción pudieran participar otros fondos de menor tamaño en coinversión con alguno de sus *limited partners* (los denominados LP, por sus siglas en inglés).

Además, casi todos los fondos interesados en esta compañía española cuentan con experiencia previa en el sector salud, algo que les puede ayudar a la hora de tra-

das, Suanfarma ha elevado su crecimiento de forma exponencial de la mano de los fondos y ahora está presente en más de 70 países ha hecho cinco adquisiciones en España, Portugal, Colombia e Italia y cuenta con una plantilla de más de 650 personas.

Fuerte crecimiento

El objetivo de la compañía española es cerrar este ejercicio con una facturación cercana a los 350 millones. Por ejemplo, algunas de sus compras han sido la de la portuguesa cotizada Cipan, la colombiana Distribuidora Disandalo y la farmacéutica española Idifarma. A finales de 2019, llegó a un acuerdo con la farmacéutica Novartis para comprarle Sandoz Industrial Products, una planta de producción de ingredientes farmacéuticos activos (Apis) para uso en salud humana y animal situada en Rovereto (Italia).

Este tipo de estrategia, denominada *buy & build*, es una de las más frecuentes en el capital riesgo, donde los fondos buscan compañías líderes en un determinado nicho de negocio para hacerlas crecer mediante adquisiciones que la complementen para obtener unas plusvalías mayores en el momento de la desinversión.

Su propietario, el fondo británico ICG, ha contratado a Rothschild para buscar comprador

zar la *hoja de ruta* para la compañía para los próximos años. Por el momento, sus propietarios –la gestora británica ICG– ya trabajan con el banco de inversión estadounidense Rothschild, que ha comenzado a tantear a los posibles candidatos para proceder a enviarles los primeros documentos informativos sobre esta compañía.

Fundada hace casi tres déca-

ICG, capitaneado en España por Jaime Chocrón, entró en el accionariado de Suanfarma en el año 2018, dando relevo a ProA Capital, que permanece en el capital como minoritaria junto al equipo directivo, liderado por Héctor Ara. Las mismas fuentes apuntan a que la gestora controlada por Fernando Ortiz todavía no va a salir del accionariado de Suanfarma, pese a ser una de sus participadas más antiguas (inviertió por primera vez en el año 2015 con su segundo fondo) al considerar que todavía puede maximizar su inversión.

Con el cierre de esta operación, que si todo va según lo previsto será antes del mes de agosto, ICG se quedará en España con una única participada: la destilería Alvinosa, que compró hace escasas semanas a los March (Artá Capital), como reveló este diario. Para hacerse con esta compañía, el fondo británico tuvo que imponerse en un duro pro-

La farmacéutica española está presente en más de 70 países y factura unos 350 millones

ceso competitivo en el que participaron otros conocidos inversores del sector como Riverside o el consorcio formado por Fremman Capital y Torreal –el fondo de la familia Abelló–, y por el que también se interesaron otros como CapVest, Portobello o Eurazeo, entre otros fondos.

Con más de 855 millones de libras (996 millones de euros) en activos bajo gestión, la gestora británica ICG lleva años apostando por España, donde ha cerrado conocidas transacciones como la compra de Konecra (los antiguos *call centers* del Santander) o las clínicas dentales Vitaldent, entre otras. También ha analizado compras como la de SAS Agrosolutions.

En España desarrolla dos líneas de negocio: la de *private equity* (capital riesgo puro) y la de deuda privada.

ISTOCK



Los grandes fondos sitúan la banca como ganadora del plan de recuperación europeo

Óscar Giménez • [original](#)

Por

[Óscar Giménez](#)

26/04/2021 - 05:00

Los inversores institucionales llevan años poniendo la banca en cuarentena, como refleja la destrucción de valor de las entidades en bolsa, que algunas veces se traduce en disminuciones puntuales de los bonus de los banqueros y, [a menudo, en grandes recortes de empleo](#). Sin embargo, el repunte de la inflación y de los tipos de interés, además de los fondos europeos, **ha mejorado la perspectiva hacia la banca**.

La encuesta mensual de [Bank of America](#) entre grandes fondos ha situado en abril la banca como el sector hacia el que tienen mayor sobreponderación por primera vez desde mayo de 2018. En aquel momento, también hubo un repunte de las perspectivas de inflación, aunque **rápidamente se truncaron con el castigo bursátil posterior para las entidades**, que después encadenaron con el coronavirus en 2020.

Ahora, con los estímulos monetarios manteniendo a flote la economía europea sin colapsar, los **700.000 millones previstos de inversión pública a través de los fondos Next Generation** de la [Unión Europea](#) suponen un empujón para las expectativas de los inversores. Y sirven para que las previsiones que tienen en torno a los bancos sean ahora mejores que hace unos meses.

[ERE en CaixaBank y BBVA: ¿adónde van los empleos de la banca?](#)

Valor Añadido

"Los beneficiarios [de los fondos europeos] obvios son aquellas empresas y sectores que operan tanto en energías verdes, renovables o en [transición energética](#) como aquellos que operan en la transición digital. Pero también es probable que los bancos se beneficien indirectamente **a través de mejores perspectivas de crecimiento y tasas más altas**", opina Kevin Thozet, miembro del comité de inversión de Carmignac.

Los bancos trabajan contrarreloj para estar preparados después [del verano](#). Las entidades ya están creando equipos especializados en conocer las posibilidades que tienen las empresas que son clientes y explicárselas, **así como ayudar con la tramitación** y, en última instancia, con la operativa.

La Unión Europea ya ha dado algunas pinceladas, incluyendo la figura de intermediarios, que está por definirse, pero a la que se acogerán los bancos. Esta semana, el presidente de la Asociación Española de Banca (AEB), [José María Roldán](#), señaló que espera un papel importante para el sector: "Podemos ayudar con nuestra capilaridad. **Cobraríamos por el coste que supone este ejercicio más un margen bancario**, pero es un elemento secundario, lo importante es que somos los que mejor podemos garantizar la distribución de los fondos, que no va a ser fácil".

[Los ERE de CaixaBank y BBVA dinamitan la paz social y ponen en apuros al Gobierno](#)

Jorge Zuloaga

Las entidades evitan hablar en público sobre si recibirán una comisión por su trabajo. Sea como fuere, lo que parece claro es que los fondos beneficiarán a las entidades directa e indirectamente, como apunta Thozet. **Directamente, por generar negocio**, al poder financiar empresas o colectivos que se vean beneficiados por los fondos europeos, e indirectamente, por la mejoría de la solvencia de sus clientes y las expectativas de crecimiento, ya que sigue

siendo un sector bursátil cíclico que sufre cuando hay dudas sobre la economía.

"El secreto de que salga bien la distribución de los **fondos europeos** es que haya colaboración público-privada. A los bancos les avala el resultado de la distribución de los créditos ICO (más de 100.000 millones)", opina Francisco Uría, socio responsable global de banca de KPMG.

"Los bancos pueden ayudar a empresas y grupos de empresas a prepararse para concurrir a los procesos de selección de proyectos con los fondos públicos, y también **pueden anticipar estos fondos con financiación, así como colaborar en que se complementen con inversión privada**", añade.

"El papel de los bancos al financiar estos proyectos va a ser muy importante", señala en la misma dirección Carlos Ventura, director general de **Banco Sabadell**. Bajo su cargo, la entidad ha montado un equipo para fondos europeos. El ejecutivo explica que ahora hay apoyo de las entidades a las empresas para pedir ayudas relacionadas con I+D, y que aprovecharán esta experiencia con los fondos europeos. Más allá de los grandes temas como automoción, infraestructuras o 5G, las pymes se podrán beneficiar con ayudas para dar el salto a la venta 'online' e iniciando o acelerando su digitalización.

Sobre el calendario, Ventura indica que la banca trabaja con la premisa de prepararse para conocer los detalles del **despliegue de los fondos europeos** entre mayo y septiembre y, a partir de entonces, "esto implosionará".

Sectores beneficiados

La clave de esta ayuda es, además, que haya un efecto multiplicador. Es decir, que por cada euro que ponga **la Unión Europea** haya una inversión final en la economía real mayor, con lo que es **"un movimiento multiplicador keynesiano de estilo antiguo** destinado a dirigir la proyección de la fuerza a cierta dimensión transformadora de la economía, como la digitalización", defiende Sebastien Galy, responsable de estrategia macro en Nordea AM.

"Por fin los gobiernos parecen haber tomado la batuta del estímulo y uno debería esperar que los gobiernos realmente **apunten a que ese efecto multiplicador esté por encima de 1**. Este impacto positivo se ve reforzado por el hecho de que el desembolso de fondos depende de alguna manera de las reformas estructurales, lo que aumenta su repercusión económica", arguye Kevin Thozet.

[El rescate silencioso del BCE: 300.000 M para evitar el colapso de la economía española](#)

Oscar Giménez Agustín Monzón

Los grandes inversores institucionales coinciden en sus expectativas en que el impacto en la economía se empezará a ver en la segunda mitad de 2021. **El FMI** ya ha estimado que **los multiplicadores asociados al gasto ecológico son entre dos y siete veces mayores que los relacionados con el gasto no ecológico**, recuerda Alvise Lennkh, subdirector de Ratings Soberanos de Scope Ratings. Esto es importante, añade, porque "alrededor del 30% de los fondos se destinará a proyectos ecológicos".

Por ello, los gestores se están posicionando. "La innovación será crucial para que **Europa** pueda hacer la transición **hacia una economía digital con bajas emisiones de carbono**, de acuerdo con los objetivos del plan de recuperación Next Generation", comenta Paul Griffin, gestor de renta variable de Schroders.

Entre los segmentos más beneficiados, Morgane Delledonne, directora de investigación de Global X ETF, enumera que se acelerarán tecnologías disruptivas como **la robótica, la inteligencia artificial, la ciberseguridad o la infraestructura digital**. También la digitalización de la atención médica, así como el uso de **energías renovables** y las tecnologías limpias. En cualquier caso, recuerda que será importante "la alfabetización digital", ya que "según Boston Consulting Group (BCG), dentro de los países desarrollados, el desajuste de habilidades afecta a dos de cada cinco empleados o aproximadamente a 1.300 millones de personas en todo el mundo".

Los inversores institucionales llevan años poniendo la banca en cuarentena, como refleja la destrucción de valor de las entidades en bolsa, que algunas veces se traduce en disminuciones puntuales de los bonus de los banqueros y, **a menudo, en grandes recortes de empleo**. Sin embargo, el repunte de la inflación y de los tipos de interés, además de los fondos europeos, **ha mejorado la perspectiva hacia la banca**.



Los 'megafondos' del sector energético recelan de las ayudas Next Generation

Paula María • original



La vicepresidenta cuarta y ministra para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, Teresa Ribera

Los grandes inversores detrás de los gigantes energéticos del Ibex 35 no las tienen todas consigo cuando se habla del salvavidas [de las ayudas Next Generation](#). Varios megafondos con posiciones relevantes en el capital de los 'big four' del sector energético han marcado posiciones y **han trasladado su inquietud ante los eventuales retrasos** que pueda sufrir el desembarco de esta inyección de liquidez. De hecho, según apuntan varias fuentes del mercado consultadas por [La Información](#), algunos inversores institucionales han pedido que el citado paquete de ayudas quede fuera de los planes estratégicos para evitar sorpresas.

