

Revista de Prensa
Del 06/06/2021 al 07/06/2021



ÍNDICE

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

NOTICIAS DE IEF

1	07/06/2021	Hostel Vending	Jofemar celebra su 50 aniversario	Digital
---	------------	----------------	-----------------------------------	---------

ASOCIACIONES TERRITORIALES

2	07/06/2021	La Tribuna de Cuenca, 29	La asociación empresa familiar de Castilla-La Mancha celebra su asamblea el día 10 de junio	Escrita
3	07/06/2021	El Correo Vizcaya, 30	Gaizka Zulaika, director de Aefame: «Con fuerza y capital, ahora hay oportunidad de coger una ola y crecer»	Escrita
4	07/06/2021	La Voz de Almería, 2	Un cura y un corto de Quiero Corredor sobre el aislamiento	Escrita
5	06/06/2021	La Vanguardia Catalunya Dinero, 8	Separar familia i empresa	Escrita
6	06/06/2021	grada	Una jornada de empresas familiares analiza el relevo generacional	Digital

FISCALIDAD

7	07/06/2021	Expansión, 25	Punto de partida de una reforma global	Escrita
8	07/06/2021	El Economista, 1,9	Google, Amazon y Facebook tendrán que tributar el 20%	Escrita
9	07/06/2021	Cinco Días, 25	Los desplazados tendrán deducción fiscal aunque estén teletrabajando	Escrita
10	07/06/2021	ABC, 32	Golpe fiscal a las segundas viviendas sin usar en el confinamiento	Escrita
11	07/06/2021	La Vanguardia, 16	Acuerdo fiscal histórico del G -7	Escrita
12	07/06/2021	Diario de Noticias de Navarra, 11	Las nuevas ayudas fiscales por la covid tendrán un coste de al menos 5 millones	Escrita
13	07/06/2021	La Gaceta de Salamanca, 6	La recaudación de impuestos crece un 29% en Salamanca en los cuatro primeros meses del año	Escrita
14	07/06/2021	El País, 1,40-41	Europa renueva su arsenal fiscal para la recuperación	Escrita
15	07/06/2021	Diario de Pontevedra Galicia, 2-3	Hacienda ya recauda en Pontevedra lo mismo que antes de la pandemia	Escrita
16	06/06/2021	La Nueva Crónica, 10	El PSOE pide incentivos fiscales que combatan la despoblación	Escrita
17	07/06/2021	El Confidencial	Hacienda se ahorra 4.700 millones gracias al golpe del covid a la banca española	Digital
18	07/06/2021	El Confidencial	La Agencia Tributaria se fija en banqueros privados que facturan con sociedades	Digital
19	07/06/2021	El Confidencial	La lista Falciani (que no conseguimos gracias a Falciani)	Digital
20	07/06/2021	El Huffington Post	La Audiencia Nacional acreditará la caja b y que la sede del PP se pagó en negro	Digital
21	07/06/2021	OK diario	Sánchez calcula mal: recauda hasta mayo un 14% de lo previsto por la subidas de impuestos	Digital
22	06/06/2021	Expansión	Irlanda, uno de los grandes damnificados por el impuesto global	Digital

AYUDAS EUROPEAS

23	07/06/2021	El Economista, 21	La UE emitirá 10.000 millones en junio	Escrita
24	07/06/2021	El Economista Catalunya, 27	Catalunya atrae más de 1.500 millones de fondos europeos en I+D	Escrita
25	07/06/2021	ABC Madrid, 2	La gran empresa alerta del riesgo de politización de las ayudas europeas	Escrita
26	07/06/2021	La Vanguardia, 49	Next Generation, ¿los fondos de las ventanas?	Escrita
27	07/06/2021	La información.com	Santander se une a Mapfre, Telefónica y Correos para optar a 3.000 millones UE	Digital

28	06/06/2021	El Español	Los frutos del rescate europeo de la Comunidad: 873 millones, 1 punto del PIB y 15.000 empleos	Digital
29	06/06/2021	Crónica Global El Español	Pedro Sánchez y Mario Draghi debatirán sobre los fondos europeos en Barcelona	Digital
30	06/06/2021	elDiario.es	La Junta quiere que la Asamblea tenga información y controle el uso del dinero para la recuperación	Digital

GOBIERNO CORPORATIVO

31	07/06/2021	Expansión, 10	Así funcionan las comisiones de nombramientos del consejo	Escrita
32	07/06/2021	La Vanguardia, 25	El Gobierno propondrá a las empresas que incentiven el uso de bicicletas	Escrita

SOSTENIBILIDAD

33	07/06/2021	El Economista	Ferrovial, 19 años manteniéndose en el índice de sostenibilidad de Dow Jones	Digital
----	------------	---------------	--	---------

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS

34	07/06/2021	Expansión, 2	El BCE, ante la rápida escalada de la inflación	Escrita
35	06/06/2021	El Economista	La inversión extranjera directa crece levemente en España en 2020, hasta los 7.800 millones	Digital

ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA NACIONAL

36	07/06/2021	Expansión, 12	Las inmobiliarias disparan un 40% el dividendo en el año del Covid	Escrita
37	07/06/2021	Expansión, 4	Galp hará su mayor inversión hasta ahora en España por las renovables	Escrita
38	07/06/2021	Expansión, 3	El Gobierno planea ampliar el blindaje de empresas	Escrita
39	07/06/2021	Expansión, 19	El BCE no modificará la compra de activos en su próxima reunión	Escrita
40	07/06/2021	Expansión, 9	En juego la ampliación de El Prat de Aena por 1.700 millones	Escrita
41	07/06/2021	El Economista, 23	La activación del fondo público de pensiones se retrasa a 2022	Escrita
42	07/06/2021	El Economista, 1,7	Los bancos ingresan un 30% menos por su cartera de cotizadas	Escrita
43	07/06/2021	Cinco Días, 21	Los ERE se reducen. ¿Presión del Gobierno o de los sindicatos?	Escrita
44	07/06/2021	Cinco Días, 17	La CNMV investigará el impacto de la tasa Tobin en la Bolsa española	Escrita
45	07/06/2021	Cinco Días, 8	MásMóvil y Digi crecen a dos dígitos y meten presión a las grandes	Escrita
46	07/06/2021	El Mundo, 30	«La inversión española puede estar tranquila»	Escrita
47	07/06/2021	El Mundo, 26	Escrivá da cuatro meses para pactar jubilaciones anticipadas sin penalizar	Escrita
48	07/06/2021	El Mundo, 27	Sánchez debe colocar deuda por valor de 850.000 millones para acabar la legislatura	Escrita
49	07/06/2021	ABC, 30-31	Alarma en la gran empresa: Los Perte son como la fórmula de la Coca-Cola	Escrita
50	07/06/2021	El País, 41	Los alquileres encadenan cinco meses de caídas	Escrita
51	06/06/2021	El Mundo, 8-9	EL PP SE CONSOLIDA COMO PRIMERA FUERZA Y PODRÍA GOBERNAR CON VOX	Escrita
52	06/06/2021	El Mundo Actualidad Económica, 5-8	La revolución digital de Inditex	Escrita
53	06/06/2021	El Mundo Actualidad Económica, 14-16	La fulgurante e improbable ascensión de Airbnb	Escrita
54	06/06/2021	ABC, 38-39	Sánchez aspira a controlar la gran empresa a través de sus consejos	Escrita
55	06/06/2021	La Vanguardia, 76-77	EL PLAN DE AENA PARA EL PRAT	Escrita
56	06/06/2021	La Vanguardia, 19	El Gobierno esgrime el apoyo de la comunidad internacional a los indultos	Escrita

57	06/06/2021	El País, 56-57	El repunte del turismo nacional alivia la crisis del sector	Escrita
58	06/06/2021	El País, 58	Mil millones más de ingresos por la subida de la luz	Escrita
59	06/06/2021	El País Negocios, 2-4	Una montaña rusa llamada bitcoin	Escrita
60	06/06/2021	El País Negocios, 6	Marc Puig Nunca he trabajado tanto y nunca hemos perdido tanto	Escrita
61	06/06/2021	Cinco Días	La banca calienta la batalla por las hipotecas: así está la oferta	Digital

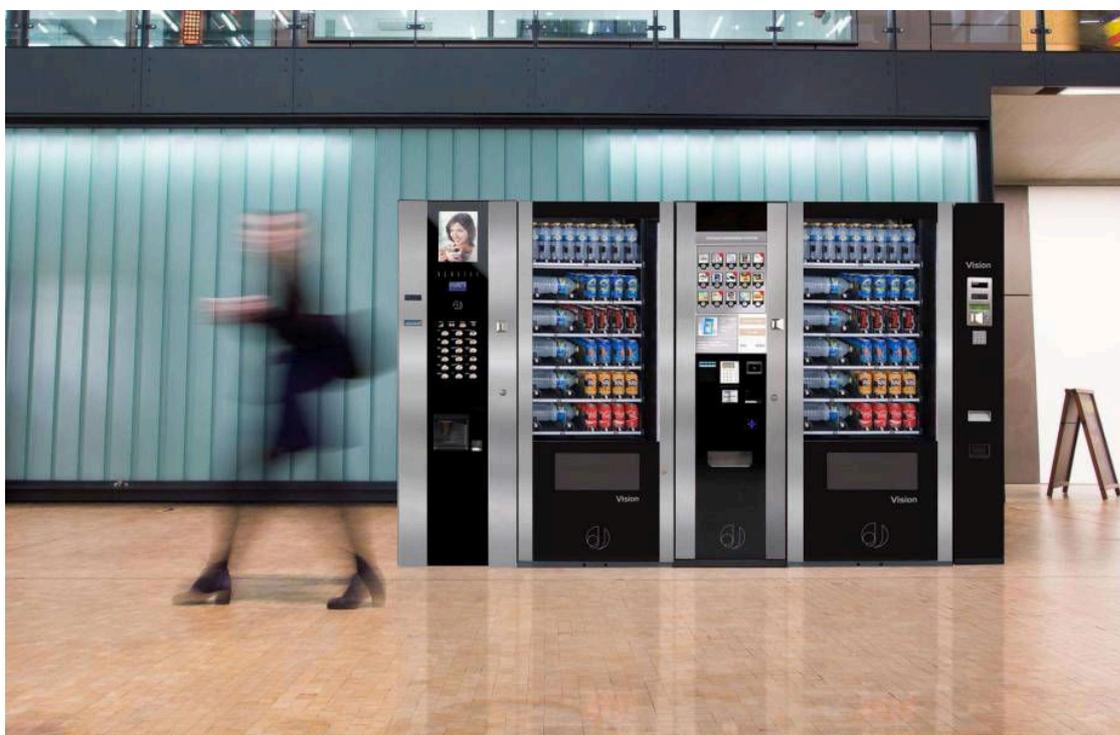
ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA INTERNACIONAL

62	07/06/2021	Les Echos, 1-3	Atractivo: Francia mantiene su rango en Europa	Escrita
63	07/06/2021	Les Echos, 1,16	Nuevas esperanzas en el tratamiento cánceres	Escrita
64	07/06/2021	Il Sole 24 Ore, 1,3	ALQUILERES. El Covid impulsa los contratos subsidiados	Escrita
65	07/06/2021	Il Sole 24 Ore, 1,5	El 110% más fácil encuentra nuevos inconvenientes	Escrita
66	07/06/2021	Negocios Portugal, 1,4-5	Portugal tendrá 5G en cuanto se asignen las licencias	Escrita
67	07/06/2021	Financial Times Reino Unido, 1	La escasez de chips durará al menos un año más, advierte el fabricante clave	Escrita
68	07/06/2021	Financial Times Reino Unido, 1	Reino Unido culpa al 'purismo legal' en Bruselas del estancamiento en Irlanda del Norte tras el Brexit	Escrita

NOTICIAS DE IEF

Jofemar celebra su 50 aniversario

original



HOSTELVENDING.COM 07/06/2021.- La **celebración** de la corporación, que tendrá lugar el próximo 8 de junio, versará en una visita guiada a las instalaciones de las principales autoridades junto al presidente de la empresa de **distribución automática Jofemar**; seguida de un acto institucional que incluirá varias intervenciones.

Fundada en 1971 por Félix Guindulain Vidondo, **Jofemar** es uno de los fabricantes nacionales de máquinas de **vending** más destacados en la industria, con modelos capaces de expender todo tipo de productos. Su apuesta constante por la **innovación tecnológica** y la inversión en I+D+i han guiado su trayectoria, haciendo posible toda una posición estratégica en la industria, y el crecimiento de una familia que hoy supera ya los 270 empleados y la presencia en más de 84 países.

Y para hacer honor esta andadura por el mundo de la **distribución automática**, que cumple 50 años, el grupo ha organizado un acto de **celebración** para el próximo martes, 8 de junio. Así, comenzará a través una visita guiada a las instalaciones de la empresa **navarra** a las 11:40.

En ella, participarán las principales autoridades de la Comunidad foral, así como los presidentes de asociaciones empresariales como la CEN, ADEFAN, APD y APMEN.

Posteriormente, a las 12:00 se iniciará el Acto Institucional, compuesto por las siguientes intervenciones de figuras destacadas como Félix Guinduláin Busto, presidente de Corporación

Jofemar; Andrés Sendagorta, presidente de SENER -empresa representada en la Junta Directiva del Instituto de Empresa Familiar (IEF)- y María Chivite, presidenta de **Navarra**.

No solo la compañía cumple años; también lo hace el fundador de Jofemar, Félix Guinduláin Vidondo, al que se le rendirá también homenaje durante al acto. A la **celebración** asistirán de igual forma la directora-gerente de Sodena, Pilar Irigoien, el consejero de Desarrollo Económico del Gobierno de Navarra, Mikel Irujo, la directora-gerente de Sodena y representantes políticos y empresariales.

Por otra parte, el arzobispo de Pamplona y Obispo de Tudela, Monseñor Francisco Pérez, también estará presente para bendecir las instalaciones de la compañía de **vending**.



ASOCIACIONES TERRITORIALES

EMPRESAS

La asociación empresa familiar de Castilla-La Mancha celebra su asamblea el día 10 de junio

R.L.C. / TARANCÓN

El auditorio del hotel Ansares de la localidad de Tarancón acogerá el próximo 10 de junio la celebración de la asamblea general anual de la asociación de la empresa familiar de Castilla-La Mancha, AEFCLM.

Presidido por Juan Ignacio de Mesa Ruiz, este colectivo está integrado por las empresas más importantes de la región, entre las que se encuentran las taranconeras Incarlopsa, Teógenes Ruiz y Solulim. El alcalde de Tarancón, José Manuel López Carrizo, participará en la inauguración de la asamblea; Antonio Garamendi, presidente de CEOE, intervendrá por *streaming*, y el empresario Clemente Lorient, CEO de Incarlopsa, que estará en la mesa redonda *Claves del éxito en la empresa familiar*, junto a representantes de Acciona, Crimidesa y el IE Business School. Habrá dos ponencias, una de ellas a cargo de Asier González, director de productos empresas del Banco Santander, y otra del taranconero José Juan Ruiz, presidente del Real Instituto El Cano.

CLAUSURA. Junto al presidente de AEFCLM, está previsto que el presidente de Castilla-La Mancha, Emiliano García Page, y la directora territorial de Castilla-La Mancha del Banco Santander, Sonia Colomar, clausuren esta jornada, que se podrá seguir a través del canal de *YouTube* de la asociación.



Gaizka Zulaika, director de la Asociación de Empresa Familiar de Euskadi. BORJA AGUDO

«Con fuerza y capital, ahora hay oportunidad de coger una ola y crecer»

Gaizka Zulaika Director de Aefame

Las empresas familiares vascas han capeado mejor el impacto de la pandemia, pero deben enfrentar constantemente el reto de la sucesión

ZIGOR ALDAMA



BILBAO. Hay muchas formas de hacer negocio. Quizá la más antigua sea en familia. No obstante, Gaizka Zulaika está convencido de que no por eso ha quedado obsoleta. Al contrario, el director de la Asociación de Empresa Familiar de Euskadi (Aefame) recuerda que el 84,4% de las empresas vascas son familiares—64 de las mayores están representadas por Aefame—y que generan el 55% del empleo. Zulaika sentencia que «son uno de los pilares del futuro socioeconómico de Euskadi», porque, a diferencia de lo que sucede a menudo en el capitalismo voraz de la globalización actual, están caracterizadas por una serie de valores y formas de actuar «más humanistas». Entre ellas, destaca «la resiliencia, la solvencia financiera, la visión a largo plazo, la apuesta por el talento de la cantera, y menores niveles de especulación y apalancamiento».

— ¿Cuál es la salud de la empresa familiar ahora que se vislumbra el final de la pandemia? — No hay empresa que no haya pasado malos momentos. Pero el análisis se debe hacer caso por caso, porque el tejido empresarial de Euskadi es muy rico y la pandemia nos ha afectado de forma desigual. Algunos sectores incluso han crecido. En cualquier caso, en general la empresa familiar aguanta mejor las crisis. Hemos sufrido, pero hemos resistido y ahora estamos a la espera de aprovechar las oportunidades de crecimiento.

— Ve el futuro con optimismo. — Estamos haciendo la ciaboga. Si sales con una maniobra limpia, te posicionas bien. Con fuerza y capital, y con esa política de resiliencia y visión a largo plazo, hay oportunidad de coger una ola. Las empresas familiares están mejor preparadas para recuperarse y crecer.

— Los empresarios presionaron para que no se cerrase la economía en una estrategia que no se ha demostrado muy eficaz. ¿Qué valoración hace de la gestión de la pandemia? — Creo que estamos en el momento de pasar página, pero antes hay que leerla con detenimiento para aprender. Porque nos hemos visto abrumados por algo que desconocíamos y eso ha podido llevar a cometer errores. Es importante que hayamos aceptado que la salud es vital, y creo que los empresarios han demostrado que se han tomado medidas para protegerla. Pero si hubiésemos sabido al principio lo que iba a suceder, seguro que habríamos hecho cosas de forma diferente.

— ¿Por ejemplo? — La pandemia ha dejado al descubierto muchas debilidades, como la dependencia de países 'low cost'.

Creo que no debemos externalizar tanto porcentaje de nuestra capacidad productiva. A corto plazo puede conllevar un incremento de costes, pero proporciona solidez a la industria en sectores estratégicos. Porque el tejido industrial desaparece y ya no es fácil regenerarlo. Como sociedad tenemos un déficit de conocimiento sobre la globalización. Apreciamos sus beneficios seductores, incluso narcotizantes, pero cuesta entender que si no jugamos bien las cartas vamos a perder competitividad constantemente. Y eso supone perder poder adquisitivo y de decisión. Por eso, el objetivo del proyecto Ecosistema que hemos pue-

do en marcha es impulsar el arraigo para no perder relevancia. — Da la sensación de que el dinero no arraiga, que solo busca las condiciones más favorables. — Por eso es importante arraigar a las familias. Porque, harán todo lo posible para que la sede también esté arraigada. No se van a quedar por puro romanticismo, así que es necesario crear un entorno competitivo. Y también influyen factores emocionales. Ahora mismo los empresarios son los malos de la película, y eso afecta. Hay que reconocer el talento empresarial como hacemos con otros, y darle un poco de cariño. — La sucesión es un problema para sus empresas. El 90% no llega a la tercera generación. — La sucesión y la continuidad son puntos débiles en los que las empresas familiares deben trabajar constantemente, porque, de lo contrario, se convierten en problemas. La mayoría ya es consciente de la importancia que esa gobernanza familiar tiene en el éxito, pero aún nos queda mucho por hacer. Es evidente que cualquiera no vale para ser el sucesor ejecutivo de una empresa. Si cedemos el testigo a un descendiente que no sea competente, cometemos un grave error porque le generamos una frustración terrible y porque ponemos en riesgo la empresa. Hay que entender que también podemos hacer aportaciones desde otros ámbitos, desde el consejo de administración o incluso desde la junta general de accionistas.

«Salir a Bolsa es una decisión legítima para las empresas familiares que quieran crecer»

Z. ALDAMA

BILBAO. Artech, una de las principales empresas familiares vascas, saldrá a Bolsa en breve. Es una decisión que muchas otras han tomado antes, pero que siempre provoca cierta zozobra entre los propietarios de la com-

pañía por el temor a perder el control. Aunque prefiera no valorar decisiones particulares, Gaizka Zulaika considera que en términos generales «la capitalización bursátil es interesante y legítima para las empresas familiares que quieran crecer» y no puedan hacerlo con sus fon-

LAS FRASES

LECCIONES DE LA PANDEMIA

«No debemos externalizar tanta producción porque el tejido industrial desaparece»

SUCESIÓN EMPRESARIAL

«Hay que trabajar constantemente en la gobernanza familiar para tener éxito»

to en marcha es impulsar el arraigo para no perder relevancia.

— Da la sensación de que el dinero no arraiga, que solo busca las condiciones más favorables.

— Por eso es importante arraigar a las familias. Porque, harán todo lo posible para que la sede también esté arraigada. No se van a quedar por puro romanticismo, así que es necesario crear un entorno competitivo. Y también influyen factores emocionales. Ahora mismo los empresarios son los malos de la película, y eso afecta. Hay que reconocer el talento empresarial como hacemos con otros, y darle un poco de cariño.

— La sucesión es un problema para sus empresas. El 90% no llega a la tercera generación.

— La sucesión y la continuidad son puntos débiles en los que las empresas familiares deben trabajar constantemente, porque, de lo contrario, se convierten en problemas. La mayoría ya es consciente de la importancia que esa gobernanza familiar tiene en el éxito, pero aún nos queda mucho por hacer. Es evidente que cualquiera no vale para ser el sucesor ejecutivo de una empresa. Si cedemos el testigo a un descendiente que no sea competente, cometemos un grave error porque le generamos una frustración terrible y porque ponemos en riesgo la empresa. Hay que entender que también podemos hacer aportaciones desde otros ámbitos, desde el consejo de administración o incluso desde la junta general de accionistas.

dos. Algunas de estas operaciones están relacionadas con procesos de concentración accionarial motivados por posturas divergentes dentro de la empresa. «Parte de los accionistas pueden no compartir la visión de crecimiento, y es negativo que el proyecto quede estancado. Para evitarlo, a veces hay que adquirir la parte de quien queremos que se retire y eso requiere la entrada de capital», comenta Zulaika, que no descarta nuevas operaciones como la de Artech.

Un cura y un corto de 'Quiero Corredor' sobre el 'aislamiento'

M. A. RODRÍGUEZ CÁRDENAS

Clara, una chica valenciana, y Arnau, un chico catalán, han decidido casarse en el mismo tren en el que se conocieron. Un primo murciano, una supervisora andaluza y sus familias

y amigos los acompañan en un accidentado viaje por la costa mediterránea que llevará al límite la paciencia y el amor. Una boda en la que, además, hay una ausencia más que destacada, el cura Paco, un almeriense que tiene que officiar el casamiento

vía móvil puesto que se ha quedado sin tren que pase por la provincia.

Este es el hilarante argumento que sigue "Sí, quiero (Corredor)", un divertido cortometraje en el que es protagonista el ansiado y ausente Corredor Medi-

terráneo, que, en caso de llegar algún día a hacerse realidad, conectará viajeros y mercancías de todas las regiones del Mediterráneo.

Pero nunca llega y ante esta situación permanente, desde la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE) y el movimiento #QuieroCorredor han presentado en Valencia el cortometraje.

Así, a lo largo de 23 minutos, se denuncia la realidad que viven las regiones del Mediterráneo a la espera de

esta conexión ferroviaria y en la que, como señalaban los responsables de la cinta durante la presentación, "Murcia y Almería están aislados". Cuando se trata de 'desconexión' la provincia almeriense siempre es protagonista y, para ello, en "Sí, quiero (Corredor)", cuando aparece Almería es para destacar que, efectivamente, es un lugar "aislado".

Y es que Paco, el cura que debe officiar la boda, hace su aparición estelar en mitad

de una árida zona en la que no tiene ni cobertura y en la que, por supuesto, tampoco pasa el tren. "¿Dónde está el tonto del pijo del cura?" pregunta el actor Carlos Santos, y Paco, el sacerdote, no puede hacer más que buscar cobertura y mirar la hora en su reloj.

"El Paco venía en tren desde Almería", responde una mujer al novio, a lo que otro invitado apela: "Imposible, Almería es conocida como el desierto ferroviario".

88% de les empreses catalanes tenen una estructura familiar; només un 30% inclouen òrgans de govern específics



El consell de família dirimeix les posicions de la propietat

Separar família i empresa

L'Associació Catalana de l'Empresa Familiar edita una pràctica guia sobre la gestió de les societats familiars

Ramón Álvarez
 Representen ni més ni menys que un 88% del total de les empreses catalanes; donen feina a un 76% dels treballadors del sector privat; aporten un 68% del valor afegit de l'economia catalana; les facultats d'economia i escoles de negoci dediquen departaments i càtedres específiques a estudiar-les... Tot i això, només tres de cada deu empreses familiars tenen un consell de família, l'òrgan de govern que s'ha demostrat més efectiu per a la gestió i la continuïtat transgeneracional, i amb prou feines un 8% arriben a la tercera generació.
 Davant aquesta realitat, que de-

cadetes de formació de gestors especialitzats no han aconseguit resoldre, l'Associació Catalana de l'Empresa Familiar ha decidit llançar una pràctica i completa guia sobre aquest mecanisme –com es crea i com s'estableix un reglament adequat– amb les cinc universitats catalanes amb una càtedra sobre empresa familiar (Universitat Abat Oliba CEU, Universitat de Barcelona, Universitat de Girona, Universitat Internacional de Catalunya i Universitat de Lleida) i l'Assessoria legal del despatx d'advocats Cuatrecasas.
 “Un dels reptes actuals de la fa-

mília empresària és que només es planteja la necessitat de crear un consell de família quan toca donar pas a una nova generació o quan està davant situacions que provoquen tensions, però actuar així no és eficaç, perquè impedeix generar un entorn de confiança previ per prendre decisions estratègiques amb transparència i consens”, assenyalava Amadeu Jori, president de l'associació.
 L'experiència a les empreses que tenen aquest organisme sempre sol ser positiva. “És un model que aconsello a totes les empreses familiars, perquè a nosaltres ens ha funcionat sempre molt bé. Encara que la formació inicial de la societat sol ser pare, mare i fills, després venen els gendres i nores i els nets, amb maneres de fer molt diferents. El debat ha de ser molt ben estructurat des del principi i les normes han de ser molt clares”, explica Ana Fisas, de la firma

La Farga, amb consell de família i assemblea familiar des de ja fa dues dècades.
 En aquest sentit, la guia deixa molt clar que el consell de família ha de ser un òrgan de governança entre la propietat, però no exercir el paper del consell d'administració o direcció de l'empresa, un organisme de gestió professional. A més d'oferir pautes per a l'elaboració d'un reglament, l'associació també aconsella la intervenció d'un expert per a la configuració d'aquest organisme.
 “Nosaltres no tenim consell de família perquè tots els socis treballen a l'empresa i prenem les decisions de mutu acord, però no descartem formalitzar-ne un per enfortir el consens, perquè el paper executiu de la direcció de l'empresa no té res a veure amb el mediador que mantenim a les reunions familiars”, explica Pepe Isern, d'Isern Patentes i Marcas. ●



FONT: Associació Catalana de l'Empresa Familiar LA VANGUARDIA

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

Una jornada de empresas familiares analiza el relevo generacional

original

El Foro de Jóvenes de la **Asociación Extremeña de la Empresa Familiar** y el Forum Familiar de la **Asociación de la Empresa Familiar de Castilla-La Mancha** han celebrado un encuentro para analizar el reto de los jóvenes en la empresa familiar, una vez asumido el relevo generacional.

Ambas asociaciones trabajan para contribuir a la continuidad de las empresas, y para ello es fundamental la labor de la siguiente generación, que debe estar formada y preparada, con el objetivo de garantizar la sucesión del proyecto empresarial familiar.

La jornada, celebrada en la Finca El Campete de Coria, también ha permitido recuperar las relaciones personales y el intercambio de experiencias y conocimiento, así como fomentar el networking.

El profesor Manuel Bermejo ha impartido la charla ‘El impulso de las ‘next generation’ a la recuperación de la empresa familiar’, en la que ha analizado el impacto de la crisis provocada por la Covid-19 en las empresas familiares y los nuevos retos de estas.

Posteriormente ha tenido lugar una interesante mesa redonda en la que han intervenido el CEO de Laboratorios Valquer, José Luis Cerrillo; y el director general de Grupo Gefiscal, Javier Benito, en la que han compartido sus experiencias en la sucesión de sus respectivas empresas que operan en distintos sectores y qué les une, los valores característicos de este tipo de organizaciones.

Para Javier Benito “un proceso sucesorio exitoso debe basarse en una buena comunicación”. “Hay que hablar el mismo idioma, tener visión de futuro y contar con un buen equipo” ha asegurado. Por su parte, José Luis Cerrillo se ha referido al consejo de familia como “un órgano muy importante”, y ha subrayado que “es necesario conocer y asumir cada uno su rol, tener un organigrama” teniendo en cuenta que “la formación es fundamental”.



FISCALIDAD

OBSTÁCULOS/ LOS MINISTROS DE LOS SIETE GRANDES DEJARON MUCHOS ASPECTOS POR DECIDIR TODAVÍA, QUE TENDRÁN QUE SER ACORDADOS EN EL G20 Y POR LOS 139 PAÍSES IMPLICADOS EN LAS CONVERSACIONES EN LA OCDE.

‘Punto de partida’ de una reforma global

ANÁLISIS por Chris Giles/
Delphine Strauss

El acuerdo fiscal alcanzado por las naciones más desarrolladas del mundo este fin de semana es la primera prueba sustancial de que la cooperación internacional se ha reanudado desde que el presidente Joe Biden sentó de nuevo a Estados Unidos (EEUU) en la mesa de negociación. Pero aún queda un largo camino por delante hasta que pueda implementarse.

“Esto es un punto de partida”, declaró el ministro de Finanzas francés Bruno Le Maire, prometiendo que “en los próximos meses lucharemos para garantizar que este tipo fiscal mínimo de sociedades sea lo más alto posible”, hasta el 21%.

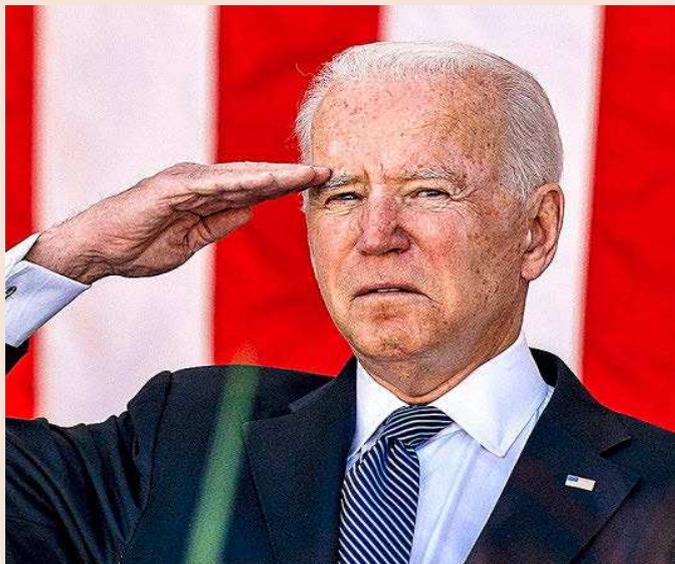
El acuerdo pretende cubrir los vacíos legales explotados por las multinacionales para reducir sus facturas fiscales, garantizando que paguen más en las naciones donde operan.

Los ministros del G7 respaldaron un tipo mínimo global de al menos el 15%, y acordaron que los países deberían tener derecho a gravar una proporción determinada de los beneficios obtenidos por las multinacionales más grandes y rentables en las localizaciones donde se generan.

Sin embargo, dejaron mucho por decidir todavía en las negociaciones globales que mantienen 139 países en la OCDE en París. El primer obstáculo que afronta el acuerdo del G7 es el de obtener el respaldo del G20, que se reunirá en Venecia el mes que viene.

La OCDE calcula que las propuestas podrían generar entre 50.000 y 80.000 millones de dólares (41.100 y 65.750 millones de euros) anuales de ingresos fiscales adicionales, pero la suma real variará considerablemente dependiendo de los detalles técnicos del acuerdo global eventual.

Hay dos factores que tendrán un impacto especial: el mínimo en el que se fije el tipo y si los países que implementen el mínimo pueden aplicarlo



El presidente de los Estados Unidos, Joe Biden.

sobre los ingresos generados en los países que no lo hacen. La magnitud del impacto se ve especialmente influida por este último punto, conocido como “armonización de jurisdicciones”.

Gabriel Zucman, un economista de la Universidad de California, en Berkeley, conocido por su trabajo sobre los paraísos fiscales, indicó que el tipo mínimo “reduce los incentivos para que las multinacionales contabilicen los beneficios en paraísos fiscales”, pero añadió que para que el impuesto mínimo tuviera efecto, “es esencial que se aplique país por país”, ya que de lo contrario las compañías podrían utilizar los paraísos fiscales para compensar los tipos que superen el 15% en otras regiones.

Los ministros y las autoridades que participaron en las negociaciones del G7 se esforzaron por enfatizar que su acuerdo no implicaba que el mundo hubiese acordado realizar cambios en la fiscalidad internacional, y tampoco

que el plan finalmente tuviese éxito. En su lugar, lo promocionaron como un ambicioso intento de dar un impulso a las conversaciones globales.

Es algo que reconocieron otros países. El ministro de Finanzas irlandés Paschal Donohoe se unió a los ministros del G7 en Londres, aunque ha defendido el tipo impositivo del 12,5% de su país.

Las conversaciones tienen que reconciliar las prioridades opuestas de los países en relación a dos elementos, conocidos como “pilares”.

El primero, más importante para Reino Unido, Francia e Italia, trata de garantizar que las mayores compañías del mundo –en especial los gigantes digitales estadounidenses Facebook, Google y Apple– paguen más impuestos en sus países, aunque su presencia física en ellos sea pequeña.

Rishi Sunak, el ministro de Hacienda británico, señaló que el acuerdo del G7 garantizaba que “las compañías adecuadas paguen los impuestos ade-

cuados y en el lugar adecuado”, haciendo referencia al primer pilar.

En cambio, la secretaria del Tesoro estadounidense Janet Yellen no mencionó este aspecto y se centró en el segundo pilar: un impuesto mínimo global de “al menos el 15%”. Esto generaría más ingresos para el Gobierno federal en Washington.

El primero requiere un acuerdo global y una legislación en EEUU que debe aprobar el Congreso, mientras que el segundo –que la OCDE calcula que será el que genere más ingresos adicionales– puede implementarse de forma unilateral, pero funcionaría mejor si se sumasen muchos países.

El primer pilar afronta una firme oposición en Washington. Francia, Italia y Reino Unido se niegan a abolir sus propios impuestos digitales hasta que EEUU haya aprobado esa legislación. La ministra de Finanzas canadiense, Chrystia Freeland, explicó tras anunciarse el acuerdo que su país pretendía seguir adelante con la introducción también de una tasa digital.

Más allá de estas cuestiones de principio, sigue habiendo muchas preguntas técnicas por responder que podrían tener una importante influencia en los efectos prácticos de un acuerdo eventual –incluyendo qué compañías se verían afectadas, y cómo definir la base impositiva–.

A la pregunta de cómo vendería el acuerdo a los legisladores estadounidenses, Yellen explicó que “ofrecería certidumbre a las corporaciones de EEUU y a nivel global sobre el entorno en el que operarán, y de que el entorno ha sido muy inestable”. Y celebró el “renacimiento del multilateralismo”.

En privado, algunos ministros aseguraron que la razón de la urgencia para cerrar un acuerdo en el G7 era demostrar que los países ricos seguían importando, tratando de avisar al mundo de que el siglo XXI no iba a estar dominado por las reglas fijadas por China.

© Financial Times

Google, Amazon y Facebook tendrán que tributar el 20%

Pagan más si tienen un margen superior al 10%

El gravamen mínimo del 15% para las grandes empresas acordado por el G7 el sábado, aumentará hasta el 20% en el caso de las firmas que tengan un margen superior al 10%, como Google, Amazon o Facebook. **PÁG. 9**

Facebook, Google y Amazon tendrán que tributar un 20% de su beneficio

El histórico acuerdo del G7 crea un impuesto de Sociedades global del 15%

elEconomista MADRID.