La maquinaria necesaria para tramitar el desembolso del mayor paquete de ayudas jamás financiado hacía prever que cualquier incidencia podría dilatar todo [el Fondo de Recuperación](#). Y así fue. El bloqueo de Polonia y Hungría al **Marco Financiero Plurianual (MFP) para 2021-2027** fue el primer escollo. Después vino el veto del presidente de la república alemana a la decisión de recursos propios, condición 'sine qua non' para que la Comisión Europea empezara a llamar a la puerta de los mercados para captar los **750.000 millones** del plan de auxilio. [El tapón en Bruselas](#) ha abierto un 'roto' a las previsiones del Gobierno de **Pedro Sánchez**.

Aun con el bloqueo alemán superado todo apunta a que España se beneficiará de algo menos de 20.000 millones al cierre de ejercicio, de los **140.000 que le corresponden** (27.000 millones estaban pautados para el año en curso). Las recientes estimaciones de **Standard & Poor's** prevén que habrá que esperar como poco hasta septiembre para presenciar la [primera emisión](#) masiva que dará músculo al citado fondo. Pero el sector energético está en plena ebullición y el horizonte, aunque lejano, de una lluvia de recursos procedentes de la UE con la transición energética como bandera ha agitado a las multinacionales de la industria que atisban **un atajo para acometer su transformación verde**.

[Endesa](#), por ejemplo, ha presentado **más de un centenar de proyectos que plantean una inversión cercana a los 20.000 millones**. Del total, cerca de 16.000 millones podrían encajar en los parámetros de Bruselas y ser financiados íntegramente a través del plan de recuperación. [Naturgy](#) le sigue de cerca. La carta de proyectos que ha identificado el grupo que preside **Francisco Reynés** llega a los tres dígitos y podría movilizar otros 13.000 millones de inversión. Desde que el Ministerio de Transición Ecológica abrió la veda para presentar estos proyectos, la actividad en su página web ha sido efervescente.

Fondos soberanos, fortunas patrias y firmas de inversión son los perfiles de inversor que han mostrado un mayor recelo ante el 'Plan Marshall' europeo

El departamento de **Teresa Ribera** habilitó dos vías para canalizar las propuestas (Manifestación de Interés) del sector: una para las renovables y otra para las empresas que apostasen por el hidrógeno verde. Enagás, que se ha comprometido a alcanzar la neutralidad climática en 2050, ha identificado una docena de proyectos vinculados a esta última fuente de energía -muchos de ellos **en cooperación con otros gigantes como Acciona o Iberdrola**-, susceptibles de movilizar alrededor de **1.500 millones** del plan comunitario de ayudas. En paralelo, el grupo que preside **Antonio Llardén** incluyó en su Actualización Estratégica 2020-2026 **inversiones por 300 millones en hidrógeno**, biogás y biometano. Un proyecto que también tratará de captar financiación de la UE.

En vista del calendario que llega desde Bruselas, varias de las firmas de inversión dueñas del capital de los gigantes energéticos han manifestado internamente la inconveniencia de supeditar los programas de crecimiento de estas empresas al maná europeo. "La ambición de hidrógeno de Repsol está condicionada al acceso a cambios regulatorios **y a la disponibilidad de los fondos del plan de recuperación para Europa de la Comisión Europea**". Apuntes como este, que el grupo que preside **Antonio Brufau** incluyó como una nota al pie de su Plan Estratégico 2021-2025 han levantado los recelos de un perfil de inversor que ha echado raíces en el sector energético.

En el capital de Enagás conviven Bank of America, Blackrock y State Street, todos ellos con más de un 3%. **En Repsol** están JP Morgan, Amundi y Blackrock. En Iberdrola participan el fondo soberano Qatar Investment Authority, Blackrock y Norges Bank. Son solo algunos ejemplos. Entidades públicas internacionales, fortunas patrias, fondos de inversión... forman el 'mix' de los grandes accionistas del sector energético, y son estos perfiles, poco afines a sobresaltos, los que han mostrado **un mayor recelo ante el Plan Marshall europeo**.

Casado exigirá este lunes un mayor control en la gestión y el reparto de los fondos europeos

original



El líder del PP Pablo Casado. EFE

El líder del PP, Pablo Casado, denunciará este lunes la "opacidad" del Gobierno en relación con los fondos europeos y exigirá un mayor control en la gestión y el reparto de los 140.000 millones que recibirá España, defendiendo de nuevo la creación de una autoridad independiente, según han informado fuentes de la dirección nacional del partido.

Casado volverá a hacer esta petición a pocos días de que el Ejecutivo que lidera Pedro Sánchez remita la Comisión Europea el Plan de Recuperación Transformación y Resiliencia con el paquete de reformas e inversiones que pretende impulsar España para canalizar los 140.000 millones de fondos europeos de reconstrucción que recibirá hasta 2026. Además, enviará también a Bruselas el Programa de Estabilidad, con las cifras de déficit previstas para los próximos años.

Ambos planes tienen que ser remitidos a Bruselas antes del 30 de abril, por lo que previsiblemente recibirán el visto bueno del Gobierno en el Consejo de Ministros del próximo martes, ya que en principio se descarta la celebración de un Consejo de Ministros extraordinario.

El Plan de Recuperación del Gobierno está articulado en cuatro ejes y compuesto de 212 medidas, de las que 110 son inversiones y 102 son reformas para canalizar los fondos de reconstrucción que recibirá España para hacer frente a la crisis.

Del conjunto del plan, se destinará el 39% a la transición ecológica, 29% a la transformación digital, el 10,5% a educación y formación y un 7% para I+D+i. Entre las inversiones, se contemplan 20 principales para los tres próximos años, con el foco en la movilidad sostenible, vivienda, energía, modernización de la administración pública y digitalización.

Falta de diálogo

El PP se ha quejado de la falta de diálogo con el primer partido de la oposición, las comunidades y los ayuntamientos a la hora de impulsar el Plan de Recuperación y ha

acusado al presidente del Gobierno de buscar "el clientelismo" y dar proyectos "a dedo".

Casado ha solicitado en varias ocasiones la creación de una autoridad independiente en la gestión de los fondos europeos, de forma que ese dinero cuente con control parlamentario y transparencia, en línea a lo que, según el PP, han hecho países como Francia, Italia o Grecia.

De hecho, el Grupo Popular llegó a registrar una proposición de ley en el Congreso para crear ese organismo que, hasta ahora, no ha contado con el visto bueno del Ejecutivo. Una delegación del PP capitaneada por su portavoz en el Congreso, Cuca Gamarra, defendió de nuevo esta propuesta hace unos días en la reunión que mantuvo con la vicepresidenta económica Nadia Calviño, dentro de la ronda de contactos que el Gobierno ha abierto con los grupos sobre el Plan de Recuperación, según señalaron fuentes 'populares'.

El pasado mes de febrero, el Partido Popular interpuso además un recurso de amparo ante el Tribunal Constitucional por la convalidación del decreto de los fondos europeos "sin el informe perceptivo del Consejo de Estado".

Foro 'Next Generation EU Spain'

Y en la misma semana en la que el Gobierno mandará ese Plan de Recuperación a Bruselas, Casado participará en el foro 'Next Generation EU Spain' organizado por la Fundación Concordia y Libertad, donde podrá encima de la mesa las tesis del Partido Popular.

La jornada será inaugurada a las 10.00 horas por el diputado Adolfo Suárez, presidente de la fundación, y el portavoz adjunto del Grupo Popular, Mario Garcés. Después habrá una mesa redonda bajo el título 'Reformas para una España mejor' en la que participarán el secretario de Economía del PP, Daniel Lacalle; la presidenta del Consorcio Red Alastria, María Parga; el especialista en energía Manuel Fernández Ordóñez; y la profesora de Economía Inmaculada Domínguez.

La segunda mesa, 'Inversiones para el Crecimiento y el Empleo', contará con la vicesecretaria de Sectorial del PP, Elvira Rodríguez; el economista Luis Feito; el presidente de Freemarket Corporative Intelligence, Lorenzo Bernaldo de Quirós; y el director de Fedea, Ángel de la Fuente.

El último debate correrá a cargo del exministro y excomisario europeo de Acción por el Clima y Energía, Miguel Arias Cañete; el presidente del Instituto de Estudios Económicos (IEE) y vicepresidente de la CEOE, Iñigo Fernández de Mesa; y el líder del PP, Pablo Casado, según consta en el programa.



Suscripciones - EL ESPAÑOL

original

¿Qué incluye tu suscripción?

- **Navega sin publicidad intrusiva**

Céntrate en lo importante: **la información**. Lee todo el contenido **sin distracciones** y exprime al máximo tu experiencia en EL ESPAÑOL.

- **Acceso ilimitado a todo el contenido**

Accede sin límite a todas las noticias y desde cualquier dispositivo. Además, podrás disfrutar de contenido exclusivo y **reservado sólo para suscriptores**.

- **La Edición**

Recibe antes que nadie las noticias y reportajes más exclusivos con un formato innovador y **perfecto para tu móvil**. Todos los días **a partir de las 22.00h**. Solo para suscriptores.

- **La Primera del Domingo**

Disponible los sábados a las 17:00h. Incluye la **Carta del Director**, Pedro J. Ramírez, entrevistas a fondo de la serie **"Hablando sobre España"**; reportajes, crónicas y análisis del día siguiente.

- **Zona Ñ**

Participa y gana premios directos: entradas de fútbol en **Palcos VIP**, teatro, cine, productos gourmet y **experiencias exclusivas sólo para ti**.

- **Blog del Suscriptor**

¿Te gustaría escribir en EL ESPAÑOL? Tenemos un espacio reservado para que puedas **publicar tus artículos** y ser uno más de nuestro equipo de redacción.

- **Newsletters informativas**

El Despertador:: De lunes a viernes a las 8:00h. recibe en tu correo las noticias más **destacadas** de la jornada y el **análisis diario de nuestro director** Pedro J. Ramírez.

- **Eventos**

Acceso prioritario a nuestros foros y eventos: Banca, Nuevas Tecnologías, Ecología, Inversión y temas de actualidad.

- **Revistas Spain Media**

Mes a mes tendrás a tu disposición en nuestra aplicación y sin coste adicional todas las revistas de Spain Media: **Tapas, Forbes, L'Officiel, Robb Report** y **Man On the Moon**.



Medio	El Español	Fecha	25/04/2021
Soporte	Prensa Digital	País	España
U. únicos	1 568 000	V. Comunicación	9 679 EUR (11,709 USD)
Pág. vistas	5 331 200	V. Publicitario	7104 EUR (8593 USD)

El Gobierno italiano aprueba el uso de fondos de la UE para la recuperación económica

Agencias • [original](#)

ROMA, 25 (DPA/EP)

El Gobierno de Italia ha dado finalmente luz verde al uso de los fondos europeos para la recuperación económica por la pandemia de coronavirus tras una reunión celebrada esta pasada noche, cinco días antes de la fecha límite del 30 de abril para su aprobación.

Del encuentro ha salido una propuesta que debe someterse todavía a la decisión del Parlamento italiano. De fructificar, Italia, uno de los países europeos más afectados por la pandemia, podría recibir una cantidad aproximada de 191.500 millones de euros del mencionado fondo.

El país que lidera el primer ministro y antiguo presidente del Banco Central Europeo, Mario Draghi, usará estos fondos para financiar proyectos medioambientales y de digitalización, así como para modernizar las infraestructuras y desarrollar proyectos de inversión en el sur del país, especialmente debilitado.

Las medidas tendrán un impacto importante en el crecimiento económico del país, que podría ser un 3 por ciento mayor del esperado en 2026, una vez hayan concluido los proyectos atribuidos a la recepción de los fondos.

Precisamente el uso de los mismos ha sido objeto de un agrio enfrentamiento en la política italiana, que desembocó en el colapso del anterior gobierno de Giuseppe Conte.

Draghi presentará la propuesta ante el Parlamento el lunes y el martes, entre críticas de la oposición al entender que las cámaras no dispondrán del tiempo suficiente para debatir el proyecto antes de la fecha límite.

SIGLO XXI

Diario digital independiente,
plural y abierto

www.diariosigloxxi.com

ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA NACIONAL

Aval del Supremo a la empresa que deniega datos de trabajadores a los sindicatos

SENTENCIA/ Apoya a la empresa que rechaza dar datos masivos de los trabajadores a los sindicatos. Eleva la protección de datos personales por encima del derecho a la libertad sindical y entiende que el dato personal debe ser protegido como el dato íntimo.

Mercedes Serraller, Madrid
El Tribunal Supremo (TS) avala a la empresa frente a los sindicatos y aprueba que la empresa deniegue datos personales de trabajadores que reclame la representación sindical de los trabajadores. En una sentencia, el TS eleva la protección de los datos personales por encima del derecho a la libertad sindical y entiende que el dato personal debe ser protegido como el dato íntimo.

Los hechos atañen a un sindicato que demandó al Servicio Gallego de Salud información sobre los nombramientos estatutarios de todos los médicos por servicio, especificando el tipo y fecha de inicio de prestación, incluyendo por "acumulación de tareas", "sustituciones" y otras plazas "no estructurales", y el Servicio Gallego de Salud se negó.

El Supremo entiende que la documentación solicitada es "cuantiosa e indiscriminada" y supone un "volcado masivo de datos" y analiza si el derecho a la información que prevé el Estatuto Básico del Empleado Público y la Ley Orgánica de Libertad Sindical está entre las excepciones del consentimiento de los interesados a efectos de la Ley Orgánica de Protección de Datos, cuestión sobre la que concluye que no.

Además, la sentencia señala que la petición no proporciona una mínima explicación, ni hace ninguna referencia sobre la utilidad para el cumplimiento de sus tareas sindicales. "No se justificaron las razones por las que resultaba necesario, relevante, o simplemente conveniente" obtener esta información de cara a la labor sindical, señala el TS, que añade que la finalidad de comprobación puede alcanzarse prescindiendo de la identificación de las personas que ocupan los puestos de trabajo.

Sólo si la vigilancia o control se refieren a un sujeto concreto, que haya planteado la correspondiente queja, será posible la cesión del dato específico, remacha el Supremo sobre el alcance de la petición de información y el consentimiento.

A continuación, el TS abor-



El Supremo entiende que los sindicatos no pueden exigir que la empresa les proporcione datos masivos de los empleados.

da el debate sobre la protección del dato personal y advierte de que el derecho fundamental a la protección de datos se refiere a cualquier dato de la persona en las esferas en las que se desenvuelve. Tiene que ver con la "privacidad", que va más allá que la "íntimi-

dad". Los datos relativos al nombre y apellidos, puesto de trabajo, o el inicio de la prestación no son íntimos pero están protegidos. Aunque los datos que se solicitan son profesionales, la protección de datos "no se reduce a los datos íntimos de la persona, sino a cual-

quier tipo de dato personal, sea o no íntimo, cuyo conocimiento o empleo por terceros puede afectar a sus derechos, sean fundamentales o no, porque su objeto no es solo la intimidad individual", subraya.

El TS aprueba por lo tanto la negativa de la empresa y es-

tablece que el objeto de la protección no es sólo la intimidad individual (artículo 18.1 de la Constitución), sino la protección de datos personales, que se configura como un derecho fundamental distinto de la intimidad.

En conclusión, para TS, el

La Audiencia veta los correos masivos de los sindicatos en las empresas

Los tribunales vienen dictando sentencias que limitan el derecho a la libertad sindical. La Audiencia Nacional ha vetado el envío de correos electrónicos masivos de los sindicatos a los trabajadores de la empresa. En una sentencia pionera sobre el uso de nuevas tecnologías que adelantó EXPANSIÓN el 10 de febrero, da la razón a Alliance Healthcare España, filial de Walgreens Boots, y establece que los sindicatos no pueden utilizar el correo electrónico para hacer envíos masivos de comunicados disruptivos para la empresa, dado que la compañía les ha proporcionado una aplicación en la que pueden colgar información. La empresa pretendía evitar el uso incorrecto del correo electrónico.

Editorial / Página 2

El empresario paga 1,69 euros por cada euro que se lleva el empleado

Un sueldo medio abona 15.189 euros al año solo en cotizaciones, IVA e IRPF

Ignacio Faes MADRID.

Los empresarios españoles deben gastar 1,69 euros por cada euro de poder adquisitivo que quiera otorgar a un empleado que gana el salario medio. Es decir, por cada euro que se lleva el trabajador, el Estado exige el pago de 0,41 euros por aportaciones a la Seguridad Social, 0,20 euros en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y otros 0,09 euros por la aportación del empleado a la Seguridad Social.

Así lo destaca el último informe de Foro Regulación Inteligente elaborado por EY y el think tank francés Instituto Económico Molinari. El documento analiza la carga fiscal de trabajadores medios en la UE durante 2020. En el caso español, recoge que un sueldo medio abona 15.189 euros al año solo en cotizaciones, IVA e Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

El Día de la Liberación Fiscal – que mide el momento en el que los españoles dejan de trabajar solo para pagar impuestos – en España se sitúa en el 8 de junio. A nivel europeo, el informe señala que tras cuatro años de descenso y un año de descanso, el “tipo impositivo real” medio de los trabajadores típicos en la Unión Europea ha subido este año hasta el 44,7%, aunque no hay una tendencia general entre los Estados miembros. En este sentido, el Día de la Liberación Fiscal de 2020 llega antes en 7 países, más tarde en 7, y el mismo día en 14. El porcentaje total de los salarios de los trabajadores de la UE es ahora un 0,7% más alto que cuando este estudio fue publicado por primera vez en 2010, debido principalmente a la subida del IVA en 20 de los 28 Estados miembros.

Por cada 100 euros de impuestos sobre la nómina que recaudan los gobiernos de la UE, se pagan 41 euros sobre los salarios brutos en concepto de cotizaciones empresariales a la seguridad social. En muchos países, estas cotizaciones no aparecen en las nóminas de los trabajadores. El peso de estos impuestos –“invisibles” según apunta el documento– bajó desde el 44% en 2014, debido principalmente a los cambios fiscales en Bélgica y Lituania que redujeron estos tipos.

En euros, los salarios brutos oscilan entre 7013 euros (Bulgaria) y 59.497 euros (Luxemburgo). El El salario bruto medio entre los 28 Estados fue de 29.204 euros.

En cuanto a las contribuciones a la Seguridad Social, las que paga el empresario varían en gran medida

Los costes laborales

Datos en €

■ 1 euro neto al empleado ■ Aportación de la empresa a la seguridad social ■ IRPF
 ■ Aportación del empleado a la Seguridad social

PAÍS	1 euro neto al empleado	Aportación de la empresa a la seguridad social	Aportación del empleado a la Seguridad social	IRPF	Total
Francia	1,00	0,67	0,11	0,37	2,14
Austria	1,00	0,51	0,31	0,31	2,13
Bélgica	1,00	0,41	0,45	0,23	2,09
Italia	1,00	0,48	0,37	0,15	2,00
Lituania	1,00	0,04	0,56	0,40	1,99
Alemania	1,00	0,33	0,29	0,35	1,97
Hungría	1,00	0,31	0,25	0,30	1,87
República Checa	1,00	0,48	0,19	0,16	1,83
Países Bajos	1,00	0,36	0,26	0,20	1,82
Grecia	1,00	0,38	0,20	0,24	1,82
Suecia	1,00	0,45	0,36	0,11	1,81
Eslovaquia	1,00	0,49	0,13	0,19	1,81
Rumanía	1,00	0,01	0,12	0,64	1,80
Letonia	1,00	0,36	0,25	0,16	1,77
Finlandia	1,00	0,31	0,27	0,15	1,73
Polonia	1,00	0,31	0,09	0,32	1,72
Eslovenia	1,00	0,25	0,12	0,34	1,71
Portugal	1,00	0,34	0,21	0,16	1,71
Croacia	1,00	0,25	0,14	0,31	1,70
España	1,00	0,41	0,20	0,09	1,69
Luxemburgo	1,00	0,23	0,26	0,18	1,67
Estonia	1,00	0,42	0,15	0,05	1,61
Dinamarca	1,00	0,01	0,59	0,00	1,61
Bulgaria	1,00	0,27	0,12	0,19	1,58
Irlanda	1,00	0,16	0,30	0,06	1,52
Reino Unido	1,00	0,15	0,19	0,13	1,46
Malta	1,00	0,10	0,10	0,13	1,36
Chipre	1,00	0,18	0,13	0,13	1,33

Fuente: EY para Foro Regulación Inteligente.

elEconomista

España, camino de una presión fiscal récord tras el coronavirus

Las estimaciones de recaudación de la Agencia Tributaria (Aeat) para el año 2020 anticipan una subida récord de la presión fiscal de alrededor de dos puntos que acercarán el indicador en torno al 37%. Los datos de la Aeat –en espera del informe anual oficial– prevén una caída de la recaudación del 8,7% mientras que el PIB de la economía española cayó un 11% en 2020. La presión

fiscal –el peso de la recaudación por parte del Estado respecto al PIB– de España cerró el año 2019 entre el 35,2% y el 35,4% según los datos de los diferentes organismos. La irrupción de la crisis del coronavirus el año pasado tumbó el PIB un 11%, 2,3 puntos por encima de las previsiones que mantienen ahora los responsables de la Agencia Tributaria sobre recaudación.

y son invisibles para los empleados en algunos países, donde sólo aparecen las deducciones de los salarios brutos en las nóminas. Para los trabajadores típicos estos costes oscilan entre menos del 1% del salario bruto (Dinamarca) y el 43% (Francia).

Por otra parte, las contribuciones que paga el trabajador los límites inferior y superior de estas deducciones están fijados, respectivamente, por Suecia –donde no existe– y Rumanía (35%).

Francia (67%) es el único país que se queda con más de la mitad del salario bruto de un trabajador típico salario bruto de un trabajador tí-

pico en concepto de cotizaciones a la seguridad social. Eslovaquia (49%) y su vecina Austria (48%) son los siguientes países que más cobran; en Dinamarca el total es de sólo el 0,9%.

También en Dinamarca, donde las cotizaciones combinadas a la seguridad social siguen siendo las más bajas en porcentaje, los impuestos sobre la renta personal (IRPF) son los más elevados (35,2%). Con un 1% del salario bruto los trabajadores típicos de Chipre tienen los tipos impositivos más bajos de la Unión Europea.

IVA

Un total de 20 de los 28 Estados miembros de la UE han aumentado los tipos del IVA desde 2009. Las mayores subidas se produjeron en Hungría (del 20% al 27%), el Reino Unido (del 15% al 20%), España (del 16% al 21%), Grecia (del 19% al 24%) y Rumanía (del 19%, al 24% y luego de nuevo al 19%). Los ocho países sin subidas del IVA desde 2009 son Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Dinamarca, Letonia, Malta y Suecia.