El pasado sábado los países del G7 alcanzaron un acuerdo histórico por el que se dio luz verde a las líneas maestras para la imposición de un impuesto de Sociedades global, poniendo en jaque a los paraísos fiscales. Canadá, Estados Unidos, Japón, Francia, Alemania, Italia y Reino Unido aceptaron conjuntamente diez años después un gravamen mínimo del 15% para las grandes empresas, porcentaje que aumenta hasta el 20% en el caso de aquellas compañías cuyos beneficios superen un margen de ganancia mínimo de un 10%.

Pese a que la lista de las empresas que deberán tributar por esta parte de sus beneficios no está claro, nombres como los de las grandes tecnológicas Google, Facebook o Amazon han sido los primeros en salir a la palestra.

Además, este nuevo gravamen global se aplicará sobre los beneficios globales en los territorios donde operan y no solo en el país donde tengan su sede social, como ocurría hasta ahora. “Nos comprometemos a llegar a una solución equitativa sobre el reparto de los derechos de imposición, concediendo a los países del mercado derechos de imposición sobre al menos el 20% de los beneficios que superen un margen del 10% para las empresas multinacionales más grandes y rentables”, señala el texto del acuerdo.

El objetivo de esta medida es impedir que las grandes multinacionales deslocalicen su sede a otro país donde tengan un trato fiscal mucho más favorable, además de hacerles pagar en los países donde operan. La cifra del 15% que seá de aplicación general está por encima del porcentaje de impuesto de Sociedades que aplican ahora países como Irlanda, aunque se sitúa aún por debajo del nivel más bajo del G7. Sin embargo, se trata de un primer movimiento para implicar a más actores internacionales.

“Avanzamos hacia un nuevo sistema fiscal para la era digital global. El #G7 llega hoy a un acuerdo histórico que permitirá una mayor contribución de grandes compañías mundiales. El objetivo: una mejor distribución de la riqueza para alcanzar mayores cotas de justicia social”, señaló el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, a través de un mensaje en su cuenta de Twitter.

Por su parte, la secretaria de Estado del Tesoro, Janet Yellen, señalaba el pasado sábado que este acuer-



Facebook será una de las compañías afectadas por el acuerdo del G7. ^{EE}

do supondría poner fin a “30 años de competición entre los Estados para atraer las inversiones de las grandes multinacionales mediante la reducción de sus impuestos”, una guerra que ahora amenaza con poner punto y final a los paraísos fiscales.

Las tecnológicas, las afectadas

La lista de empresas afectadas por esta medida saldrá a la luz en las próximas semanas. Por ahora, y siguiendo los datos que cada año aporta la OCDE, se puede observar que multinacionales como Amazon, Apple, Facebook, Google, Microsoft y Netflix utilizan este tipo de estrategias y lagunas legales para

ahorrarse miles de millones en impuestos. El grupo activista británico Fair Tax Mark ha puesto cifras a este ahorro y ha calculado que las grandes tecnológicas se habrían ahorrado más de 100.000 millones de euros en tasas entre los años 2010 y 2019, momento en que se emitió el último informe.

Tras conocerse el acuerdo, algunas multinacionales tecnológicas se manifestaron públicamente al respecto. Fue el caso de Facebook, cuyo jefe de asuntos globales, Nock Clegg, valoró positivamente la medida a través de su cuenta de Twitter: “Damos la bienvenida al importante progreso realizado en el G7”.

Todavía faltan por cortar los últimos flecos de esta medida, sobre todo en puntos relevantes sobre cuándo comenzará a aplicarse y la forma de adaptarla a las diferentes normativas locales.

Esta propuesta será también promovida en el G20 y se debatirá en el encuentro del próximo mes de julio en Venecia, según afirmó Rishi Sunak, ministro de Hacienda de Reino Unido. Este gesto busca reforzar la unanimidad a la hora de imponer el nuevo gravamen, evitando que los países que ahora mantienen una tributación más baja puedan tirar el acuerdo.

Decisiones verdes

Más allá de este nuevo impuesto, los países del G7 también se han comprometido a integrar el cambio climático y la biodiversidad en la toma de decisiones, fomentando este tipo de medidas mediante la creación de un grupo de trabajo para perseguir los crímenes medioambientales.

Además han afirmado que avanzarán hacia un modelo estándar para que las empresas declaren su impacto medioambiental, facilitando la comparación a los inversores que busquen premiar la sostenibilidad.

Este nuevo impuesto deja en el aire la ‘tasa Google’, que recaudaría más

La aprobación de este nuevo impuesto global daría al traste con la denominada ‘tasa Google’ que aprobó el Gobierno de Pedro Sánchez el pasado mes de octubre. La letra pequeña del acuerdo alcanzado el sábado, todavía con muchos flecos por cortar, recoge que ambos serían incompatibles, por lo que, si finalmente es aprobado, deberá suprimir el gravamen a las tecnológicas pese a que su recaudación sería mayor. Este movimiento se produce la misma semana en la que EEUU ha impuesto aranceles a España como respuesta a la tasa.

La deducción por movilidad es aplicable aunque se teletrabaje

Tributos permite al desplazado que vuelve a su casa a operar en remoto pagar menos IRPF

JUANDE PORTILLO
MADRID

Los beneficios fiscales sobre el IRPF previstos por movilidad geográfica para aquellos parados que acepten un empleo en otro municipio al que deban mudarse serán aplicables a aquellos trabajadores en dicha situación que finalmente hayan desempeñado su nueva labor teletrabajando desde su domicilio original debido a la pandemia. Así lo ha dictaminado la Dirección General de Tributos, dependiente de la Secretaría de Estado de Hacienda, en resolución a varias consultas presentadas por contribuyentes en esta coyuntura.

El incremento de gasto deducible por movilidad geográfica en la declaración de la renta está regido por la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, que reserva este beneficio fiscal a "contribuyentes desempleados inscritos en

la oficina de empleo que acepten un puesto de trabajo que exija el traslado de su residencia habitual a un nuevo municipio". A partir de ahí, en el ejercicio impositivo en el que se produzca el cambio de residencia y en el año siguiente, los gastos deducibles del IRPF se elevan en 2.000 euros anuales adicionales por norma general.

Cuando se trate de personas con discapacidad que obtengan rendimientos del trabajo como empleados activos la cuantía se incrementa a 3.500 euros anuales, mientras que para aquellos trabajadores discapacitados con un grado superior al 65%, con movilidad reducida o que requieran ayuda de terceras personas, el gasto deducible se eleva a 7.750 euros.

El objetivo de esta deducción es fomentar la movilidad laboral cubriendo parcialmente los gastos asociados al traslado de domicilio a un nuevo muni-

cipio. Debido a la pandemia, sin embargo, algunos de los trabajadores en dicha situación acabaron regresando a su domicilio original y teletrabajando, por tanto, desde una ciudad diferente a la de su nuevo puesto laboral.

La situación ha generado un buen número de consultas a Hacienda acerca de la conservación o no del beneficio fiscal, cuestión que Tributos acaba de resolver, en plena campaña de la renta del ejercicio 2020, aclarando que los afectados conservarán esta deducción tanto sobre la renta del año pasado como en la del presente.

"Con carácter general, la aplicación del incremento de gasto deducible por movilidad geográfica queda condicionada a que efectivamente se haya producido el cambio de residencia del contribuyente a un nuevo municipio, distinto al de su residencia habitual", recuerda el dictamen, si bien matiza que "la norma no contiene



Un empleado teletrabajando. EFE

ningún requisito de carácter temporal, ni en cuanto a la permanencia en el puesto de trabajo que se acepta ni en cuanto a la permanencia en el municipio al que se traslada". Por ende, concluye, el contribuyente en esta tesitura "puede aplicar el incremento de gasto deducible por movilidad geográfica en su declaración de IRPF de 2020 y en su declaración de IRPF de 2021". Así lo señala Tributos, por ejemplo, en la

consulta de un parado de Cádiz que aceptó un puesto de funcionario en Barcelona y luego retornó a la provincia andaluza al pasar a teletrabajar al 100% con la llegada del Covid.

Más allá de la casuística pandémica, sin embargo, la Dirección General admite también a otros contribuyentes que simplemente se mudaron temporalmente y luego retornaron.

Un criterio no apto para quien regresa del extranjero

► **Exenciones.** Aunque Tributos permite mantener la deducción por movilidad a quien tras aceptar un empleo en otro municipio retorne a su domicilio original a teletrabajar, no ocurre lo mismo con la ventaja fiscal prevista para quien trabaja en el extranjero. En concreto, Tributos deniega la exención de hasta 60.100 euros por rentas obtenidas en el extranjero de empresas foráneas a un contribuyente que solía realizar dichas labores en otro país y ahora las hace teletrabajando desde España por la pandemia.

Golpe fiscal a las segundas viviendas sin usar en el confinamiento

► Los propietarios deben pagar en la Renta por los meses de estado de alarma pese a que no pudieran utilizarlas

JAVIER TAHIRI
MADRID

Los propietarios de segundas residencias que no hayan podido disfrutar durante los meses de estado de alarma de su propiedad tributarán a Hacienda precisamente por este uso. Así lo están advirtiendo a la hora de hacer la declaración de la Renta miles de contribuyentes que observan cómo por los meses de estado de alarma en los que no pudieron hacer uso de su casa en la playa o en la montaña deben declarar un rendimiento de hasta el 2% del valor catastral de la propiedad.

Se trata de la imputación de rentas inmobiliarias, que pagan todas aquellas viviendas que no se alquilan ni se destinan a actividad alguna, es decir, segundas residencias a las que Hacienda grava por su posible uso. Sin embargo, durante los meses de estado de alarma, la mayor parte de sus propietarios no pudieron utilizarlas. Pese a ello, la Dirección General de Tributos en varias resoluciones recoge que deberán tributar como si hubieran sido utilizadas.

Hasta 2,1 millones de hogares españoles cuentan con una segunda residencia, según el INE. La imputación de rentas inmobiliarias obliga a atribuir el 1,1% del valor catastral de viviendas sin uso en aquellas construcciones que no hayan tenido revisión del Catastro en los últimos diez años. De lo contrario, el porcentaje se eleva al 2%. Esta normativa no ha cambiado, pero asesores fiscales critican que se graven los periodos de confinamiento por un uso que no se haya podido producir.

El abogado de DMS Consulting, Alejandro Del Campo, recuerda que numerosos residentes en el extranjero con viviendas en España han quedado especialmente expuestos, ya que en su caso por el cierre de fronteras y las cuarentenas impuestas no han podido utilizar sus segundas residencias en España, en ocasiones ni siquiera en periodos fuera del estado de alarma. Y recuerda que la ley especifica una excepción a la imputación: «Cuando se trate de inmuebles en construcción y en los supuestos en que, por razones

urbanísticas, el inmueble no sea susceptible de uso, no se estimará renta alguna». En el caso del confinamiento, no aplicaría.

El secretario general del Reaf, Luis del Amo, señala que si se hubiera producido un perdón fiscal en este aspecto también podría haber beneficiado injustamente a aquellos propietarios que estuvieron en su segunda residencia durante el confinamiento, para teletrabajar, por ejemplo. En todo caso, reconoce que el criterio de Hacienda es «discutible».

Un régimen en cuestión

Lo cierto es que en un momento en el que se debate en el Gobierno de coalición si aprobar recargos a las viviendas vacías, ya existen figuras desde hace años como es este caso. El catedrático de Derecho Financiero de la Universidad de Oviedo y coordinador de la sección de IRPF de la Asociación Española de Asesores Fiscales (Aedaf), José Pedreira, recuerda que no hay dudas legales en el articulado que abren la puerta a recursos pero sostiene que el espíritu de la ley «no es acorde al articulado».

«Desde un punto de vista legal tiene que imputarse la renta. La redacción es esta, pero el espíritu de la ley, copiado de un modelo estadounidense, era gravar a aquellos contribuyen-

Los asesores fiscales critican el criterio de Tributos para un régimen que imputa hasta el 2% del valor catastral



Viviendas en Benidorm // REUTERS

tes que tuvieran más de un inmueble por su uso. La justificación desde un punto de vista de capacidad económica, es que si tienes una segunda casa tiene un poder adquisitivo suficiente como para soportar un mayor gravamen. Esta medida se aprueba en los años 70, pero hoy día no tendría sentido. No ha evolucionado el precepto con el tiempo. Máxime ahora con la crisis de la construcción, en lo que desincentiva tener segundas viviendas», describe, señalando cómo ha aumentado desde hace cincuenta años la tenencia de segundas viviendas.

A ello se le suma la revisión de valores catastrales que, según el año en el que el ayuntamiento lo haya pedi-

do y Hacienda lo haya ejecutado, puede hacer pagar unos cientos de euros más.

«La imputación de rentas, además, puede aumentar la factura en miles de euros, sobre todo a aquellos que tengan valoraciones propias de la burbuja de 2007, 2008 o 2009 y tengan que consignar un 2% del valor catastral en lugar del 1,1%», alerta Del Campo.

«La cuestión es que habría que legislar bien qué es una segunda residencia: no es lo mismo tener varias viviendas con un fin especulativo que una casa del pueblo de tus padres que, si no tuviera tanta presión, quizás te plantearías ir en vacaciones y arreglarla y no deshacerte de ella», sostiene Pedreira.

Acuerdo fiscal histórico del G-7

Los ministros de Economía y Hacienda de los siete países más ricos del mundo (G-7) han logrado un acuerdo –que ellos mismos han calificado de histórico– para establecer un mínimo de tributación mundial del 15% sobre los beneficios de las compañías multinacionales. Realmente este acuerdo es un paso decisivo para combatir la elusión fiscal de muchas de estas grandes empresas, principalmente las tecnológicas, que escogen los estados con menores impuestos, como es el caso de Irlanda, para establecer allí su sede internacional y burlar la presión fiscal más elevada de los países en los que obtienen sus ganancias. Esta elusión fiscal supone, además, una competencia desleal a las empresas nacionales que pagan sus impuestos en sus respectivos países.

Hace muchos años que en el seno de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) se perseguía, sin éxito, un acuerdo fiscal global sobre los beneficios de las grandes multinacionales. El acceso del demócrata Joe Biden a la Casa Blanca, que ha sido uno de los grandes impulsores –a diferencia de Donald Trump, que era contrario–, y la necesidad del conjunto de países de incrementar sus ingresos tributarios para financiar el coste de la pandemia han sido dos hechos decisivos que lo han hecho posible. Son muchas las empresas multinacionales que pueden verse afectadas por dicho acuerdo –no solo las grandes tecnológicas–, y eso puede generar importantes

aumentos de la recaudación para los países en los que operen. Aunque la cifra no está aún estimada, se habla de decenas de miles de millones de dólares a escala global.

Todavía falta, sin embargo, que dicho acuerdo sea ratificado por los jefes de Estado y de Gobierno en la próxima cumbre del G-7. A partir de ahí el objetivo es ampliar este pacto a todos los países del G-20, especialmente China, la segunda economía mundial, que hasta ahora se ha mostrado reticente. Posteriormente, si esto se logra, la OCDE tendrá más fuerza para intentar extenderlo a sus 137 países miembros.

Algunos de los gigantes tecnológicos, como es el caso de Facebook, han hecho saber ya que están de acuerdo con la armonización fiscal acordada por el G-7. Para ellos es más fácil aceptarlo, aunque les cueste caro, que entrar en un enfrentamiento abierto con los grandes gobiernos del mundo. Además, la citada tasa del 15% es menor

–en general– que la tasa del impuesto sobre sociedades que rige en la mayoría de los países, que oscila entre el 20% y el 35%. Por eso Francia ya ha propuesto que el G-7 estudie la posibilidad de ampliar el tipo impositivo mínimo hasta el 21%. Parece, sin embargo, que eso será muy difícil de conseguir, al menos a corto plazo. Sin embargo, de momento, si el acuerdo para generalizar el 15% finalmente se consolida, ya será un enorme avance para empezar a armonizar la fiscalidad mundial, que es una de las grandes asignaturas pendientes de la globalización.●

La tributación del 15% sobre los beneficios de las multinacionales debe ampliarse a todos los países

Las nuevas ayudas fiscales por la covid tendrán un coste de al menos 5 millones

La reducción de los tributos sobre el juego por las máquinas 'tragaperras' supondrá 2,6 millones menos de recaudación ● La exención en el IRPF y Sociedades a la hostelería por las ayudas recibidas, tres millones

▸ Ibai Fernandez

PAMPLONA – El decreto-ley foral aprobado por el Gobierno de Navarra, por el que se aprueban medidas tributarias para responder al impacto generado por la crisis sanitaria, tendrá un coste estimado de más de cinco millones en las arcas de la Hacienda Foral. La reforma fue aprobada el pasado miércoles por el Gobierno, y hoy llega al Parlamento para su convalidación, que previsiblemente saldrá adelante.

El decreto ley foral incluye nuevas medidas tributarias para responder a la incidencia del Covid-19 en la hostelería y restauración, así como en bingos y salones de juego. Para ello, se establece una reducción de las cuotas trimestrales a pagar por los Tributos sobre el Juego por la explotación de máquinas recreativas que se instalan en los establecimientos de hostelería o en salones de juego, popularmente conocidas como *tragaperras*. Asimismo, se declara la exención en el IRPF y en el Impuesto sobre Sociedades de las ayudas concedidas para compensar las afeciones económicas por la Covid-19.

Según los cálculos de Hacienda, la



Hombre jugando en una máquina recreativa de tipo B en un salón de juego. Foto: Alex Larretxi

reducción del 50% en las cuotas a pagar por los tributos sobre el juego por la explotación de máquinas "tipo B" o recreativas con premio correspondientes al segundo, tercer y cuarto trimestre de 2021 supondrá una menor recaudación de 2.605.710 euros. De ellos, 1.737.140 euros supondrán menor recaudación en el Presupuesto de 2021 y 868.570 euros afectarán al presupuesto del año 2022.

En cuanto a la estimación del coste de la exención en el IRPF y en el Impuesto sobre Sociedades de las ayudas a la hostelería, turismo, ocio nocturno y sectores, Hacienda admite la dificultad de hacer una simulación concreta. No obstante, aplicando el tipo medio y el tipo efectivo de gravamen a las ayudas concedidas, calcula que el coste de la exención en el IRPF será entre 826.680,34 euros y 1.311.879,24 euros, con repercusión en el ejercicio presupuestario del año 2022. Por su parte, en el Impuesto sobre Sociedades del período impositivo 2021 el coste de la exención oscilará entre 1.733.583,79 euros y 2.096.069,14 euros. Esta menor recaudación también tendrá un impacto presupuestario en el ejercicio de 2022. ●

La recaudación de impuestos crece un 29% en Salamanca en los cuatro primeros meses del año

M.D. | SALAMANCA

La recaudación de impuestos de la Agencia Tributaria en Salamanca ha experimentado un importante repunte en los primeros cuatro meses del año en comparación con el mismo periodo de 2020. La subida ha sido de un 29%, una diferencia notable en la que hay que tener en cuenta el confinamiento domiciliario vivido en la segunda mitad de marzo y todo abril del año pasado, razón a la que se suma un mayor aplazamiento en el pago de impuestos en el ejercicio pasado. Este año, pese a no ser todavía normal, al menos ha tenido una actividad económica más cercana a la habitual.

De enero a abril, los ingresos obtenidos por la Agencia Tributaria en la provincia salmantina ascendieron a 201,6 millones de euros, frente a los 156,4 millones de un año antes. La recaudación por IRPF subió un 26,4%, mientras que el IVA lo hizo más de un 22%, propiciado por un incremento del consumo, además de la reducción de aplazamientos en comparación con 2020. Sociedades prácticamente se duplicó, al pasar de 8,6 a 17 millones de euros, por los mismos que lo ocurrido en el IVA.

Europa renueva su arsenal fiscal para la recuperación

Bruselas emitirá este mes por primera vez deuda conjunta para financiar ayudas y despliega herramientas comunes contra el fraude

BERNARDO DE MIGUEL, **Bruselas**
La Unión Europea entra en una nueva era fiscal. Bruselas espera realizar este mes la primera emisión de deuda conjunta de su historia para financiar el fondo de recuperación. Además, ha puesto en marcha la fiscalía europea pa-

ra perseguir los delitos contra los intereses financieros del club. Y una nueva directiva obligará a las grandes empresas a detallar su factura fiscal país por país para evitar los coladeros. Junio de 2021 marcará así un punto de inflexión para la historia presu-

pueraria e impositiva entre los socios europeos con este renovado arsenal fiscal que llega a rebufo de la puesta en marcha del fondo de recuperación y del impulso de EE UU y del G-7 a favor de un impuesto mínimo global de sociedades. **PÁGINAS 40 Y 41**

Europa encara la recuperación con instrumentos fiscales inéditos

Bruselas emitirá por primera vez en la historia deuda conjunta para financiar ayudas

BERNARDO DE MIGUEL. Bruselas Junio de 2021 figurará en los anales de la UE como un momento crucial para la historia presupuestaria y fiscal del club comunitario. Bruselas espera realizar este mes la primera

emisión de deuda conjunta para financiar el fondo de recuperación, un paso que marca un antes y un después en el diseño y ejecución del presupuesto común. La UE también ha puesto en marcha la primera fiscalía euro-

pea, encargada de perseguir los delitos contra los intereses financieros del club. Y una nueva directiva obligará a las grandes empresas a detallar su factura fiscal país por país para evitar los coladeros de impuestos.

La incursión sin precedentes de la Comisión en los mercados financieros generará una inmensa bolsa de deuda compartida por los 27 Estados miembros, que dispondrán hasta 2058 para amortizarla. Guntram Wolf, director del instituto de estudios Bruegel en Bruselas, considera que el nuevo fondo "supone un gran paso para la Unión porque sienta un precedente". Pero advierte que es "un instrumento puntual, creado solo para esta crisis, tanto en términos legales como políticos". Eulalia Rubio, investigadora sénior del centro de estudios Jacques Delors en París, señala que "marcará un antes y un después, pero todavía no se puede decir si será el embrión o no de un futuro Tesoro europeo".

El director de Bruegel recuerda que la base legal del fondo es el artículo 122 del Tratado de la Unión, que permite la ayuda financiera de la UE en el caso de "catástrofes naturales o aconteci-

Europa está entrando en una nueva era fiscal, coinciden los expertos, aunque discrepan sobre las consecuencias a largo plazo de todos los cambios. La Unión Europea se adentra en esa nueva etapa a rebufo de la puesta en marcha del fondo de recuperación y del impulso de EE UU y del G-7 a favor de un impuesto de sociedades que acabe con los paraísos fiscales.

Las expectativas ante la revolución en marcha son enormes en todas las capitales, tanto en las partidarias de aprovechar el fondo de recuperación para crear un instrumento de equilibrio fiscal permanente como en las que temen ese tremendo salto y pugnan por evitarlo. El acuerdo del G-7 para proponer a nivel global una tasa como mínimo del 15% en el impuesto de sociedades también levanta inquietud en los socios de la UE con una fiscalidad más baja.

El departamento de Paschal Donohoe, ministro de Finanzas y presidente del Eurogrupo, parece consciente de la batalla en ciernes y el jueves publicaba un estudio independiente sobre el futuro de la economía europea y de la zona euro después de la covid-19. El informe, que no refleja la posición del Gobierno irlandés ni del Eurogrupo, concluye que las medidas sin precedentes utilizadas para paliar la crisis de la pandemia "marcarán el futuro de la integración europea durante años".

Federico Fabbrini, profesor de derecho europeo en la Dublin City University y autor del informe encargado por Donohoe, se muestra convencido de que "el fondo de recuperación NGEU [Next Ge-

neration EU] constituye un cambio de paradigma para la Unión Monetaria europea porque sienta las bases para una auténtica capacidad fiscal". Fabbrini cree que aunque se ha diseñado con un carácter temporal "habrá una gran presión para mantenerlo más allá de la pandemia".

Desde este mes de junio y hasta finales de 2026, la Comisión Europea va a emitir deuda por valor de unos 150.000 millones de euros al año para financiarlo. Bruselas ya ha seleccionado una primera tanda de 39 bancos (Santander y BBVA, entre otros) para facilitar las subastas de bonos y buscar

una red de inversores lo más amplia posible. Mañana, la Comisión organiza una teleconferencia con potenciales inversores para presentar las futuras emisiones y hacer valer sus credenciales crediticias (triple A con la agencia de calificación Fitch; Aaa con Moody's, y AA con Standard & Poor's).



mientos excepcionales”. Wolf cree que desde el punto de vista político, el fondo también es flor de un día porque la resistencia de los socios contrarios a su creación solo se pudo superar porque se estaba “ante la mayor recesión de los últimos 100 años”. Una vez que se supere la crisis, la posibilidad de que los Veintisiete acepten por unanimidad ampliarlo o prolongarlo se reduce considerablemente.

Los analistas coinciden, sin embargo, en que el fondo marcará la pauta para la intervención de la UE en futuras crisis. “Si se convierte en una experiencia positiva, que contribuye a reformar, modernizar y revitalizar las economías de los socios europeos, en el futuro la clase política recupe-

rará este instrumento si se produce otro choque económico”, pronostica Guntram Wolf.

La investigadora del Jacques Delors también augura que su amortización reabrirá el debate sobre la fiscalidad de las empresas avalado el pasado sábado por los ministros del G-7.

En principio, los 27 Gobiernos se han comprometido a crear nuevos impuestos para amortizar este instrumento y evitar así que el plan de recuperación provoque una merma de los presupuestos comunitarios. Desde enero de este año ya se aplica una tasa que obliga a cada Estado a contribuir a las arcas europeas a razón de 0,80 euros por kilogramo de residuos plásticos no reciclados. En cuestión de días o de semanas, la Comisión también va a presentar un proyecto de tasa a las importaciones de acero, aluminio, cemento o electricidad procedente de países donde la producción genera un exceso de emisiones de CO₂. Y en 2024 se podría introducir un impuesto para el sector financiero.

Rubio pronostica que esas tasas, incluso si se aprobaran todas, no generarán recursos suficientes. “Se tendrá que plantear el debate sobre el impuesto de sociedades y probablemente habrá que avanzar en la armonización”, señala la investigadora.

Bruselas ya está dando un primer paso con el acuerdo único alcanzado la semana pasada entre el Consejo y el Parlamento para una directiva que obligará a las grandes empresas que operan en el mercado, sean europeas o no, a detallar su facturación y pago fiscal en cada país de la Unión, así como sus cuentas en las jurisdicciones calificadas como “no cooperadoras”, es decir, los paraísos fiscales.

Pero los cambios futuros podrían ser de tal calado que el informe de Federico Fabbrini augura que “el respaldo de los nuevos poderes fiscales de la UE requerirá ajustes constitucionales adecuados”. En juego, avisa el profesor de Dublín, estará la legitimidad democrática de una nueva arquitectura de la zona euro que empieza a tomar decisiones sobre deuda e impuestos y que podría terminar desembocando en una profunda reforma del Tratado europeo.

Nadia Calviño, ministra de Economía, junto a su homólogo irlandés Donohoe, en marzo de 2019 en Bruselas. / T. M. (GETTY)



Hacienda ya recauda en Pontevedra lo mismo que antes de la pandemia

► La Agencia tributaria ingresó en abril 111,5 millones en su delegación local, frente a los 44 que había logrado en 2020 ► La caja fiscal supera en un 1,3% a la del mismo mes de 2019

A.G. PONTEVEDRA. Con la única excepción del impuesto que grava la actividad empresarial (Sociedades) y de los impuestos especiales, que afectan al consumo de alcohol, tabaco, hidrocarburos o electricidad, el resto de tributos gestionados desde la Agencia Estatal en su delegación pontevedresa no solo han recuperado en abril, último mes computado, los niveles previos a la pandemia, sino que aumentaron su recaudación respecto al mismo período de 2019, último

ejercicio fiscal antes del desastre sanitario y económico en el que el coronavirus situó a 2020.

La referencia de abril sirve para comparar el grado de afectación de la covid-19 en la sociedad pontevedresa. Ese mes de 2020, ya con la población confinada y muchos negocios cerrados o limitados en su actividad, la caja de la agencia tributaria en Pontevedra se desplomaba un 59,7%, con una recaudación de solo 44 millones de euros. Un año antes, en abril de 2019, se habían recaudado 110



El parón de la actividad durante las restricciones (en la imagen la hostelería local) y el confinamiento marcó la recaudación

millones en la oficina fiscal local. Ahora, el pasado mes de abril, la recuperación parece evidente. La Agencia Tributaria ha dejado atrás el desastre del 2020 y ha logrado

superar la recaudación de 2019 con un ingreso de 111,5 millones de euros (un 1,3% más que hace dos años).

La recuperación se nota en la fiscalidad relativa al consumo. La desescalda después de los meses de confinamiento disparó los niveles de compra de bienes y servicios de las familias. La primera señal que evidencia este cambio de comportamiento es el IVA. En abril de 2019 este impuesto recaudó en Pontevedra 53,6 millones de euros. Al ejercicio siguiente, en pleno estado de alarma, el IVA solo aportó en la delegación tributaria local 21,8 millones (-59,3%). Este año, el pasado abril, el IVA de los pontevedreses le reportó a Hacienda 58,2 millones de euros, un 167% más que en 2020 y un 8,6% por encima de lo recaudado en el

mismo mes de 2019.

La otra gran fiscalidad relativa al consumo de las familias, los denominados Impuestos Especiales, que gravan la venta de alcohol, tabaco, carbón o hidrocarburos, también seguía en abril de este año un 79% por debajo del nivel que tuvo en 2019. Entonces se recaudaron ese mismo mes 270.000 euros en Pontevedra, y ahora 107.000. En 2020, con la hostelería cerrada por decreto y la movilidad restringida al máximo, los impuestos especiales no aportaron recaudación en Pontevedra.

En cuanto al tributo que grava los ingresos de cada año, el de la renta de las personas físicas, cayó un alarmante 75,6% en abril de 2020, en pleno estallido de la pandemia. Se trata de una fiscali-

Panorama en Galicia La hostelería pesa más en la comarca

La escasa industrialización de la comarca en relación a otras grandes conurbaciones urbanas gallegas, unida al gran peso local de la hostelería (sector que no ha podido trabajar con normalidad durante casi todo el último año),

provoca a efectos tributarios que Pontevedra obtenga resultados de recaudación situados por debajo de la media gallega. Así, mientras la caja tributaria de toda la comunidad autónoma creció el pasado abril un 27,5% respecto a 2019 en lo que afecta al Impuesto de Sociedades, en Pontevedra este mismo triuto recaudó un 15,5% menos.

Los Impuestos Especiales, muy relacionados con el sector de la

hostelería, el ocio, el transporte y la actividad industrial, ofrece proporciones similares. Mientras en Galicia la recaudación del impuesto que grava el consumo de alcohol, tabaco, hidrocarburos y electricidad cayó en 188% en abril en relación al mismo dato de 2019, la situación en Pontevedra resulta sensiblemente peor, con una recaudación que resultó un 79% más baja que la obtenida en el ejercicio de 2019.



tributaria. JAVIER CERVERA-MERCADILLO

dad que se paga en función de los ingresos del año anterior, 2019 en este caso, por lo que este desplome tiene más que ver con el retraso de los pagos a Hacienda, ante la previsión de una crisis económica. Es decir, los contribuyentes optaron por presentar más tarde su declaración o fraccionar el pago ante la incertidumbre de aquellas primeras semanas de confinamiento y parón de actividad.

Lo cierto es que este año se ha recuperado prácticamente el nivel de 2019. En abril de aquel ejercicio la oficina tributaria pontevedresa recaudaba 35,7 millones, frente a los 8,6 recogidos en 2020. El año en curso, la caja llegó en abril a los 35,4 millones de euros.

Mención aparte merece la evolución de los impuestos que gravan las importaciones y exportacio-

Evolución tributaria en Pontevedra Recaudación fiscal en el mes de abril

Impuestos (en Mill€)	2019	2020	2021
IRPF.....	35,7	8,6	35,4
Sociedades..	19,7	13,1	16,6
IRNR (renta de los no..... residentes)	0,25	0,14	0,35
IVA.....	53,6	21,8	58,2
I. Especiales.	0,27	-0,09	0,1
Trafico Exterior.....	0,43	0,38	0,63

Evolución tributaria en Galicia Recaudación fiscal en el mes de abril

Impuestos (en Mill€)	2019	2020	2021
IRPF.....	327,1	193,6	345,8
Sociedades..	200,6	140	255,7
IRNR (renta de los no..... residentes)	3,8	2,3	3,8
IVA.....	411,8	213,8	435,7
I. Especiales.	13,9	8,8	11,2
Trafico Exterior.....	13	5,9	7,3

FUENTE: **Agencia Tributaria Española**

nes, otro indicativo de la actividad empresarial. En este caso, la recaudación en Pontevedra fue de 436.000 euros en abril de 2019. Al año siguiente, en el inicio de la pandemia la caja se desplomaba un 11,4% hasta los 386.000 euros. Y en el presente ejercicio el mismo impuesto se disparó hasta los

639.000 euros, un 65% por encima de la cifra de 2020 y un 46,5% más que en 2019. Los expertos fiscales lo explican por la necesidad de reactivación de la producción en muchos sectores que habían congelado sus operaciones con el exterior y a principios de 2021 las han vuelto a retomar.

SAHAGÚN



Alvaro Lora, Javier Alfonso Cendón, José Pellitero y Luis Tudanca estuvieron este sábado en Sahagún para entregar carnés a afiliados del PSOE. :: CAMPILLO (ICAL)

El PSOE pide incentivos fiscales que combatan la despoblación

Tudanca apuesta por la recuperación de servicios en el medio rural

:: MIRIAM BADIOLA (ICAL)

SAHAGÚN. El secretario general del PSOE en Castilla y León, Luis Tudanca, insistió este sábado en Sahagún (León) en la necesidad de recuperar los servicios públicos y «una buena sanidad pública» para poder «hacer frente a la despoblación», ante lo que criticó que «la atención presencial en atención primaria siga cerrada en el medio rural» a pesar de «haberse comprometido su reapertura hace un año». Así lo apuntó antes de participar en la entrega de carnés a afiliados de la zona de Sahagún, un acto que «significa el buen síntoma de la recuperación de la vida en los pueblos y el conjunto de España tras la pandemia», de la que «de manera muy meritoria gracias al esfuerzo de los ciudadanos se está saliendo antes de lo que todos se imaginaban» y «gracias al esfuerzo de una vacunación masiva que avanza de manera muy favorable».

Tudanca aprovechó la ocasión para llevar a cabo reivindicaciones, «sobre todo en el ámbito sanitario», ya que consideró «inconcebible que se esté recuperan-

do la vida y las actividades», mientras que «la actividad siga cerrada» y que «la atención presencial en atención primaria siga cerrada en el medio rural» a pesar de «haberse comprometido su reapertura hace un año».

Para el socialista, «sin atención presencial se está abandonando a los vecinos de Castilla y León», de igual manera que «sin buena sanidad pública no se podrá hacer frente a la despoblación», a lo que se suman «necesidades imperiosas como nuevos centros de salud o recuperación de especialistas». Luis Tudanca puso de relieve que «uno de los principales objetivos» es la hacer frente al reto demográfico, para lo que recordó que el PSOE presentó en las Cortes una iniciativa para proponer incentivos fiscales «a pobladores y empresas que se instalen en el medio rural», de manera que «se equiparen el coste de acceder a los servicios, de montar un negocio o de crear empleo» para «revertir la sangría demográfica».

El líder autonómico de los socialistas se mostró consciente de que «si se pue-

den equilibrar los costes que le suponen a mucha gente la diferencia en la prestación de servicios públicos en el medio rural respecto al urbano», se podrá «frenar la sangría demográfica». Sin embargo, lamentó que «no se podrá hacer si la Junta de Castilla y León sigue el ejemplo fracasado de los últimos años».

Mientras, el secretario general del PSOE de León, Javier Cendón, se refirió a la comarca de Sahagún como «uno de los grandes ejemplos de la despoblación, de cifras negativas y de éxodo rural», lo que «tiene que ser combatido desde todas las instituciones».