Para determinar el IVA estimado, el informe aduce, de forma conservadora, que sólo el 32,5% de los ingresos netos de un trabajador estarán sujetos al IVA. De los ingresos netos de un trabajador estará sujeto al IVA. Se supone que la renta estimada es el 35% de los ingresos netos del trabajador. Des-

El ‘día de la liberación fiscal’ en España se situó el año pasado en el 8 de junio

pués de restar el alquiler, los ingresos netos restantes se divide por la mitad para estimar la cantidad restante que estará sujeta al IVA cuando se gaste.

El informe concluye que el aumento de los gastos en pensiones y asistencia sanitaria es uno de los principales efectos del envejecimiento de la población europea. “La población europea envejece, y hay menos trabajadores para sufragar estos gastos; a pesar de que la tasa de la tasa de desempleo desde la primera publicación de este estudio (del 9,7% en 2010 al 6,7% en 2020), solo 239 millones (46,5%) de los 514 millones de ciudadanos de la UE forman parte de la población actual y esta cifra sólo ha aumentado un 0,8% en los últimos diez años”, expone el documento.

“La pandemia del Covid-19 crea considerables preocupaciones presupuestarias para los gobiernos de toda la UE, que aumentan el gasto en sanidad y desempleo en un periodo de recesión”, añade. Aboga por “hacer menos costosa la contratación de empleados para garantizar el mayor número”.

Datos del INE

Las regiones con la vivienda más cara triplican la tasa de pisos compartidos

Casi el 10% de las casas cuenta con miembros que no conforman núcleo familiar

Canarias y Baleares tienen las mayores cifras

Distribuido para IEF * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

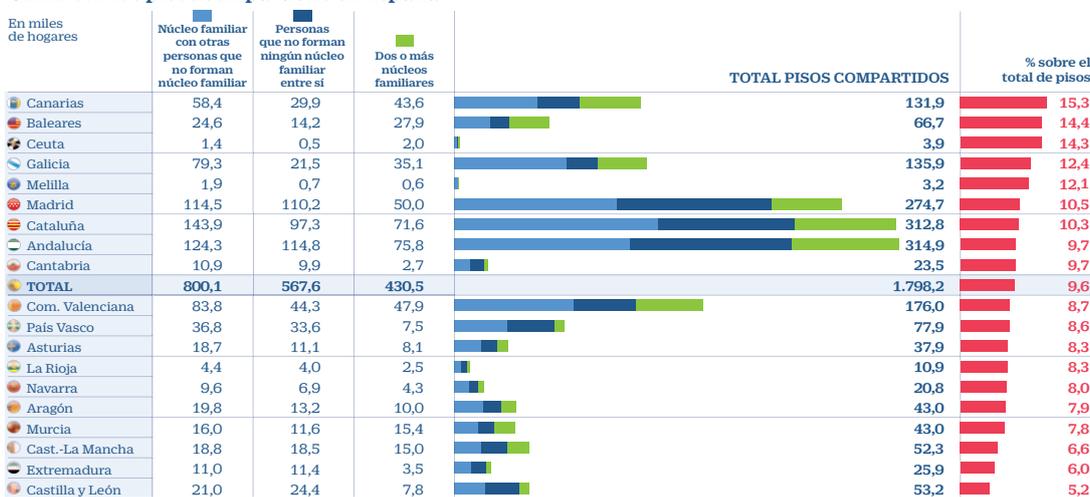
PABLO SEMPERE
MADRID

De los más de 18,7 millones de hogares que hay registrados actualmente en España casi 1,8 millones, el 9,6%, son compartidos, ya sea entre dos o más personas que no conforman ningún núcleo familiar entre sí, entre una familia y uno o más individuos ajenos a ella o, por último, entre dos o más núcleos familiares. Los datos, recopilados y actualizados recientemente por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en la Encuesta Continua de Hogares, muestran además las notables diferencias que hay entre las autonomías. Así, las regiones con la vivienda más cara –ya sea en forma de compraventa o de alquiler– doblan o incluso triplican la tasa de hogares compartidos de las que tienen la vivienda más asequible.

Los dos archipiélagos son, de lejos, las comunidades con el porcentaje de pisos compartidos más elevado, en sintonía con los precios de las casas y el grado de tensión del mercado residencial. Canarias, con una tasa del 15,3%, y Baleares, con una del 14,4%, casi triplican a Castilla y León, que supera por muy poco el 5%. Extremadura y Castilla-La Mancha también se encuentran en la parte final de la tabla, con respectivas proporciones del 6% y el 6,6%, justo la mitad que las que alcanzan Ceuta, Melilla y Galicia, con tasas que oscilan entre el 12% y el 14%. Madrid y Cataluña, por su parte, también están por encima de la media nacional al pasar del umbral del 10%. Por muy poco, Andalucía y Cantabria también superan la frontera que marca el 9,6%.

Los precios de la vivienda en compraventa cerraron 2020, el año que analiza la

Cómo son los pisos compartidos en España



encuesta de hogares del INE, con Madrid, Cataluña y Baleares, además de Ceuta y Melilla, en primera posición, también según los datos de Estadística. El índice oficial de precios del alquiler del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, esta vez con datos de 2018, también apunta a estas regiones por tener varias de sus zonas tensionadas.

En España, atendiendo a los datos del INE, las viviendas compartidas más comunes (más de 800.000 hogares a nivel estatal) son aquellas en las que conviven un núcleo familiar con personas ajenas a él. En este apartado, detalla Estadística, entran tanto los propios familiares directos del núcleo concreto como allegados o meros compañeros de piso con los que distribuir los gastos. Esta opción, a pesar de ser la mayoritaria, ha caído entre 2019 y 2020 casi un 1%.

En menor proporción, con unos 567.000 hogares en todo el país, se encuentran las viviendas con compañeros que no tienen ningún tipo de vínculo familiar entre sí, una tipología que ha crecido un 1,7% entre un ejercicio y otro. Finalmente, en más de 430.000 casas habitan dos o más núcleos familiares frente a las 423.000 registradas en 2019.

Por régimen de tenencia y a nivel estatal, en 850.000 de los 1,8 millones de viviendas que hay compartidas en España vive entre otros el dueño del inmueble. En este apartado, bien porque haya sido heredada o porque ya haya sido pagada, la vivienda no tiene gastos pendientes.

En otras 323.000 viven propietarios que todavía tienen préstamos que abonar y en 535.000 inmuebles los compañeros de piso pagan mensualmente un alquiler. El resto, unas 86.000

viviendas, son gratuitas, han sido cedidas o cuentan con algún tipo de rebaja.

Más casas en propiedad
La encuesta de los hogares actualizada por el INE, más allá de las viviendas compartidas, también muestra el avance de la propiedad frente al alquiler a lo largo

Más de medio millón de hogares está formado por personas sin vínculo familiar

Las residencias en propiedad crecieron en 170.000 entre 2019 y 2020

del último ejercicio. Así, durante el pasado año, unos 14,5 millones de hogares operaban en régimen de propiedad, ya fuese pagada totalmente, heredada o con créditos pendientes, frente a los 3,2 millones que estaban arrendadas. El primer grupo sumó entre 2019 y 2020 unas 170.000 viviendas, mientras que las arrendadas se recortaron en torno a las 150.000.

La propiedad, a grandes rasgos, está más asentada en el norte, este y centro del país, exceptuando Madrid. En zonas como Galicia, Asturias, Cantabria, Navarra, las dos Castillas o Extremadura los hogares en propiedad rozan el 80% y el alquiler no llega al 15% (el resto serían inmuebles cedidos). En cambio, en Baleares y Cataluña el arrendamiento roza el 30%, mientras que en Madrid, Canarias o Aragón se encuentra en tasas superiores al 20%.

La oferta se dispara

► **Un 93%.** Según datos dados a conocer la semana pasada por Idealista, la oferta de habitaciones en piso compartido en las capitales de provincia españolas se disparó un 93% en el año de la pandemia. La ciudad en la que más creció la oferta fue Madrid, con un aumento del 180% en los últimos doce meses, seguida de Murcia (149%) y Ourense (144%). Entre otras grandes capitales, Sevilla creció un 116%; Málaga, un 89%; Barcelona, un 77%, y Alicante, un 65%. Solo nueve capitales de provincia experimentaron descensos, entre las que destacan Huesca (-33%) o Burgos (-25%).

Publicación	ABC Nacional, 36
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	121 283
Difusión	83 609
Audiencia	437 000

Fecha	26/04/2021
País	España
V. Comunicación	12 226 EUR (14,790 USD)
Tamaño	64,47 cm ² (10,3%)
V.Publicitario	5287 EUR (6396 USD)

La Mesa del Turismo pide levantar ya restricciones para salvar el verano

La Mesa del Turismo pide al Gobierno que levante las restricciones de aquellos turistas procedentes de EE.UU. que estén vacunados o que presenten una PCR negativa, como ocurre en Grecia. La organización entiende que sería una medida importante para salvar el verano turístico. «La excepción griega, a la que España debe sumarse de inmediato, pone de manifiesto que no podemos continuar aceptando

sin rechistar ser rehenes de la política de Bruselas, decidida por un grupo de países para los cuales el turismo no tiene un peso representativo en sus economías», explica Juan Molas, presidente de la Mesa del Turismo.

La organización argumenta que a España le urge la reactivación turística para que la recuperación económica no se vea lastrada

Emergencia sanitaria

España quiere su vacuna contra la covid para el 2022

Diversos fármacos se investigan y buscarán su hueco aportando mejoras a los existentes

MARTA RICART
 Barcelona

La investigación contra la covid ha marcado un hito en la ciencia, en solo un año, por el despliegue de conocimiento y el esfuerzo inversor realizado para hallar tratamientos y vacunas en todo el mundo. También en España. En la Europa comunitaria, hay cuatro vacunas aprobadas y en uso, de Pfizer/BioNTech, Moderna, Oxford/AstraZeneca y Janssen. Existen otras disponibles en otros países (la Sputnik V rusa, dos diseñadas en China) y hay más en el pipeline de la industria, en ensayo. Diversos equipos impulsan prototipos en España y confían en estar en el mercado el próximo año. ¿Llegarán tarde? Los investigadores afirman que no, que aún hay hueco para sus inmunógenos.

La Asociación Española de Bioempresas (AseBio), patronal del sector biotecnológico, contó en marzo seis proyectos de vacunas entre sus socios y aún hay algunos más. Pero no se aprobarán y utilizarán cuando Europa más las necesita, para inmunizar al menos al 70% de la población en verano, porque solo un inmunógeno ha empezado a ensayarse en personas.

No es que los investigadores se despertaran tarde. Es un gran esfuerzo, pues en España el desarrollo y la producción de vacunas era, hasta ahora, básicamente para la sanidad animal, se señala en el sector. La epidemia ha activado este campo, y los científicos creen que sus vacunas tienen mucho que aportar. Por ejemplo, hay espacio de mejora en los precios y en que no necesiten conservarse ultracongeladas como las de Pfizer y Moderna.

“Vamos por detrás de las que hay en el mercado, por eso incorporamos cambios para que nuestras vacunas sean, por ejemplo, eficaces frente a las variantes del virus (sudafricana, brasileña, británica). Todavía hay espacio para nuevas vacunas. Aunque se vacune a la población española y europea antes del otoño, inyectarlas a gran parte de la población mundial llevará tiempo. Se desconoce además la duración de la inmunidad que dan, no se sabe si habrá que revacunar, también dependerá de la variabilidad del virus”, explica Isabel Sola, investigadora del Centro Nacional de Biotec-

nología (CNB-CSIC), en Madrid. Coincide con ella Julià Blanco, investigador de IrsiCaixa y el hospital Germans Trias i Pujol de Badalona. Si hubiera que revacunar para reforzar la inmunidad o actualizar la vacuna ante variantes del virus (Pfizer ha planteado una posible tercera dosis de recuerdo), cuantos más tipos de inyección, mejor. Poner una distinta de la primera ayuda a aumentar la inmunidad, señala Blanco. La vacuna rusa, por ejemplo, ya usa dos adenovirus diferentes en su primera y segunda dosis.

Sola apunta que el desarrollo de la biología molecular permite actualizar las vacunas con relativa fa-

cilidad, para ajustarlas a cambios del virus. “Estamos en un momento –afirma– en que la biología molecular permite diferentes estrategias para crear vacunas, la de ARNm, no se había usado nunca en este campo. Se han unido la tecnología, años de investigaciones y un esfuerzo inversor de gobiernos y compañías sin precedente. Así se han logrado en un periodo corto”.

Blanco recuerda que muchos investigadores han estudiado los coronavirus casi 20 años, desde la aparición del SARS y el MERS. Se aprovecha la experiencia de investigación en otros campos, como el de una vacuna contra el VIH-sida (sin fruto todavía, debido a la variabilidad del virus). Y el conocimiento que se genere por la covid podrá ayudar contra otras patologías o en futuras epidemias.

Estos tres prototipos de vacunas contra la covid que se investigan en España, con fondos públicos, en buena parte, y de donaciones:

¿Cómo se produce la inmunización?

■ La vacuna se usa para que el sistema inmunitario de la persona identifique el virus y se defienda de él. Para ello, se suele inyectar algún elemento del virus (que no cause la infección), para que el organismo cree anticuerpos neutralizantes, sobre todo, y linfocitos T. Los primeros reconocen el antígeno (la partícula invasora), se unen a él y bloquean su entrada en las células, para evitar que el virus se replique y cause la infección. Las vacunas del SARS-CoV-2 se diseñan para neutralizar la proteína S de la espícula o spike (los pinchos que recubren el coronavirus), que abre al virus una entrada en las células. Los linfocitos T producen memoria inmune, inmunidad celular (reconocer la proteína más a largo plazo). Las vacunas de AstraZeneca y Janssen inyectan un adenovirus desactivado y modificado genéticamente para crear la proteína S del coronavirus. Las de Pfizer y Moderna, material genético artificial, basado en el genoma del SARS-Cov-2, que codifica la proteína S.

La nasal del CSIC

El equipo dirigido por Isabel Sola y Luis Enjuanes, del laboratorio de coronavirus del CNB-CSIC, desarrolla una vacuna de ARNm (o mRNA), similar a las de Pfizer y Moderna, pero más compleja. Utiliza ARN que deriva del virus, es su copia sintética, y que incluye su mecanismo de autorreplicación y dos proteínas, además de la S, que es la que permite invadir las células. Así se quiere generar más inmunidad celular ante el virus y sus variantes, explica Sola. La vacuna deberá administrarse en dosis más pequeñas que las que se ponen ahora, lo que reducirá los costes de producción y la aligerará, precisa la biotecnóloga.

Que la partícula infecciosa (virión) se replique no será peligroso, porque los investigadores le han puesto un freno: solo se replicará en la célula, no pasará a otras; la persona no sufrirá la infección ni contagiará el virus. Es la magia de la ingeniería genética: el material genético entra en la célula, lleva instrucciones para crear la proteína del virus (para que el organismo lo reconozca y combata), lo hace y se elimina.

A diferencia de la mayoría en uso y estudio, la vacuna se ha diseñado para su administración intranasal (mediante un spray o inhalador), para inmunizar la mucosa nasal (el virus entra en el organismo al respi-



Distribuido para IEF * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

Distribuido para IEF * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

Esfuerzo científico. Investigadores en el laboratorio de Bioseguridad de IrsiCaixa, donde estudian la eficacia in vitro de la vacuna



XAVI JURIO

rar). Sola explica que probarán también la inyección intramuscular. Se lo han recomendado desde la industria, dado que los reguladores, como la Agencia Europea de Medicamentos (EMA), aprueban antes los métodos más usuales.

La investigación se beneficia de que el equipo ha estudiado años el MERS. La vacuna ha mostrado gran eficacia en los experimentos en el laboratorio. En las próximas semanas se prevé empezar a probarla en animales. Después será en humanos. Sola estima que a finales de año. Podría aprobarse en un año. En centros del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) se investigan otras dos vacunas. En el mismo CNB, el equipo de Mariano Esteban estudia una que usa un vector viral de la familia de la viruela (otro virus desactivado que transporta instrucciones para crear la proteína S del Sars-CoV-2). Podría ser la primera en estar lista, antes de fin de año, aunque luego vienen la aprobación y producción.

Otro equipo, del Centro de Investigaciones Biológicas (CIB) en Madrid, liderado por Vicente Larraga y que ya hizo una vacuna contra la leishmaniosis canina, desarrolla una contra la covid, que también podría estar a finales de año.

De proteína purificada

Julia Blanco, José Carrillo y otros científicos del instituto de investigación IrsiCaixa (especializado en VIH-sida) trabajan en una vacuna contra la covid de proteína recombinante, en que se produce la proteína S en el laboratorio. Se la llama purificada. Luego, se inyecta a la persona. Es un tipo de vacuna similar a la del tétanos. “Dedicamos mucho tiempo a probar variantes de la spike (los pinchos del virus), de su proteína S, para aportar algo nuevo a las vacunas en uso. Obtiene buena respuesta en modelos animales. Todo indica que podrá bloquear la variante sudafricana del virus”, dice Blanco. Estima que los ensayos en humanos se harán a mediados del 2022.

La vacuna se impulsa desde un consorcio formado ante la covid por el IrsiCaixa, el Barcelona Supercomputing Center, el Centre de Recerca en Sanitat Animal IRTA-Cresa de la Generalitat y la compañía Grifols y se financia, sobre todo, con fondos de la campaña solidaria Yo-MeCorono.

Otra vacuna, Ruti, impulsada por el también investigador del Germans Trias i Pujol Pere-Joan Cardona, con la compañía Archivel Farma, se ha readaptado contra el coronavirus. Porque inicialmente fue concebida contra la tuberculo-

sis. Ha comenzado a ensayarse en humanos en Argentina.

Apuesta por el ARNm

El equipo de Felipe García, experto en el VIH-sida, en el instituto de investigación Idibaps del hospital Clínic de Barcelona, está volcado en otra vacuna (Covarna, la llaman) de ARNm. Todas las que usan esta nueva tecnología se parecen, pero varían en los elementos de la spike o espícula contra los que se dirigen (puede ser toda entera, uno u otro fragmento), explica la investigadora del grupo Montse Plana.

“Hicimos un análisis bioinformático y con programas computacionales para determinar los fragmentos del virus que podían generar mayor inmunidad en más personas y se diseñó la secuencia de ARNm”, señala esta inmunóloga. Este material genético no se puede inyectar directamente (se degrada rápido). Se protege en una nanopartícula, cuya composición también es muy importante y varía (las de Pfizer y Moderna son de grasas o lípidos y por ellas las vacunas deben guardarse ultracongeladas).

La previsión es empezar a ensayar en animales antes del verano. En experimentos celulares, se ha visto que induce respuesta al virus. Plana no cree que puedan ensayarla en humanos antes del último trimestre del año. Así que llegará en el 2022.

El Idibaps diseñó dos vacunas, explica Plana, la de ARNm y una de vector vírico, que se desarrolla en colaboración con Mariano Esteban, del CNB-CSIC.

Estos últimos días ha destacado otra vacuna, de proteína recombinante, que desarrolla HIPRA, el laboratorio de Amer (Girona) que visitó el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez. La compañía tiene amplia experiencia en vacunas animales y la aprovecha para expandirse en los fármacos humanos. Ha anunciado que podrá fabricar 400 millones de dosis durante el 2022 y 1.200 en el 2023. Hipra espera empezar los ensayos clínicos en junio y la producción en octubre, para comercializar la vacuna a fines de año. Colabora además con el Clínic para producir la suya.

A Asebio le constan dos inmunógenos más impulsados en Navarra, por la universidad y la firma InnoUp Farma y por la empresa 3P Biopharmaceuticals. Igualmente, otro de la biotecnológica madrileña Algenex. Han trascendido también proyectos del Institut Químic de Sarrià (IQS) en Barcelona, de Navarrabiomed, la Universidad de Santiago y el Instituto Nacional de Investigación Agraria (INIA).●

La industria, activada

■ Tres farmacéuticas en España ya participan en la cadena de producción de las vacunas aprobadas: de Reig Jofre, en Sant Joan Despi, empezarán a salir dosis de Janssen en julio, unos 25 millones al mes, hasta un millón de dosis al día. La madrileña Rovi producirá

dosis de Moderna, e Insud-Pharma (en Guadalajara) tiene un acuerdo con la compañía AstraZeneca. La firma gallega Biofabri colabora con la vacuna estadounidense Novavax, aún no autorizada, y producirá al menos dos de los prototipos del CSIC.

ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA INTERNACIONAL



Covid-19: déjà un milliard de vaccinations dans le monde

- Le nombre de doses distribuées est passé en un mois de 500 millions à un milliard.
- Alors que les pays les plus riches vaccinent davantage, le débat porte désormais sur la hausse des capacités de production.

INTERNATIONAL

Daniel Bastien
 @daniel-bastien
 Virginie Robert
 @virginierr

Son démarrage aura été lent, mais le monde est désormais bien en route pour la plus grande campagne de vaccination de son histoire. Le nombre total de doses injectées dans 172 pays vient de passer le cap du milliard, selon les calculs du site de référence Covid-19 Tracker de Bloomberg. Soit 12 pour 100 habitants, et « suffisamment pour vacciner complètement 6,6 % de la population globale », affirme l'agence. La recette pour trouver en un temps record des vaccins contre la nouvelle pandémie, observe Nicolas Baquet, directeur délégué à la recherche et à la transformation publique à l'Institut Montaigne, « a été l'alliance de la recherche, des start-up et des grands groupes pharmaceutiques. Les clusters de recherche comme celui de Mayence en Allemagne avec BioNTech et Pfizer, ont trouvé une solution totalement innovante et rapide. C'est une leçon pour l'avenir ». Quatre types de vaccins ont été développés, 13 approuvés et selon Gavi, 87 sont aujourd'hui testés à différents stades de essais cliniques.

Le nombre de cas au Royaume-Uni est tombé de 57.000 à 2.700 cette fin de semaine.

Le rythme de vaccination atteint actuellement 18,3 millions de personnes chaque jour. Si se poursuit, on parviendrait à immuniser 75 % de la population mondiale d'ici vingt et un mois. Aujourd'hui, arrivent en tête... les Seychelles (121 doses pour 100 habitants) et Israël (117 doses), avec des taux de vaccination complète de respectivement 60 % et 57 %, quand on en reste encore à moins de 0,2 % en Algérie ou de 0,1 % au Cameroun et au Vietnam. Mais l'arrivée

rapide sur le marché de nouveaux laboratoires et la forte montée en puissance de la production nourrit d'autres espoirs : la toute récente accélération des vaccinations quotidiennes dans le monde se révèle d'ailleurs spectaculaire puisqu'elles ont tout simplement doublé en l'espace de 7 dernières semaines. Il a fallu 61 jours pour distribuer les 100 premiers millions de doses, et seulement 5 jours pour les 100 dernières.