En este sentido, Cendón destacó el «gran trabajo» de la Diputación de León «para luchar contra el reto demográfico con medidas específicas en cada uno de los municipios de menos de 20.000 habitantes». De igual manera, puso en valor el trabajo del Gobierno de España mediante un plan de 10.000 millones de euros con 130 medidas para hacer frente al reto demográfico, algo «fundamental» porque «todos los territorios tienen que

tener los mismos derechos», a pesar de que la Junta «no ponga ningún tipo de recursos para luchar contra ello», así como «la apuesta por los regadíos y Payuelos».

Finalmente, el secretario general del PSOE de Sahagún, Álvaro Lora, señaló que la de ayer suponía una «jornada de reivindicación» para defender «las deudas pendientes que tiene la Junta con la comarca».

Entre dichas deudas, Lora señaló que en materia de sanidad «se siguen sin reponer los especialistas ausentados por baja o vacaciones» mientras que el centro de salud «lleva 20 años durmiendo el sueño de los justos», así como «la mayor vergüenza», que es que «los consultorios siguen cerrados tras un año y medio y un engaño por parte de la Junta que dijo que si invertían en materiales abrirían».

En materia de empleo, el socialista puso de relieve que «Sahagún es el único partido judicial de la provincia y uno de los pocos de Castilla y León que todavía no cuenta con una oficina del EcyL». En cuanto de cultura y patrimonio, expuso que «tras la idea del vicepresidente de la Junta de partir en tres las Edades del Hombre, todavía hay muchos monumentos de la comarca sin rehabilitar, como el Palacio de los Condes de Grajal». Finalmente, en cuanto a turismo, recordó que el camping «sigue cerrado un año después», para lo que la Junta «tiene que buscar una solución mediante una licencia estacional o una partida presupuestaria para construir uno nuevo».

Hacienda se ahorra 4.700 millones gracias al golpe del covid a la banca española

original

Goirigolzarri (CaixaBank), Botín (Santander) y Torres (BBVA). (EFE)

No hay mal que por bien no venga. No todo han sido malas noticias para el Ministerio de Hacienda por la crisis del coronavirus. Dos de las mayores empresas del Ibex, **Santander** y **CaixaBank**, han decidido **borrar de sus balances parte de la deuda que tenía el Estado con ellas**, en concepto de créditos fiscales, por valor de **4.700 millones de euros**. Casi dos veces y media del impuesto a la banca que el Gobierno socialista barajó aplicar al sector en 2018.

La crisis del covid ha hecho que empeoren las perspectivas a medio y largo plazo de estas entidades, y de **otras que todavía no han tomado ninguna decisión al respecto**. Por ello, han optado por el realismo contable y dar de baja de su balance parte de los créditos fiscales. Parte de los **2.500 millones** que se esfumaron del Santander procedían del Popular, y el ajuste que ha hecho CaixaBank **por valor de 2.200 millones** deriva del balance de Bankia.

Los créditos fiscales diferidos (DTA, por sus siglas en inglés) son **deducciones fiscales generadas por pérdidas en el pasado** —ligadas principalmente a la crisis inmobiliaria— que las empresas tienen derecho a usar durante los próximos años, mejorando así su factura fiscal. Hay parte que está garantizada por el Estado —monetizable— y parte que no. Es en esta última donde Santander y **CaixaBank** han hecho el ajuste.

Esto se debe a que las normas de contabilidad obligan a que las entidades tengan planes de negocio a 15-20 años que reflejen que van a generar suficientes bases imponibles para usar los créditos fiscales que tienen en el balance, de lo contrario los tienen que dar de baja pasándolos por la cuenta de resultados, con pérdidas contables. En el año 2016, el ministro de Hacienda, **Cristóbal Montoro**, introdujo una importante reforma para limitar el uso de las bases imponibles negativas de las grandes empresas al 25% de la base imponible de cada año. El objetivo de esta reforma era limitar la compensación de beneficios que pueden hacer las empresas cada año para así elevar la recaudación. La reforma dio resultados, ya que es el principal motivo por el cual las entidades han tenido que reducir ahora sus activos fiscales.

"Durante 2020, habida cuenta de las incertidumbres sobre los impactos económicos derivados de la crisis sanitaria del covid-19, el grupo ha reevaluado la capacidad de generación de ganancias fiscales futuras en relación con la recuperabilidad de los activos por impuestos diferidos registrados en las principales sociedades que integran el grupo", explica **Santander** en sus cuentas.

Al margen de las decisiones de la entidad presidida por **Ana Botín** y de CaixaBank, el volumen de créditos fiscales diferidos se mantuvo estable durante 2020, con un leve aumento de 350 millones. En total, **el sector financiero tiene derecho a recuperar en las próximas décadas algo más de 56.000 millones vía deducciones**. De estos, 42.000 millones están garantizados por el Estado, a cambio de una tasa del 1,5%. Esta medida se adoptó en 2015 para que Europa no penalizara en capital a las entidades con créditos fiscales.

Atractivo para las fusiones

CaixaBank es la entidad con más DTA a pesar de los 2.200 millones dados de baja recientemente. Lo es gracias a la fusión con Bankia, que acumulaba más de 10.000 millones fruto de las pérdidas que sufrió en 2012. El grupo presidido por **José Ignacio Goirigolzarri** mantiene 15.092 millones, de los que 12.816 millones están garantizados por el Estado. La entidad catalana explicaba en sus cuentas de 2020 que, por primera vez en años, se generaron **más créditos fiscales de los que se usaron**.

La segunda en el 'ranking' es **BBVA**, con 11.951 millones (9.361 millones garantizados). Gran parte de estos activos fueron heredados de las cajas catalanas que el grupo vasco ha

comprado en la crisis: Unnim y Catalunya Banc. La entidad explica en sus cuentas que tiene otros 2.156 millones procedentes de Catalunya Banc que no tiene en su balance, ya que "no existe plazo legal de compensación".

El tercero en discordia es Santander, que también engordó sus créditos fiscales gracias a la adquisición del **Popular**. Tras dar de baja 2.500 millones, le quedan 10.026 millones, de los que 7.240 millones son monetizables.

En términos de la contabilidad de las administraciones públicas, esta modificación de los créditos fiscales en el balance de los bancos **no tiene ninguna incidencia en déficit ni en recaudación**. Se trata de un cambio de la valoración de los activos en el balance que no tiene incidencia sobre el pago de impuestos. De hecho, si en el futuro sus beneficios aumentan, podrán utilizar estos créditos fiscales que ahora han retirado. En otras palabras: **Hacienda** no impide que puedan utilizar estos activos, lo que limita es cuánto pueden utilizar cada año. Y las entidades, por principio de prudencia contable, solo incluyen en sus balances aquellos activos que sean susceptibles de ser utilizados en un periodo de tiempo razonable, unos 15 años.



Hacienda se fija en los banqueros privados que facturan con sociedades

Óscar Giménez • [original](#)

Por

[Óscar Giménez](#)

07/06/2021 - 05:00

Hacienda sigue aumentando el universo de inspecciones. La [Agencia Tributaria](#) lleva años vigilando que los profesionales liberales que facturan a través de sociedades no las usen como mera pantalla para pagar menos impuestos, por sociedades en vez de por IRPF. Y en los últimos tiempos **se ha fijado en los banqueros privados, especializados en altos patrimonios**.

Varias fuentes jurídicas coinciden en inspecciones recientes y otras en marcha a profesionales de banca privada. En concreto, la [Agencia Tributaria](#) ha puesto el foco en banqueros que trabajan con una cartera de clientes, ya sea como agentes exclusivos de una entidad financiera o con 'family offices', y que facturan a través de una sociedad limitada o una sociedad anónima.

[Hacienda eleva la persecución a responsables de empresas que cierran con deudas](#)

Óscar Giménez

“Hemos llevado **varias inspecciones porque Hacienda parece que ha encontrado un nicho para cuestionar la tributación**”, explica un fiscalista. En este sentido, hay dos tipos de casos, según el propio [Plan Anual de Control Tributario para 2021 de la AEAT](#), al hablar de "ocultación de actividades empresariales o profesionales y uso abusivo de sociedades": que se cree una sociedad pantalla o instrumental, sin recursos humanos ni materiales, por razones fiscales; o que se reconozca que la sociedad dispone de dichos medios, pero se analiza la "correcta tributación".

En el primer caso, la AEAT suele reclamar una regularización a través de una simulación definida en el artículo 16 de la Ley 58/2003 (Ley General Tributaria). En el segundo, determina si la prestación al profesional es adecuada o si se ha reducido voluntariamente para evitar la tributación por **IRPF, que es más elevada para estos banqueros**, que suelen estar en el tipo marginal más alto (47% el tramo estatal), que por [sociedades](#) (como son pymes, 25%).

La diferencia es sustancial, y está siendo atacada por Hacienda. “Cada vez hay más casos. Si la Agencia Tributaria acepta que la sociedad tiene medios y no es instrumental, quiere que casi toda su facturación se pague en modo de salario al profesional principal”, indica otro abogado, que está llevando varios de estos casos. “Hay muchas comprobaciones y actas de inspección sobre esta cuestión. Lo que Hacienda discute es si las sociedades son simuladas o realizan una actividad económica para lo cual **requieren la existencia de medios suficientes en la sociedad y el valor que aporten los empleados**”, apunta Alicia de Carlos, socia de [Cuatrecasas](#).

Apuesta por los agentes financieros

El registro del [Banco de España](#) de agentes financieros muestra que la banca acabó en 2020 con 5.820 profesionales que tienen contrato mercantil con una entidad con la que trabajan en exclusiva. Hay agentes que están en zonas rurales, y otros que son banqueros privados de altos patrimonios, entre los que hay inspecciones. A esto se suman 1.756 agentes de empresas de inversión (sociedades y agencias de valores, y gestoras), según datos recopilados por Santiago Díez, socio de Intellect Select. En este caso, están supervisados por la Comisión Nacional del Mercado de Valores ([CNMV](#)).

En los registros, cada vez es más habitual ver sociedades limitadas en vez de nombres y apellidos. Es decir, **tienen sociedades que son las que cuentan con un contrato mercantil con la**

entidad. Por poner un ejemplo, [Bankinter](#), pionero en apostar por crecer en banca privada con agentes financieros, tiene 350. De ellos, 225 trabajan a través de una sociedad. Otro ejemplo de entidad en que sus agentes son de banca privada es Andbank, con un total de 144, de los que 83 funcionan con sociedades. Mientras que en AyG, de los 47 agentes, 28 son sociedades.

Hay que recalcar que esta forma de trabajar es totalmente lícita, siempre y cuando la sociedad no tenga únicamente fines fiscales. **“A menudo, la razón es también limitar la responsabilidad.** Tratamos de demostrar que la sociedad tiene sentido, y después se trata de reducir la facturación que debe imputarse como rentas a los socios respecto a la opinión de [Hacienda](#)”, comenta un abogado.

[Hacienda aprieta la soga sobre las pymes y ya discute que algunas tributen por sociedades](#)

Pedro del Rosal

Los procedimientos de inspección contra sociedades de profesionales son habituales desde hace varios años. El nicho creciente de banqueros se ha unido al de abogados, otro tipo de financieros, médicos, arquitectos o periodistas, como ocurrió con el [exministro Màxim Huerta](#). “La jurisprudencia ha validado este tipo de actuaciones, por lo que es cada vez más difícil recurrirlas. De hecho, las últimas sentencias incluso validan **tratarlo como una simulación**, imponiendo unas sanciones agravadas. Hay algún profesional que tenía una sólida estructura en la sociedad que lo ha ganado, pero es la excepción que confirma la regla”, exponen Javier Vinuesa y Eduardo Martínez-Matosas, socios de [Gómez-Acebo & Pombo](#).

El objetivo de Hacienda suele ser comprobar que la sociedad actúa añadiendo valor real a las operaciones. “La existencia de una estructura organizativa, de empleados, de medios materiales ‘cualificados’, es decir, **más allá de un ordenador y un móvil**, y la existencia de más profesionales cualificados para prestar el servicio al margen del socio/administrador suelen ser indicios muy potentes para defender la sustantividad propia de la sociedad profesional”, explica Juan Antonio Oliveros, socio de [Romá Bohorques Tax & Legal](#).

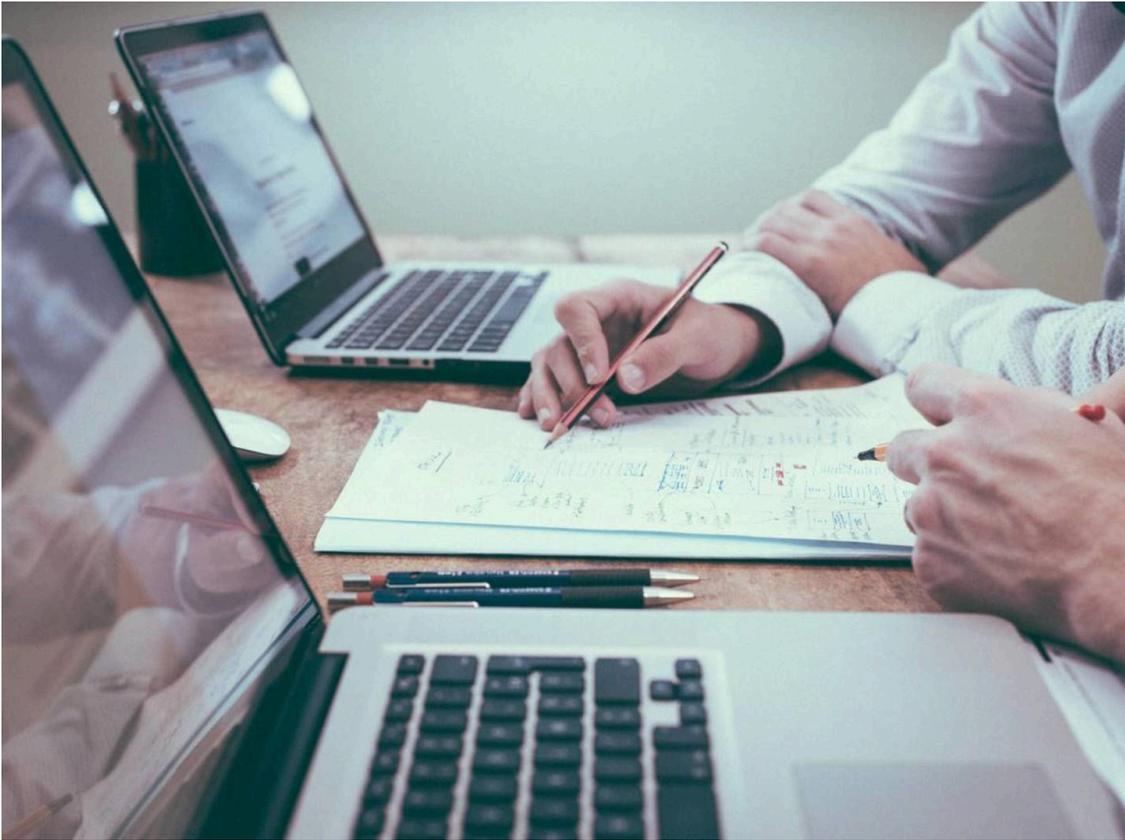
[Mediolanum ya es el banco con más agentes en España tras otro recorte de BBVA](#)

Óscar Giménez

No obstante, agrega el experto, “la mera existencia de empleados ‘genéricos’ propios de cualquier tipo de actividad, en servicios de administración, contabilidad o secretaría, a ojos del Tribunal Económico Administrativo Central, **puede no ser suficiente para acreditar la sustantividad propia de la sociedad profesional**, sino que estos empleados deberían disponer de una capacitación específica para desarrollar la actividad profesional desarrollada”.

Pero la propia [Ley del Impuesto sobre Sociedades](#) da “una especie de puerto seguro”, prosigue Oliveros, al reflejar que **“si las retribuciones de los socios profesionales no son inferiores al 75%** del resultado que genere la sociedad (resultado previo a la deducción de las retribuciones de este tipo de socios), se puede considerar que las operaciones socios-sociedad han sido realizadas a valor de mercado y, por tanto, no deben ser susceptibles de regularización”.

Hacienda sigue aumentando el universo de inspecciones. La [Agencia Tributaria](#) lleva años vigilando que los profesionales liberales que facturan a través de sociedades no las usen como mera pantalla para pagar menos impuestos, por sociedades en vez de por IRPF. Y en los últimos tiempos **se ha fijado en los banqueros privados, especializados en altos patrimonios.**



La lista Falciani (que no conseguimos gracias a Falciani)

original

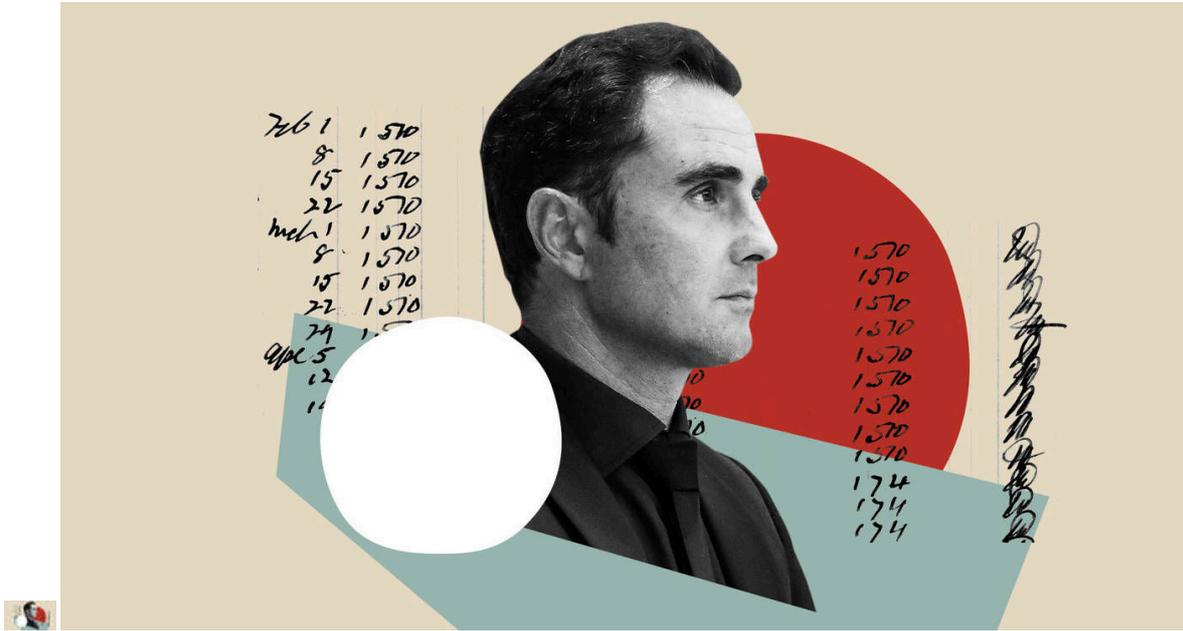


Imagen: Pablo L. Learte | EC Diseño.

Conseguir datos secretos no es fácil, incluso cuando se sabe a voces quién los tiene. El informático italo-francés **Hervé Falciani** había robado allá por 2008 la base de datos de clientes de la filial suiza del HSBC, uno de los principales bancos mundiales. Tras intentar fallidamente vender esa información confidencial, Falciani la compartió con las autoridades francesas, que a su vez, distribuyeron listas de nombres con algunos países 'amigos' como España.

La lista Falciani tenía más de 100.000 personas, pero quiénes estaban en ella era un misterio. De vez en cuando, se filtraba algún nombre y los periodistas corríamos a escribir sobre él. **El secreto bancario suizo favorecía la ocultación de grandes fortunas** y eran personalidades con gran relevancia pública, como el entonces presidente del Santander, **Emilio Botín**. En muchos casos, estar en esa lista también era sinónimo de ser evasor de impuestos.

Un periodista griego se hizo con los 2.000 nombres de Grecia en 2012 y tras publicarlos en su revista, fue **arrestado** por las autoridades por invasión de la privacidad. Meses después, 'El País' **publicaba** en España unos 70 nombres de casos que ya estaban en los tribunales por supuesto delito fiscal. Pero seguían siendo migajas que no llegaban **ni a un 3% del conjunto de los datos**.

El total del pastel se desveló en este periódico.

El 8 de febrero de 2015 El Confidencial y La Sexta [empezamos a publicar](#), en exclusiva en nuestro país, los casos más relevantes de toda la **lista Falciani**, desvelando los dueños de los más de 100.000 millones de dólares ocultos en Suiza. Éramos parte de una investigación global, llamada [Swiss Leaks](#), coordinada por el [Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación](#) (ICIJ por sus siglas en inglés), que involucró a más de 140 reporteros en 45 países.

“¿Y si convencemos a Falciani de que nos dé todos los datos?”. La pregunta era un poco osada, pero había que intentarlo. El ‘no’ ya lo teníamos. Así empezó la caza de un tesoro, que no fue fácil de obtener.

Había dos cosas a nuestro favor. Primero, que Falciani **pasaba largas temporadas en España**. Nuestro país había denegado su extradición a Suiza en 2013 y desde entonces, el informático colaboraba con las autoridades españolas, bajo una protección especial. La segunda: el ICIJ había desvelado ya otra gran filtración de paraísos fiscales con impacto global, [Offshore Leaks](#). El Confidencial fue el único medio español en apostar por esa investigación y por este tipo de periodismo internacional colaborativo, y desde entonces, fue de la mano del ICIJ en España.

Conseguir el contacto de Falciani llevó semanas y cada encuentro con él era digno de una película de espías. La confirmación llegaba una hora antes

Conseguir el contacto de Falciani llevó semanas y cada encuentro con él era digno de una película de espías. Sabíamos el día y la hora aproximada de la reunión, pero la confirmación no llegaba hasta una hora antes. Una voz tras una llamada anónima daba el lugar y hora exacta. Allí esperaba un policía, que tras comprobar la documentación, te llevaba a otro lugar cercano, que era donde estaba Falciani. Mientras hablábamos, **al menos dos parejas de policía observaban**, ocultos, desde la distancia.

El ICIJ tuvo media docena de reuniones con Falciani, pero **siempre salíamos con las manos vacías**. En la última, en París, decidimos desistir: estaba claro que nunca nos daría los datos. Pero muchas veces, cuando se cierra una puerta, se abre otra. En ese mismo viaje nos enteramos de que unos periodistas del diario 'Le Monde' tenían ese tesoro que llevábamos meses buscando.

Gérard Davet y Fabrice Lhomme eran dos reporteros de investigación de pura raza, muy renombrados en su país y con grandes fuentes. A la vez, eran cero técnicos. Como ejemplo: cuando recibieron los más de 60.000 archivos de la filtración, **su primer impulso fue imprimirlos todos**. Colapsaron la impresora.

Davet y Lhomme casi siempre trabajaban juntos, pero con nadie más. Tras muchas conversaciones, aceptaron colaborar con el ICIJ y sus medios asociados. Aportábamos músculo técnico y una capacidad de investigación e impacto global que un solo periódico no

podía alcanzar. No se arrepintieron. La lista Falciani causó una **oleada de reacciones** por todo el mundo.

Los papeles del ingeniero de sistemas provocaron un pequeño terremoto en los juzgados de media España y una honda preocupación a cientos de clientes de la entidad que habían utilizado sus servicios eludiendo, hasta entonces de forma cómoda, declarar sus fondos al fisco. **Hacienda y la Fiscalía se movilizaron** y esa pinza conjunta supuso el regreso a las arcas públicas de cientos de millones de euros.

En un principio, la Agencia Tributaria trabajó con una lista obtenida de las autoridades francesas que contenía 3.000 nombres y que, tras meses de trabajo, quedaron reducidos a poco más de 600. La publicación de nuestra investigación amplió esa información y puso un mayor foco sobre algunos de ellos. Los inspectores fueron contactando con los afectados y muchos de ellos optaron por regularizaciones voluntarias.

La familia del difunto presidente del Santander tuvo que pagar 200 millones de impuestos no declarados. Pleitearon, pero no tuvieron éxito

A la cabeza del pelotón, **la familia del difunto presidente del Banco Santander que tuvo que pagar 200 millones de impuestos** no declarados a la Hacienda española tras las **revelaciones** de Falciani. No quedaron muy satisfechos con esta liquidación y pleitearon para tratar de recuperar 25. No tuvieron éxito.

Con el aval, primero del Tribunal Supremo y después del Constitucional, la lista continuó su avance. El fisco recaudó 260 millones de forma voluntaria y logró condenas a unos 40 evasores fiscales que no pagaron. El 90% logró condenas en conformidad que no conllevaban ingreso en prisión. Entre ellos estaba el CEO y 'alma mater' de Pepe Jeans, Javier Ortega Cedrón, **que pagó 10 millones** para evitar una pena de cárcel; el **marqués de la lista Falciani**, Gonzalo Prado Pardo y Manuel de Villena, **marqués de Castiglione de Aragón** y primo del presidente de Endesa; **el galerista de la 'jet' Miguel Fernández Braso...**

Aún a día de hoy, **las investigaciones sobre la lista (las ondas expansivas del terremoto) continúan**. El Juzgado Central de Instrucción 5 de la Audiencia Nacional instruye una macrocausa sobre una trama de gestores financieros que usó decenas de sociedades instrumentales y testaferros para evadir y blanquear fondos de ciudadanos y empresas españolas. Entre sus clientes, había políticos, empresarios, deportistas, médicos, arquitectos, constructores, artistas y hasta narcotraficantes, según recoge la abundante documentación que publicó El Confidencial en los bautizados como **papeles del Charisma**.



Detrás de toda gran historia hay otra que merece ser contada

Conoce en profundidad las 20 exclusivas que han convertido a El Confidencial en el periódico más influyente.

[Saber más](#)

La Audiencia Nacional acreditará la caja b y que la sede del PP se pagó en negro

original



GERARD JULIEN

via Getty Images

La sede del PP, en el número 13 de la calle Génova de Madrid.

Lo ha adelantado la Cadena SER: la Audiencia Nacional constatará la existencia de una caja b en el Partido Popular y que la sede de la formación en la famosa calle Génova de Madrid se pagó en negro. Lo hará en la sentencia sobre el caso que se espera conocer el mes que viene.

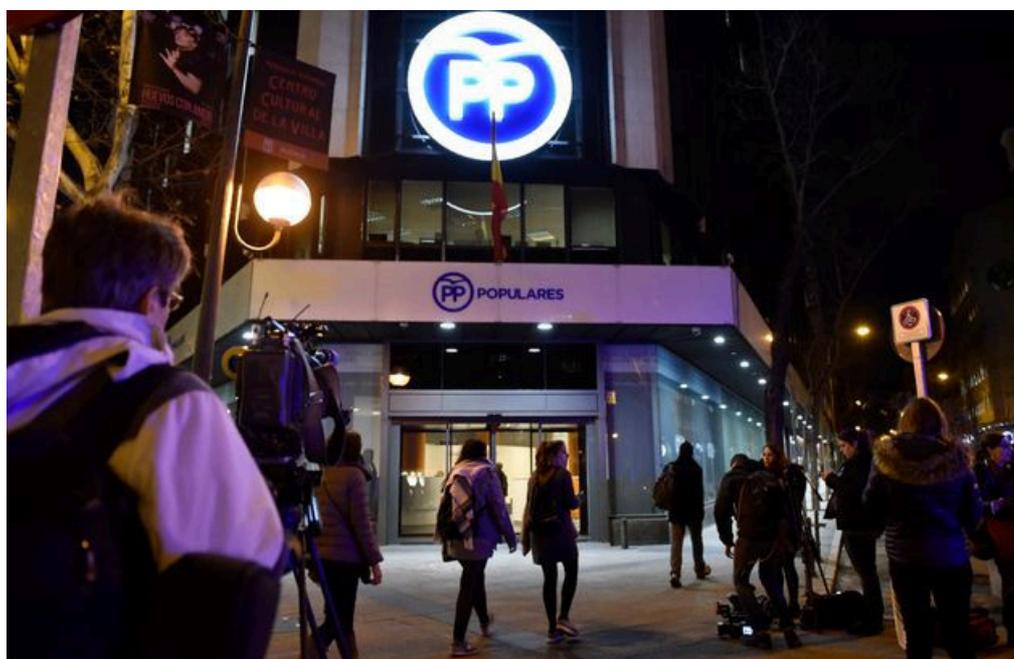
El tribunal de la sección segunda de la Audiencia, dice su información, ya ha concluido sus deliberaciones sobre el juicio de los usos de la caja b del PP, que quedó visto para sentencia el pasado 12 de mayo después de casi 30 sesiones. Y lo que dice el juzgado presidido por José Antonio Mora es que se corroboran “los aspectos fundamentales de los argumentos de las acusaciones contra el Partido Popular” en la sentencia que hará pública, previsiblemente, a finales del próximo mes de julio.

“El fallo judicial certificará la existencia de la caja b en el PP, a la que no dedicará un gran desarrollo argumentativo porque considera que la “realidad” de esa contabilidad paralela es un “hecho incontrovertible” sobre el que “no hay discusión” desde que ya fue confirmada por el Tribunal Supremo el pasado 14 de octubre, en su sentencia sobre la primera época de la Gürtel, que ha adquirido firmeza”, indica la noticia, firmada por el especialista en Tribunales de la SER, Miguel Ángel Campos.

También se estima probado que “fueron pagadas en negro” las obras de Génova 13, realizadas entre 2005 y 2010. “El tribunal concluye que no hay duda de que fue empleado este método opaco e ilícito para abonar la remodelación”, dice, y lo hace fundamentando su conclusión en la “ingente” cantidad de pruebas e informes.

En el proceso sobre esta investigación declararon varios altos cargos del partido, como los expresidentes José María Aznar y Mariano Rajoy o los exsecretarios generales de la formación, María Dolores de Cospedal, Javier Arenas y Francisco Álvarez-Cascos, y todos negaron la mayor, tanto la existencia de contabilidad opaca como el uso fraudulento de fondos para la reforma de sus oficinas.

Aún los jueces no han entrado a revisar los hipotéticos delitos fiscales cometidos por pagar en b la reforma del edificio, porque es un proceso que va por otra vía. Habrá que ver, entonces, el papel de la empresa de arquitectura Unifica, que hizo los trabajos, y la responsabilidad civil de los populares, “si la formación conservadora defraudó a Hacienda porque no declaró ingresos en b por 1.200.000 euros en el Impuesto de Sociedades de 2008”.



Sánchez calcula mal: recauda hasta mayo un 14% de lo previsto por la subidas de impuestos

Carlos Ribagorda • [original](#)



El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, y la ministra de Hacienda, María Jesús Montero.

El Gobierno va camino de dar la razón a quiénes le acusaron de inflar los ingresos previstos en los Presupuestos Generales de 2021. El presidente, **Pedro Sánchez**, aprobó varios impuestos que han entrado en vigor en enero y la recaudación esperada está muy lejos de conseguirse, a tenor de los datos de la Agencia Tributaria de los primeros cuatro meses del año. Las **primas de los seguros**, el **IVA** de las bebidas azucaradas, el **IRPF para 'los ricos'** y la reducción de la exención del 100% al 95% para los **dividendos repatriados** por las empresas que superen los 40 millones no han dado hasta ahora los frutos esperados por Sánchez.

En concreto, según la Agencia Tributaria, las medidas impositivas aprobadas por Sánchez este año han recaudado 208 millones de euros. La cifra es **sólo un 14%** de los 1.415 millones que esperaba ingresar el Gobierno, restados ya los 450 millones que incluía del impuesto al diésel que finalmente no incluyó para conseguir el apoyo parlamentario del PNV.

Una de las tasas que el Gobierno subió fue la **prima de los seguros**, que pasó del 6% al 8%, y que las aseguradoras advirtieron de que al tratarse de un impuesto similar al IVA tenía que ser **obligatoriamente** trasladado al consumidor. Hasta mayo, esta decisión -que afecta prácticamente a todos los ciudadanos, ricos y pobres- recaudó 133 millones de euros, frente a los 452 que el Gobierno espera recaudar en el conjunto del año.

Respecto a la **subida del IVA** de las bebidas azucaradas, otro impuesto que afecta a todos los ciudadanos de todos los estratos sociales -no sólo a los 'ricos'-, la recaudación en los primeros cuatro meses del año ha sido de 34 millones de euros, muy lejos todavía de la previsión del equipo de Sánchez para 2021, **340 millones de euros**. A este ritmo, la recaudación anual sería de unos 130 millones de euros, aunque probablemente en el final de año mejorará si la evolución de la pandemia es positiva y crecen el consumo y el turismo.

El tercer impuesto que Sánchez ha subido, este sí para las rentas altas, fue el IRPF: aumento de dos puntos en el IRPF para las rentas del trabajo de más de 300.000 euros, elevando el tipo marginal del 45% al 47%, y tres puntos para las rentas de capital de más de 200.000 euros, pasando del 23% al 26%. Por esta tasa, el Gobierno esperaba recaudar en el conjunto del año 144 millones de euros, aunque de momento van contabilizados -habrá que esperar a finalizar el año para ver el balance- 37 millones.

Por último, el Ejecutivo aprobó reducir del 100% al 95% la exención a la repatriación de

dividendos del extranjero por parte de las empresas que facturaban más de 40 millones. Lo recaudado en los primeros cuatro meses ha sido de cuatro millones de euros, frente a los 473 millones esperados -también habrá que esperar en este caso al cierre del ejercicio-. La Agencia señala en su informe de abril que «el impacto, estimado provisionalmente, fue pequeño en este primer pago debido, principalmente, a que las empresas y grupos implicados han ingresado en su mayoría el pago mínimo que no está afectado directamente por la medida al calcularse según el beneficio y no sobre la base imponible que es la que se modificaba con la nueva norma». «Esto no supone que la medida no vaya a tener el efecto esperado, sino que por el momento no lo ha tenido en los pagos (el impacto pleno lo tendrá cuando se presente la cuota anual del ejercicio)», añade.

Pero, a la espera de ver la evolución al final, de momento la previsión es que no se alcance lo presupuestado por el Gobierno, lo que tendría su efecto en el déficit público.

Irlanda, uno de los grandes damnificados por el impuesto global de sociedades

original



Bandera de Irlanda sobre un mapa DREAMSTIME EXPANSION

El acuerdo histórico del G7 para fijar un impuesto mínimo global de sociedades tiene algunos damnificados, y entre ellos, en Europa, sobresale Irlanda.

La implantación de un impuesto global de sociedad no ha tenido el mismo recibimiento en todos los países. **Uno de los más reacios a la iniciativa es Irlanda.** El Gobierno de Dublín ha manifestado sus "reservas significativas" al acuerdo alcanzado por e

1€ / primer mes

AYUDAS EUROPEAS

Renta fija

La UE emitirá 10.000 millones en junio

Semana marcada por la confirmación de los parlamentos austriaco y polaco a la decisión sobre recursos propios de la UE, la normativa que permitirá a la institución salir a los mercados de renta fija para emitir deuda por valor de 800.000 millones de euros y que servirán para financiar el programa Next Genera-

tion, cuyo objeto es superar las consecuencias del Covid 19. Se ha fijado una ronda de contactos para el próximo 8 de junio con objeto de valorar la primera emisión del programa. Se prevé que el ente europeo emita alrededor de 10.000 millones de deuda durante junio, para alcanzar los 100.000 millones a finales de año.