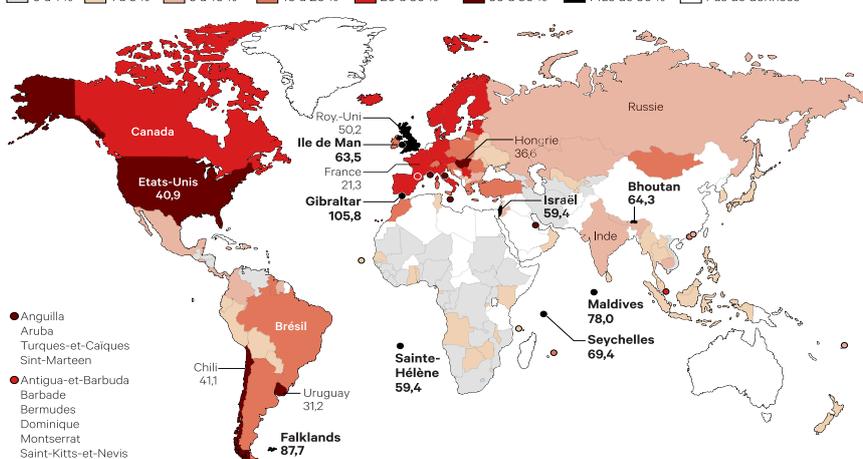
Israël, leader mondial
 Cette campagne n'est pas géographiquement uniforme : les pays les plus riches vaccinent encore aujourd'hui 25 fois plus rapidement que les plus pauvres, malgré la mise en place du programme Covax des Nations unies. Les 27 pays les plus développés, qui ne représentent que 10,5 % de la population mondiale, concentrent actuellement à eux seuls plus du tiers des vaccinations (38 %). « La mutualisation des vaccins via un instrument comme Covax est lente à démarrer. Ceux qui réussissent dans une approche multilatérale sont ceux qui disposent de moyens industriels et de technologies. C'est le cas de la Grande-Bretagne, qui a pu licencier en Inde la fabrication de l'AstraZeneca. C'est ce vaccin qui a pu être produit en quantités importantes et qui a irrigué les pays moins riches », souligne Nicolas Baquet.

Aux Etats-Unis, le rythme des vaccinations a atteint 3 millions de doses par jour au cours des dernières semaines pour un total de 219 millions de doses injectées (41 % de la population a reçu au moins une dose), laissant espérer une couverture immunitaire de 75 % d'ici à trois mois. A Washington, on estime qu'avoir vacciné entre 70 % et 85 % des Américains permettra un retour à la vie normale. Leader mondial, Israël, qui dès le mois de février avait atteint une vaccination totale de 84 % des plus de 70 ans et dont 60 % de population a reçu au moins une injection, a rouvert son économie dès le début mars. Au Royaume-Uni, où la couverture immunitaire atteint aujourd'hui le tiers de la population grâce à une campagne de vaccination précoce et volonta-

La vaccination contre le Covid-19 dans le monde

Personnes ayant reçu au moins une dose, en % de la population totale du pays. Au 24 avril 2021

0 à 1 % 1 à 5 % 5 à 10 % 10 à 20 % 20 à 30 % 30 à 50 % Plus de 50 % Pas de données



riste (la moitié des Britanniques a déjà reçu au moins une dose), le nombre de cas quotidiens de contamination est tombé de 57.000 à 2.700 cette fin de semaine, autorisant également un début de réouverture le 12 avril.

Pousser la production

Reste toutefois dans le monde entier bien des interrogations sur les résultats de ces campagnes vaccinales : l'efficacité des vaccins, l'effet des variants qui se multiplient (au Brésil et en Inde notamment) et l'inégalité dans la vaccination. Certains, à la suite de l'ancien Premier ministre britannique Gordon Brown, appellent à transformer le vaccin contre le covid en « un bien public mondial »

afin de le rendre accessible à tous. D'autres pensent qu'il faut privilégier la réponse industrielle. « Ce qui nous menace, ce sont les variants qui pourraient réduire à néant les efforts de vaccination, estime Nicolas Baquet. Il est donc indispensable de poursuivre la montée en puissance des moyens de production avec la technique de l'ARN messenger, qui semble bien s'adapter aux variants, via des partenariats publics-privés et surtout, de s'accorder de façon multilatérale sur l'acquisition des matières premières indispensables à la fabrication des vaccins ».

Lire l'éditorial d'Etienne Lefebvre
 Page 14

LES ECHOS+ / SOURCE : BLOOMBERG

Aiuti alle famiglie
Assegno unico a rischio: le scelte per il via da luglio

Tempi stretti, nodo risorse e ingorgo degli lsee: si studia la partenza light
Ai giovani il 7,6% dei fondi Recovery

di Michela Finizio a pagina 3
di Antonello Cherchi a pagina 2



ILLUSTRAZIONE DI STEFANO MARSA

Distribuido para IEF * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

I fondi a disposizione e le soluzioni allo studio per il debutto

LE RISORSE IN CAMPO
 I fondi individuati per finanziare la riforma. In miliardi di euro

Dalla soppressione delle misure esistenti

Detrazioni fiscali per figli a carico interessati dalla riforma (esclusi over 21)	7,7
Assegni al nucleo familiare con minori	4,7
Misure per la genitorialità (bonus bebè, premio alla nascita, fondo natalità)	1,3
Assegno per le famiglie numerose	0,3
Detrazioni per il quarto figlio a carico	0,1
Totale	14,1

Dal fondo assegno universale*

2021	3,01
2022	0,633
2023	1,022
2024	1,011
2025	1
2026	0,989
2027	0,977
2027	0,965
a decorrere 2029	0,953

Dal fondo per la riforma fiscale*

A decorrere 2022	MIN 5 - MAX 6
TOTALE 2022	20,7

LE TRE IPOTESI IN CAMPO
 Tre simulazioni del gruppo di ricerca Arel, Fondazione E. Gorrieri e Alleanza per l'infanzia su costi e impatti

Misure oggi in vigore
 Il mix di misure attualmente in vigore prevede le detrazioni fiscali per i figli a carico (sconto sull'Irpef) e gli assegni al nucleo familiare (non previsto per i lavoratori autonomi)

IPOTESI 1
 Un assegno universale selettivo
 Un assegno mensile composto da una quota fissa di 80 € per ciascun figlio minore (50 € se maggiorenne under 21) e da una variabile fino a un massimo di 160 € (100 se maggiorenne), modulata in base a tre scaglioni Isee moderatamente selettivi. Con le seguenti maggiorazioni: +30 € per ogni figlio oltre il secondo, +50% per ogni figlio disabile, +53 € se madre giovane (al più uguale a 21 anni) (SCAGLIONI ISEE: 30.000 € - 40.000 € - 50.000 €)

IPOTESI 2
 Un assegno molto progressivo
 Un assegno mensile composto da una quota fissa di 80 € per ciascun figlio minore (50 € se maggiorenne under 21) e da una variabile fino a un massimo di 180 € (120 se maggiorenne), modulata in base a 3 scaglioni Isee marcatamente progressivi. Con le seguenti maggiorazioni: +40 € per ogni figlio oltre il secondo, +50% per ogni figlio disabile, +100 € se madre giovane (al più uguale a 21 anni) (SCAGLIONI ISEE: 10.000 € - 20.000 € - 7.000 €)

IPOTESI 3
 Contributo transitorio nel 2021
 Nell'impossibilità attuare la legge delega entro il 1° luglio, si ipotizza di erogare i fondi previsti per il 2021 come un assegno fisso da 250 € per ciascun figlio under 21, una tantum e non mensile, che si andrebbe a sommare alle prestazioni vigenti (che verrebbero rinnovate fino a dicembre). Con le seguenti maggiorazioni: +50% per i figli disabili o non autosufficienti; +25% per ogni figlio successivo al secondo; +100 € se madre in giovane età (al più uguale a 21 anni)

CLAUSOLA DI SALVAGUARDIA	COSTO DELLE MISURE (MLD €)	IMPORTO MEDIO PER FAMIGLIA (€ MESE)	FAMIGLIE BENEFICIARIE (MLN)	FAMIGLIE ESCLUSE (MLN)	FAMIGLIE (MLN)
--	12,65	146	7,19	0,44	--
NO	20,27	221	7,63	0	6,49 MILIONI DI FAMIGLIE (+90€ al mese) 1,15 (-90€ al mese)
SÌ	20,91	228	7,63	0	6,49 MILIONI DI FAMIGLIE (+90€ al mese) 1,15 (-90€ al mese) (0)
NO	20,26	221	7,63	0	6,64 MILIONI DI FAMIGLIE (+76€ al mese) 0,99 (-24€ al mese)
SÌ	20,75	227	7,63	0	6,64 MILIONI DI FAMIGLIE (+76€ al mese) 0,99 (-24€ al mese) (0)
--	3,12	250 € una tantum	7,63	0	7,63 MILIONI DI FAMIGLIE (250 € una tantum)

Note: * Finanziato con le ultime due leggi di Bilancio, al netto degli utilizzi e riduzioni disposti da norme vigenti; ** Istituto con l'articolo 1, comma 2, della legge di Bilancio per il 2021 (dotazione di 8 miliardi per il 2022 e di 7 miliardi annui a decorrere dal 2023)

Assegno unico verso una partenza light

L'iter. Tempi stretti per i decreti entro giugno e senza scontentare nessuno: alle Camere 30 giorni per le osservazioni, ma sono tanti i nodi ancora irrisolti

Pagina a cura di Michela Fintzo

Tempi troppo stretti per il via dal 1° di luglio. Per l'assegno unico si fa strada l'ipotesi di una partenza light nel 2021 che rimanda la vera riforma a gennaio del prossimo anno: sono tanti i nodi ancora da sciogliere per far decollare il più importante riordino delle misure di sostegno alle famiglie.

Il disegno, inserito tra le «riforme di accompagnamento al Pnrr» del Governo Draghi, vale oltre 20 miliardi di euro grazie alle risorse aggiuntive stanziate con le ultime leggi di Bilancio. Risorse che, si legge sempre nel Piano, «saranno gradualmente potenziate», con l'obiettivo di dare vita a un unico contributo al fine di raggiungere in modo universale e progressivo tutte le famiglie con figli a carico under 21, inclusa la platea degli attuali «esclusi» dalle prestazioni in vigore.

Tempi stretti per il via a luglio
 A dettare i tempi è il calendario. Il Consiglio dei ministri deve adottare uno o più decreti legislativi per attuare la legge delega 46/2021 approvata lo scorso 30 marzo dal Parlamento, su proposta del ministro della Famiglia, delle Politiche sociali e dell'Economia, sentita la Conferenza unificata delle Regioni. A quel punto le commissioni parlamentari competenti di Camera e Senato avranno 30 giorni per esprimere sui testi eventuali pareri e osservazioni. Un iter necessario, a cui la legge delega concede al massimo un mese di tempo, proprio per far «correre» la riforma. E, se i pareri non arriveranno in tempo, «i decreti legislativi potranno comunque essere emanati», ma in presenza di osservazioni parlamentari queste andranno comunque recepite e sottoposte nuovamente al vaglio delle commissioni.

Così, mentre gli uffici tecnici del Mef e la politica sono concentrati sulla messa a punto del Pnrr e sulle urgenze legate ai «sostegni», l'assegno unico potrebbe non trovare il tempo utile per partire dal 1° di luglio, una data annunciata dalla stessa ministra per la Famiglia, Elena Bonetti, e per cui

sono stati stanziati fino a 3 miliardi di euro con l'ultima legge di Bilancio. La cifra è stata impegnata per far partire la riforma quest'anno, anche se la legge delega lascia tempo fino al 30 marzo 2022 per l'attuazione (12 mesi).