Fondos recomendados

DATOS A UN AÑO (en porcentaje)	RENTABILIDAD	VOLATILIDAD
Trea NB Capital Plus S FI	1,45	0,79
BGF Euro Bond A2	1,16	3,13
Tikehau Taux Variables P	0,36	3,69
PIMCO GIS Income E EUR Hedged Acc	8,26	3,46

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. elEconomista

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	0,60	-0,52	0,06	0,87
Alemania	-0,63	-0,72	-0,54	-0,13
Reino Unido	0,00	-0,12	0,31	0,89
EEUU	0,08	0,14	1,11	1,86
Japón	-0,10	-0,11	0,04	0,66
Brasil	2,29	5,09	7,46	-

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

Investigación

Catalunya atrae más de 1.500 millones de fondos europeos en I+D



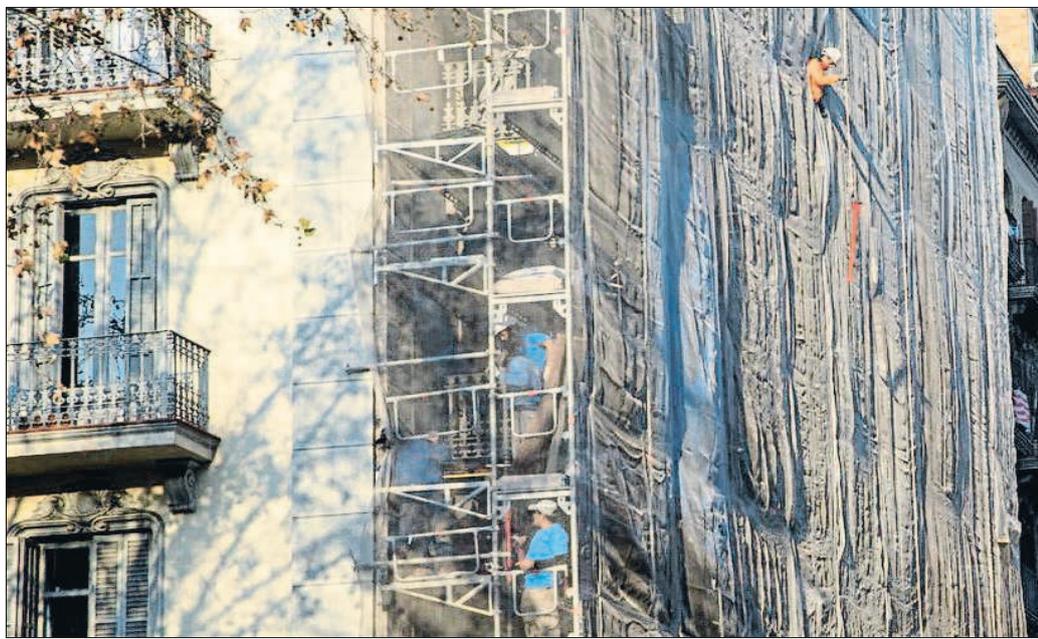
El sistema catalán de conocimiento ha atraído un total de 1.583 millones de euros entre 2014 y 2020 del programa europeo Horizon 2020, de financiación para la investigación y la innovación. Esta capacidad de captación de fondos competitivos representa el 2,5% del total de la financiación disponible, muy por encima del peso que tiene Catalunya sobre la Unión Europea, tanto por lo que respecta a la población, con un 1,5%, como el PIB, con un 1,6%.

Del balance de la participación catalana al programa Horizon 2020, y cuando todavía quedan algunas convocatorias por resolver, se desprende también que, con más de 3.000 proyectos presentados, Catalunya tiene una tasa de éxito del 17%, frente al 14% de la media del global del programa. Unas cifras que sitúan a Catalunya por encima de sistemas de conocimiento maduros como el finlandés y muy cerca de países como Austria y Dinamarca.



La gran empresa alerta del riesgo de politización de las ayudas europeas

A dos meses de la llegada de los fondos, el Gobierno de Sánchez aún no ha definido los procesos para solicitar financiación [Editorial y pág. 30]



Trabajos de rehabilitación de la fachada de un edificio en Barcelona

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

ROSA SALVADOR
 Barcelona

Los fondos Next Generation UE para la reconstrucción pueden suponer un impulso para la eficiencia energética de los edificios españoles, pero su impacto directo en los bolsillos de los ciudadanos será limitado: el programa que ha hecho llegar España a la Comisión Europea solo prevé ayudas a los propietarios de edificios para cambiar las ventanas, de hasta el 40% de la inversión y por un máximo de 5.000 euros por vivienda.

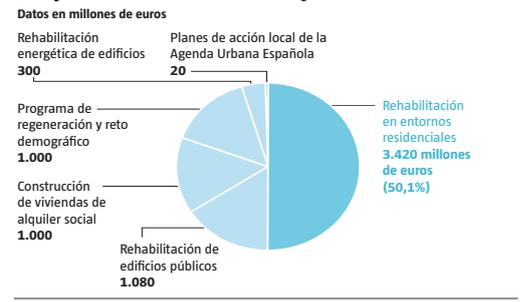
Según los datos del Colegio de Aparejadores, el programa prevé movilizar 6.820 millones de euros en ayudas a la rehabilitación, centradas en mejorar la eficiencia energética de las viviendas, pero de estas solo la mitad (3.420 millones) se destinará a la rehabilitación "para la recuperación económica y social en entornos residenciales", un concepto en el que se incluyen cinco programas: actuaciones para mejorar los barrios; apoyo a las oficinas de rehabilitaciones de las administraciones locales; ayudas a la rehabilitación de edificios enteros; ayudas para elaborar el "libro del edificio" de los inmuebles que identifica las posibles mejoras y un "Programa de fomento de la mejora de la eficiencia energética de las viviendas", que es el único dirigido a los propietarios de los inmuebles.

Jordi Marrot, director del área técnica del Col·legi d'Aparelladors, Arquitectes Tècnics i Enginyers d'Edificació de Barcelona, destaca que el programa de ayudas, tal como se ha diseñado, se enfoca a impulsar la rehabilitación de edificios enteros, que han de acometer las comunidades de propietarios, y en apoyar a las administraciones públicas en actuaciones como la regeneración de barrios enteros. A última hora, además, se ha introducido una línea de ayudas para construir vivienda social en alquiler. Esto, destaca Marrot, "es la propuesta española. Cuando se sepa la respuesta

Los particulares solo podrán acceder a ayudas para cambiar las ventanas y cerramientos, por un máximo de 5.000 euros

Next Generation, ¿los fondos de las ventanas?

Los fondos Next Generation para la rehabilitación



FUENTE: Col·legi d'Aparelladors de Barcelona LA VANGUARDIA

de la Comisión Europea el Gobierno publicará un decreto, y entonces conoceremos los detalles".

La mayor novedad respecto a los planes anteriores de ayudas a la rehabilitación es la creación del agente rehabilitador, una figura que quedará seguramente reservada a grandes empresas o grandes propietarios: se ha de comprometer a realizar las obras, asumiendo el posible riesgo de que al final no obtengan las ayudas públicas, explica Marrot.

Este agente, sin embargo, puede salvar algunos de los problemas que enfrentan hoy las comunidades que quieren rehabilitar sus inmuebles: que no pueden deducirse el IVA y que han de imputar las ayudas que reciba la obra como ingreso

de los propietarios.

Esta parte, explica Marrot, obliga a los propietarios a "hacer números sobre si vale la pena pedir las ayudas públicas", puesto que además de asumir la complejidad de las gestiones para solicitarlas computan como un ingreso en el IRPF por el que han de tributar a su tipo marginal.

Una vía alternativa que estudia el Gobierno para conceder estas ayudas es recuperar la deducción por rehabilitación de vivienda habitual en el IRPF cuando las obras mejoren la eficiencia energética de la vi-

Las ayudas se otorgan después de hechas las obras, de manera que se han de acometer sin conocer el coste final

vienda. La deducción sería del 20% cuando las obras reduzcan, como mínimo, un 7% la demanda de calefacción y refrigeración de la vivienda; del 40% para las que logren disminuir un 30% el consumo de energía primaria no renovable; y del 60% al hacer obras de rehabilitación en edificios completos, gracias a las cuales se consiga reducir la demanda de energía primaria no renovable, como mínimo, un 30%.

Mientras que las ayudas a los propietarios no tienen condiciones (se cobran simplemente documentando el cambio en los cerramientos, con un número de perceptores limitado por el presupuesto público) el resto de ayudas a la comunidad de propietarios están condicionadas a que se reduzcan las emisiones de CO₂, por lo que se habrán de centrar en actuaciones de cubiertas y fachadas, aunque podrán acceder también a las ayudas los proyectos que incluyan mejoras en la accesibilidad y seguridad del inmueble o que retiren elementos con amianto.

Las ayudas a la rehabilitación se conceden siempre después de realizadas las obras, de manera que los propietarios han de acometerlas sin saber cuál será el coste final de su inversión. Esto, reconoce Marrot, hace que se concedan mayoritariamente a comunidades con familias acomodadas. En el Plan Next Generation se han incluido unas líneas de apoyo a la vulnerabilidad, que permitirán a las comunidades de vecinos llegar a recibir una subvención por el 100% de la obra. Se entienden por vulnerables las familias que tienen dificultades para pagar el suministro eléctrico, una situación que se estima afecta al 10% de la población, explica Marrot. En la ciudad de Barcelona hay además ayudas a intervenciones en fincas de alta complejidad (que albergan familias con problemas económicos y sociales, como delincuencia o violencia intrafamiliar). "El problema está en las clases medias, que ni cuentan con tantas ayudas, ni con tanta capacidad económica", resume Marrot.

A la hora de renovar las ventanas, no vale todo. Los expertos de Sto, una firma alemana especializada en edificaciones sostenibles, señalan que son los elementos más importantes a la hora de asegurar la envolvente de un edificio, y han de tener rotura de puente térmico y vidrio doble con cámara de aire intermedia de, al menos, 10 mm. Asimismo, señalan, es preferible que sean de hoja batiente u oscilobatiente, ya que las correderas no son tan herméticas.

EL ABC DE LAS AYUDAS		
<p>Objeto. Mejorar la eficiencia energética de las viviendas.</p> <p>Requisitos. Las viviendas han de ser residencia habitual y permanente de sus propietarios, usufructuarios o arrendatarios.</p> <p>Actuaciones a) las que reduzcan, como mínimo, un 7% la demanda de calefacción y refrigeración de la vivienda o reduzcan un 30% el consumo de energía primaria no renovable. b) Cambios de puertas y ventanas.</p>	<p>Cuantía</p> <ul style="list-style-type: none"> • La inversión máxima subvencionable por vivienda será de 5.000 euros, aunque la inversión hecha sea superior. • La inversión mínima para optar a la subvención es de 1.000 euros. • La subvención será del 40% de la inversión subvencionable. <p>Procedimiento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las ayudas las gestionarán las comunidades autónomas, mediante convenios con la administración local. • Se han de solicitar en las oficinas 	<p>de vivienda o de rehabilitación, de los ayuntamientos o de los consejos comarcales. O en la Agencia de l'Habitatge de Catalunya (en la calle Aragó, en Barcelona).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se han de aportar las facturas de las obras realizadas y un número de cuenta, en el que se ingresará la ayuda si la administración la concede, normalmente al cabo de varios meses. • Las ayudas tributan como ingreso en la declaración de renta, y si son concedidas a la comunidad se imputan a los vecinos propietarios.

Santander se une a Mapfre, Telefónica y Correos para optar a 3.000 millones UE

original



Todas las instituciones llevan desde hace meses lanzando un mensaje general: **la colaboración público-privada es esencial** para poner en marcha la recuperación de la economía española. Siguiendo esta recomendación, **Banco Santander ha tendido su mano a Mapfre, Correos, Microsoft y Telefónica** para crear un consorcio y presentar de forma conjunta una **manifestación de interés (MDI) al Ministerio de Asuntos Económicos** para ayudar a las pequeñas y medianas empresas (pymes) a digitalizarse a través de un programa que será impulsado con parte de los fondos del **Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de Europa**.

El grupo confía en la posición de cada uno de los integrantes para servir de agentes facilitadores y dinamizadores del cambio. Banco Santander puede aportar la financiación, Telefónica la red, Mapfre el aseguramiento, Correos la capilaridad para llegar a zonas despobladas y Microsoft la tecnología, según ha podido saber 'La Información'. En cualquier caso, **esta MDI no es vinculante**, puesto que más asociaciones corporativas han presentado sus ideas y habrá que esperar a que el Ejecutivo lance los concursos para poder poner en marcha los programas con efectos multiplicadores para la economía.

La cartera de la que es titular **Nadia Calviño** lanzó esta convocatoria para recoger las MDI, relativa a las ayudas económicas para la digitalización de las pymes y autónomos que se enmarcan en el Fondo Next Generation EU, el cual permitirá a España **movilizar un volumen de inversión sin precedentes de hasta 140.000 millones de euros**. Concretamente, estas manifestaciones de interés son las relativas al **programa Digital Toolkit, dotado con 3.000 millones de euros**.

Calviño ha tenido un especial interés por recabar ideas de grandes compañías que puedan desarrollar proyectos complejos

Con este paso, el Gobierno pretende contar con una **visión más amplia de los distintos instrumentos, los agentes y los canales disponibles** para transmitir de un modo eficiente las ayudas previstas, ya que tiene un **especial interés por recabar propuestas** de compañías o consorcios que puedan desarrollar proyectos de gran alcance, tanto a nivel de complejidad, como a nivel de escala y granularidad en el conjunto del territorio.

También requiere que los agentes incluyan **estimaciones del impacto que la idea presentada**

pueda tener para la economía del país, como el número de empleos creados, las ganancias en actividad y productividad empresarial, el crecimiento de pymes u otros datos de interés estadístico. Así, uno de los requisitos que busca es que quienes **quieran participar apoyando la recuperación cuenten con una "escala importante"**.

El programa Digital Toolkit, al que aspira acceder Banco Santander junto a los cuatro socios a los que ha llamado para participar, forma parte del componente número 13 del Plan de Recuperación y es la primera medida del referido a la digitalización de pymes para el periodo comprendido entre 2021 y 2025. Su finalidad es la concesión de subvenciones a las empresas para la implantación de paquetes básicos que les permita avanzar en su nivel de madurez digital.

Los beneficiarios de estas ayudas serán, por un lado, unas aproximadamente 145.000 pequeñas empresas, que cuentan con entre 10 y 49 empleados; y, por otra parte, en torno a 1,1 millones de microempresas, que tienen al menos 1 trabajador y un máximo de 9, así como 1,6 millones de autónomos, según los datos del Ministerio, que ha realizado sus estimaciones en función de necesidades y grado de digitalización.



Los frutos del 'rescate' europeo de la Comunidad: 873 millones, 1 punto del PIB y 15.000 empleos

Emilio Martínez • original

La Generalitat ha sacado pecho este domingo del trabajo que ha venido haciendo para captar fondos europeos para paliar los efectos de la crisis derivada de la pandemia. Y no es para menos, teniendo en cuenta que el siguiente paso, ejecutarlos, no es sencillo, algo en lo que ya está en marcha el Consell, habiendo adjudicado en este 2021 **873 millones** de los fondos Next Generation EU.

De momento, este montante ya ha dado resultados en cuanto a su **repercusión en el PIB valenciano, el cual ha crecido más de 0,8 puntos** y se espere que llegue a la unidad. Estos vientos favorables provenientes de Bruselas van a permitir crear "**hasta 15.000 puestos de trabajo en los próximos meses**", ha explicado Juan Ángel Poyatos, director general de Coordinación de la Acción de Gobierno y responsable de la oficina para la Estrategia Valenciana para la Recuperación.

En concreto se trata de **483,45 millones de programa React-EU y 390 millones del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia**. "El trabajo que está realizando la Generalitat para captar fondos europeos está dando sus frutos y el dinero que tenemos adjudicado ya por el Gobierno ya está llegando al tejido empresarial", ha señalado Poyatos.

"En el caso de los fondos React, nos ha permitido por ejemplo **poner en marcha la primera fase del Plan Resistir**, que ha inyectado más de 400 millones de euros en las empresas, autónomos y afectados por **ERTE** más afectados en la Comunitat Valenciana", ha explicado el director general de Coordinación de la Acción del Gobierno, dependiente de Presidencia de la Generalitat.

Respecto a los fondos del Mecanismo Europeo de Recuperación y Resiliencia, hasta la última semana, **la Generalitat tiene adjudicados ya por parte del Gobierno 390 millones** de las conferencias sectoriales que ya han cerrado sus líneas de actuación. "Estos fondos nos van a ayudar a transformar la economía y la propia sociedad con fondos por ejemplo para aumentar las plazas de Formación Profesional, promover el uso energías renovables, modernizar y digitalizar la Generalitat o impulsar la industria cultural.

Esto es un inicio. En las próximas semanas **se van a seguir incrementando los fondos europeos adjudicados a la Comunitat Valenciana** a medida que se vayan cerrando las distintas líneas de actuaciones estratégicas en las conferencias sectoriales. "Esto supondrá de inicio que el PIB crezca casi un punto más gracias a la inyección en la economía de esos fondos este mismo año al tiempo que permitirá a la Generalitat impulsar inversiones que generarán entre 10.000 y 15.000 empleos a corto plazo e inducir una inversión privada de 3.000 millones de euros", ha señalado Poyatos.



Pedro Sánchez y Mario Draghi debatirán sobre los fondos europeos en Barcelona

original

El presidente **Pedro Sánchez** debatirá con su homólogo italiano, **Mario Draghi** sobre los fondos Next Generation y sobre el futuro de Europa en el próximo Foro de Diálogo España-Italia que se celebrará en Barcelona el viernes y sábado 18 y 19 de junio. La edición de este año estará abierta por los presidentes de la CEOE, **Antonio Garamendi**; Foment del Treball, **Josep Sánchez Llibre**, y Arel, **Francesco Merloni**, y también intervendrá el comisario de Asuntos Económicos y Monetarios de la UE, **Paolo Gentiloni**.

Según ha señalado Foment en un comunicado, la primera jornada se centrará en los fondos europeos y la transición energética, con un debate entre el ministro italiano de Transición Ecológica, **Roberto Cingola**, la secretaria de estado de Energía, **Sara Aegesen**; el presidente de Aena, **Maurici Lucena**; el consejero delegado de Enel, **Francesco Starace**, y el consejero delegado de Grimaldi Lines España, **Massimo Massarotti**.

Calviño, Borrell y Collboni

El segundo panel del día estará encabezado por la vicepresidenta segunda del Gobierno, **Nadia Calviño**, junto con el ministro italiano de Innovación Tecnológica y Transición Digital, **Vittorio Colao**. Contará con la intervención, entre otros, del presidente de Banco Mediolanum, **Carles Tusquets**, y del consejero delegado de Cellnex, **Tobías Martínez**.

El segundo día del encuentro se centrará en los fondos europeos y el futuro de las ciudades y contará con la participación del vicepresidente de la Comisión Europea y Alto Representante de la UE para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad Común, **Josep Borrell**; el presidente del Parlamento Europeo, **David Sassoli**, y el presidente de la comisión de Asuntos Constitucionales del Parlamento Europeo, **Antonio Tajani**. También participarán personalidades como el primer teniente de alcalde del Ayuntamiento de Barcelona, **Jaume Collboni**, y el concejal de Urbanismo, Ecología y Agricultura del Ayuntamiento de Milán, **Pierfrancesco Maran**.

Duran, Dastis y González Laya

La clausura correrá a cargo de los coordinadores del Foro, **Josep Antoni Duran i Lleida** y **Enrico Letta**; los embajadores de España en Italia, **Alfonso Dastis**, y de Italia en España, **Riccardo Guariglia**, y de los ministros de Asuntos Exteriores de España, **Aranha González Laya**, y de Italia, **Luigi de Maio**. Duran ha celebrado de que el Foro recupere su sede de Barcelona y que se realice un encuentro internacional en la ciudad con presencia de miembros de la Comisión Europea, el presidente del Parlamento Europeo, los jefes de Gobierno de España e Italia y varios ministros "por primera vez" en los últimos años.

Además, ha subrayado que los Next Generation y el futuro de la Unión Europea "son de gran trascendencia para el futuro de los dos países y para toda la Unión Europea". "A los dos países les interesa que la UE profundice en su unidad y la amplíe", ha destacado el coordinador del encuentro, que advierte que de lo contrario, el mundo se polarizará entre **China** y **Estados Unidos**.



La Junta quiere que la Asamblea tenga información y controle el uso del dinero para la recuperación Una subcomisión parlamentaria servirá para el estudio y seguimiento del dinero europeo por parte de los grupos parlamentarios

elDiarioex • original

El dinero procedente de Europa para la recuperación y reactivación económica estará gestionado por la Junta de Extremadura y auditado por todos los grupos políticos en la Asamblea de Extremadura. La Junta ha solicitado al Parlamento regional la creación de una subcomisión en el seno de la Comisión de Asuntos Europeos para el estudio, seguimiento y control de los Fondos Europeos.

Según la Junta, el objetivo es crear un órgano con vocación de permanencia, que permita abrir "vías de diálogo y consenso con los grupos parlamentarios a través de mecanismos estables y fluidos de suministro de información, así como de control y seguimiento por parte de los grupos acerca de la ejecución del Programa Operativo 2014-2020 (fase N+3); la ejecución de los Fondos React UE; el debate del nuevo Programa Operativo 2021-2027: FEDER; FSE y FC; la nueva PAC y el FEADER así como el desarrollo en Extremadura de los Fondos Next Generation.

La portavoz y consejera de Igualdad, Isabel Gil Rosiña, ha subrayado que estos fondos permitirán que Extremadura pueda combatir la crisis sanitaria, abordar los efectos sociales y económicos derivados de la misma y sentar las bases para la transformación hacia un modelo productivo más competitivo, sostenible, igualitario y cohesionado.



GOBIERNO CORPORATIVO

GOBIERNO CORPORATIVO

Así funcionan las comisiones de nombramientos del consejo

GUÍA TÉCNICA/ La CNMV elaboró un documento con recomendaciones y buenas prácticas, dirigidas a reforzar su independencia y ayudar a su funcionamiento.

Ana Medina, Madrid

El debate surgido en la comisión de nombramientos, retribuciones y gobierno corporativo de Indra sobre los poderes que debía tener el nuevo presidente propuesto por la estatal Sepi, primer accionista de la empresa de transporte y seguridad, ha puesto de manifiesto el papel que juegan estos comités dependientes del consejo de administración. Al considerar que el nombramiento de consejeros y altos directivos, al igual que sus remuneraciones, es un elemento clave del buen gobierno, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) publicó en 2019 una guía técnica para ayudar al funcionamiento de estas comisiones.

El documento incluye orientaciones y recomendaciones sobre principios de actuación y buenas prácticas que pueden mejorar el desempeño de las comisiones de nombramientos y retribuciones (CNR), entre ellas, las encaminadas a reforzar la independencia de este órgano y favorecer su correcto funcionamiento. De hecho, independencia y escepticismo, además de diálogo, son principios que deben inspirar la actuación de la CNR.

Teniendo en cuenta que sus funciones están relacionadas con la selección y nombramiento de consejeros y altos directivos, la guía señala la importancia de preservar en todo momento la independencia de la comisión respecto de instrucciones y vinculaciones con terceros que puedan comprometer su actuación, así como la libertad de criterio y juicio de sus integrantes.

Escepticismo

Sus miembros deben desempeñar sus funciones con actitud crítica y escepticismo, sin dar por buenas sin más las propuestas e informes de personas ajenas a la comisión, en particular los de ejecutivos y altos directivos de la entidad. Este escepticismo, apunta, es especialmente necesario en la evaluación de potenciales candidatos a consejeros independientes cuando su nombre haya sido proporcionado



La comisión de nombramientos es un órgano, sin funciones ejecutivas, que depende del consejo.

Sobre la sucesión del presidente

En cuanto al examen y organización de la sucesión del presidente del consejo y del primer ejecutivo, la guía de la CNMV señala que cuando se observen irregularidades o desviaciones significativas con respecto al plan, o presiones sobre los miembros de la comisión en la sucesión del presidente o del primer ejecutivo, el presidente de la comisión de nombramientos, o cualquiera de sus miembros, debe informar al consejo. Resulta aconsejable, apunta, que se elabore un plan de sucesión (que debe revisarse periódicamente) y que la comisión sea informada antes de la aprobación de los planes de sucesión y carrera de los altos directivos. También recomienda que se involucre al consejero coordinador (si existe esta figura y no es miembro de la comisión) en el proceso de sucesión, así como al presidente del consejo de administración y al primer ejecutivo salientes.

por consejeros ejecutivos, o por dominicales de control o con influencia significativa.

Teniendo en cuenta estos principios, el documento recomienda distintas prácticas para reforzar la independencia de este comité. Sobre su composición, apela a criterios de diversidad, conocimientos y formación, y al principio de proporcionalidad. Respecto al presidente de la CNR, considera de interés que tenga experiencia previa en empresas comparables por tamaño o complejidad. También incluye la posibilidad de que formen parte de ella consejeros dominicales, aconsejando que sean representantes de accionistas que no ostenten control ni influencia significa-

tiva y cumplan los restantes requisitos exigibles a los consejeros independientes. Y recomienda valorar la incorporación del consejero coordinador como miembro del comité o, en su defecto, mantener contacto habitual con él.

Reuniones y reglamento

Sobre su funcionamiento, aconseja que se reúna con la suficiente frecuencia, como mínimo tres veces al año, y que, al igual que las comisiones de auditoría, cuente con un reglamento de funcionamiento propio y diferenciado del reglamento del consejo de administración.

Respecto a la evaluación y selección de consejeros, detalla algunos de los análisis que

la CNR debe realizar en relación con la composición actual del consejo y sus necesidades futuras.

Recomienda la elaboración y actualización periódica de una matriz de competencias que defina las aptitudes y conocimientos que deben tener los candidatos a consejeros. También aconseja que en su propuesta o informe al consejo, la comisión justifique las razones que hacen adecuado el candidato a vocal y que recabe la aceptación formal y por escrito del consejero sobre las normas internas de la compañía, así como de su papel en el consejo y de los conflictos de intereses en los que pueda verse afectado.

Búsqueda de consejeros

Sobre la búsqueda de independientes, considera buenas prácticas, entre otras, que se externalice la búsqueda de consejeros, y extremar las cautelas cuando al candidato sea presentado por un accionista significativo, consejeros dominicales o ejecutivos. Asimismo, que en las propuestas de reelección se tengan en cuenta los mismos factores considerados en la primera elección, además de valorar su desempeño durante el tiempo que haya sido consejero; exigir del candidato información sobre el resto de sus actividades y conflictos de intereses; e informarle sobre lo que se espera de él.

El Gobierno propondrá a las empresas que incentiven el uso de bicicletas

BARCELONA Europa Press

El Gobierno ya tiene redactada la Estrategia Estatal por la Bicicleta, un documento que recoge cientos de medidas que aplicar hasta el 2025, con el propósito de impulsar la bicicleta en todos sus ámbitos y un cambio cultural favorable hacia la movilidad sostenible. Uno de los objetivos es conseguir un mayor incremento en el uso de la bicicleta como medio de trans-

porte al trabajo y al centro escolar.

Se indica que las administraciones públicas pueden “ofrecer beneficios específicos” para aquellas empresas que incluyan en su política de responsabilidad social corporativa (RSC) planes de transporte al trabajo que otorguen protagonismo a alternativas de transporte sostenible. Y anima a las compañías a ofrecer incentivos económicos, horarios de trabajo compatibles con la movili-

dad en bicicleta, así como habilitar espacios donde poder estacionar y realizar un mantenimiento básico de las bicicletas.

También incluye la obligatoriedad de aparcamientos para bicicletas en las nuevas viviendas, o la regulación de las comunidades de vecinos para la asignación de espacios comunitarios al aparcamiento y depósito de bicicletas. En el documento se incluye la elaboración de guías para facilitar la

instalación de aparcamientos en comercios, oficinas y edificios públicos, así como en centros docentes; o apoyar la elaboración de planes de implantación de aparcabicis en espacios vecinales y de proximidad.

Los centros educativos también serán claves para enseñar a usar y manejar la bicicleta o crear

una titulación oficial a escala estatal de mecánicos de bicis. Así, se prevé el lanzamiento de un programa de ayudas para la realización de actividades ciclistas para así “formar al alumnado, a progenitores y al profesorado en movilidad segura y habilidades de manejo de la bicicleta”.

Respecto a la formación, además de la titulación oficial de mecánicos, se incluirá en los estudios de guía de turismo activo la especialización en cicloturismo.

Con respecto a las infraestructuras, el Gobierno plantea la planificación y el desarrollo de una red estatal básica, continua y homogénea de infraestructuras ciclistas interurbanas.●

En la Estrategia Estatal se incluye la obligatoriedad de aparcamientos en las nuevas viviendas

SOSTENIBILIDAD

Ferrovial, 19 años manteniéndose en el índice de sostenibilidad de Dow Jones

original



Ferrovial es una de las empresas españolas que fue precoz a la hora de mirar los aspectos de sostenibilidad que tanta importancia están teniendo en los últimos años. La firma de infraestructuras empezó su andadura en este camino hace décadas, algo que parece haber sentado una base sólida de cara a tener hoy día una de las mejores calificaciones de sostenibilidad por parte de los analistas que miden estos criterios.

La empresa es una de las tres firmas que componen el podio de la sostenibilidad de la bolsa española. [En el ránking que elabora elEconomista](#), que recoge aspectos sociales, medioambientales y de gobernanza poniendo en común los datos recopilados por S&P Global, Morningstar, ISS, CDP y *Bloomberg*, Ferrovial ocupa la tercera plaza en este momento, sólo por detrás de Endesa e Inditex.

La empresa reconoce tener muy presentes y dar una gran importancia a estos criterios a la hora de desarrollar su actividad, algo que confirman terceras partes: Ferrovial es una de las empresas más longevas del índice Dow Jones de sostenibilidad, encadenando ya 19 años consecutivos como una de las 4 firmas más sostenibles del sector de la construcción e ingeniería según este índice, que elabora la agencia S&P Global.

Primeros pasos

La historia de Ferrovial en el mundo de la sostenibilidad empezó de alguna forma en 1962, apenas una década después de la fundación de la empresa. En aquel año, Rafael del Pino, presidente y fundador de la empresa, escribió para los empleados el "Manual del Despilfarro", un código de conducta que debían seguir los trabajadores, sobre todo para mantener la productividad de la empresa.

Sin embargo, en ese manual ya se aprecian algunas normas que encajan con criterios de sostenibilidad tal y como se conocen hoy en día. Hay algunos puntos que se centran en la seguridad del trabajador, y otros son códigos de conducta, como el que pretende evitar que los empleados hagan horas extraordinarias innecesarias.



"Es el origen de lo que hoy llamamos la sostenibilidad de la compañía", explica Cristina Moral, directora de Responsabilidad corporativa y *reporting* de Ferrovial. Reconoce que "nada tiene que ver con lo que es el ESG hoy en día, pero sí tiene algunos puntos interesantes", destaca Moral.

Años después, aparece el Pacto Mundial de la Organización de Naciones Unidas, en el año 2002, y la creación de los 10 principios, unos compromisos que debían asumir las empresas que se quisieran adherir a este proyecto de la Organización, diez pautas de comportamiento relacionadas con la protección de los derechos humanos, libertades laborales, planteamientos para proteger el medio ambiente y en la lucha contra la corrupción.

En este punto, Ferrovial tuvo un papel protagonista en nuestro país. "En España se da en el orden de 5 días, para que las empresas españolas se comprometieran o firmen esos 10 principios del pacto mundial. Fue Rafael del Pino y su hija María quienes, a golpe de teléfono, fueron hablando con las empresas del Ibex pidiendo que firmasen y se comprometiesen con esos 10 principios básicos de comportamiento empresarial, impecable o ético", destaca Moral, y hace hincapié en que en 2004 consiguieron que más de 200 firmas españolas se adhiriesen a ese compromiso, una cantidad que ha seguido aumentando con los años y ya es, la española, la red más grande del mundo del pacto mundial, con alrededor de 1.700 empresas firmantes.

El presente de Ferrovial en el 'ESG'

La compañía sigue dando pasos adelante en sus esfuerzos por mejorar su aspecto sostenible. "Estar en el Dow Jones Sustainability Index nos sirve de guía para saber dónde tenemos que reforzar", basándose en las diferentes evaluaciones que hace S&P Global en el selectivo. Uno de los últimos hitos de Ferrovial ha sido ligar su coste de financiación a su comportamiento en el frente de la sostenibilidad, firmando con un grupo de bancos, que el coste de financiación de una de sus líneas de crédito será más bajo si se alcanza la máxima calificación en el índice de Dow Jones.

También, la empresa ha llevado a cabo una actualización de distintas políticas corporativas, enfocándolas más a los derechos humanos. "Tenemos nuevos procedimientos de debida diligencia para proveedores, otro para socios y para candidatos, futuros empleados... hemos cambiado nuestra política de operaciones corporativas para tener más en cuenta estos criterios", explica Moral.

Además, han añadido 2 nuevas mujeres al consejo a principios de mayo, llevando la participación femenina hasta el 33% del órgano.

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS

Editorial

El BCE, ante la rápida escalada de la inflación

La cuestión que debe aclarar esta semana el Banco Central Europeo es cuánto nivel de inflación es tolerable mientras se consolida la recuperación económica y, sobre todo, durante cuánto tiempo. La rápida mejora de la actividad en la zona euro gracias al progresivo levantamiento de las restricciones sanitarias para hacer frente a la devastadora tercera ola de contagios en todo el continente disparó el nivel de precios al 2% el pasado mes de mayo. Justo el tope marcado por el BCE como objetivo, que no se alcanzaba desde octubre de 2018, si bien la institución ya había alertado de que se produciría un repunte temporal de la inflación por el denominado efecto escalón derivado de comparar los precios actuales con los que se produjeron durante el confinamiento generalizado del año pasado. Es cierto que la inflación subyacente en la zona euro (del 0,9% en mayo frente al 3,1% en Estados Unidos) otorga un mayor margen de maniobra al guardián del euro que a la Reserva Federal, pero ésta dispone de un mandato revisado que le permitiría anteponer la recuperación al control de los precios. Por ello, los expertos instan a culminar cuanto antes la revisión de la estrategia del BCE, especialmente la definición de la estabilidad de precios, para evitar que las tensiones inflacionistas generadas por economías que se recuperan de manera más veloz (China y Estados Unidos) no precipiten un endurecimiento de su política monetaria que ahogue la salida de la crisis pandémica en la zona euro. Precisamente, la forma de articular la transición de las medidas excepcionales para hacer frente a la crisis del Covid va a centrar la reunión esta semana del Consejo de Gobierno del BCE debido a las presiones internas de sus miembros más ortodoxos para moderar a partir de julio el ritmo de las compras de deuda que la institución aceleró el pasado mes de marzo. Alegan que con la reactivación de la actividad gracias al avance de la vacunación y la entrada en funcionamiento del Fondo de Recuperación de la UE en el segundo semestre aumentaría el riesgo de recalentar la economía comunitaria si se mantienen inalterados los estímulos monetarios. El paso dado la semana pasada por la Fed, realizando sus primeras ventas de bonos corporativos, de los que acumula casi 14.000 millones de dólares desde el pasado mes de diciembre, añade interés por ver qué camino toma Fráncfort. No parece probable que el BCE revise aún sus decisiones sobre compra de activos.

Las primeras ventas de bonos por parte de la Fed añaden interés por ver qué camino toma el BCE

Sánchez busca impulso político en Argentina

La visita de Pedro Sánchez esta semana a Argentina se produce en un momento especialmente delicado para el país austral. La economía argentina se asoma de nuevo al abismo de la suspensión de pagos tras haber dejado de cumplir con el servicio de su deuda con los países del Club de París por 2.400 millones de dólares. Aunque el Gobierno de Alberto Fernández anunció que se acoge al periodo de gracia de 60 días para buscar un acuerdo con sus acreedores, España entre ellos con el 6,68% de los pasivos argentinos, la solución a esta nueva crisis de liquidez no será sencilla porque también debe renegociar con el Fondo Monetario Internacional el nuevo esquema de pagos para un montante de 37.347 millones de dólares. Sánchez ha mostrado públicamente su apoyo a las propuestas de Argentina para reclassificar su abultada deuda, y como prueba de su confianza en el futuro del país detallará las inversiones prometidas a Fernández tras su reunión en Moncloa el pasado 11 de mayo. Pero Sánchez también trata de recuperar crédito en política exterior tras la grave crisis diplomática y fronteriza con Marruecos, y el enésimo desplante recibido del presidente de Estados Unidos, Joe Biden. Además de no haber mantenido todavía ninguna conversación personal con el presidente del Gobierno español tras cinco meses en la Casa Blanca, tampoco le ha incluido entre los encuentros que prevé mantener durante su primera visita oficial a Europa para la cumbre del G7 en Cornualles, cuando se reunirá, entre otros, con el turco Recep Tayyip Erdogan, el británico Boris Johnson y el primer ministro belga, Alexander de Croo.

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

La inversión extranjera directa crece levemente en España en 2020, hasta los 7.800 millones

original



Foto: Dreamstime

La inversión extranjera directa en España mostró en 2020 una cierta estabilidad en comparación con 2019, ya que se elevó ligeramente hasta los 7.800 millones de euros, lo que contrasta con las fuertes caídas del 38% registradas a escala mundial, de acuerdo con el informe 'La Balanza de Pagos y la Posición de Inversión Internacional en 2020', publicado por el Banco de España.

En concreto, la inversión del exterior en España según el principio direccional alcanzó los 7.800 millones de euros en 2020, un importe ligeramente superior al observado el año anterior (7.600 millones), mientras que en los países más grandes de la Unión Económica y Monetaria (UEM) se registraron descensos a causa de la incertidumbre de la crisis sanitaria.

Desde el organismo que encabeza Pablo Hernández de Cos han matizado que se debe tener en cuenta que el volumen de estas transacciones partía en 2019 en España de un nivel reducido, por lo que en 2020 estos flujos también fueron pequeños desde una perspectiva histórica.

Por su parte, la nueva inversión de España en el exterior ascendió a 18.800 millones, nivel también algo más elevado que el del ejercicio previo (17.600 millones).

En términos del PIB se produjo un aumento de mayor intensidad del volumen de la inversión directa de entrada y de salida en España durante el pasado año como reflejo de la fuerte contracción del producto.

Tanto las sociedades no financieras como las instituciones financieras monetarias recibieron nuevas inversiones procedentes del exterior (6.400 millones y 4.700 millones, respectivamente), mientras que se produjeron desinversiones en el sector financiero no monetario (-3.200 millones).

En cuanto al desglose por instrumento financiero de estos flujos, se revela que el importe de la nueva inversión extranjera en el capital de las filiales españolas se redujo ligeramente con respecto al año anterior (15.100 millones), mientras que volvieron a registrarse desinversiones en instrumentos de deuda, que respondieron en su mayoría a la amortización de préstamos, aunque por un importe algo menor que en 2019 (7.300 millones, frente a 8.100 millones en 2019).

Desinversiones de la Zona Euro por 18.100 millones

Respecto a la procedencia de los fondos del exterior, los países de la UEM, a diferencia de los años anteriores, mostraron un importe negativo por 18.100 millones, condicionado, en gran medida, por la reestructuración de un grupo internacional, que se tradujo en desinversiones de los Países Bajos, que se vieron compensadas por las mayores entradas de fondos procedentes de Suiza y México, según se detalla en el informe.

Por su parte, el Reino Unido registró un volumen de transacciones por un total de 4.500 millones. Del resto de las áreas geográficas, cabe destacar las inversiones procedentes de Asia (2.200 millones), mientras que Norteamérica registró desinversiones por 1.100 millones.

Transporte y comunicaciones, principales receptores de los fondos

Por actividad económica, en 2020 el principal destino de las inversiones extranjeras en España fue el sector de transporte y comunicaciones (3.000 millones), seguido de la industria manufacturera (2.900 millones) y las actividades financieras.

La rama de actividades inmobiliarias y otros servicios profesionales registró el mayor descenso con respecto al año anterior, con unas inversiones positivas de 900 millones, frente a los 5.100 millones de 2019; mientras que el sector de suministros y el sector de la construcción registraron desinversiones (1.100 millones y 700 millones, respectivamente).

El sector financiero, el que más invierte en el exterior

De su lado, la inversión directa de España en el resto del mundo fue realizada por las sociedades no financieras (12.900 millones) y

las otras instituciones financieras monetarias (7.200 millones), mientras que el sector financiero no monetario, al igual que el año anterior, desinvirtió (-1.400 millones).

En cuanto al destino de la inversión de España en el exterior, el informe refleja que estuvo muy repartido por áreas geográficas, si bien destacaron los países del área del euro (4.600 millones), seguidos del resto de los países europeos (4.000 millones) y América del Norte (3.900 millones).

Por su parte, el desglose por actividad económica muestra que el sector financiero volvió a ser el que más invirtió en el exterior (10.600 millones), seguido por el sector de transporte y comunicaciones, que elevó su importe hasta los 5.400 millones, y la industria manufacturera (3.700 millones). Por otra parte, en el año 2020 varios sectores desinvertieron en el exterior, destacando las cuantías en la rama de actividades inmobiliarias y la de la construcción.

El stock de inversión directa en España, en el 62% del PIB

En cuanto al stock de inversión directa del resto del mundo en España, este suponía el 62% del PIB a finales de 2020, 7,4 puntos porcentuales más que el nivel registrado el año anterior, con lo que se amplía la diferencia con algunas de las principales economías del entorno.

No obstante, según explica el Banco de España, la fuerte contracción del PIB en 2020 (del 11%) impulsó este incremento, junto con las nuevas inversiones acometidas en 2020 y los efectos valoración positivos.

El destino de la mayor parte del saldo de esta inversión fueron las sociedades no financieras (48,5% del PIB), seguido del sector financiero no monetario (12,1%). En línea con los años anteriores, el grueso de estos fondos procedía de la UEM (39,5% del PIB), seguido del resto de los países de europeos (13%).

Por sector de actividad, los destinos principales fueron la inversión en inmuebles (14% del PIB), las actividades financieras (11,9%) y la industria manufacturera (10,1%). Por su parte, la posición de la inversión directa de España en el resto del mundo suponía, a cierre de 2020, el 45,4% del PIB (0,6 puntos porcentuales más que un año antes).

ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA NACIONAL

Las inmobiliarias disparan un 40% el dividendo en el año del Covid

RETRIBUCIÓN A LOS ACCIONISTAS/ Merlin, Colonial, Aedas, Metrovacesa, Neinor, Lar España e Insur distribuyen 450 millones de euros en dividendos en 2021 con cargo a los resultados del año anterior.

Rebeca Arroyo, Madrid
 Lluvia de dividendos en el sector inmobiliario. Promotoras cotizadas y las grandes Socimis del Ibex y el Mercado Continuo repartirán durante 2021 cerca de 450 millones de euros entre sus accionistas. Este importe es un 40% superior al del año anterior y responde, fundamentalmente, a que Neinor y Aedas se estrenan este año con el primer dividendo de su historia y a que Metrovacesa recupera el pago al accionista tras suspenderlo en 2020 ante las incertidumbres generadas por el Covid.

El mayor desembolso en dividendos lo hace **Merlin**, que repartió el pasado 19 de mayo 0,30 euros por acción –141 millones de euros– con cargo a prima de emisión. Aunque por encima de la cifra inicialmente prevista de 0,25 euros por acción, este dividendo es un 14% inferior respecto a los 0,35 euros por título que abonó en 2020 y un 40% menor que los 0,50 euros de 2019, antes de la pandemia.

Retención de caja

El equipo gestor de Merlin decidió reducir el pago de dividendo con el objetivo de preservar capital derivado de la pandemia y permitir “una prudente retención de caja”. El principal accionista de Merlin es Banco Santander, con el 22%, seguido de Manuel Lao, con el 6%, y de BlackRock, con casi un 4% del capital.

La siguiente que mayor dividendo pagará a sus accionistas es **Colonial**. El consejo de administración de la Socimi ha propuesto un dividendo de 0,22 euros por acción, lo que implica un desembolso de 112 millones de euros, un 10% por encima del distribuido el ejercicio anterior. El pasado año la Socimi abonó 0,20 euros por acción –0,16 euros brutos por acción a dividendo y 0,04 euros brutos por acción a prima de emisión–.

En el capital de Colonial destacan Qatar Investment Authority (20%), el grupo mexicano Finaccess (18%) y el grupo colombiano Santo Domingo, que a través de la sociedad Águila controla un 7%.



Ismael Clemente, consejero delegado de Merlin.

MERLIN

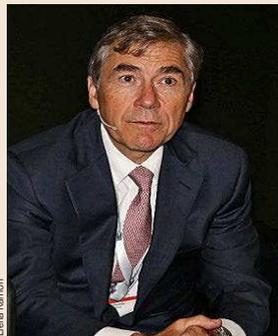
La Socimi desembolsó hace unos días un pago de 141 millones por las cuentas de 2020. Este pago es un 14% inferior al abonado el año anterior.



Pere Viñolas, consejero delegado de Colonial.

COLONIAL

La compañía ha propuesto un dividendo de 0,22 euros por acción –112 millones– con cargo a los resultados de 2020. El año anterior repartió 102 millones.



Miguel Pereda, consejero y CEO manager externo de Lar España.

LAR ESPAÑA

La firma especializada en centros comerciales pagará 275 millones de euros en dividendo, la mitad respecto a los 55 millones abonados el año anterior.



Jorge Pérez de Leza, consejero delegado de Metrovacesa.

METROVACESA

Tras interrumpir el pago de dividendo en 2020 por precaución ante los efectos de la pandemia, Metrovacesa –controlada por Santander y BBVA– ha abonado en mayo 61 millones.



David Martínez, consejero delegado de Aedas Homes.

AEDAS HOMES

La promotora participada por Castlelake repartirá su primer dividendo en julio con el pago de 1,4 euros por acción, lo que implica un desembolso de 67 millones.



Borja García-Egotxeaga, consejero delegado de Neinor Homes.

NEINOR HOMES

La compañía, que tiene como mayor accionista al fondo Orion, distribuyó también el primer dividendo de su historia el pasado mes de marzo con el pago de 40 millones de euros.

Por su parte, **Lar España**, Socimi especializada en centros comerciales, repartió el pasado 21 de mayo un dividendo de 27,5 millones de euros –0,31 euros por acción– y una rentabilidad por acción del 6,7%, con cargo a los resultados de 2020.

Este desembolso es la mitad del importe abonado el pasado año cuando la Socimi

Aedas y Neinor pagan su primer dividendo en 2021 por 67 y 40 millones, respectivamente

distribuyó más de 55 millones de euros en dividendo –0,63 euros por acción–. Pimco, con un 20% del ca-

pital, y Grupo Lar, con una participación del 10%, son los accionistas de referencia de Lar España.

Además de las Socimis, las compañías promotoras cotizadas también han abierto el grifo del dividendo con pagos recurrentes a sus accionistas, como se comprometieron a hacer en sus folletos de salida a Bolsa.

Aedas, promotora participada por el fondo Castlelake, se estrenó con su primer dividendo. La compañía pagará 67 millones de euros entre sus accionistas, lo que supone el desembolso total más elevado del sector promotor en España.

El importe de 1,40 euros por acción es un 40% superior al inicialmente anuncia-

COMPROMISO

Las Socimis deben distribuir, al menos, el **80% del beneficio** a sus accionistas. Las promotoras salieron a Bolsa comprometidas con el dividendo.

do de un euro por acción y se realizará en un único pago en efectivo previsto para principios del mes de julio.

En un principio, la promotora planteaba repartir un dividendo de un euro en dos pagos, con un primer pago de 0,50 euros en noviembre de 2020, pero decidió posponer este pago en coherencia con la política de preservación de capital implementada ante el Covid.

Metrovacesa, que había repartido su primer dividendo en 2019, suspendió el pago en 2020 por la pandemia y lo ha recuperado este año con un pago de 61 millones de euros.

El dividendo de 2021 de 0,40 euros por acción es muy superior a los 0,26 previstos inicialmente y a los 0,33 euros por acción que pagó en 2019. Metrovacesa, controlada por Santander y BBVA, tiene como compromiso distribuir al menos el 80% de la generación de flujos de caja entre sus accionistas.

Integración

Neinor, participada por el fondo francés Orion, también ha pagado en 2021 el primer dividendo de su historia. El pasado mes de marzo la compañía, que se ha fusionado este año con **Quabit**, abonó 40 millones de euros en dividendo. En concreto, la compañía repartió 0,5 euros por título con cargo a la reserva de prima de emisión y otras reservas distribuíbles.

Neinor decidió mantener el dividendo tras constatar que cumplía con los objetivos marcados en su plan de negocio pese al impacto del Covid.

Otra de las compañías inmobiliarias cotizadas que retribuirá a sus accionistas es **Grupo Insur**, que pagó el pasado 28 de mayo un dividendo de 0,20 euros por acción con cargo a reservas voluntarias, es decir, 3,4 millones de euros.

El pasado año Grupo Insur distribuyó un dividendo a cuenta de 0,17 euros en enero de 2020 y pagó un dividendo complementario de 0,15 euros por acción en noviembre. Esta retribución supuso un desembolso total a los accionistas de 5,43 millones de euros.

“Galp hará su mayor inversión hasta ahora en España por las renovables”

ENTREVISTA ANDY BROWN Consejero delegado Galp/ El nuevo primer ejecutivo de la petrolera lusa explica en exclusiva a EXPANSIÓN que un tercio del nuevo plan estratégico se destinará al mercado español.

Miguel Ángel Patiño, Madrid
El mercado español de renovables es “muy atractivo”, está lleno de “oportunidades” y Galp “va a seguir mirándolas”. Así de claro es Andy Brown, que acaba de cumplir cuatro meses como primer ejecutivo de Galp, la mayor petrolera de Portugal.

Brown asumió las riendas de Galp en febrero con el encargo de acelerar el proceso de descarbonización del grupo. Como otras petroleras en el mundo –sobre todo las europeas–, el grupo Galp está inmerso en un proceso de transformación radical para reconvertirse hacia negocios con cero emisiones netas. Y dentro de esa carrera, las renovables están jugando un papel esencial, sobre todo en España, explica Brown en una entrevista en exclusiva con EXPANSIÓN. Es la primera que concede a un medio español desde que asumió su nuevo cargo.

En septiembre del pasado año, Galp completó la compra a ACS del 75% de la sociedad que aglutinaba las participaciones de este grupo en fotovoltaicas en España, con un valor de empresa de unos 2.200 millones.

“Gracias a la alianza que firmamos con ACS, en estos momentos hemos alcanzado más de 3.300 megavatios en renovables”, explica Brown. De esa cantidad, 914 megavatios están ya en operación, y 2.387 megavatios están en distintas fases de desarrollo. Así se recoge en la presentación a analistas que realizó Brown la pasada semana en el Capital Markets Day (Día del Inversor) de Galp, donde actualizó el plan estratégico de la compañía.

Importancia estratégica

“España tiene una gran importancia en la estrategia de Galp hacia la descarbonización porque es el país donde más renovables tenemos y vamos a tener, dadas las oportunidades y el potencial que existe en el mercado”, explica Brown.

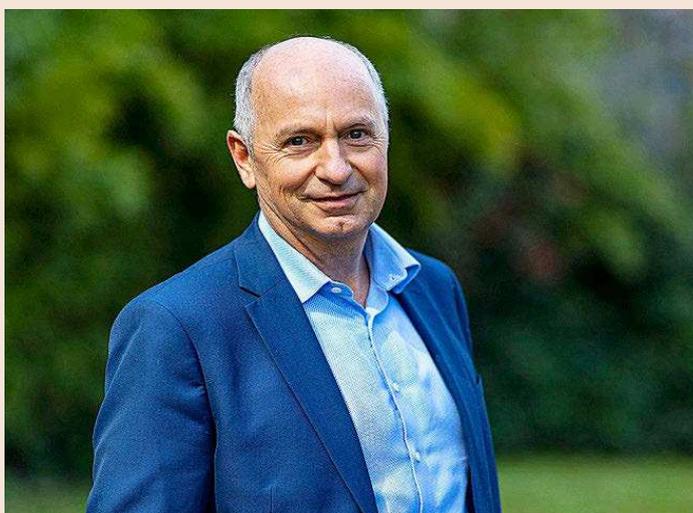
En estos momentos, Galp concentra prácticamente todo su poder en renovables en el mercado español. Esos 3.300 megavatios son más del 85% de los 3.808 megavatios que tiene Galp en toda su car-

“Gracias a la alianza con ACS, hemos alcanzado 3.300 megavatios en fotovoltaicas”

“España es donde tenemos más renovables porque hay mucho potencial y por su importancia estratégica”

“Estaremos no sólo en renovables, también en otros negocios como los del servicio de recarga para vehículos eléctricos”

Andy Brown, que estuvo en Shell, asumió el puesto de primer ejecutivo de Galp en febrero.



tera. Portugal compone la otra gran pata en renovables de la compañía, con unos 500 megavatios.

“Dado que el grueso de las renovables se concentra en España, también las inversiones tienen que ser cuantiosas”, explica Brown. “En los próximos años, la inversión de Galp en España por las renovables va a suponer un récord histórico de la compañía en este país”. Galp ha sido hasta ahora uno de los grandes protagonistas del mercado de hidrocarburos en España. Con unas 600 estaciones de servicio en este país, la compañía ha estado entre las cinco mayores redes de gasolineras en el mercado español. Éste es, fuera de Portugal, su gran apuesta en distribución.

Ahora, España es una punta de lanza en su transformación. La actualización estratégica presentada hace unos días contempla como escenario a 2030 alcanzar una “mayor electrificación de la empresa, aunque el negocio del petróleo siga teniendo un papel crucial” para asegurar flujos de caja con los que alimentar las inversiones en renovables. “No se trata sólo de renovables, también en otros negocios, como las instalaciones para recargas de vehículos eléctricos, o proyectos de hidrógeno”.

La inversión prevista hasta 2025 contempla unos mil mi-

“Si no cambiamos, nuestro negocio desaparece”

Miguel Ángel Patiño, Madrid
La petrolera Galp –junto con EDP la mayor energética de Portugal– anunció el nombramiento de Andy Brown como consejero delegado a comienzos de enero, con efectos a partir del 5 de febrero. Sustituyó a Carlos Gomes da Silva como primer ejecutivo y como vicepresidente del consejo. Con una carrera de 35 años en el sector energético, había desempeñado previamente diversos cargos ejecutivos en la angloholandesa Royal Dutch Shell, que abandonó en 2019. Tras su

salida de Shell, trabajó para la consultora McKinsey, entre otras empresas. El relevo al frente de Galp se produjo antes de la fecha prevista para que expirase el mandato de Gomes da Silva, en diciembre de 2022, y tras un acuerdo con la presidenta del consejo de la compañía, Paula Amorim. La familia Amorim sigue siendo el principal accionista, con el 33,3%, seguida del Estado portugués, que a través de Parpublica (la Sepi portuguesa), tiene el 7,48%, y de diversos fondos, entre ellos Massachusetts Financial

Services (5,02%), T. Rowe Price (5,02%) y BlackRock (4,99%). Con el nombramiento de Brown, Galp acelera, como han hecho otras petroleras, el lanzamiento de un nuevo plan estratégico hacia la descarbonización. “Si no cambiamos, nuestro negocio desaparece”, dice Brown. El primer ejecutivo de la compañía explica que los cambios hacia un mundo con menos emisiones ya se venían produciendo desde hace años, pero ahora “se ha acelerado mucho más de lo que se pensaba que iba a hacerlo”.

llones de euros de media al año. Es un 20% menos que lo inicialmente previsto, pero sobre todo, supone una reordenación. El 20% seguirá destinándose al *upstream* (exploración y producción). Otro 15% al negocio industrial y lo que ha venido a denominarse “energy transformation”, que incluye inversiones para descarbonizar procesos productivos en las refinerías, por ejemplo. Otro 20% se destinará al negocio comercial, y otro

20% o más a renovables y nuevas energías. Del total de la inversión, Brown calcula que “en torno a un tercio” podría ir destinado a España, sobre todo por el empuje de las renovables.

Más al principio

El gran empuje será en los dos primeros años, con más de un tercio de la inversión para España. Brown no descarta “nuevos movimientos” de Galp en este país a la hora de

buscar proyectos, con crecimiento o compras. Y otro de los focos será “seguir creciendo comercialmente”. Galp llegó hace meses a un acuerdo con la comercializadora española de luz y gas Podo, con la que seguirá creciendo tanto en España como en Portugal. En recarga del vehículo eléctrico, Galp quiere mantener el liderazgo en Portugal, y posicionarse en España. Hacia el año 2025, quiere tener 10.000 puntos en el mercado ibérico.

El Gobierno se plantea ampliar el blindaje de empresas estratégicas

MÁS ALLÁ DE JUNIO/ Además de mantener 'sine die' el escudo frente a inversores de fuera de la UE, el Ejecutivo baraja prorrogar la barrera ante cazagangas europeos mientras hace un reglamento definitivo.

Miguel Ángel Patiño. Madrid
El Gobierno se plantea prorrogar más allá del 30 de junio las restricciones impuestas a las inversiones de otros países de la Unión Europea (UE) en empresas estratégicas en España y mantener como hasta ahora las que ya rigen para inversores de fuera de la UE, a la espera de elaborar un reglamento definitivo y completo.

La limitación a los inversores de la UE se acordó de forma temporal en noviembre del pasado año. En teoría iba a durar hasta el 30 de junio de este año. Con ella, se terminaba de armar el blindaje de las empresas estratégicas en España para evitar que, aprovechando la caída de valoraciones por la crisis del Covid, algunas cayeran en manos de inversores oportunistas o cazagangas. Fue sin duda el blindaje más polémico de los que el Gobierno había ido estableciendo a lo largo de 2020.

El escudo legal contra inversores no deseados, al que genéricamente se ha bautizado como ley antiopas –aunque también afecta a empresas no cotizadas–, en realidad lo componen tres normas sucesivas. Con ellas el Gobierno fue superponiendo blindajes cada vez más duros contra los inversores hostiles y ampliando su radio de acción.

Primero empezó poniendo trabas a los inversores extranjeros de fuera de la UE. Después se amplió a inversores que actuaran a través de sociedades domiciliadas en algún país de la UE, pero que en realidad estuvieran controladas por empresas de fuera de la UE. El remate final, y posiblemente la norma más difícil de explicar a Bruselas, fue establecer también barreras para sociedades europeas, con domicilio social en la UE.

Desde marzo de 2020

Todo empezó en marzo del pasado año. A los tres días de decretarse el primer estado de alarma por el Covid-19, el 14 de marzo, el Gobierno aprobó

Se cumplen ya 15 meses desde que España empezó a poner barreras a los inversores foráneos

REGLAMENTO

El Gobierno trabaja en la elaboración de un reglamento que concrete **plazos y procedimientos** sobre las **autorizaciones administrativas** en materia de inversiones extranjeras en empresas españolas consideradas **estratégicas**.

Los blindajes ahora están dispersos a través de tres decretos que se han ido superponiendo

el Real Decreto-ley 8/2020, de 17 marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social de la pandemia.

Este decreto introdujo una modificación de la Ley 19/2003, de 4 de julio, sobre régimen jurídico de los movimientos de capitales y de las transacciones económicas con el exterior para, a través de un nuevo artículo, el famoso 7 bis, suspender “el régimen de liberalización de determinadas inversiones extranjeras directas en España”.

A partir de ese momento, se introducía un modelo de control de las inversiones extranjeras vía autorización *ex ante*, es decir, previa a la operación. Afectaba a todas aquellas inversiones realizadas “por residentes de países fuera de la Unión Europea y de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC, formada por Islandia, Suiza, Noruega y Liechtenstein), cuando el inversor pase a ostentar una participación igual o superior al 10% del capital, o cuando como consecuencia de la operación participe de forma efectiva en la gestión o el control de una sociedad”.

Independientemente del porcentaje, quedaba suspendido también el régimen de libertad sobre inversiones en empresas estratégicas de “infraestructuras, tecnologías críticas, suministros y medios



Reyes Maroto es ministra de Industria, Comercio y Turismo.

IFM y el efecto carambola en Naturgy para CVC y GIP

Miguel Ángel Patiño. Madrid
Un problema que tiene el régimen de autorizaciones previas a las operaciones sobre activos estratégicos en España es el efecto carambola con respecto a otros accionistas ya presentes en el capital. El mejor ejemplo es Naturgy. Los accionistas actuales, La Caixa, CVC y GIP, tienen respectivamente el 25%, 20% y 20%. Hasta ahora no han tenido restricciones con respecto a la estrategia

de Naturgy. Han comprado y han vendido activos a su antojo. Pero podrían terminar encorsetados con la opa lanzada por IFM. Este fondo aspira a tener el 22%. Fuentes del sector indican que el Gobierno está a punto de dar vía libre a la operación, pero con condiciones. Al menos, las que afectan a los negocios regulados. Sería la alternativa que menos problemas causaría al Gobierno. Porque si autoriza la opa sin más, abriría

la veda a todo tipo de inversores foráneos. Y si no, mandaría un mensaje de proteccionismo español que ahuyentaría al capital extranjero. Excepto en comercialización libre de luz y gas, casi todo está regulado en Naturgy. Las condiciones podrían ir desde no vender activos estratégicos hasta requerimientos de inversión y endeudamiento como grupo, que en la práctica deberían subsumir todos los accionistas.

de comunicación”, entre otros sectores. A los pocos días, se publicó el Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo. En él, se extendían las restricciones a los movimientos corporativos “realizados por inversores residentes en países de la UE y de la AELC cuando dichos inversores están controlados por entidades residentes fuera de ese ámbito territorial”. En concreto, se entiende que existe esa titularidad real cuando “estos últimos posean o controlen en último término, directa o indirectamente, un porcentaje superior al 25% del capital o de los derechos de voto del in-

versor, o cuando por otros medios ejerzan el control, directo o indirecto, del inversor”.

El remate final llegó a través de Real Decreto-ley 34/2020, de 17 de noviembre. Debido a que la situación de Covid “se mantenía”, el Gobierno amplió las limitaciones a las operaciones realizadas “por residentes de otros países de la UE y de la AELC”, transitoriamente hasta el 30 de junio. En principio, si no se renueva con otra norma, esta restricción decae a partir de ese día. Fuentes jurídicas señalan que desde el Ministerio de Industria –que actúa de

ventanilla para tramitar las autorizaciones– se está indicando a los bufetes que sigan trabajando con la perspectiva de una extensión del plazo, que podría llegar en el último momento a través de una disposición adicional en cualquier decreto. En el caso de las restricciones a residentes de la UE y la AELC, las operaciones sujetas a autorización son aquellas “sobre empresas cotizadas en España” –sin límite de inversión– o “sobre empresas no cotizadas si el valor de la inversión supera los 500 millones de euros”.

El BCE no modificará sus decisiones sobre compra de activos en su próxima reunión

POR DESCONTADO

Salvador Arancibia

El próximo jueves el consejo ejecutivo del Banco Central Europeo (BCE) celebrará una nueva reunión en la que sus expertos presentarán una actualización de sus previsiones macroeconómicas, entre las que habrá que prestar especial atención a lo que opinen sobre la evolución a medio plazo de la tasa de inflación y en menor medida, aunque también será relevante, sobre el alcance de la recuperación de la actividad. Hablar sobre los estímulos monetarios se hará, pero difícilmente se adoptará ninguna medida distinta a las ya existentes.

Que la recuperación de la actividad en la zona euro es una realidad después de dos trimestres de caída del PIB no se discute. El grado de optimismo sobre ella es distinto según los países. La velocidad creciente del ritmo de vacunación (con diferente intensidad en los Estados miembros), las medidas de desescalada en las restricciones impuestas, los avances en el 'pasaporte sanitario', que permitirán una mayor libertad de movimientos a un creciente número de personas, son todas noticias que apuntan en la misma dirección que los indicadores económicos adelantados que manejan los expertos para afirmar que el ritmo de avance del PIB ha dejado atrás la recaída de finales de 2020 y principios de 2021 y que el horizonte que se proyecta, aún con incertidumbres —aunque a la baja todas ellas—, es mejor.

Por eso se da por seguro que el BCE revisará al alza sus previsiones de crecimiento económico del pasado mes de marzo, lo mismo que han venido haciendo instituciones internacionales como el FMI o la OCDE, y la incógnita está en calibrar cuál será la nueva cifra que ofrezca, no su orientación.

No está tan claro qué va a pasar con la tasa de inflación prevista, que ya en marzo pasado fue revisada al alza hasta el 1,5% para el conjunto del ejercicio, frente al 1% que estimó en diciembre de 2020, porque sigue habiendo numerosos factores que la están impulsando al al-



Christine Lagarde, presidenta del BCE, en la intervención tras la reunión de mayo del banco central.

za. De hecho, el avance de la evolución de los precios hasta el pasado mes de mayo ha alcanzado el 2% en tasa interanual, superando temporalmente el objetivo establecido por el propio BCE.

Nuevo pronóstico

Lo previsible, a la luz de la evolución reciente de los precios al consumo, es que también se revisen al alza las previsiones de este indicador y la duda es si el nuevo dato va a llegar hasta ese 2% emblemático o no. Si llegara, las presiones de los países más reacios a la relajación monetaria aumentarán para tratar de conseguir, si no el inicio de la reversión de las medidas en funcionamiento, sí al menos el compromiso de que no se prolongarán más allá de lo acordado.

Posiblemente para adelantarse a estas presiones, la presidenta del BCE, Christine Lagarde, reiteró hace pocos días, con motivo de la re-

unión del Eurogrupo en Lisboa, su convencimiento de que el repunte en estos meses es temporal y que en buena parte se debe al hundimiento durante los mismos meses del año pasado, cuando el confinamiento de la población en la zona euro fue prácticamente total y ello provocó una fuerte caída del consumo privado que afectó a los precios. Esto, y la subida de los precios de los productos energéticos, derivada del aumento de la demanda y de otros factores exógenos que se considera no serán permanentes.

De hecho, la inflación subyacente, que se supone es más estable que el índice general, se mantiene muy controlada, en el 0,9% en tasa interanual. Muy lejos del objetivo de estar cerca, pero por debajo, del 2%.

Con todo esto, y a pesar de los posibles argumentos en contra que algunos miembros del BCE puedan hacer en la reunión, lo razonable

INFLACIÓN EN LA ZONA EURO

Evolución, en porcentaje.



Expansión

Fuente: Bloomberg

La institución monetaria revisará al alza las previsiones de crecimiento económico y de inflación

será que se mantenga la misma política de compras aceleradas y flexibles decidida hace tres meses, cuando se intensificaron como consecuencia del distanciamiento que se estaba produciendo en los tipos a largo plazo de los distintos países de la zona euro y que permitió que volvieran a la senda deseada.

Lagarde señaló que "es demasiado pronto y de hecho innecesario debatir sobre cuestiones a largo plazo", dejando claro que no se adelantará nada sobre movimientos futuros y que será en septiembre o incluso en diciembre, y una vez establecida la nueva estrategia de política monetaria que se está discutiendo en estos meses, cuando se tome una decisión acerca del programa de compras decidido por el estallido de la pandemia y cuya duración está establecida (sometida a posibles revisiones y prolongación si fuera necesario), hasta marzo de 2022.

En juego la ampliación de El Prat de Aena por 1.700 millones

AEROPUERTO/ 'Sprint' de Lucena en Cataluña para convencer de la necesidad de las obras mientras la Generalitat sigue indecisa. La clave está en la protección ambiental.

Artur Zanón, Barcelona

El presidente de Aena, Maurici Lucena, ha multiplicado estas semanas su presencia en Barcelona para tratar de convencer de la necesidad de ampliar el aeropuerto de El Prat, al que quiere destinar 1.700 millones entre 2025 y 2031. Las prisas obedecen a la necesidad de que las actuaciones se incluyan definitivamente en el Documento de Regulación Aeroportuaria 2022-2026 (Dora II), ya aprobado por el consejo de administración de Aena y que el Consejo de Ministros debería validar en septiembre. El texto está sujeto a posibles cambios (por ejemplo, por la subida de las tarifas aeroportuarias).

En 2019, la infraestructura registró casi 53 millones de pasajeros, cerca de los 55 millones óptimos; la ampliación elevaría la cifra a 70 millones. El gestor aeroportuario considera que en 2025 el tráfico se habrá recuperado y será el momento de empezar las obras. ¿Qué plantea Aena? Sobre todo, dos actuaciones: construir una terminal satélite –como la que ya existe en Barajas– para ganar capacidad de vuelos intercontinentales y prolongar en 500 metros, hacia el norte, la terminal más próxima al mar.

Aquí radica el problema, dado que la extensión podría afectar a la actividad de una terminal del Puerto de Barcelona –hay conversaciones para compatibilizar los usos de dos infraestructuras que son titularidad del Ministerio de Transportes– y, sobre todo, por la afectación ambiental.

Alargar la pista implicaría destruir La Ricarda, un espacio incluido en la Red Natura 2000 y uno de los tres humedales de Cataluña –junto con el Delta del Ebro y los Aiguamolls del Empordà–. Aena propone compensar, en una proporción de uno a diez, la afectación de una zona natural creada hace un siglo.

Los ecologistas se oponen, como el alcalde de El Prat de



Reproducción virtual de la terminal satélite para vuelos intercontinentales en El Prat.

Barajas, la otra cara de la moneda

Aena ha planteado la ampliación del aeropuerto de Madrid con un presupuesto y un calendario similares a los de Barcelona. En Barajas, están previstas la remodelación de las terminales 1, 2 y 3 y la ampliación de la T4 y su satélite. Maurici Lucena ha reconocido su sorpresa por que en Madrid las obras puedan pasar desapercibidas, en claro contraste con la situación de Barcelona, y ha alertado del peligro de "decadencia" si no se ejecutan las obras.

Llobregat –El Prat en Comú (Podemos)–, el municipio más beneficiado por la actividad del propio aeropuerto. En cambio, Gavà, Sant Boi y Castelldefels, con alcaldes socialistas, estarían a favor. El principal argumento ambiental radica en la petición, el pasado 18 de febrero, de la Comisión Europea a España a "adoptar las medidas necesarias para evitar cualquier nuevo deterioro del lugar Natura 2000 Delta del Llobregat como consecuencia de la ejecución de grandes proyectos de infraestructuras, como las ampliaciones del aeropuerto internacional y del puerto marítimo de Barcelona".

Convencer a Bruselas

Aena, controlada en un 51% por el Estado y presidida por el exdiputado del PSC Maurici Lucena, considera que la Generalitat –competente en materia urbanística y ambiental– debe dar los pasos para tratar de convencer a Bruselas para

que autorice la ampliación al tratarse de una actuación de interés general.

El Govern –siempre crítico con la "falta" de inversiones del Estado en Cataluña– está dividido con una mezcla de razones económicas, ambientales y de cierta sospecha o desconfianza hacia Aena. Ahora ha creado una mesa con ayuntamientos, ecologistas, vecinos y Aena para forjar un acuerdo. El president Aragonès (ERC) no se ha manifestado explícitamente, pero su vicepresidente de Territorio (Junts) afirma: "No nos podemos permitir el lujo de no tener un aeropuerto preparado para la economía del siglo XXI".

También está fracturado el Ayuntamiento de Barcelona, cuya alcaldesa, Ada Colau (BComú), no se opone radicalmente, pero lamenta el "planeamiento tramposo de Aena" al no proponer cómo se reducirán las emisiones. Su teniente de alcalde Jaume Collboni (PSC) es partidario de ejecutar

el plan de Maurici Lucena.

En el debate no se han abordado otras fórmulas. Una es desviar vuelos de bajo coste a Girona, a 80 kilómetros; Aena no lo ve viable porque un *hub* no puede funcionar con dos aeropuertos. Otra es exprimir plenamente la última ampliación, pero Aena –aun con una sentencia a favor– lo descarta por el ruido.

El mundo económico, incluidas las aerolíneas, está abrumadoramente a favor de la expansión: la ven "inaplazable" y permitiría crear en Barcelona una *hub* de vuelos intercontinentales, aunque no con una gran aerolínea –como Iberia en Barajas–, sino como una suma de conexiones de largo radio de diferentes aerolíneas.

Consenso y rapidez

Unas 200 entidades, lideradas por Fomento del Trabajo, Pimec, la Cámara de Comercio, el Rac y el Círculo de Economía, urgieron la semana pasada a forjar el consenso necesario para hacerla posible.

Estas organizaciones entienden que el éxito de Barcelona en ferias, turismo, crueros, mundo emprendedor y atracción de talento es causa y consecuencia del crecimiento de El Prat y que un nuevo impulso de la infraestructura supondría un espaldarazo en un momento en el que las inversiones pueden animar la recuperación económica.