Nel frattempo le aspettative dell'opinione pubblica verso lo strumento in arrivo sono sempre più elevate, soprattutto alla luce delle crescenti difficoltà delle famiglie, impoverite dalla pandemia. Difficile, però, pensare che si trovi la quadra per superare tutti i nodi ancora irrisolti della riforma, in tempo per poter partire a luglio (si veda l'altro articolo).

I rischi delle ipotesi in campo
 Il tavolo interministeriale che deve stendere i decreti attuativi è al lavoro e sta esaminando diverse ipotesi. Agli uffici tecnici il gruppo di ricerca Arel, Fondazione E. Gorrieri e Alleanza per l'infanzia ha consegnato tre proposte, limitate in base alle richieste degli stessi uffici: un assegno moderatamente selettivo; uno più marcatamente progressivo; una versione transitoria dello strumento per il 2021, nel caso si debba rimandare la vera partenza della riforma al 2022. «Abbiamo provato a rispettare l'idea di universalità dello strumento», afferma l'economista Claudio Lucifora uno degli autori delle tre simulazioni.

Le prime due proposte prevedono un contributo fisso e una quota variabile che decresce in modo non lineare in base all'Isee, in misura più o meno marcata. «L'80% dei nuclei contribuenti si colloca nella fascia sotto i 30mila euro di Isee. Anche azzerando l'assegno sopra i 50mila euro, con le risorse a disposizione resterebbe critico garantire a tutti coloro che si collocano tra i 10 e 20mila euro di non rimetterci rispetto a quanto prendono oggi, con detrazioni e assegni al nucleo familiare».

In entrambe le prime due simulazioni, infatti, circa 1 milione di famiglie rischia di prendere meno. «Si potrebbe prevedere una fase iniziale per mitigare, con una clausola di salvaguardia transitoria, questo rischio. Ma servono circa 800 milioni di euro aggiuntivi. E comunque l'obiettivo è

correggere il sistema attuale, che si regge su aliquote marginali e meccanismi sedimentati nel tempo che non hanno una logica e vanno superati».

La partenza in due fasi
 L'impossibilità, in tempi così rapidi, di trovare una copertura per la clausola di salvaguardia e il rischio di far debuttare il nuovo strumento scontentando qualcuno spingono a valutare l'ipotesi di una partenza light: un assegno aggiuntivo da 250 euro una tantum per il 2021,

Le ipotesi. Avanza l'idea di un avvio transitorio per il 2021: un contributo aggiuntivo di 250 euro per figlio o l'assegno solo per autonomi e incapienti

rinvio di fatto il riordino al 2022. Una strada che sembra ormai obbligata. «Il punto adesso è capire se l'assegno a luglio partirà in tutto o in parte», conferma Stefano Lepri del Pd, uno dei firmatari della legge delega. «L'ipotesi di una partenza in due fasi - spiega - è oggetto di un approfondimento in questi giorni. Che i tempi siano stretti lo sapevamo. La crisi di Governo ci ha fatto perdere due mesi rispetto a quando abbiamo indicato luglio per la partenza. Nessuno ha ancora perso la speranza, ma

se questo sarà l'indirizzo degli uffici tecnici bisognerà prenderne atto».

In questa direzione sembra che il Governo stia esaminando anche l'idea di lasciare in vigore le detrazioni fiscali e gli assegni al nucleo familiare fino alla fine dell'anno, prevedendo un contributo aggiuntivo destinato solo ai lavoratori autonomi (oggi esclusi dagli An) e ai soggetti incapienti ai fini Irpef (per cui lo sconto fiscale previsto per i figli a carico è nullo, in assenza di una sufficiente imposta su cui applicarlo). An-

che così, il vero calcio di inizio dell'assegno unico slitterebbe all'anno prossimo. «In questo modo si darebbe comunque un segnale alle famiglie - conclude Lucifora - ma si rischia un gran pasticcio se non si fanno delle scelte che vanno nella direzione auspicata dalla riforma. Ad esempio va definito come questo contributo si integra con il reddito di cittadinanza e non bisogna creare storture, difficili da correggere poi con il passaggio a regime al nuovo strumento».

Distribuito para IEF * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

CONVERSA CAPITAL
ANTÓNIO RAMALHO

**“É fundamental
que setembro
não seja mês
de ansiedade
nas moratórias”**



**EuroBic: “Paguei
o preço necessário
à concorrência”**

**“Temos 90 mil
ações judiciais
contra devedores”**

PRIMEIRA LINHA 4 a 8



ANTÓNIO RAMALHO PRESIDENTE EXECUTIVO DO NOVO BANCO

“É fundamental que setembro não seja momento de ansiedade”

Banqueiro acredita numa solução de prolongamento das moratórias apenas para setores mais castigados pela crise, como é o caso do turismo. António Ramalho diz que partilha de risco deve ser dividida entre o Estado, as empresas e a banca.

DIANA RAMOS
 dianaramos@negocios.pt
ROSÁRIO LIRA, ANTENA 1
VÍTOR MOTA
 Fotografia

O presidente executivo do Novo Banco quer que a segunda dose da “vacina das moratórias” corra tão bem como a primeira. António Ramalho defende uma extensão deste mecanismo apenas para um conjunto limitado de setores, negociada com a Autoridade Bancária Europeia, mas pede que a solução seja célere para que haja planificação por parte das empresas que fiquem de fora desta solução.

O confinamento do início do ano alterou a perspetiva sobre o impacto nas empresas e nas provisões?

O nível de imparidades não é fortemente afetado. E, portanto, consideramos que as imparidades que fizemos até ao final do ano [mais de 268 milhões de acréscimo] são razoavelmente suficientes para aquilo que é uma visão integrada dos efeitos da crise.

Disse que tinham no primeiro trimestre seis mil milhões de crédito em moratórias. Já tiveram alteração agora no primeiro trimestre?

“As moratórias foram uma vacina de serenidade contra a ansiedade.”

O valor vai-se sempre alterando ligeiramente, mas não é significativo. E o que nós temos também é uma leitura individual, caso a caso. Essa leitura individual permite-nos aferir que alguns setores, por exemplo o da restauração, têm hoje em dia um risco de descida de “rating” interno maior do que tinham antes do confinamento.

Mas em setembro, qual é que será o nível de imparidades?

Achamos que o nível de imparidades que temos poderá ser suficiente para suportar, digamos assim, aquilo que será o crescimento de algumas dificuldades por parte das empresas e de alguma necessidade adicional de reestruturação que tenhamos de fazer.

E qual a solução para as moratórias?

A solução vai ter de ser uma partilha de risco.

O que é que isso significa?

Globalmente para a sociedade portuguesa, o suporte da capacidade produtiva portuguesa durante o período pandémico é indiferente que seja tratado pelos bancos, pelo Estado ou pelas empresas. O que é preciso é que seja tratado em bolo. Globalmente, este risco existe perante a sociedade portuguesa e, se não há culpados desta crise, três partes têm de trabalhar para a resolver. Seja o Es-

tado, seja a banca, sejam naturalmente as próprias empresas.

E isso está a acontecer?

Acho que temos estado a fazer um grande esforço. O Banco de Portugal tem estado a coordenar um grande esforço no sentido de encontrar soluções que, na minha opinião, devem ser claras na setorização.

Dê-me um exemplo de uma solução que pode ser encontrada.

Não seria impossível, por exemplo, que houvesse uma parte da capitalização das empresas que fosse ajudada pelo Estado ou pelo Banco de Fomento; que uma parte fosse suportada pela extensão dos prazos e pela própria capitalização de juros feita pelas próprias empresas; que houvesse uma parte que os bancos pudessem refletir e que houvesse garantias do Estado para outra parte. Isto pode ser uma partilha mais útil para uma saída da crise. As moratórias permitiram que os empresários se concentrassem no que era fundamental, que era a saúde das suas equipas, a preservação dos postos de trabalho e a gestão das suas empresas e não com o serviço da dívida. As moratórias foram uma espécie de vacina de serenidade contra a ansiedade. Se essa vacina correu bem é fundamental que agora a segunda dose também corra bem. Que, ao sair da moratória, não tenhamos também nenhuma ansiedade.

Quando é que o Governo tem de avançar para a solução?

O mais depressa possível. Aqui sou muito claro, quanto mais cedo nós o fizermos, menos ansiedade vamos ter em relação a setembro. É fundamental que setembro não seja um momento ansioso. Isto é, quem sabe que as moratórias se podem prorrogar porque está em setores privilegiados – no sentido de setores cujo elemento negativo obriga a que as moratórias se preservem – deve sabê-lo antecipadamente. Quem está num setor suficientemente bom e poderoso e tem de pagar, naturalmente, tem de acertar com o seu banco e também deve saber antecipadamente. ■

“Não há razão para não negociarmos com a EBA solução setorial para as moratórias”

O Banco de Portugal está a trabalhar numa resposta à saída das moratórias, conta António Ramalho, presidente do Novo Banco, que pede partilha de risco no mecanismo encontrado.

Há setores nos quais as moratórias se podem prolongar?

Estamos disponíveis para refletir. Dou-lhe o exemplo do setor do turismo que, no nos-

so caso, tem 70% dos seus atores em moratória. A média que eu tenho nos outros setores é na ordem dos 20%, há uma diferença substancial nesta situação. Mas por outro lado, o setor turístico e o imobiliário turístico têm um suporte de garantia e de colateral que, devido à não perda de valor significativo do “real state” durante este período, significa basicamente que o grau de segu-



Distribuido para IEF * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.



PERFIL

Gestor de crises que já só pensa na reforma

É um homem da banca, mas que já correu várias áreas, incluindo a dos transportes. Sempre que há crise, é chamado a resolvê-la: foi assim na CP, na Estradas de Portugal e agora no Novo Banco. Nascido em 1960, é licenciado em Direito pela Universidade católica e iniciou a carreira em 1985. Passou uma década ao lado de António Champalimaud, nos bancos do industrial (Sotto Mayor, Totta, Crédito Predial e Chemical). Foi durante anos o administrador que mais jovem chegou a tal cargo, um rótulo que perdeu para António Horta Osório. É descrito como pragmático e com grande capacidade de adaptação, mas nem todos gostam do estilo. Há quem lhe aponte o dedo por ser demasiado brusco e frio. Na CP, por exemplo, foi alvo de grande contestação sindical. Já na Estradas de Portugal, foi o responsável pela fusão com a Refer que transformou a empresa em Infraestruturas de Portugal. Quando lhe perguntam qual é a próxima crise que vai gerir, diz que agora os olhos já só estão postos na reforma.

rança é ligeiramente maior. Portanto, é normal que tenhamos aí mais flexibilidade de manter o risco do lado dos bancos.

Como é que se faz esse prolongamento sem o apoio da Autoridade Bancária Europeia (EBA), que já disse que não tem disponibilidade para esticar o mecanismo?

Tudo o que fizemos tem de ser acordado com a EBA e, portanto, uma proposta de carácter geral para manter as moratórias em Portugal vai ter pouca adesão porque Portugal é um país, à semelhança de Chipre e da Hungria, com um volume de moratórias muito superior à média europeia. Naturalmente vai ser difícil que a EBA reconheça essa possibilidade. Mas se tivermos uma proposta bem precisa, não há razão nenhuma para não tentarmos nego-

ciar uma solução que seja devidamente enquadrada. Uma solução generalizada não pode seguramente, vai ter muita dificuldade em ter a adesão da autoridade bancária europeia.