LAS CLAVES DEL PROYECTO

- 1** Aena quiere invertir 1.700 millones para construir una terminal satélite y ampliar una pista en el aeropuerto de El Prat.
- 2** El principal escollo es el ambiental. Prolongar 500 metros una pista invadiría una zona húmeda y de especial protección.
- 3** El mundo económico ha exigido a Aena, el Govern y los ayuntamientos consenso para que Bruselas autorice las obras.
- 4** Más vuelos con Asia y América para atraer empresas, talento y turistas, principales beneficios de la que sería "última ampliación".

La activación del fondo público de pensiones se demorará hasta 2022

El Gobierno aprobará la ley antes del final de 2021, pero no funcionará hasta un año después

Técnicos de Economía y Seguridad Social ya trabajan en las condiciones para los ahorradores

G. Velarde/I. Acosta MADRID.

La puesta en marcha del conocido como fondo público de pensiones, destinado a impulsar el ahorro privado a través de los planes de empresa no llegará antes del cierre de 2022, e incluso se podría retrasar su funcionamiento pleno algunos meses sobre esta fecha si el Ejecutivo no logra culminar la negociación con los agentes sociales y las licitaciones para la gestión de los depósitos a las empresas del sector privado en el plazo previsto.

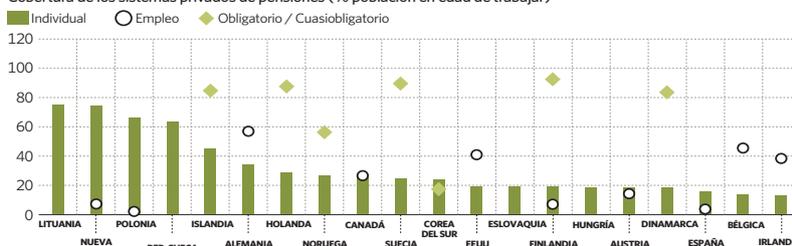
Por el momento, el compromiso del Gobierno sobre este punto de la reforma de pensiones que deriva de la recomendación decimosexta del Pacto de Toledo para el impulso de los planes de previsión social complementaria, con especial atención a estos planes colectivos de pensiones en el ámbito de la empresa, pasa por aprobar antes de finales de este año 2021 la ley que enarbore el funcionamiento de este vehículo de ahorro que tendrá la titularidad pública pero cuya gestión correrá a cargo de las empresas aseguradoras y gestoras del sector privado. "En el plazo máximo de doce meses, el Gobierno presentará un proyecto de ley sobre fondos de pensiones públicos de empleo en el que se atribuya a la Administración General del Estado capacidad legal para su promoción".

Fuentes de Moncloa confirman a elEconomista que este es el plazo con el que trabaja el grupo de técnicos de la Seguridad Social y de los ministerios de Hacienda y Economía, para llevar la ley a Consejo de Ministros y al Congreso, posteriormente, y que se encuadraría en ese segundo paquete de medidas de la reforma de pensiones que se abordará durante el próximo año, tal y como se especifica en el calendario de actuaciones en la materia publicado recientemente por el propio ministro de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, José Luis Escrivá, donde este componente de la reforma se desplegaría en la segunda mitad del próximo año.

De este modo, pese a que la ley que regirá el fondo público de pensiones antes de la finalización del presente ejercicio, los trabajadores autónomos, funcionarios, pymes y empresas en general que quieran acogerse a este vehículo de ahorro financiero no podrán comenzar a depositar sus ahorros al menos hasta finales del próximo 2022.

Comparativa de la fiscalidad del ahorro en Europa y la OCDE

Cobertura de los sistemas privados de pensiones (% población en edad de trabajar)



Incentivo fiscal de aportaciones a planes de pensiones para contribuyentes en la media de ingresos en 2018

PAÍS	(PROMEDIO OCDE=100)	PAÍS	(PROMEDIO OCDE=100)	PAÍS	(PROMEDIO OCDE=100)
Israel	189,2	Hungría	108,0	Alemania	76,4
México	183,7	Italia	103,7	Lituania	73,3
Irlanda	182,5	Noruega	102,7	Finlandia	70,8
Lituania	176,1	Francia	101,3	Corea	70,7
Holanda	172,6	Media OCDE	100	Polonia	59,7
Estados Unidos	146,9	Media UE	96,8	Bélgica	58,8
Eslovaquia	130,9	Estonia	94,5	España	58,6
Eslovenia	129,6	Suiza	93,3	Austria	54,8
Rep. Checa	124,4	Canadá	90,4	Grecia	43,8
Luxemburgo	117,5	Australia	89,9	Chile	42,8
Japón	111,1	Portugal	89,1	Nueva Zelanda	34,4
Turquía	109,8	Dinamarca	85,4	Suecia	29,8
Islandia	108,2	Reino Unido	85,2		

Instituto de Estudios Económicos (IEE).

elEconomista

Esta medida, más allá, se contempla como fundamental en el seno del Ejecutivo y también en el grupo de trabajo para la materia de la Comisión Europea, ya que supondrá una revolución del ahorro privado en nuestro país. Más aún, si el Gobierno logra el objetivo de recortar hasta un 66% el coste de las comisiones de gestión con las que cargan los ahorradores y que erosiona en el largo plazo el rendimiento y productividad del dinero depositado en los planes.

"Yo creo que el compromiso en la ley general de Presupuestos es que tendremos la norma preparada este año, por tanto, que esté disponible para el año que viene", apuntaba en una reciente conversación con elEconomista el propio ministro

La herramienta de ahorro impulsará planes de empresa por mandato del Pacto de Toledo

El impacto de la pandemia en la jubilación preocupa a un 61% de los inversores

El 61% de los inversores potenciales está preocupado por el impacto que tendrá la pandemia del coronavirus en su jubilación, según una encuesta de Bankinter a 1.400 personas de patrimonio medio-alto. Se trata de la segunda mayor preocupación en términos generales, aunque el 21% de los entrevistados la coloca en primer lugar. El 70% de españoles con interés en invertir está preocupado por el riesgo de perder el trabajo, siendo esta la primera preocupación para el 36% de los participantes. También el 61% está preocupado por no poder hacer frente a pagos como la hipoteca o el alquiler, principal preocupación para el 19% de encuestados. Las preocupaciones por el impacto en

la jubilación y por el riesgo de no poder hacer frente al pago de la vivienda pone de manifiesto, según Bankinter, que "el coronavirus ha despertado en los españoles de capacidad financiera media-alta la necesidad de atender más tanto los gastos a corto como el ahorro a largo plazo". En general, el 43% de los encuestados reconoce que el Covid-19 ha impactado negativamente en sus finanzas personales y el 63% afirma que ha modificado sus hábitos de gasto, ahorro e inversión por la pandemia: un 79% ha aplazado sus vacaciones por la coyuntura actual, un 19% ha aplazado la compra de un coche y un 15% ha aplazado la adquisición de vivienda. Respecto a la situación financiera,

casi seis de cada diez entrevistados señalan que se preocupan más por el seguimiento de su ahorro y su inversión. Destaca que el 23% de los encuestados de entre 24 y 35 años asegura estar más pendiente de sus finanzas personales. En cuanto a la actitud ante las inversiones, si antes de la pandemia destacaba la cautela, esta se ha intensificado, pues ahora la mitad afirma ser cauto, siete puntos porcentuales más que antes de que irrumpiera el coronavirus. Al mismo tiempo, ha aumentado el escepticismo de cara a las inversiones, como afirma un 26% de los encuestados, y el optimismo ha bajado del 13% al 5% a pesar de los síntomas de recuperación que ya aparecen.

tro de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, José Luis Escrivá sobre los plazos para la puesta en marcha del instrumento.

"Hemos tenido un modelo hasta ahora donde las rentas medias se beneficiaban muy poco de los incentivos fiscales existentes. Sabemos, por ejemplo, porque se está desarrollando en otros países, o en el País Vasco, que el mecanismo más potente para cambiar eso es a través de los planes de empleo. Hay que tener en cuenta que un plan de empleo tiene un coste medio en comisiones del 0,3% y un plan individual está en torno al 1,5%. Calculemos lo que es durante toda una vida pagar más de un punto más al año de rentabilidad durante 30 años, es decir, cambia completamente el atractivo del fondo", argumentaba el ministro Escrivá.

Las primeras pautas del fondo público que aparecen en el Presupuesto General de 2021 también recogen un recorte del 75% de la desgravación fiscal para los planes individuales y un aumento hasta los 10.000 euros anuales de aportación para los planes de empleo. Unos parámetros que, más allá, podrán ser revisados en los próximos meses con nuevos mayores incentivos en los fondos de planes de empresa.

Los bancos ingresan un 30% menos por su cartera de cotizadas

Logran 9.798 millones vía dividendos

La crisis sanitaria ha obligado a muchas empresas cotizadas a reducir o cancelar los dividendos, un hecho que ha tenido una repercusión significativa en los ingresos que obtiene la banca por su cartera de renta variable. De acuerdo con los últimos datos publicados por el Banco de España, los rendimientos obtenidos por el sec-

tor en 2020 por la participación en compañías que están en el mercado totalizaron 9.798 millones, es decir, un 30% menos o 4.275 millones menos que en 2019. En estos momentos, además, los bonos públicos apenas ofrece retornos y los márgenes operativos por los créditos y depósitos son un lastre por el euríbor en negativo. **PAG. 7**

La banca ingresa un 30% menos con su cartera de cotizadas por la crisis

El sector español logra 9.798 millones por las participaciones en renta variable

F. Tadeo MADRID.

La crisis sanitaria ha obligado a muchas empresas cotizadas a reducir o cancelar los dividendos, un hecho que ha tenido una repercusión significativa en los ingresos que obtiene la banca por su cartera de renta variable. De acuerdo con los últimos datos publicados por el Banco de España, los rendimientos obtenidos por el sector en 2020 por la participación en compañías que están en el mercado totalizaron 9.798 millones de euros, es decir, un 30% menos o 4.275 millones menos que en 2019.

Las entidades invierten en acciones para diversificar su cartera y mejorar su rentabilidad. En estos momentos, además, los bonos públicos (otra de las partidas esenciales) apenas ofrece retornos y los márgenes operativos por los créditos y depósitos son un lastre por el euríbor en negativo, por lo que las acciones son un instrumento fundamental para ganar dinero.

Pero, la situación del mercado y las dificultades por las que atraviesan las compañías con el Covid ha supuesto consecuencias negativas para el sector financiero.

Según la información pública, los bancos españoles participan de forma significativa en distintas firmas en nuestro país. Destacan, entre otras, el casi 5% que ostentan tanto CaixaBank como BBVA en Telefónica. A pesar de las complicaciones de la operadora, en 2020 ambas entidades no se vieron afectadas por un recorte del dividendo, ya que este se mantuvo. En cambio, para 2021, sí tendrán menores ingresos, ya que el grupo de telecomunicaciones ha decidido rebajar la retribución a los accionistas.

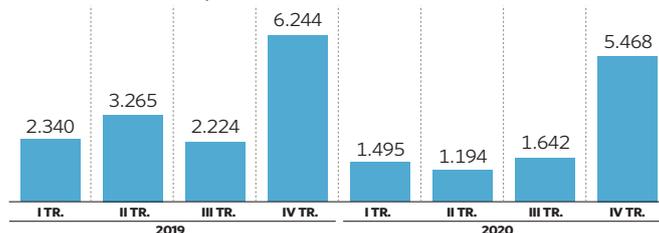
Otros valores en los que está presente el sector son en Metrovacesa o en Merlin. En la primera, BBVA

La cartera de renta de variables de la banca

Resultado logrado (millones de €)



Evolución del resultado por trimestres (millones de €)



Principales participadas en España

BANCO	EMPRESA	% DE CAPITAL
Santander	Metrovacesa	49,36
	GAM	4,47
	Prisa	4,14
	Merlin	22,36
BBVA	Telefónica	4,83
	Metrovacesa	20,84
	Tubis Reunidos	14,87
CaixaBank	Telefónica	4,87
	Mobiliaria Monesa	14,92
Kutxabank	Euskaltel	19,88
	CAF	14,05
	Iberdrola	1,5
ABANCA	Euskaltel	3,17
Liberbank	EdP	3,17

Fuente: Banco de España y CNMV.

elEconomista

tiene un 20,8%, mientras que el Santander, un 49,3%. En la segunda, el banco cántabro controla el 22,26%.

Para Kutxabank los dividendos

que logra por su cartera de valores es clave y, de hecho, la entidad vasca atribuyó su descenso de los beneficios de 2020 a la ausencia o re-

3.094 MILLONES DE EUROS

Son las pérdidas que sufrieron las entidades españolas en nuestro país, principalmente por las provisiones para hacer frente a la pandemia y a determinados ajustes de valoración de fondos de comercio de filiales extranjeras. Para este año se espera una remontada del sector. Las cifras del primer trimestre apuntan en esa dirección, a pesar de que la morosidad empezará a despuntar a partir del verano.

trazo en las remuneraciones de algunas de sus participadas. El banco tiene, entre otras, el 14% de CAF; el 1,5% de Iberdrola; y casi el 20% de Euskaltel.

El sector no solo invierte en acciones de firmas de nuestro país, también en otras de ámbito internacional, que del mismo modo han tenido que disminuir o cancelar sus retribuciones.

Renta fija

Los retornos logrados por la banca, aunque han sido menores, por su cartera de renta variable, han paliado las pérdidas que sufrió el sector por provisiones anti-Covid y han permitido aminorar la caída de los ingresos por otras partidas, como los márgenes de interés y los rendimientos de la deuda pública. Por los bonos soberanos que el sistema tiene en cartera, el conjunto de las entidades ingresos por intereses 3.275 millones, que es un 17,5% menos, mientras que por la operativa tradicional de préstamos y depósitos, la facturación descendió un 5%.

Contante y Sonante

Los ERE se reducen. ¿Presión de los sindicatos o del Gobierno?

Si mañana, como parece, hay acuerdo entre BBVA y las centrales, muy raro sería que en CaixaBank no se lograra también en los próximos días

Ángeles Gonzalo



Hacia años que el sector financiero no se enfrentaba a un proceso de confrontación tan radical con los sindicatos como el vivido en las últimas semanas. Ni en los dramáticos años de la crisis financiera, entre 2008 a 2018, en la que desaparecieron una parte importante de las entidades bancarias del país -incluso se volatizó todo un sector, el de las cajas de ahorros-, la banca había sufrido una presión similar. Los representantes de la plantilla han puesto en práctica todos los medios a su alcance para frenar los expedientes de regulación de empleo (ERE) que pretende llevar a cabo varios bancos. Pero en esta ocasión, los sindicatos han contado con un destacado aliado, el Gobierno. La necesidad, según justifican entidades y patronales, incluso el Banco de España, de llevar a cabo ajustes tan elevados de plantilla, que puede terminar con alrededor de 20.000 puestos de trabajo en menos de dos años, y con el cierre de una cifra similar de oficinas, ha medido las fuerzas de la banca frente al Ejecutivo y centrales sindicales.

Han transcurrido más de 30 años desde que no se convocaba una huelga en una entidad financiera y, curiosamente, el miércoles pasado se llevó a cabo una en un banco que siempre había presumido de haberse ganado la paz social con su plantilla, BBVA.

El miércoles los sindicatos midieron sus fuerzas con el banco y, en general, con todo el sector financiero en lo que podía considerarse un aviso para navegantes. "Mirad lo que somos capaces de movilizar en un gran banca. Ojo, esto se puede extender a todo el sector, y eso no es bueno para las entidades en las que los clientes acuden porque confían en su solidez y estabilidad", parece que era el mensaje de trasfondo de los sindicatos.

Y es que la reputación y la imagen en un banco es crucial para su supervivencia, más cuando la competencia cada vez es más dura y los nuevos actores financieros llegan por y de todos los lados.

Hace algunos años, varios comerciantes y fabricantes españoles pusieron el grito en el cielo cuando precisamente BBVA comenzó a regalar y vender más barato que en una tienda ollas, cacerolas, toallas, cuberterías, etc., si abrías una cuenta o si depositabas tus ahorros en el banco durante un cierto tiempo. Incluso ministros de la época, o conocidos empresarios o personajes públicos reclamaban su regalo en el banco. Las mercancías que vendía BBVA procedían en parte de China, otra no. Pero los fabricantes españoles y los comerciantes lo consideraban competencia desleal. El creador en los años noventa de esta moda fue BBVA, pero hubo otros



Sede del BBVA en Madrid. PABLO MONGE

bancos que le copiaron. Ahora los papeles se han invertido. Los bancos ya no quieren el ahorro de sus clientes porque les cuesta dinero y tiempo, mientras que los fabricantes de televisiones, móviles, ollas, cacerolas..., han encontrado en la banca un buen aliado para vender sus productos con financiación. E incluso, pueden acudir a otros proveedores de financiación que ya no son los bancos tradicionales.

Las grandes distribuidoras, operadoras, compañías eléctricas, han decidido unirse a una entidad para financiar sus ventas, lo que supone repartir las ganancias; o han creado sus propias firmas de financiación o bancos, como Orange, que cuenta con su propio banco que puede abrirse a clientes que no tienen por qué ser usuarios de sus móviles.

Los grandes bancos, a su vez, quieren ser también Amazon, Facebook... Todo por



Unicaja no descarta un retraso de más de un mes en la autorización de su fusión

ganar clientes, o simplemente por conservarlos. El sector financiero está en plena transformación, aunque todavía no ha encontrado su modelo idóneo. Pero tiene clara una cosa. No necesita tantas oficinas ni plantilla por cuestiones de rentabilidad, eficiencia y por el propio nuevo modelo que pretende implantar. "Si no lo hacemos así estamos condenados a morir. Es cuestión de supervivencia", pregonan los responsables de la banca.

Pero, como es lógico, la plantilla no está dispuesta a perder su trabajo de un plumazo, como el Gobierno ahora parece que no está dispuesto a que se destruyan miles y miles de puestos de trabajo que no volverán, también de un plumazo. La presión que están ejerciendo ambas partes puede que esté dando resultados. De momento, BBVA ha reducido los afectados por su ERE en más de 800 empleados, y ha mejorado las condiciones iniciales de su propuesta económica para fomentar las salidas. Aunque siempre ha pasado en una negociación laboral, una parte pide mucho inicialmente y la otra ofrece muy poco hasta que se produce un entendimiento. Pero ahora la cuerda se ha tensado tanto que ha podido romperse, aunque al final no ha sido así y el martes sindicatos y banco llegarán previsiblemente a un acuerdo para la salida de algo menos de 3.000 empleados.

La solución del conflicto laboral en BBVA mete más presión a CaixaBank. Aunque, en su caso, los sindicatos no han

convocado huelga, por lo menos, por el momento. CaixaBank ya está marcada con una cruz por el Gobierno al votar en su junta de accionistas en contra de los sueldos de su consejo, entre los que se encuentran el de su presidente, José Ignacio Goirigolzarri, y el de su consejero delegado, Gonzalo Gortázar. El Estado controla el 16% de su capital. Por ello, se espera que sindicatos y entidad lleguen a un acuerdo sobre el número de despidos y de las condiciones laborales este mes. Eso sí, para ello habrá que prorrogar el plazo de las negociaciones que finaliza el próximo día 10 de junio.

Y mientras, otras antiguas cajas de ahorros, Unicaja y Liberbank, están a la espera de las autorizaciones pertinentes para concluir su fusión. Su hoja de ruta marca que el proceso estuviera concluido a finales de este mes de junio o a primeros de julio. Pero como ocurrió en el caso de la fusión de Bankia con CaixaBank, todo indica que la creación efectiva de una sola entidad, la nueva Unicaja, se retrasará algunas semanas o incluso un mes más de las previsiones iniciales.

La razón: el exhaustivo análisis que está llevando a cabo Competencia sobre las duplicidades y posibles exclusiones financieras que supone el proceso de integración. Lo mismo que sucedió con CaixaBank. Pero solo es cuestión de tiempo, no hay problemas de fondo. Una vez que la CNMC dé el ok a la operación, eso sí, con los ajustes que fijará, el resto de las autorizaciones serán muy rápidas.

Bolsa española en la diana

La CNMV lanzará una investigación para evaluar el impacto de la tasa Tobin

El volumen en BME hasta mayo cae un 18,5%, hasta los 155.000 millones

La reforma de la directiva MiFid 2 será clave para los mercados de la UE

P. M. SIMÓN / L. SALCES
MADRID

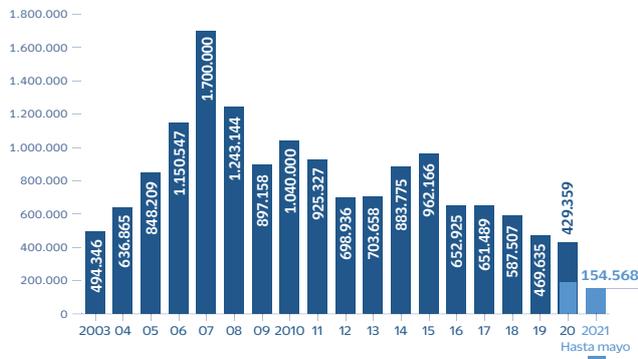
Una de las armas de Hacienda para elevar la recaudación es el impuesto de transacciones financieras, conocido como tasa Tobin en el argot. La CNMV lanzará un estudio este año sobre el impacto del nuevo tributo en la Bolsa española, según fuentes conocedoras de las intenciones del vigilante del mercado. En los primeros cinco meses del año, el importe de la renta variable negociada en BME se ha hundido un 18,5%, hasta 154.568 millones. La fragmentación de la negociación en otras plataformas también motiva el descenso, y la reforma de la directiva MiFid 2 será clave en esta cuestión.

Que los intermediarios financieros paguen por las compras en Bolsa es un proyecto ideado en 2018, cuando Pedro Sánchez llegó al Gobierno. Pero el impuesto, similar al que se cobra en Francia e Italia, no entró en vigor hasta el pasado 16 de enero. Se paga el 0,2% por las operaciones de compra –no las de venta– de los valores españoles que capitalizaban más de 1.000 millones a cierre del pasado 16 de diciembre. Son 56 los afectados y no se incluirán aquellos que, aunque superen el umbral, hayan debutado este año, como Línea Directa.

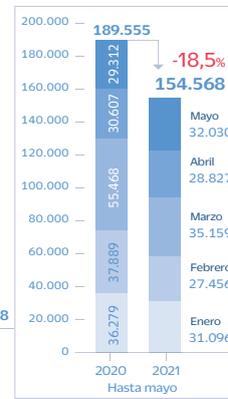
La CNMV, en la etapa presidida por Sebastián Albellá que concluyó el pasado diciembre, criticó con dureza la medida. “Sería lesiva para el mercado español, especialmente en un momento de tanta competencia entre los diferentes centros financieros”, señaló Albellá en octubre de 2018.

El objetivo del supervisor que ahora preside Rodrigo Buenaventura es evaluar de manera fina cuál ha sido el impacto real del

El volumen de negociación en BME
EFECTIVO En millones de euros



Fuente: BME



BELEN TRINCADO / CINCO DÍAS

tributo en la Bolsa española. Aunque el sujeto pasivo –quien en teoría lo paga– es el intermediario financiero, este último se lo repercute al inversor.

Veto a apuestas bajistas

El volumen negociado en renta variable en el mercado regulado que gestiona BME entre enero y mayo se situó en los 154.568 millones de euros, un 18,5% por debajo de la cuantía de los mismos meses del año pasado. Este retroceso se ha producido a pesar de que entre el 12 de marzo y el 16 de mayo de 2020 la CNMV prohibió la apertura de nuevas posiciones bajistas con el objetivo de frenar las caídas de la Bolsa española. Una medida que dañó los volúmenes negociados y la liquidez, como reconoció posteriormente el propio supervisor.

Un portavoz de BME señala que “es pronto para hacer una valoración consistente sobre el impacto, teniendo en cuenta que las condiciones del mercado han sido muy diferentes en los comienzos de 2021 que las que se dieron en

2020”, pero añade que el impuesto se aplica a valores que representan el 96% de la capitalización. “En un contexto de menor actividad de mercado, los valores españoles son menos atractivos al ser de aplicación un coste adicional del 0,20% en la adquisición”, añaden desde BME.

Plataformas

La actividad en plataformas alternativas también juega en contra de los mercados regulados en la Unión Europea. La Federación Europea de Bolsas (FESE) aseguró el pasado 1 de junio que el 48% de la negociación de acciones se ejecutaba de manera opaca, lo que se debe en parte a la reforma de los mercados europeos de 2018, con la segunda edición de la directiva MiFid 2. Esta incentiva que los intermediarios empleen plataformas alternativas a los mercados regulados.

Las plataformas se dividen en dos tipos: las transparentes (*lit*, en la jerga) y las opacas (*dark pools*). Estas últimas no ofrecen información previa a la ne-

gociación sobre precios ni volúmenes de las órdenes. Y la mayor parte de los supervisores europeos, entre ellos la CNMV, aboga por limitar su utilización, debido a que el régimen actual de estructura de mercado plantea problemas de liquidez, formación de precios y competencia.

Las grandes entidades financieras se batan ahora en una guerra por esta regulación con los gestores de las Bolsas. La Asociación de Mercados Financieros de Europa (AFME), que agrupa a los mayores bancos del mundo, ha solicitado que los cambios no restrinjan más la negociación fuera de mercado. Aduce que, en realidad, el porcentaje de negociación oscura es de solo el 17%.

A falta de conocer la recaudación real, el Ejecutivo calculó unos ingresos en el entorno de los 850 millones de euros anuales por el impuesto. Pero desde el principio se puso en duda el poder recaudatorio del gravamen. El depositario central de valores –Iberclear, en España– y sus homólogos serán los encargados de recaudarlo.

El efecto en brókers y derivados

► **En todo el planeta.** Si se compra uno de los 56 valores marcados por la Agencia Tributaria se debe pagar el 0,2% del importe de la adquisición, sea cual sea el país o el lugar en el que se cruce la operación, según la ley que desarrolla el impuesto sobre transacciones financieras. Debería pagarse lo mismo, ya sea en el mercado regulado español o en una plataforma oscura. Aunque los expertos añaden que la trazabilidad de las operaciones ejecutadas fuera de BME y con intermediarios extranjeros es muy reducida.

► **Excepciones.** Los derivados, como los contratos por diferencias (CFD), las opciones o los futuros, no tienen que pagar el impuesto. Desde XTB, intermediario especializado en derivados pero que también ofrece operaciones en acciones al contado, señalan que el impacto del impuesto ha sido “muy residual”. “No hemos visto que haya provocado que los inversores se hayan desplazado a otros productos. Desde que entró en vigor ha coincidido con una época bastante alcista”, afirma Joaquín Robles, analista del bróker.

Evolución de las telecos

MásMóvil y Digi crecen en ingresos a dos dígitos y suben la presión sobre las grandes

La fuerte competencia impacta en la facturación del sector

Orange, en mayor medida, Vodafone y Telefónica registran caídas en el negocio

SANTIAGO MILLÁN
MADRID

Las telecos españolas se han examinado ya de las cuentas del primer trimestre, en el que la dura competencia y la inclinación del mercado hacia el *low cost* han sido algunos de los ejes. Los *challengers* aumentan en ingresos con ritmos de dos dígitos, mientras que las grandes registran un estancamiento o caídas.

Así, MásMóvil registró entre enero y marzo unos ingresos de 527 millones, un 18% más, por encima del crecimiento del 15% obtenido en el conjunto de 2020. La teleco elevó su ebitda un 38%, hasta 184 millones, con un margen del 34%. En términos comerciales, la operadora superó los 11,8 millones de líneas en el primer trimestre (un 27% más interanualmente), alcanzado los 2,1 millones de clientes de banda ancha (un 31% más) y los 9,7 millones de clientes de móvil, de los cuales 6,6 millones son de postpago.

MásMóvil está en proceso de opa sobre Euskaltel, compañía que alcanzó unos ingresos de 174 millones en el primer trimestre,

un 1,4% más. El grupo se vio favorecido por la expansión en el mercado nacional a través de la marca Virgin Telco, que ha superado los 100.000 clientes gracias a sus agresivas tarifas.

En este marco, Digi aumentó sus ingresos un 24,5%, hasta 77,8 millones de euros. El grupo rumano de *low cost* ganó 221.000 líneas, para alcanzar un parque de 2,831 millones, de los que 2,49 millones corresponden al móvil, 249.000 a la banda ancha y 89.000 a la telefonía fija. La compañía, que comercializa tarifas de fibra por 30 euros al mes, señaló que este crecimiento es consecuencia de sus atractivas ofertas.

Entre las grandes, Orange España redujo sus ingresos un 7,4% en el primer trimestre, hasta 1.188 millones de euros, con un descenso del 10,2% de los ingresos por servicios minoristas. La teleco, inmersa en un ERE para un máximo de 485 personas, indicó que está en una situación muy complicada, porque el mercado español es muy competitivo, con una fuerte agresividad comercial por parte de todos los operadores, especialmente en



GETTY IMAGES

MásMóvil elevó sus ingresos un 18% en el primer trimestre, por un 24% de Digi

el *low cost*. Su CEO, Jean François Fallacher, advirtió de que la situación es peor para las operadoras que deben afrontar una fuerte inversión en redes.

Vodafone, por su parte, registró unos ingresos por servicios de 951 millones entre enero y marzo, un 2,2% menos reportado (un 1,3% orgánico). El grupo señaló que esta caída refleja la fuerte competencia en precios, así como los menores ingresos por *roaming* como consecuencia de la caída de visitantes a Es-

paña, que restó 1,1 puntos porcentuales a los ingresos en el trimestre.

Telefónica redujo su volumen de negocio un 0,9%, hasta 3.050 millones de euros, con un descenso del 1,8% de los ingresos minoristas. La teleco defendió la mejora en el área de empresas, así como su estrategia para sostener la generación de caja (el oida-capex bajó un 2,9%) y las políticas comerciales para captar al cliente de mayor valor y evitar la caída del arpu.

Escenario difícil ante la subasta de espectro

Las grandes operadoras, penalizadas en sus cuentas a causa de los efectos de la crisis y el endurecimiento de la competencia, van a afrontar una nueva etapa de esfuerzo inversor con la llegada del 5G.

El primer capítulo va a ser la subasta del espectro de 700 MHz, clave para el 5G, que se va a celebrar en julio. Pese a la mejora en condiciones como la vigencia de las concesiones hasta 40 años, y la bajada del 15% del precio de salida, este último será de 995 millones de euros. A partir de ahí, el precio final para cada compañía dependerá de la dureza de las pujas entre las propias operadoras.

El sector, además, sigue reclamando cambios regulatorios que permitan una mayor consolidación y una reducción del número de operadores y marcas.

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



La ministra de Asuntos Exteriores, UE y Cooperación, Arancha González Laya, en una pasada reunión con el canciller de la República Argentina, Felipe Solá. EFE

«La inversión española puede estar tranquila»

Argentina busca reforzar lazos comerciales con Sánchez para frenar su crisis económica

SEBASTIAN FEST BUENOS AIRES
 Lo de España y Argentina en el último siglo es una historia de amor: argentinos y españoles se sienten en casa sin importar en qué orilla del Atlántico estén. Comercialmente, en cambio, la relación muestra un desgaste, ya no es aquella plébrica de los años noventa que convirtió a España en el primer inversor en Argentina. Pedro Sánchez, en su ultraveloz visita de este miércoles a Buenos Aires, buscará recuperar algo del impulso de antaño. La pregunta es si es posible.

Y no, la misión no es sencilla, porque Argentina es un país de desequilibrios económicos a esta altura míticas. Tercera economía de América Latina y miembro del G-20, el octavo país más grande del mundo sigue siendo incapaz de controlar la inflación, que ronda el 50% anual, y no

encuentra freno a la pobreza, que alcanza ya al 45% de la población.

Si a eso se le suman los insistentes comentarios acerca de la salida del país de Telefónica en medio de un clima de inversiones manifiestamente mejorable, la conferencia que reunirá en la Casa Rosada a la CEOE, la Unión Industrial Argen-



tina (UIA) y la Cámara Española de Comercio en la República Argentina (Cecra) se perfila como un desafío mayor. Los problemas económicos no pasan solo por la infla-

ción y la pobreza. Hay otro que se suma: el rumbo de Argentina es hoy muy difícil de desentrañar.

Martín Guzmán, ministro de Economía, es el eje de las muy fuertes tensiones entre el reducido núcleo que responde al presidente Alberto Fernández y el cada vez más poderoso kirchnerismo liderado por la vicepresidenta Cristina Fernández de Kirchner. Guzmán, que llegó al gobierno como un heterodoxo en la senda del Nobel Joseph Stiglitz, es hoy visto como un ortodoxo: quiere un acuerdo por la deuda con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y está reduciendo aceleradamente el déficit fiscal. Los cristinistas se espantan ante ese rumbo en un año de elecciones y le ponen todo tipo de obstáculos a un ministro que nadie sabe cuánto tiempo más querrá y podrá permanecer en el cargo.

Fernanda Vallejos, presidenta de la Comisión de Finanzas de la Cámara de Diputados y gran referente económico de la vicepresidencia, impulsó el mes pasado una carta pública pidiéndole a Guzmán que no pague la deuda al FMI y al Club de París, en el que participa España. «Fue una proclama y un mensaje dirigido al FMI, no al gobierno argentino. Y un llamado a la unidad nacional. Las exigencias que el FMI plantea, no solo a la Argentina, sino a los países periféricos, son totalmente desproporcionadas en el contexto actual», explica Vallejos en conversación con EL MUNDO. «Hay un relato (del FMI

REVITALIZAR UNA RELACIÓN EN DECLIVE

España y Argentina apuntan a renovar el Acuerdo de Asociación Estratégica firmado en 2006 por José Luis Rodríguez Zapatero y Néstor Kirchner. El mismo que reforzaron y actualizaron en 2017 Mariano Rajoy y Mauricio Macri. «Que el presidente del gobierno español visite la Argentina es una gran noticia. Y que se junten las dos grandes cámaras, la CEOE y la UIA, es una señal buena, un mensaje. Es España, pero es también la UE», dijo a EL MUNDO un alto cargo de una de las grandes empresas españolas radicadas en la Argentina. Las españolas Indra y Dicasa y las argentinas Globant y NewSan Food son las cuatro empresas que presentarán sus casos en una reunión que llega precedida de una llamativa confesión de Fernández en diálogo con Vladimir Putin: «Hay países de renta media entre los que está la Argentina. Países a los que se los trata como si fueran países desarrollados, pero cada vez se parecen más a los países pobres».

que incorpora la preocupación por la pandemia, pero en la práctica ha habido una actitud tibia», añade.

«¿Qué opina Guzmán de semejante propuesta tras una gira por Europa en la que aseguró que Argentina quiere pagar? «No, no he escuchado... No se ha expresado sobre el tema, pero me imagino que debe haberla recibido muy bien», respondió la diputada, que asegura que Argentina «no es ni va a ser» Venezuela. «Hay una campaña de marketing de la derecha. Leo las redes sociales de España y se compara a España con Venezuela. Eso mueve a risa», responde.

El 'kirchnerismo' ve «desproporcionadas» las exigencias del FMI y alienta los impagos

El país sudamericano pierde cada año atractivo entre los inversores mundiales

Muy lejos de ser Venezuela, es cierto, Argentina es sin embargo muy poco atractiva para las inversiones, señaló recientemente el sitio de noticias Infobae. El país apareció una vez más «entre los peores lugares del mundo para atraer inversiones», según destacó el índice de Atracción Global (GAI, por sus siglas en inglés) que realiza todos los años el Foro The European House - Ambrosetti. Entre 144 países relevados, Argentina cayó del puesto 73 al 92 en el primer año de gobierno de Fernández.

«Este país tiene todas las condiciones para ser un gran polo de inversiones, pero se niega a aprender de sus errores», señalaba a EL MUNDO en el turbulento 2019 un directivo español de una gran compañía europea. Estaba dejando Buenos Aires para instalarse en México, un país al que definió como «un avión» en término de posibilidades de hacer negocios.

No lo es Argentina. Marcelo Elizondo, especialista en negocios internacionales en el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA), presentó un estudio que muestra a Argentina como el segundo peor país por nivel de acumulación de Inversión Extranjera Directa (IED) a nivel mundial desde el inicio del siglo XXI. Inflación, devaluación, impuestos altos, severo control de cambios, un mercado laboral hiperregulado y dificultades para repatriar beneficios se suman, en el caso español, al recuerdo de las expropiaciones de YPF y Aerolíneas Argentinas.

«Los inversores españoles pueden estar tranquilos», concluye Vallejos, a la que no sería nada extraño ver como ministra de Economía a medio plazo. Enterrar los malos recuerdos y relanzar la relación es el desafío de Sánchez y Fernández en medio de la pandemia.

Recta final para las prejubilaciones

● El Gobierno dará hasta el 30 de septiembre a empresas y trabajadores para pactar salidas anticipadas que eviten las nuevas penalizaciones ● Los expertos advierten de un 'efecto llamada' que acelere la reestructuración de las compañías

CÉSAR URRUTIA MADRID

El comienzo del próximo otoño tiene una fecha marcada en rojo en el calendario laboral: el 30 de septiembre. Ese día terminará el actual esquema de protección de empresas y centenares de miles de trabajadores acogidos a ERTE. También será el último día para que empresas y trabajadores que negocien ajustes de plantilla que incluyan jubilaciones anticipadas que se proyecten más allá del 1 de enero de 2022 lleguen a un acuerdo si quieren evitar las nuevas penalizaciones a esta modalidad que incluirá la próxima Ley de garantía del poder adquisitivo de las pensiones, la reforma que discute estos días el Gobierno con los agentes sociales. Muy probablemente, la consecuencia será un efecto llamada a los pactos sociales entre empresas y trabajadores para evitar los efectos de la reforma en los próximos años.

El tratamiento de las jubilaciones anticipadas voluntarias es una de las novedades principales de la ley, ya que el Gobierno pretende precisamente retrasar la edad de jubilación. Propone incentivos como un 4% adicional en la pensión por cada año completo aplazado o un cheque

La reforma de las pensiones de Escrivá incentivará el retraso de la jubilación

en efectivo. Pero también cambios que incluyen aplicar coeficientes reductores sobre las pensiones de las mayores bases reguladoras que, en función del plazo de anticipación, se elevan hasta el 21% en lugar del máximo actual del 4%.

La negociación lleva ya 8 meses en marcha y la norma debe estar aprobada antes del 31 de diciembre. El acuerdo definitivo entre sindicatos y empresas con el Gobierno ha sido anunciado como inminente en varias ocasiones por el Ministerio de Seguridad Social. Pero cuestiones como la derogación efectiva o aplazada del factor de sostenibilidad o la retirada de las cláusulas de jubilación forzosa en los convenios de las empresas han llevado a los agentes sociales a sopesar hasta la última coma las propuestas que les tralada el ministro José Luis Escrivá.

En cualquier caso, si hay un acuerdo firme sobre dos de las cuestiones nucleares de la ley, que son la fórmula para la revalorización de las pensiones y las nuevas condiciones para el tratamiento de las jubilaciones anticipadas. En este segundo caso, fuentes conocedoras del acuerdo indican que el diseño esta-



El ministro de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, José Luis Escrivá, durante una intervención reciente en el Senado. G.TRESONLINE

UN CONTRATO INDEFINIDO POR CADA JUBILADO

Reforma de las pensiones. La reforma de pensiones que negocian Gobierno, sindicatos y empresarios quiere impedir que se amorticen los puestos de trabajo de las personas que, por convenio colectivo, se jubilan obligatoriamente.

Propuesta. Para ello, la idea que contemplan es obligar a las empresas que en sus convenios tengan cláusulas de jubilación forzosa a que contraten como mínimo a tiempo completo y de manera indefinida a un trabajador por cada jubilado forzoso.

Mujeres. Para los que se jubilen forzosamente al cumplir la edad legal de retiro y tengan derecho al 100% de la pensión, se baraja que esa contratación indefinida se realice con mujeres y en actividades económicas donde están subrepresentadas.

blecerá procesos de despliegue graduales en el tiempo para que los efectos no sean tan inmediatos que generen una brecha más que visible entre pensionistas antes y después del 1 de enero de 2022.

No obstante, es en este sentido donde el acuerdo establece una relevante exclusión para el grupo de trabajadores cuya base reguladora

es superior a la pensión máxima. Aunque los ERTE han evitado la destrucción masiva de empresas y puestos de trabajo en el último año y medio, la salida de la crisis del Covid 19 está generando un fuerte aumento de los procesos de regulación de empleo a través de expedientes o acuerdos sociales.

Es especialmente protagonista el

del sector bancario, donde grandes compañías como BBVA o Caixa-Bank negocian la salida de casi 10.000 trabajadores con esquemas que van desde las bajas incentivadas a las prejubilaciones. Pero los ajustes se extienden a otros muchos sectores, desde la industria aeronáutica y del automóvil a la distribución. Entre enero y mayo los procesos abiertos afectaban a cerca de 30.000 personas, un cálculo que no incluye potenciales expedientes entre empresas y trabajadores acogidos a ERTE.

La exclusión pactada por el Gobierno con sindicatos y empresas tiene muy en cuenta este contexto para quienes estén a punto de anticipar su jubilación de manera voluntaria y con una pensión máxima. Así, quien extinga su contrato antes del próximo 1 de enero se registrará por el sistema actual de cuantía de las pensiones que se establece en el artículo 210 de la Ley de Seguridad Social. Esa será la «escapatoria» más directa. Como un plazo de estas características generaría una oleada de prejubilaciones, la ley introducirá cierta flexibilidad como

segunda opción. Sus beneficiarios serán quienes abandonen la empresa después del 1 de enero pero lo hagan con base en un acuerdo social firmado antes del próximo 30 de septiembre.

Así es como, con la aprobación de este pacto en los próximos días, las empresas que se encuentran sumidas en intensas negociaciones para acordar las condiciones de los ajustes en marcha, tienen marcada una fecha límite al comienzo del otoño para firmar un plan si no quieren estar sometidos a la futura regulación. En opinión de los expertos en planificar acuerdos sociales con prejubilaciones, la consecuencia de esta medida, «sin ninguna duda que será un efecto llamada».

Los expertos apoyan este vaticinio en la experiencia de la reforma de las pensiones aplicada en 2013. Aquel año se cambiaron los coeficientes reductores sobre las pensiones anticipadas y se dio un plazo de tiempo más corto que el que se propone ahora para pactar acuerdos sociales que garantizaran mantener las condiciones entonces vigentes.

DINERO FRESCO. El último test de estrés de Bruselas sobre la deuda española ve «alto riesgo para su sostenibilidad» y no descarta que sea más alta en 2025 que ahora

Sánchez necesita financiar 850.000 millones para llegar a 2023



CARLOS SEGOVIA

Un test a la capacidad del Gobierno de Pedro Sánchez para agotar la legislatura se va a ver en el Senado con el impuesto de matriculación, tan sensible para varios socios de su investidura y para el poderoso sector de la automoción. ¿Puede conseguir apoyos parlamentarios para las grandes reformas que necesita España y colocar deuda a buen precio en los mercados quien no puede ni ejecutar su plan de subir este impuesto? La respuesta es claramente no.

El Gobierno está intentando introducir este mes la votación en el Senado de la Ley contra el fraude fiscal que incluye, a su pesar, la enmienda que le impide elevar, como había previsto, el impuesto de matriculación en unos 800 euros por vehículo de media. El ridículo es mayúsculo. Lanza un tarifazo eléctrico con el argumento de proteger la transición verde y, al tiempo, ve cómo sus socios le frenan una subida fiscal que, según se lamenta la vicepresidenta cuarta, Teresa Ribera, no hace sino gravar las emisiones de coches que superan el 50% lo permitido por la UE. El diputado del PDeCAT impulsor de esta enmienda, Ferrán Bel,

sostiene que no es el momento de castigar más las ventas de coches y fue transparente antes de votar: «Miren la enmienda 246. Pretendemos que, al menos de forma transitoria, durante los dos próximos años, se mantenga la misma tributación que tenían estos vehículos». Eso dijo antes del voto el 25 de mayo. Lo ganó.

El PSOE y Podemos se quedaron solos en la votación al no sumarse aliados puntuales como Esquerra o PNV. Ribera y la ministra de Hacienda, María Jesús Montero, intentan darle la vuelta en el Senado, pero es muy difícil, según coinciden varios diputados consultados. También Bel. «Yo creo que los que votaron a favor de frenar este impuesto no van a cambiar de posición en el Senado y, en todo caso, volvería al Congreso, donde sería incoherente cambiar de voto con respecto al día 25. El Gobierno va a perder», augura.

Es una muestra de lo que puede pasar a partir de ahora. Por mucho que haya sacado los Presupuestos para 2021, se acerca ahora un calendario a la hora de votar alguna medida impopular que no convenga a Esquerra o PNV en el campo laboral, fiscal o de pensiones. Sin embargo, estas medidas serán necesarias para recabar los fondos europeos y, en todo caso, para convencer a los mercados a los que se va a pedir –en rivalidad con Mario Draghi– un dinero urgente para mantener la financiación



El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, y la vicepresidenta de Asuntos Económicos, Nadia Calviño. pool

El fiasco del Gobierno con el impuesto de matriculación muestra su debilidad

Los inversores piden ya el doble por la deuda a 20 años, la que no compra el BCE

del Estado. Todo un reto, mientras el Banco Central Europeo va a ir dando señales a partir de su importante reunión de este jueves de que su ayuda se irá evaporando.

La Comisión Europea ha publicado esta semana un informe sobre el test de estrés al que se ha sometido a, entre otros, la deuda pública española y su conclusión es de «alto riesgo para su sostenibilidad a medio plazo». Su previsión es que si surgen

nuevos reveses tras la pandemia, «es probable que la deuda pública española será en 2025 más alta que en 2020». Se basa en un informe anterior de Bruselas sobre la vigilancia de la deuda europea que prevé que España necesitará durante un largo período emitir deuda bruta equivalente al 25% de su PIB. Sólo hasta 2023, unos 280.000 millones anuales. Es decir, que para que Sánchez pueda agotar la legislatura deberá convencer y colocar sin subir la prima de riesgo, unos 850.000 millones desde este año hasta completar 2023. Un récord y ojo que en la subasta del jueves, los inversores pidieron ya por las obligaciones a 20 años –a tan largo plazo no compra el BCE– el doble que en enero, un 1,1% de interés.

El histórico acuerdo del G-7 del sábado de fijar un tipo mínimo del 15% en el Impuesto de Sociedades apenas tiene impacto, a falta de ver la letra pequeña, en las arcas españolas, donde ya predomina ese tipo.

Mientras, el impuesto de matriculación sirve también de test interno en el Ejecutivo, porque la vicepresi-

denta Nadia Calviño y la ministra Reyes Maroto no han trasladado a José Vicente de los Mozos, presidente de Anfac, la patronal de automoción, la misma hostilidad que Ribera, porque daña las ventas.

Moody's tampoco termina de dar credibilidad a otra medida: el hachazo de Ribera a Endesa, Iberdrola y Naturgy para intentar bajar el recibo. Por un lado, criticó el viernes su «intervencionismo político», pero, por otro, dijo que «la ley todavía tiene que ir al Parlamento, llevará meses y puede ser sometida a varias modificaciones». Duda además que sea compatible con el derecho de la UE.

Es decir, se ve al Gobierno como intervencionista y, a la vez, impotente. Malas credenciales para colocar deuda. Creer que con prorrogar presupuestos como en 2018 aún vale para seguir en el poder supera el manual de resistencia más osado.



Siga a Carlos Segovia en Twitter: @carlossegovia, carlos.segovia@elmundo.es

EL SUDOKU DE LOS FONDOS EUROPEOS

Alarma en la gran empresa: «Los Perte son como la fórmula de la Coca-Cola»

- ▶ A menos de dos meses de que lleguen más de 9.000 millones no está definida la estructura legal de los proyectos
- ▶ La inseguridad jurídica crece en un proceso politizado para el que se reclama la entrada de profesionales

MARÍA CUESTA/ SUSANA ALCELAY
MADRID

A menos de dos meses para que la primera remesa de los fondos europeos llegue a España, la confusión aumenta entre las grandes empresas ante la falta de concreción sobre cómo se va a estructurar la letra pequeña de los célebres Perte (Proyectos Estratégicos para la Recuperación y Transformación Económica). El real decreto que prometía despejar la llegada de los fondos al torrente sanguíneo de la economía dibuja esta nueva figura de una manera muy ambigua lo que, al acercarse el momento de la verdad, está provocando inseguridad jurídica en las compañías. Además, el temor a una politización de la gestión ha crecido tras la selección de las empresas para los Perte ya anunciadas, en lo que se califica como un proceso «opaco» y con pocas garantías: ni el registro estatal dependiente del Ministerio de Hacienda, donde deben registrarse las empresas interesadas está listo, ni tampoco el grupo de alto nivel prometido por Sánchez para coordinar la colaboración público-privada.

Numerosas fuentes empresariales consultadas por ABC insisten en denunciar la «opacidad» y la «falta de transparencia» a pocas semanas de recibir más de 9.000 millones en ayudas, el 13% de los fondos pactados con Bruselas, que se esperan para finales de julio. Además, muestran sus dudas sobre el riesgo de que el Gobierno, en su afán por reducir los plazos de ejecución de los fondos, reduzca también la competencia de empresas que optan a los proyectos. Trabaja que, advierten, pueden terminar expulsando a los candidatos del proceso o, al menos, de ero-

sonar significativamente su interés.

La cuestión no es un asunto menor pues, según reza el real decreto que los desarrolla, por Perte se entienden «aquellos proyectos de carácter estratégico con gran capacidad de arrastre para el crecimiento económico, el empleo y la competitividad de la economía española». Son la herramienta con la que se espera convertir a España en una economía competitiva y moderna. Pero el paso de las musas al teatro parece que se resiste. Una de las posibilidades que baraja el Gobierno, según las mismas fuentes, es impulsar lo que se conoce por sociedad vehículo especial (SPV por sus siglas en inglés 'special purpose vehicle') en la que el Estado y las empresas compartan capital. La fórmula se ve con buenos ojos en el departamento de Asuntos Económicos del gabinete de la Presidencia del Gobierno, que dirige Manuel de la Rocha, aunque ha generado reticencias entre algunos empresarios. También ha provocado un debate entre el propio Ejecutivo y los altos funcionarios del Ministerio de Transición Ecológica, pues algunos consideran que no ofrece suficiente seguridad jurídica.

En el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia remitido a Bruselas, el Gobierno ya abrió la puerta a invertir a través del IDAE (Instituto para la Diversificación y el Ahorro Energético) en nuevas empresas para impulsar las renovables, aunque incluía un amplio abanico de posibilidades con las que hacerlo. El documento menciona en concreto la posibilidad de que el IDAE articule sus actuaciones por medio de la entrada



NIETO

directa en el capital social de empresas existentes, la entrada en el capital de Uniones Temporales de Empresas (UTE), las SPV o 'joint-ventures' que se puedan crear con otros socios.

Pero más allá de estas posibilidades, los empresarios, incluso de algunas de las empresas que se participarán en alguno de los Perte ya anunciados, reconocen en privado que no se conoce más. «Los Perte son como la fórmula de la Coca-Cola», se lamenta con ironía un alto ejecutivo que pide guardar el anonimato. En la CEOE, donde se trabaja contra reloj para que la llegada de los fondos no caiga en saco roto, comparten esta incertidumbre. «Es importante que el Gobierno avance en la concreción de los Perte para que las empresas tengan seguridad jurídica y certidumbre sobre cómo poder participar y contribuir a transformar nuestro modelo productivo dentro de una gran iniciativa de país», asegura Luis Socías, jefe de la Oficina de Proyectos Europeos de la patronal.

Según relata, en los últimos meses se ha puesto el foco en el contenido del Plan, pero «ahora urge acelerar sus aspectos operativos, es decir, agilizar la puesta en marcha de los canales y ventanillas para la llegada de los ayudas a las empresas». Explica además que en CEOE están detectando que las empresas reclaman «información clara respecto de la arquitectura de los fondos y su avance y aplicación en España» y por ello la patronal ha puesto en marcha la plataforma digital, 'CEOExEuropa', para guiar a las empresas, grandes, pequeñas y autónomas.

En el mundo jurídico, el ambiente que se palpa es el mismo. «Los criterios para definir cuándo estamos ante un Perte de carácter innovador o estratégico están poco definidos porque solo hay un listado de criterios pero que no son taxativos. Hay una sensación de inseguridad clara entre los distintos actores porque las empresas y las administraciones han solicitado considerar sus proyectos como estratégicos en muchos casos y no se saben cuáles van a ser aprobados y cuáles no», asegura Javier Vázquez Matilla, doctor en Derecho y especialista en contratación pública. «Además, ya tendría que estar creado el registro de entidades beneficiarias de los Perte y no lo está. Llama la atención que sí que se haya dado publicidad de algunos Perte como proyectos cerrados sin que haya habido una aprobación del Consejo de Ministros», se lamenta. Una situación similar se da con el grupo de alto nivel que el presidente Pedro Sán-



«Tal y como está redactado el real decreto de los fondos hay un riesgo real de que esto desencadene una cascada de pleitos», advierte Lacalle

«Urge acelerar los canales y las ventanillas para la llegada de las ayudas a las empresas», advierten desde la CEOE

chez aseguró que coordinaría la colaboración público-privada, que tampoco ha visto finalmente la luz.

Precisamente, la magnitud del volumen de ayudas preparadas por la Unión Europea, que multiplican por cuatro las inyectadas el último lustro, y los problemas mostrados en España para asumir la última hornada de fondos comunitarios generan desconfianza respecto a la capacidad de digestión del dinero. Y escuelas de negocio como Esade plantean precisamente la profesionalización de la gestión de estos programas que pidan ayudas. En uno de sus últimos informes la escuela catalana sitúa a España a cola de países en capacidad para certificar los fondos europeos recibidos para llevar a cabo sus propios proyectos. Recuerda que a finales de 2019 apenas se habían validado proyectos por un importe equivalente al 35% de los fondos solicitados. Y se pregunta: «Si gestionar 56.000 millones en siete años está generando tantos retrasos y, al parecer, incapacidad, ¿qué pasará con una cantidad cuatro veces mayor y para un periodo similar?».

El real decreto que debía despejar toda esta burocracia no parece contentar tampoco a los profesionales. Las crítica a la norma –que fue convalidada entre una fuerte polémica y gracias al apoyo de Vox al Gobierno en el último minuto de la votación– son generalizadas. «Tal y como está redactado el real decreto de los fondos no hay seguridad jurídica alguna para las empresas. De hecho, hay un riesgo real de que esto desencadene una batería de pleitos porque está planteado todo de una manera tan general y vaga que al final depende de la aleatoriedad que quieran darle en La Moncloa y las compañías no saben a qué figura jurídica acogerse», remarca el economista jefe de Tressis, Daniel Lacalle.

Precisamente el marketing político que ha acompañado los anuncios de los proyectos, como el de Seat

UNA OPORTUNIDAD HISTÓRICA

¿Qué son los Perte?

Son una nueva figura, que espera tener vocación de permanencia, bajo la que se engloba a proyectos con gran capacidad de arrastre para el crecimiento, el empleo y la competitividad de la economía española. Deben tener un alto componente de colaboración público-privada y ser transversales a las diferentes administraciones. También incluir pymes y un componente importante de innovación.

¿Cuántos proyectos estratégicos va a haber en España?

De momento, se han identificado seis: la industria de la automoción verde y conectada, la generación energética mediante hidrógeno verde, la industria aeroespacial, la agricultura sostenible y eficiente, el uso del español en el ámbito de la inteligencia artificial y el desarrollo de un sistema nacional de salud puntero. Fuentes empresariales, no obstante, no descartan la posibilidad de que esta lista se vaya engrosando pues el volumen de fondos que llegará de Bruselas es muy elevado.

¿Quién determina que un proyecto es un Perte?

Es el Consejo de Ministros quien debe ser quien declare que un

determinado proyecto es un Perte. Este, además, deberá acompañarse de una memoria que detalle las medidas de apoyo y de colaboración público-privada que se contemplan. Sin embargo, los proyectos anunciados hasta ahora, como el de Iberdrola y Seat no han pasado este trámite.

¿Hay interés en el mundo empresarial?

Sí, este es uno de los aspectos más positivos del proceso. Desde la publicación del real decreto ley y el lanzamiento de las manifestaciones de interés por parte de los ministerios, miles de empresas han presentado sus proyectos. Este procedimiento, según los expertos, han favorecido el intercambio de opiniones entre el sector público y el privado, lo que ha permitido a su vez acercar las posiciones de ambos actores, a veces demasiado alejadas.

¿El real decreto de los fondos despeja el camino?

Los expertos en Derecho Público consideran que la norma es ambigua y que no impulsa cauces claros para que la colaboración público-privada sea exitosa. Además, remarcan los riesgos que puede implicar para la competencia reducir a la mitad los plazos de muchos procedimientos.

Iberdrola para poner en funcionamiento la primera fábrica de baterías para vehículos eléctricos en España, ha tenido algo de efecto bumerán para el Gobierno, generando más dudas sobre su adjudicación que alegrías por el proyecto en sí. «Existe la sensación de que si una empresa privada propone un proyecto y consigue llegar a la administra-

ción va a poder ejecutar no solo su parte privada, sino también actuaciones públicas que deben estar sometidas al principio de concurrencia y de igualdad de trato. El respeto de la competencia no está claro. Y la clave del éxito está en ser extremadamente escrupulosos con los procedimientos», concluye Vázquez Matilla.



Un cartel de un piso en arrendamiento en el centro de Madrid. / OLMO CALVO

Los alquileres encadenan cinco meses de caídas

JOSÉ LUIS ARANDA, Madrid

Que la crisis del coronavirus ha provocado una inflexión del mercado de alquileres es un hecho innegable. Tras años de subidas, los precios han iniciado en los últimos meses una senda descendente. La cuestión es hasta qué punto han bajado

las rentas y por cuánto tiempo. Y para responderla, ante la falta de estadísticas oficiales y periódicas en España, las mayores pistas las aportan los portales inmobiliarios. Con datos de los tres principales, los alquileres suman ya cinco meses consecutivos de caídas.

Para el portal Idealista las rentas cayeron en mayo un 6% respecto al mismo mes de 2020 y la brecha de precios sigue agrandándose: en abril la caída era del 5,5%. Para Fotocasa, en cambio, el retroceso de mayo en términos interanuales (-4,5%) es inferior al de abril (-5,6%), lo que significaría que, de mantenerse esa tendencia en el futuro, los precios ya habrían tocado fondo. Pisos.com, otro de los portales consultados, considera que los alquileres están más cerca de lo que marcaban en mayo de 2020, con una diferencia negativa del 2,84%.

En la comparación con un año atrás hay que tener también en cuenta que los precios comienzan ahora a medirse con niveles posteriores al impacto del coronavirus, ya que hasta ahora lo hacían con meses previos a la llegada de la pandemia a España o con el arranque de esta, cuando el primer estado de alarma provocó una paralización de la actividad que congeló prácticamente las operaciones. Fue con la primera desescalada y la reactivación del mercado cuando se nota más claramente la tendencia a la baja.

Esta comenzó por las grandes ciudades, lo que hace que Madrid y Barcelona ya encadenen casi un año completo de bajadas de rentas. Por efecto de la acumulación, los precios en Barcelona, donde a la coyuntura pandémica se suma una ley de control de alquileres que el Parlamento catalán aprobó el pasado septiembre, ya caen entre un

14,7% y un 17,8%, según la fuente que se mire. En Madrid lo hacen al menos un 12,5%. Fotocasa e Idealista coinciden en que los precios todavía no rebotan en las principales ciudades: los pisos siguen abaratándose mes a mes. Pisos.com sí apunta a un encarecimiento mensual en la capital, lo que no impide que le anote la caída interanual más abultada.

En el resto de ciudades españolas de más de medio millón de habitantes, la situación es dis-

par. Para Idealista, Valencia es la única donde los alquileres han tocado suelo y se encarecieron en mayo respecto a abril, aunque los precios siguen más de un 7% por debajo de lo que marcaban un año atrás.

Causas diversas

Sí hay una relativa coincidencia en que Zaragoza y Valencia, las dos más baratas entre los seis mayores mercados locales, son también las ciudades donde las rentas resisten mejor en términos interanuales. En el caso de la capital aragonesa, Idealista y Fotocasa la sitúan muy cerca de volver al crecimiento de precios.

Mercedes Blanco, directiva de la inmobiliaria Fincas Blanco, apunta a un cóctel de factores que explican la caída de las grandes ciudades, como el paso de muchos alquileres turísticos al mercado residencial, la menor demanda de pisos para estudiantes, la mala situación económica de muchos inquilinos o algunos traslados desde las urbes hacia las áreas metropolitanas. "La demanda ha bajado y, al haber mayor oferta, solo se alquilan los pisos con mejor relación calidad-precio", resume.

Es decir, que ahora los inquilinos tienen más fuerza para bajar la renta al negociar con los propietarios —es importante señalar que las cifras que ofrecen los portales son de oferta y no recogen el resultado de esa negociación, seguido a la baja— porque estos se arriesgan a no alquilar la casa si no ajustan bien el precio.

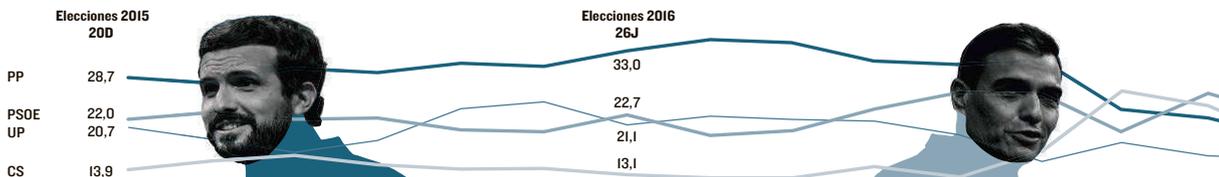
Un retroceso que puede ser muy breve

Carlos Martín, responsable del gabinete económico de CC OO, apunta que los alquileres viven "una devaluación coyuntural, pero insuficiente". Lo achaca a que la negociación entre inquilinos y propietarios no funciona como debiera. "Frente a una necesidad básica e inmediata, tienes unos propietarios que no tienen la necesidad de obtener una renta", abunda en línea con un estudio que presentó el sindicato en febrero. Eso hace que los precios no hayan bajado tanto como debieran por la crisis. Y en su opinión, provocará que con la mejora económica, vuelvan a subir.

Evolución del voto

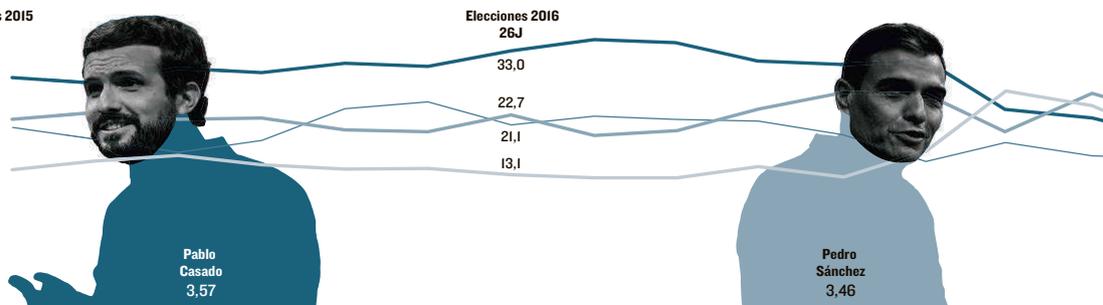
(En %)

PANEL EL MUNDO-SIGMA DOS JUNIO 2021



Valoración de líderes

(Del 0 al 10)



Estimación de voto

JUNIO DE 2021

PP 29,5 % (132 escaños)

PSOE 25,0 % (100)

+ 8,7 puntos

ELECCIONES NOVIEMBRE 2019

20,8 % (89 escaños)

28,0 % (120)

ESPAÑA PANEL EL MUNDO-SIGMA DOS (I)

CASADO SE CONSOLIDA Y PODRÍA GOBERNAR CON VOX

El PP lidera por segundo mes consecutivo la estimación de voto y suma una mayoría de 183 escaños con Abascal

El PSOE vuelve a niveles de 2016 con sólo 100 diputados, Podemos baja el primer mes sin Iglesias y Más País crece

Casado supera a Sánchez en valoración ciudadana y los 'populares' arrebatan 300.000 votos a los socialistas

ROBERTO BENITO MADRID El PP se encuentra en su mejor momento desde 2018 y el PSOE atraviesa el peor. A los devastadores efectos sanitarios y económicos de la pandemia, la gestión realizada por el Gobierno y los problemas internos del propio Ejecutivo, se ha sumado en mayo el anuncio no oficial de los indultos a los líderes del 1-O y la crisis de Ceuta, para terminar dibujando un cuadro con un Pedro Sánchez muy desgastado y un Pablo Casado que recoge los frutos de su labor de oposición.

El Panel de Sigma Dos para EL MUNDO, que todos los meses radiografía el estado de opinión entre los españoles, ofrece datos inequívocos que reafirman esa tendencia: el PP se consolida como el partido con mayor estimación de voto y logra un 29,5%, mientras que el PSOE continúa su descenso y está en el 25%.

Los populares han bajado del 30% que alcanzaron el mes anterior, una vez pasada la máxima euforia por el resultado electoral ob-

tenido en Madrid el 4 de mayo, pero su ventaja respecto a los socialistas es la misma: 4,5 puntos. Pablo Casado encadena por primera vez dos meses consecutivos como primera fuerza, mejora en todos los parámetros y obtiene en el sondeo 132 escaños, sólo cinco menos de los que tuvo el PP en su última victoria electoral, en 2016.

Entonces, Rajoy pudo formar un gobierno de forma sencilla con apoyo de Ciudadanos y el PNV, aunque luego se demostró muy frágil y cayó estrepitosamente en la moción de censura de 2018. Ahora, Casado tendría una negociación probablemente más complicada con Vox, único partido que puede darle la mayoría, pero de sellarse ese acuerdo sería más robusto: entre los dos partidos suman el 45% de los votos y 183 escaños.

En contra de esa negociación juega la mala relación que tienen Casado y Abascal y las exigencias que puede hacer Vox en asuntos como la inmigración o la educación. A favor, la experiencia en

gobiernos autonómicos y locales, en los que no ha habido especiales problemas entre ambos partidos, y sobre todo la obligación que los dos sentirían de desalojar al PSOE del poder.

AVANCE POR EL CENTRO

Una característica clave de la tendencia del voto es que el PP sube sin que Vox baje. En efecto, los populares están mejorando en casi 10 puntos sus resultados de las últimas elecciones generales, mientras que el partido que lidera Santiago Abascal se mantiene en el entorno del 15% de los votos. En esta edición del Panel, el 15,4%, que le daría a Vox 51 escaños, sólo uno menos de su representación actual.

De este hecho se extraen dos conclusiones principales. La primera, que Vox tiene un voto muy consolidado en la derecha, como ya se comprobó en las elecciones en Madrid, donde repitió resultado pese a la gran victoria de Isabel Díaz Ayuso. Y la segunda, que el PP está creciendo por el centro,

quedándose la mayor parte de los votos de Ciudadanos y arrebatando apoyos al PSOE.

La transferencia de voto del Panel confirma esta impresión y cifra en 360.000 los sufragios socialistas de 2019 que pasarían ahora al PP. En el sentido contrario sólo se van 65.000, por lo que el saldo neto para Casado es de casi 300.000 votos.

Es indudable que el líder popular está impulsado por el desgaste del Gobierno, el escoramiento hacia la izquierda del PSOE de Pedro Sánchez y la victoria de Ayuso en Madrid, y que aún debe consolidar su liderazgo en las encuestas en el tiempo que queda hasta las elecciones, que es mucho. Pero Casado logra algunos buenos registros que hasta ahora se le negaban.

Muy importante es que en esta edición del Panel el líder del PP supera en valoración a Pedro Sánchez. Y más aún que la valoración entre sus votantes ha mejorado mucho, hasta al 6,27, mientras que la de Sánchez entre los suyos se ha desplomado hasta el 5,67.

En la izquierda ocurre lo contrario que en la derecha. El PSOE continúa bajando, pero también lo hace Unidas Podemos. Sube Más País, el partido de Íñigo Errejón, pero se queda muy lejos de compensar las pérdidas. La suma de los tres partidos, que es la base del actual Gobierno, es ahora de 157 escaños, mientras que en el sondeo se queda en apenas 133. Con ese dato, ni sumando a toda la amalgama de partidos nacionalistas, regionalistas, independentistas y de izquierdas del Congreso lograría Pedro Sánchez reeditar una mayoría de gobierno.

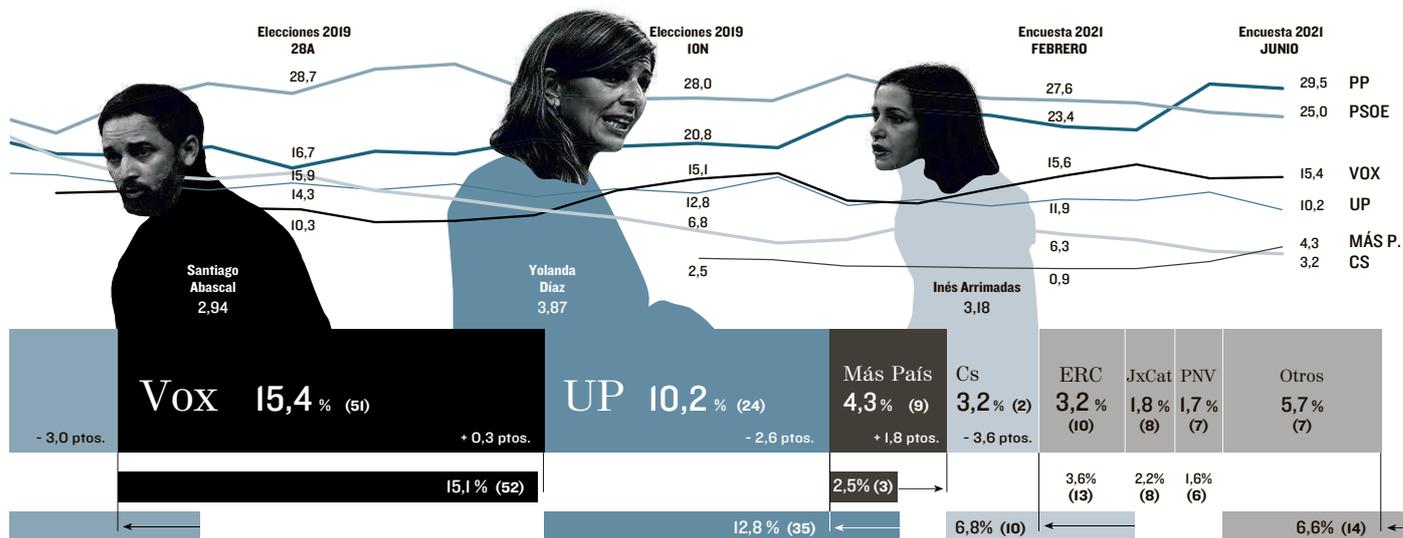
CAÍDA SOCIALISTA

El PSOE está en el Panel en 100 escaños, una barrera simbólica que le acerca a datos de 2016 y a la situación del partido antes de la llegada de Sánchez a La Moncloa.

El líder socialista tiene un plan para la remontada. En primer lugar, cuenta con una legislatura aún larga, con más de dos años antes de las próximas elecciones, previstas para finales de 2023. En segundo lugar, Sánchez cuenta con la previsible recuperación económica a partir del segundo semestre de este año, impulsada por la vacunación y por la llegada de los fondos europeos. Y en tercer lugar, los ministros contemplan la posibilidad de un cambio en el Gobierno que dé fuerza a esta nueva etapa, como publicó Lucía Méndez en estas páginas hace dos semanas.

Con todos estos elementos, el PSOE espera dar la vuelta a unas encuestas cada vez más negativas. Los datos del Panel de este mes son muy malos para Pedro Sánchez. El descenso en la estimación de voto está fundamentado en hechos como que un tercio de los vo-

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



tantes socialistas (34,7%) valora mal o muy mal la gestión del Gobierno. O como que el 39% de esos votantes socialistas crea que el Ejecutivo está desgastado y habrá elecciones anticipadas. O que sólo el 63,4% de sus electores vaya a volver a votar al PSOE. O esos 300.000 sufragios que se van en dirección el PP.