Eventualmente um setor ou dois com apoio específico a continuarem nas moratórias, seria assim?

Setorização, partilha do risco, e descrição porque estamos disponíveis para trabalhar intencionalmente com o Banco de Portugal, que tem sido muito atuante nesta matéria. Só gostaria de dar força às entidades reguladoras portuguesas no sentido de elas tomarem isto como um objetivo pré-verão.

As conversas que estão a existir vão também no sentido da partilha de risco?

Se lhe respondesse, estaria a divulgar conversas que temos em fóruns muito restritos, portanto, diria que o que estou a propor é algo que já se ouviu na voz de muitas outras pessoas, não é original.

O Banco Europeu de Investimento já deu a entender que quer essa partilha de risco.

Só posso falar sobre o Novo Banco e estamos dispostos a partilhar risco.

Qual é a meta para o rácio de créditos não produtivos (NPL) no final de 2021?

O nosso target é 5%. Claro que a pandemia nos dá a justificação de não termos atingido os 5% antes, mas também não atingimos porque não conseguimos fazer o Nata 3, que nos poderia aproximar dos 5%. Temos sempre entradas [em incumprimento] e temos

de ser cautelosos com as entradas que a pandemia pode trazer para o rácio de NPL, mas para nós é fundamental que o rácio se reduza. Conseguimos, durante este período transitório, reduzir o legado em 74%, de 14 mil milhões para cerca de 3 mil milhões. Agora queremos chegar aos 5% nos NPL.

Mesmo com o incumprimento que poderá resultar do fim das moratórias, o vosso objetivo mantém-se nos 5%?

Mantém-se em 5%. É um objetivo que se torna mais ambicioso com estes riscos, mas é possível alcançar. ■

Banco pediu autorização para voltar à carga com o Nata 3

O presidente executivo do Novo Banco já pediu autorização para avançar com a venda da carteira de malparado Nata 3. Quando foi travada, por pressão política e face à instabilidade dos mercados, a carteira era composta em 75% por créditos em incumprimento cobertos pelo Mecanismo de Capitalização Contingente (CCA). "Já solicitei ao Fundo de Resolução autorização para seguir o processo, porque consideramos que o mercado está agora em boas condições, os níveis de rentabilidade esperada pelos investidores são adequados e os níveis de recuperação saem favorecidos por nós irmos a mercado com mais um portefólio", diz António Ramalho, alertando que o pacote "será mais pequeno", já que serão feitas "vendas caso a caso".

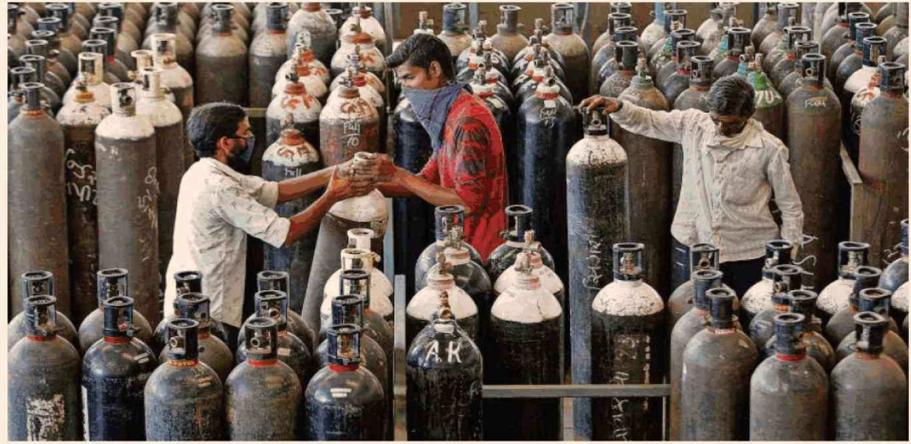
Overwhelmed India at Covid breaking point

Workers in Ahmedabad line up oxygen tanks after refilling them as chronic shortages of the gas, and beds, have left hospitals in hotspots such as Delhi begging for help. Some patients are dying in queues as they wait to be seen.

The country reported a record 349,000 new infections on Saturday, along with more than 2,700 deaths, as India's second wave breaks global milestones. Public health experts are alarmed by the suspected role of the B.1.617 variant, which was discovered in India last month, in driving the surge.

After criticism for their inaction, the UK, US and the EU have all offered to provide emergency supplies including oxygen and ventilators.

Hospital crisis page 2



Reuters

Distribuido para IEF * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

Second wave

India flies in emergency medical supplies

Western allies stirred into action by record number of new Covid infections

BENJAMIN PARKIN — NEW DELHI

India is airlifting in emergency medical supplies as countries around the world offer to help it battle a catastrophic second wave of Covid-19 infections that Prime Minister Narendra Modi said "had shaken the nation".

New Delhi reported a world record of 349,000 daily new infections on Saturday, along with more than 2,700 deaths, as the country's second wave breaks global milestones.

A total of 190,000 people are reported to have died from Covid-19 in India, though experts believe the true number of cases and deaths is being widely undercounted as sick patients struggle to get tested and fatality figures are misreported.

Chronic shortages of beds and oxygen have left hospitals in hotspots such as Delhi pleading publicly for relief, while patients die for want of treatment, even while they queue outside hospitals. More than 20 patients died at one private hospital in Delhi, Jaipur Golden, after oxygen supplies ran low.

After facing criticism for inaction, allies such as the UK, the US and the EU said yesterday that they would help

India address crippling shortages of oxygen and other emergency supplies.

The UK said that, starting yesterday, it would send hundreds of oxygen concentrators and ventilators after a request from India. "We will be following up on this first delivery with further support, based on our ongoing discussions with the Indian government," said Dominic Raab, foreign secretary.

Antony Blinken, US secretary of state, said on Twitter that Washington would "rapidly deploy additional support to the people of India".

German chancellor Angela Merkel, who faced a backlash for criticising India's decision to scale back pharmaceutical and vaccine exports during

the recent crisis, also promised to provide assistance.

Janez Lenarcic, the EU's crisis management commissioner, said the bloc was "co-ordinating" supplies of oxygen and medicine after activating its civil protection mechanism at India's request.

Modi and his government have been criticised for failing to prepare health systems for the latest wave. In a radio address yesterday, he said the central government was fully engaged in addressing the crisis. "After successfully combating the first wave, the country was filled with confidence, but this storm has shaken the nation," he said.

Public health experts are alarmed by

the suspected role of the B. 1.617 variant, which was discovered in India last month, in driving the surge. Health officials in the UK, where the strain has also been detected, are studying whether it is more infectious and vaccine evasive. The UK last week put India on its travel "red list" in response to the rise in cases.

Analysts have blamed complacency for the shortages of beds and health supplies as officials failed to anticipate such a severe burden on the health system. The government is also accused of exacerbating the crisis by holding mass election rallies and allowing a giant religious festival to go ahead long after it was clear the virus was out of control.

Additional reporting by Michael Peel

Credit Suisse shareholders seek risk chief's scalp after scandals

◆ Big investors try to unseat Gottschling ◆ Swiss bank reels from Archegos and Greensill

STEPHEN MORRIS
AND OWEN WALKER — LONDON
TABBY KINDER — HONG KONG

Some of Credit Suisse's largest shareholders will attempt to remove the board member in charge of risk oversight, in protest at twin scandals that have cost the bank and its clients billions and tarnished its reputation.

Andreas Gottschling — a 53-year-old German who has served as chair of the risk committee since 2018, on a \$1m annual fee — has come under fire after the Swiss bank lost at least \$4.7bn from the collapse of family office Archegos.

That came shortly after Credit Suisse had to suspend \$10bn of supply-chain finance funds linked to financier Lex Greensill, whose insolvency could cost the lender's clients as much as \$3bn. The

bank has been forced to raise \$1.9bn to shore up its capital and has cancelled investor payouts.

David Herro, vice-chair of Harris Associates, which says it owns 10.25 per cent of the stock, said: "It's the directors' job to represent the shareholders and to watch over management . . . Not only should Mr Gottschling be voted down, but I'm surprised in light of current events that he hasn't already resigned."

Herro said that he hoped the arrival of a new chair, the former chief executive of Lloyds Bank António Horta-Osório, on April 30 would lead to an overhaul of the board with more banking expertise recruited.

Harris will be joined by the Ethos Foundation, which represents 200 Swiss pension funds that own between

3 per cent and 5 per cent of the lender.

Norway's oil fund also said yesterday it would vote against the re-election of Gottschling, as well as five other board members, including the lead independent director Severin Schwan. The world's largest sovereign wealth fund owned 3.43 per cent of the stock at the end of last year, according to its most recent disclosure.

Credit Suisse and Gottschling declined to comment.

Last week, influential proxy adviser Glass Lewis advised shareholders to vote against Gottschling. It said the Greensill and Archegos scandals "cast significant doubt on the efficacy of the board's oversight of the company's risk and control framework . . . Gottschling holds ultimate accountability".



Credit Suisse lost at least \$4.7bn from the collapse of Archegos and has been forced into a \$1.9bn fundraising to shore up its capital base

However, its proxy peer ISS did not counsel investors to oppose the board member. Even with the backing of Norges, it is unclear if Harris and Ethos can gather enough support to unseat Gottschling.

Last year, Herro led a public campaign, backed by Ethos and hedge funds Silchester International Investors and Eminence Capital, to remove chair Urs Rohner and keep the former chief executive Tidjane Thiam in his role.

He failed. Thiam stepped down, the chair was re-elected and continued until the end of his term.

Gottschling was formerly the global head of operational risk at Deutsche Bank and has also worked at Erste Bank and McKinsey.

Additional reporting by Richard Milne

European banks' plan to slash business travel bodes ill for airline recovery hopes

NICHOLAS MEGAW AND STEPHEN MORRIS
LONDON

Europe's largest banks are planning to cut business travel permanently by as much as half from pre-pandemic levels after the coronavirus crisis recedes, as many of the new ways of remote working trialled during lockdown become the norm.

Senior bankers are keen to learn from the lessons of the past year to cut costs and bolster their green credentials, but the plans will be worrying for airlines and hospitality groups that rely heavily on business travel for profits and who are hoping for a swift recovery once restrictions are lifted.

Noel Quinn, chief executive of HSBC, told the Financial Times he expected personally to reduce his travel by about half post-Covid. Britain's Lloyds Bank-

ing Group and Dutch bank ABN Amro, meanwhile, have become two of the first big lenders to set formal bankwide emissions targets. Lloyds pledged to "sustain the momentum" built during the pandemic by keeping carbon-dioxide emissions from travel to less than 50 per cent of 2019 levels.

ABN is aiming to halve its air travel compared with 2017 over the next five years in part by making bankers take trains, rather than flying between its European offices.

For the airlines and hospitality groups, it could prove a savage blow. Business class is one of the most lucrative sources of income for some airlines, while international hotels and other hospitality groups, such as restaurants and bars, can make up a lot of their earnings from executive functions.

It also undermines predictions from

some industry bosses, such as Ryanair's chief executive Michael O'Leary, who last week forecast business travel will make a full recovery from the crisis.

For domestic banks, such as Lloyds, cutting back on travel may be relatively easier, although it will still require a reduction in face-to-face meetings with business customers and foreign investors. However, even internationally focused investment banks are planning substantial cuts. A senior executive at another bank with operations across several countries said his company had yet to settle on a final target, but it was also considering limiting travel "to half of pre-pandemic practice".

Several senior bankers said they were keen to resume some types of travel such as visiting staff and clients, but that 2020 had proved that many trips taken in the past were superfluous.