DIVISIÓN

Otro dato negativo para el PSOE que se extrae del sondeo es que, a pesar del liderazgo indiscutible que ha logrado Pedro Sánchez en la izquierda –algo que parece obvio, pero que hace sólo tres años no estaba tan claro–, hay una bolsa importante de votantes en ese espectro ideológico que rechaza darle su apoyo. Sólo así se explica que Unidas Podemos pierda 11 escaños y ninguno vaya al PSOE. O que de repente un partido como Más País suba hasta el 4,3% y consiga 9 diputados, confirmando una tendencia al alza ya lograda en Madrid, donde fueron segunda fuerza.

Igualmente, el Panel confirma que el escoramiento del PSOE hacia la izquierda le impide lograr apoyos por el centro y apenas capta votos de Ciudadanos, como también ocurrió en Madrid.

La existencia de otras dos fuer-

zas de izquierda que resisten o incluso mejoran es sin duda una mala noticia para Pedro Sánchez. Unidas Podemos sufre un gran desgaste tras un año en el Gobierno. La coalición pierde 2,6 puntos respecto a las elecciones y ha bajado mucho en el primer mes sin Pablo Iglesias. Su esperanza son los datos que tiene Yolanda Díaz, designada como futura candidata por el líder saliente: la vicepresidenta es la líder más valorada y logra un gran dato entre sus propios votantes, el 7,58, sólo superado por el de Abascal entre los suyos (7,62).

Igualmente, la renovada pujanza del Más País de Íñigo Errejón amenaza con desgastar más al PSOE. Hay un 7,6% de los votantes socialistas que se van a «otros partidos», más de medio millón de votos que en su mayoría irían a parar a Más País. El partido sería en estos momentos la quinta fuerza política de España.

Por último, el sondeo constata el hundimiento impa-
 rable de Ciudadanos. Con el 3,2%, podría tener dos escaños, insuficientes para ser decisivo en nada y muy difíciles de mantener con una tendencia tan a la baja quedando aún tanto tiempo para las próximas elecciones.

LA DERECHA

El PP crece por el centro y logra liderar sin que Vox sufra desgaste alguno

LA IZQUIERDA

Los 3 partidos pasan de los 157 escaños actuales a 133 y no tendrían opciones de gobierno

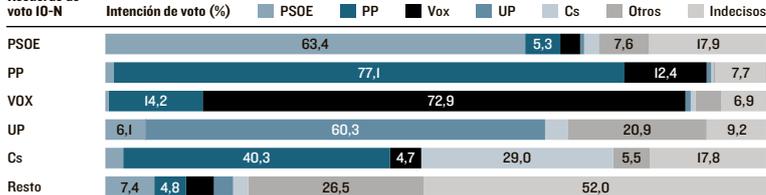
EL GOBIERNO

El 34,7% de los votantes socialistas valora mal o muy mal al Ejecutivo y el 39% ve elecciones anticipadas

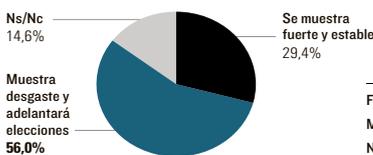
Transferencia de voto

(En %)

Recuerdo de voto 10-N



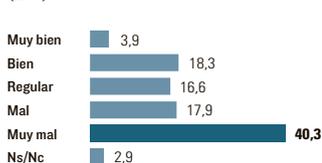
¿Cree que el Gobierno presidido por Pedro Sánchez se muestra fuerte y estable o cree que da muestra de desgaste y deberá adelantar las elecciones?



	PSOE	PP	Vox	UP	Cs	Otros
Fuerte y estable	48,3	6,0	4,5	64,5	8,4	29,8
Muestra desgasto...	39,0	86,3	92,0	25,3	84,3	46,5
Ns/Nc	12,7	7,7	3,5	10,2	7,3	23,6

¿Cómo valora la gestión que está realizando el Gobierno de coalición formado por PSOE y Unidas Podemos?

(En %)



	PSOE	PP	Vox	UP	Cs	Otros
Muy bien	10,1	0,8	-	13,0	4,1	0,7
Bien	33,9	2,9	1,3	40,3	3,3	17,6
Regular	20,6	3,7	3,8	25,4	10,1	22,0
Mal	19,6	15,6	10,5	13,4	20,8	20,7
Muy mal	15,1	76,3	84,4	7,3	61,0	32,3
Ns/Nc	0,7	0,7	-	0,7	0,8	6,7

FICHA TÉCNICA. Universo: Personas de 18 años o más. Ámbito: Nacional. Muestra: 1.000 entrevistas con un margen de error ±3,16% para un nivel de confianza del 95,5%, y en el supuesto de variables con dos categorías igualmente distribuidas. Selección: Aleatoria con cuotas de sexo y edad y proporcional por CCAA. Entrevista: A través del Panel Sigma Dos by Trust Survey. Mixta telefónica (CATI) / online (CAWI) / RRSS. Fecha del trabajo de campo: 31 de mayo y 1 de junio de 2021. Realización: SIGMA DDS. Dirección: José Luis Rojo Gil.

FUENTE: SIGMA DOS

EL MUNDO

estrategia

el arte de hacer empresas, empresarios, gestores, compañeros

INDITEX

Presidente Isla: la década de la gran revolución de Inditex

Este año de la pandemia ha sido decisivo para el grupo pues ha acelerado el proceso de transformación digital que arrancó con la llegada de Pablo Isla a la presidencia y que tiene la venta online como pilar. ▶

ae POR RAQUEL VILLAÉCIJA

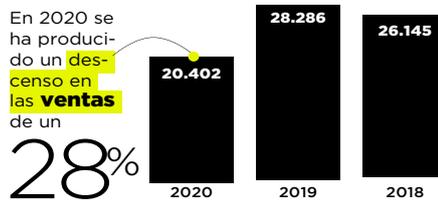
▶ En el año 2001, cuando Inditex salió a bolsa, facturaba unos 2.600 millones de euros, su valor bursátil rondaba los 10.000 millones, estaba presente en 33 mercados, con poco más de 1.000 tiendas y cinco marcas. Hoy cumple dos décadas en el parque y lo hace en plena pandemia, con más de 6.000 tiendas y tres marcas más en un total de 96 mercados, una facturación que supera los 20.000 millones y un valor bursátil 10 veces mayor (ronda los 100.000 millones).

Este es el recorrido en cifras de una empresa cuyo modelo de negocio se estudia en Harvard y cuyo presidente, uno de los directivos más reputados del panorama empresarial, cumple justo una década al frente del grupo.

Este ha sido el año más difícil desde que Pablo Isla preside Inditex, pero también "ha sido un período histórico en la transformación estratégica de la compañía", según sus palabras. Se refiere a la revolución que arrancó en 2012 y que tiene como pilar la venta *online*.

Este miércoles el directivo dará cuenta de los resultados trimestrales del grupo, aunque en marzo ya anticipó que en lo que llevamos de 2021 la caída de las ventas globales como consecuencia de las restricciones en las tiendas se había logrado reducir. Atrás queda un

1.106 Beneficio Millones de euros



DIVIDENDO: 0,70€ POR ACCIÓN



4.689 CONTRIBUCIÓN FISCAL DEL GRUPO
99.420 millones euros CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL

Universo online / estrategia digital

77% CRECIMIENTO DE LAS VENTAS

5.777 tiendas tienen disponible el SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRADA DE INVENTARIOS (SINT) que permite el reparto de pedidos online desde tienda

6.600 millones euros FACTURACIÓN ONLINE

8 MARCAS tienen tienda online en 216 mercados. 91 de los cuales tiene plataforma integrada de tienda online

visitas En 2020 crecen hasta las **5,3** millones

46 MILLONES DE ENTREGAS llegaron a distribuirse durante la pandemia por un **IMPORTE TOTAL de 1.155 millones de euros.**

400MIL pedidos en una hora llegaron a registrarse

REMODELACIÓN DE LA RED DE TIENDAS

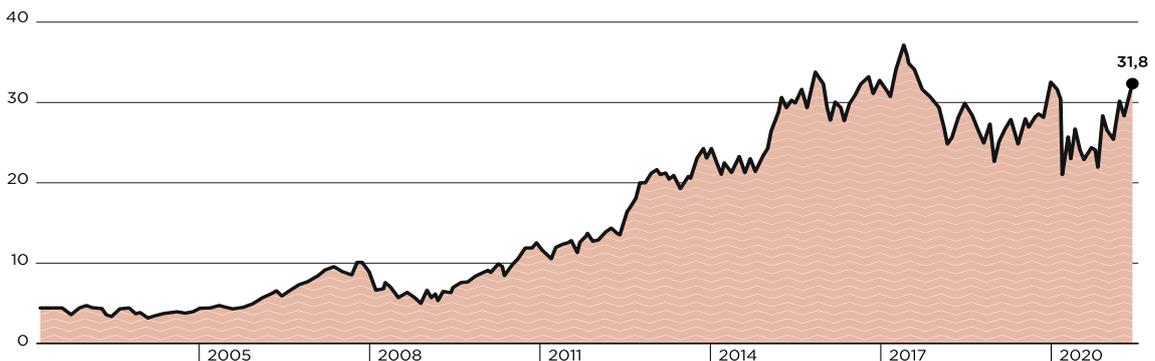
6.829 TIENDAS A FINAL DE AÑO

Se han abierto **11** TIENDAS en 29 mercados

751 tiendas han sido reabsorbidas

LA INVERSIÓN EN INTEGRACIÓN TECNOLÓGICA, DIGITALIZACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y ADAPTACIÓN DEL PARQUE DE TIENDAS DESDE EL AÑO 2012 SUPERA LOS **11MIL** millones euros

20 AÑOS DE COTIZACIÓN DE INDITEX EN BOLSA
 En euros.



2020 en el que Inditex llegó a entrar en pérdidas por primera vez en su historia. Cerró el año con números muy alejados de lo que acostumbra, pero en verde, con beneficios (a pesar de haber tenido un 25% menos de horas de venta en tienda física) y con un aumento de las ventas *online* superior al 70%.

"Las iniciativas que hemos ido implementando durante varios años son las que nos han permitido enfrentar los desafíos de 2020", señaló Isla el pasado mes de marzo, durante la tradicional conferencia que hace con los analistas tras la presentación resultados.

REVOLUCIÓN. Que a Inditex esta crisis le haya pasado de refilón se explica gracias a las transformaciones que comenzaron en 2012 y que durante la pandemia se han acelerado.

En realidad todo tiene que ver con una firme apuesta por la venta *online* que viene de lejos y que tiene detrás una compleja y afilada estructura logística y tecnológica y también un cambio radical en la red comercial. Según Isla, Inditex puede decir que "es un líder mundial del comercio *online* y que, al mismo tiempo, tiene un modelo integrado de tiendas y *online*".

Si hay algo que ha sostenido al comercio en la pandemia ha sido el canal *online*, pues las tiendas han estado sometidas a cierres y restricciones. En el caso de Inditex, la inversión en integración tecnológica, digitalización, transformación y adaptación del parque de tiendas desde 2012 ya supera los 11.000 millones de euros. Al poco de estallar la crisis, el propio Isla anunció que añadiría 2.700 más entre 2020 y

2022 para poder acelerar estos cambios.

LOS ORIGENES: EL RFID. El grupo va un paso por delante en muchas cosas: desarrollaron el RFID (un sistema que permite identificar y localizar las prendas desde la fábrica hasta que llegan a manos del cliente) hace casi 10 años, cuando casi nadie lo tenía. Sobre esta tecnología reposa casi todo lo demás y algunas empresas del sector lo están implantando ahora.

Permite gestionar el inventario de manera mucho más eficiente, elemento clave para el negocio textil. Inditex ha logrado reducir el suyo un 6% este año, lo que quiere decir que casi produce lo que vende, no de más. Por ello no están obligados a hacer más rebajas y promociones de la cuenta y así mantener el margen bruto

El grupo cerró 2020, su peor año, con una caída de ventas y de beneficio, pero logró esquivar los números rojos, consolidar el canal digital, reducir el inventario y mantener el margen bruto

(lo que gana por cada prenda que vende) a raya.

REPARTO DESDE TIENDA. Esta gestión eficiente de su oferta comercial es posible gracias a otra de las patas de su revolución: el llamado sistema de gestión integrada de inventarios (SINT).

Permite preparar los pedidos *online* desde las propias tiendas, tirando del *stock* de las mismas, de manera que si un cliente compra a través de in-

ternet una falda, por ejemplo, el pedido se le preparará en la tienda más cercana que tenga esa prenda disponible. La mayoría de cadenas lo hacen desde almacenes específicos. Este modelo de tienda integrada es lo que hace que la llamada omnicanalidad (esa unión de venta física y *online*) sea casi redonda.

Este año se ha acelerado su implantación y ya está disponible en 5.777 tiendas de 89 mer- 



**La
revolu-
ción
digital
de
Inditex**



La revolución digital de Inditex

▶ cados. En la pandemia este sistema ha permitido distribuir desde tienda 46 millones de entregas por un importe total de 1.155 millones de euros. También, mantener algunas tiendas abiertas durante el confinamiento, aunque los clientes no pudieran acceder a ellas.

Tecnologías como el RFID, que permite identificar cada prenda, o el sistema de gestión integrada de inventarios han hecho posible hacer envíos de pedidos desde las propias tiendas durante la pandemia.

MÚSCULO LOGÍSTICO. RFID, SINC... Son siglas que forman parte de una compleja arquitectura que funciona como un reloj y que permite cosas como mandar una falda a un cliente a Malabo, a Boston o a Lima en apenas dos días. El músculo logístico de Inditex hace posible todo ello y está al alcance de pocas compañías. La muestra es que el aeropuerto de Zaragoza (donde

llegan los pedidos de las fábricas que tiene en todo el mundo) se usó durante los momentos más duros del confinamiento para el envío de material desde China. El grupo cedió los slots que tiene (tramos para despegue y aterrizaje de aviones) para este fin, entre otras cosas.

Otro ejemplo para ilustrar lo afinado del sistema es que en su sede de Arteixo (A Coruña) hay una sala que casi parece de la Nasa y donde se visualiza en tiempo real en pantallas cuántas prendas se venden al día en las más de 6.000 tiendas que Inditex tiene en el mundo. Se puede saber, por ejemplo, cuántas camisetas del modelo X y del color X se han vendido al día en la tienda de Zara de Pont Neuf en París. Y así

con más de un centenar de mercados. Esto permite gestionar el inventario con precisión de relojero.

MERCADOS 'ONLINE.' Hace dos años, durante la inauguración de una de las tiendas más emblemáticas de Milán, el propio Pablo Isla prometió que el grupo tendría capacidad para enviar pedidos *online* a cualquier parte del mundo y dijo que esto se haría en 2020. El objetivo se ha cumplido justo en un momento en el que las tiendas han estado cerradas o con restricciones parte del tiempo y en todo el mundo. Cuando más se necesitaba la venta *online*.

Como expresó Isla el pasado marzo, todas estas iniciativas que se han estado implementando durante varios años "han demostrado claramente su valor durante este momento tan difícil".

El resultado de todo lo anterior es que las ventas por el canal *online* (el único operativo durante el confinamiento) crecieron un 77%. La facturación por esta vía ya asciende a 6.600 millones de euros de los más 20.000 de facturación total.

Las ocho marcas de Inditex tienen ya tienda *online* en 216 mercados de todo el mundo, 91 de los

NUEVO MODELO DE TIENDA

Inditex ha anunciado esta semana que abrirá un Zara de casi 8.000 metros cuadrados en el emblemático edificio España de Madrid. Este anuncio forma parte de la estrategia que pasa por abrir tiendas de mayor tamaño y cerrar otras más pequeñas. Se trata de una macrotienda que albergará también un Zara Home y Stradivarius. Está previsto que abran a lo largo de 2022. "Aquí se resume de forma muy precisa nuestra estrategia: máxima calidad de espacio complementada con la incorporación de las herramientas tecnológicas más eficientes para prestar el mejor servicio en un entorno emblemático de máxima sostenibilidad", apuntó Pablo Isla en una nota.

cuales tienen plataforma integrada de tienda y *online*. En 2020 las visitas a sus páginas crecieron un 50%, hasta alcanzar las 5.300 millones. Llegaron a registrarse 400.000 pedidos en una hora.

RED DE TIENDAS. Todo esto ha ido acompañado de una remodelación de la red de tiendas. La estrategia consiste en cerrar las más pequeñas y antiguas, donde no se pueden integrar todos estos cambios, para abrir otras más grandes, de mayor calidad, sostenibles y en mejores ubicaciones. El último ejemplo de ello es la de Zara que tienen previsto abrir en el edificio España en Madrid, que será de las más grandes del mundo.

Durante el pasado ejercicio, el grupo siguió abriendo y ampliando espacios: se inauguraron 111 tiendas en 29 mercados y se han reabsorbido 751 tiendas. Ha acabado el año con 6.829 establecimientos.

"Nuestra prioridad sigue siendo proporcionar una experiencia de cliente más sólida con una mejor gestión de las tiendas, conversiones de inventario, cadena de suministro y ventas. Preveemos una progresión muy fuerte de las ventas en línea hasta 2022 y más allá. Esto se impulsará a través de un enfoque en tiendas de alta calidad que, por supuesto, estén completamente integradas, digitales y ecoeficientes", afirmó Isla.

EMPLEO. En lo que respecta al empleo, el grupo no presentó ERTE a pesar de que se vieron obligados a cerrar las tiendas y mandar a la mayoría de estos trabajadores a casa. La plantilla de la compañía en todo el mundo asciende a 176.000 personas.

También se ha seguido trabajando el modelo sostenible. Las fuentes renovables que ya representan el 80% del consumo total y han invertido ha invertido 30 millones de euros para desarrollar un proyecto que les permitirá el autoconsumo de las instalaciones de Inditex en la sede en Arteixo.



MAURICIO SKRYCKY

La improbable ascensión de Airbnb

“Ninguno de los inversores a los que solicitamos dinero al principio nos concedió una segunda entrevista”, recuerda Nathan Blecharczyk, uno de los tres cofundadores de una plataforma que hoy vale 85.000 millones de dólares.

ae POR MIGUEL ORS VILLAREJO



**EL PROGRAMA-
MADOR.**

Nathan Blecharczyk (en la foto) era el único ingeniero del trío. Joe Gebbia y Brian Chesky eran diseñadores.

Sacarle dinero a tu apartamento acogiendo en él a desconocidos no es un concepto rompedor. Leigh Gallagher explica en *La historia de Airbnb* (Conecta, 2018) que en 2008, cuando Brian Chesky, Joe Gebbia y Nathan Blecharczyk lanzaron su plataforma, había varias que se dedicaban al alquiler de viviendas particulares: HomeAway, Couchsurfing, Bedandbreakfast, VRBO... Los pueblos de la costa y la sierra están llenos de chalés que se ofertan en vacaciones. Ni siquiera ceder una habitación a un extraño es novedoso. El intercambio de estudiantes es una arraigada tradición estival.

La diferencia es la escala. Una cosa es recibir a una inofensiva *au pair*, que te viene referenciada por unas monjitas o una agencia y a la que puedes devolver si abusa de las duchas calientes o la comida a deshoras, y otra compartir techo con sabe Dios quién. Es una cuestión de estadística. "Chicos", les dijo un inversor al que Chesky, Gebbia y Blecharczyk fueron a pedir dinero, "tarde o temprano alguien será violado o asesinado en una de esas casas y acabaréis con las manos ensangrentadas". Nadie en la industria del capital riesgo quería tocar algo así "ni con una pértiga de tres metros", cuenta Gallagher.

Los propios fundadores tardaron en convencerse. Habían dejado sus empleos para emprender algo juntos y celebraban sesiones de *brainstorming* en su piso de San Francisco. "No sabíamos qué hacer", dice Blecharczyk. "Entonces nos subieron la renta y yo decidí buscarme algo más barato. Joe y Brian no

querían irse, pero tampoco tenían con qué pagar al casero y aprovecharon que los hoteles locales estaban hasta la bandera por un congreso de la Asociación de Diseñadores Industriales para alquilar mi dormitorio".

Gebbia guardaba en un armario tres colchonetas que había comprado para ir una vez de campamento. Las tiraron al suelo y crearon una web que llamaron AirBed & Breakfast: colchoneta y desayuno, jugando con el tradicional *bed and breakfast* (cama y desayuno, el equivalente a nuestras casas de huéspedes). Pensaron que les llegaría algún hippy, pero se presentaron varios diseñadores profesionales "de los que nos hicimos amigos", dice Blecharczyk. "Joe y Brian los sacaban a cenar, una de las chicas incluso acabó mudándose a San Francisco".

Después de aquel gratificante paréntesis reanudaron el *brainstorming*, pero por más vueltas que daban siempre terminaban en el mismo punto: AirBed & Breakfast. "Nos dimos cuenta de que esa era la idea". Ningún establecimiento convencional podría emular nunca una experiencia tan intensa, tan personal, tan única. "El desafío era desarrollar un *software* que permitiera reservar de un particular tan fácilmente como de un hotel".

Pusieron manos a la obra aunque ni siquiera entonces creyeron que habían dado con algo más que un negocio de nicho.

CUCARACHAS. Tras el ensayo de San Francisco, Chesky, Gebbia y Blecharczyk aprovecharon la Convención Nacional Demócrata de 2008 para realizar su bautismo de fuego.

El momento y el lugar no podían ser mejores. En Denver no quedaba ni una cama de hotel libre, pero justamente por eso la web de Airbnb colapsó. A PayPal también le escamó tanto tráfico en una sola cuenta y les congeló la pasarela de pago. Regresaron a California atascados y endeudados. Chesky se lamentaba de que, en el año que llevaban funcionando, había perdido 20.000 dólares y nueve kilos.

Entonces alguien les sugirió que se apuntaran a Y Combinator, la incubadora de Paul Graham. Que te aceptaran en ella no era fácil y la propuesta de Airbnb no era muy original, pero a Graham le impresionó la persistencia de sus promotores. "Guau", les comentó después de escucharlos, "sois como cucarachas, nunca moriréis".

La estancia en aquel programa les cambiaría la vida. Los centró en sus cuellos de botella. "El mayor desafío", dice Blecharczyk, "era que la gente se resistía a ceder su piso y no atraíamos a anfitriones". "¿Y dónde están los que tenéis?", les preguntó Graham. "En Nueva York", le contestaron. "¿Y qué hacéis que no vais a verlos?!"

Aprendieron mucho hablando con sus clientes. Las imágenes que exhibían de sus viviendas eran poco atractivas, a menudo no sabían subir las a internet y tampoco eran muy activos en las redes. Mejoraron las fotos, se encargaron de colgarlas e invitaron a los anfitriones a compartir sus experiencias. "Al final de este ejercicio", dice Blecharczyk, "disponíamos de un catálogo de apartamentos preciosos y asequibles y teníamos a sus dueños contando ▶▶

➔ lo gratificante que era la experiencia. A Nueva York acudía gente de todos lados y, cuando volvían a París, a Berlín, a Barcelona, se convertían en anfitriones que recibían a otros huéspedes que se convertían en anfitriones, y así sucesivamente”.

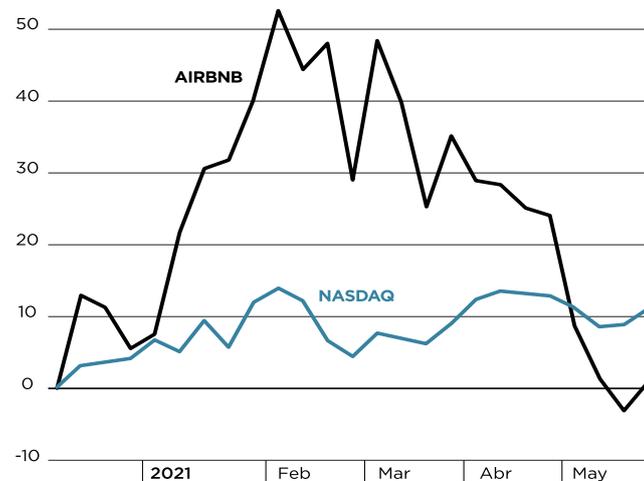
Esta polinización impulsó las reservas y los ingresos, pero para continuar con la expansión necesitaban dinero. Entonces Graham les presentó a Greg McAdoo, un socio de Sequoia, la legendaria firma de capital riesgo que había financiado a Apple y Google. Y resultó que McAdoo andaba detrás de algún proyecto en el mercado del alquiler. “Nos dijo que nadie había intentado nunca una aproximación semejante”, dice Blecharczyk. Airbnb había creado una comunidad de usuarios que se autorreproducía. “A los 15 días Sequoia había metido un montón de dinero [585.000 dólares] y no volvimos a tener dificultades de financiación”.

Lo que sí tuvieron fue un problema insospechado y completamente distinto: el hipercrecimiento.

LAS CLAVES. “En 2011”, recuerda Blecharczyk, “arrancamos con 40 empleados y terminamos con más de 400. Había que reclutar y adiestrar a toda esa gente, y no en una oficina, sino en 12 repartidas por todo el mundo. Era una auténtica locura”. Chesky usa una imagen muy gráfica para referirse a esa etapa: “Fue como lanzarse por un acantilado y armar el avión durante la caída”.

No tenían alternativa, sin embargo. En el mundo de las redes sociales, el tamaño lo es todo: cuantos más anfitriones se registraran en Airbnb, más

COTIZACIÓN DE AIRBNB FRENTE AL NASDAQ En porcentaje.



turistas consultarían la plataforma, lo que a su vez animaría a más anfitriones, y vuelta a empezar. ¿Cómo se las ingeniaron para ganar esa carrera?

La Gran Recesión resultó un valioso aliado. Airbnb suponía una fuente de ingresos extraordinarios para el propietario y de precios ventajosos para el viajero. También se aprovechó de la insatisfacción ante la estandarización de la oferta. Todos los hoteles brindaban el mismo producto pulcro e impersonal. “Si despierto en El Cairo, quiero sentir que estoy en El Cairo”, protesta un milenial en *La historia de Airbnb*. Y finalmente la seguridad no se reveló el obstáculo insuperable que había profetizado aquel inversor. Si algún huésped sufre un contratempo, una división de 200 especialistas se moviliza al instante. Para los posibles daños en las casas, los anfitriones cuentan con una póliza de hasta un millón de dólares. Incluso para los vecinos que se quejan de ruidos hay una línea caliente

en varias ciudades. “Practicamos una política de tolerancia cero con las fiestas”, dice Blecharczyk. Pero el principal activo es la web. Chesky y Gebbia insistieron a Blecharczyk (el único de los tres que sabía programar) en que había que respetar la regla que Steve Jobs impuso a los ingenieros del iPod: escuchar una canción no podía llevar más de tres clics. El resultado de esta obsesión es una página que maneja muchos elementos (evaluaciones, pagos, atención al cliente...) con una sencillez que a menudo lleva a olvidar que Airbnb es, ante todo, una empresa tecnológica.

LAS PEGAS. Ninguno de los fundadores imaginó nunca que Airbnb llegaría a valer 85.000 millones de dólares, pero tampoco que llegarían a odiarles tanto. Una heterogénea alianza de hoteleros, sindicalistas y activistas del movimiento por una vivienda asequible quieren limitar sus operaciones. Les acusan de someter el centro de las ciudades a una presión insostenible, de quedarse

deslealmente con los clientes de los hoteles y de dificultar la adquisición de pisos, porque muchos propietarios los retiran del mercado para subirlos a la plataforma. “En España”, responde Blecharczyk, “el 70% de nuestros alojamientos se hallan fuera de los distritos hoteleros. Contribuimos a que el turismo se disperse por un área más extensa y llegue a sitios donde de otro modo no se beneficiarían de él”, como sucede en Nueva York con Harlem o Brooklyn. “Ahora mismo”, prosigue, “estamos redirigiendo a los visitantes fuera de las grandes capitales. Antes del covid, las zonas rurales acogían el 12% de las noches. Ahora son el 20%”.

En cuanto a la competencia desleal, “no hemos prosperado a costa de las grandes cadenas”, alega Blecharczyk. “Somos negocios complementarios. El 30% de nuestras reservas son para estancias de 20 días o más. Ese segmento no lo trabajan ellas, estamos ampliando la tarta”. Es verdad que antes, cuando se producía un pico de deman-

da por un congreso o un acontecimiento deportivo, los hoteles podían aumentar sus tarifas y ahora Airbnb actúa como una válvula que alivia la presión de la demanda. Pero es un motivo de inquietud de los hoteleros que pocos ciudadanos compartirán.

Por último, la plataforma ha reunido una bolsa considerable de alojamientos, pero así y todo representan una proporción modesta del total de viviendas vacías. En Madrid, apenas un 7%, según datos de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. Una cantidad mucho mayor de pisos están desocupados por motivos como la deficiente conservación o una ubicación poco propicia.

PROGRESO. “Pocos emprendedores han alcanzado la cima de los negocios con tan escasa experiencia previa en gestión como Chesky, Gebbia y Blecharczyk”, escribe Gallagher. Eran tres autodidactas que, mientras discurren cómo sacar dinero para pagar a su casero, tropezaron con una idea improbable y la hicieron viral. “Airbnb nunca debió ocurrir”, concluye Gallagher. Al propio Chesky le gusta citar a George Bernard Shaw: “El hombre razonable se adapta al mundo, el irracional intenta adaptar el mundo a sí mismo. Por lo tanto, todo el progreso depende de los hombres irracionales”.

De Amancio Ortega también se dice que, si hubiera estudiado en una escuela de negocios, jamás habría fundado Zara. Y Blecharczyk recuerda hoy con una media sonrisa cómo “ninguno de los inversores con los que hablamos al principio nos concedió una segunda entrevista”.



Sánchez aspira a controlar la gran empresa a través de sus consejos

▶ Tras la revolución lenta en la cúpula de las compañías públicas, el objetivo está ahora en las privadas, sobre todo, en las del Ibex 35

DANIEL CABALLERO/ JORGE AGUILAR
MADRID

Hasta mediados del año que viene, en 13 de las mayores empresas del Ibex (Inditex, Santander, Iberdrola, BBVA, Acciona, Naturgy, etc.) terminan mandato hasta 24 consejeros independientes o de los llamados 'otro externo'. Un aspecto que a Pedro Sánchez no le pasa desapercibido en su estrategia para meter baza en el tejido productivo. El Gobierno ha iniciado una revolución lenta en las empresas públicas y también aspira a ganar cuota de poder en las grandes compañías del Ibex 35. Así lo aseguran varias fuentes empresariales consultadas por ABC, que inciden en que el presidente pondrá en marcha de aquí a 2022 una hoja de ruta para intentar colocar a afines en los consejos de administración de las firmas del selectivo español. Lo que pueda y donde pueda, porque la decisión última, siendo empresas privadas, no está en su mano; lo fía todo a la influencia que logre tener en los nombramientos que habrían de estar por venir.

El Gobierno tiene sus armas para buscar ganar peso en el interior del Ibex 35. Lo ha intentado en varias ocasiones desde fuera; ha tratado de afianzar su relación con varios primeros espadas desde que se conformó su Gobierno. A la vista están los actos -unos más mediáticos que otros- que ha organizado, invitando a los presidentes y consejeros delegados del tejido empresarial. Actos de propaganda de la revolución económica que estaría por venir vía fondos europeos. La estrategia es captar apoyos de aquí y de allá y sumarlos al proyecto del Gobierno de la digitalización y la transición verde.

En esa estrategia de ganarse el favor de las compañías entran sectores como el de la banca, las energéticas, las infraestructuras... pero no siempre ha habido un trato de complicidad entre estos y el Ejecutivo. El caso de la banca es un buen ejemplo de todo ello.

Desde el inicio del Covid, Sánchez y sus ministros han llevado a cabo un plan para transmitir que las entidades financieras son sus aliados. Lo vendieron con la puesta en marcha de los préstamos del Instituto de Crédito Oficial (ICO), luego con el adelanto del dinero de los ERTE y más tarde con los consiguientes acuerdos para extender las condiciones de los citados ICO.

Sin embargo, su relación con este sector, que fuentes cercanas al Gobierno reconocen que ha sido fundamental este año, ha tenido muchísimos altibajos. Han chocado por los ICO, por las quitas de deuda, por el caos del SEPE con los ERTE... y en los últimos meses por los ERE y los sueldos de los ejecutivos. Hasta el punto de que el Estado, a través del FROB, votó contra el

HASTA 24 CONSEJEROS EN 13 FIRMAS

Grandes compañías

El presidente del Gobierno intentará colocar a ciertos afines en sectores considerados estratégicos. ABC ha detectado entre 13 -no en todas- de las mayores firmas del selectivo nacional (Inditex, Iberdrola, Santander, Telefónica, BBVA, Endesa, Naturgy, Ferrovial, Repsol, ACS, Acciona, Sabadell y Mapfre) que habrá hasta 24 consejeros independientes o de los llamados 'otro externo' que podrían rotar. Solo 'podrían', porque en realidad todos los mandatos son prorrogables por otros tres o cuatro años, según las normas internas de cada una de las compañías.

Sector financiero

El sector financiero, principalmente la banca, es un gremio que el Gobierno considera clave en sus planes. También con vistas a los fondos UE. Y tratar de controlarlo desde dentro es un bote suculento para el Ejecutivo.

Energía e infraestructuras

Ambos sectores económicos serán determinantes en la ejecución del dinero que venga de Europa. El presidente del Gobierno ha hecho múltiples guiños a estos ámbitos de actividad, por lo que pueden representar para la economía española.

suelo de José Ignacio Goirigolzarri en CaixaBank.

Así las cosas, fuentes empresariales aseguran que la capacidad de influencia de Sánchez sobre las decisiones de la empresa privada ha ido cayendo con el paso del tiempo. Prueba de ello son los actos que organiza con el Ibex, con notables ausencias en el último. Ahí entran las intenciones del presidente del Gobierno de buscar incrementar su cuota de poder interna en las compañías. En CaixaBank lo ha conseguido porque es accionista, pero en el resto no lo tendrá tan sencillo.

Intentar colocar a afines en los consejos de administración no es tarea fácil, pero tampoco imposible. La interlocución Ibex-Gobierno es continua; las recomendaciones siempre están ahí. Y la baza que planea utilizar Sánchez pasaría por influir en los nombres de los consejeros independientes que hayan de nombrarse de aquí a 2022.

De las compañías analizadas, entre los 24 miembros cuyo mandato expira, algo menos de una decena son mujeres; la mayoría son hombres. Un hecho importante para Sánchez. Con todo, recordar que según los estatutos sociales y reglamentos de los consejos de las mayores compañías del Ibex, todos ellos pueden ser renovados en sus cargos por tres o cuatro años más, según cada empresa.

En este sentido, aparte de la afinidad con el Gobierno, el perfil que busca el Ejecutivo es que estos consejeros sean mayoritariamente mujeres. De esta manera, estaría en línea con lo que persigue la CNMV, que pretende que la cuota de consejeras en empresas llegue al 40% en 2022. Una cifra que las compañías del Ibex rozan, pero aún no alcanzan, ya que cerraron 2020 con el 31,2% de consejeras.



¿Cómo lograr 'colar' sus nombres entre los consejeros a elegir? Con presión y más presión. Mediática, pública, pero también en privado, dada la interlocución continua que han de tener Gobierno e Ibex por multitud de asuntos. Fuentes cercanas al Ejecutivo ponen de ejemplo lo que se ha logrado con la banca y los ERE: con mensajes duros en contra de los despidos se ha logrado reducir, de momento, las cifras de las salidas en BBVA y Caixabank. Aunque, en realidad, arrogarse ese 'mérito' es difícil de tragar, como recuerdan en el sector. El razonamiento de La Moncloa es: 'si hemos logrado torcer el brazo a la banca tantas veces, también podremos hacerlo con otros sectores'.

Puertas giratorias

Hasta ahora Sánchez sí ha metido mano en las empresas públicas, donde hay un buen número de presidentes con antiguos cargos en el PSOE. El último caso ocurrió este mismo viernes, donde Renfe designó a Alejandro Colldefors, antiguo miembro del PSC, como presidente del AVE a La Meca. Mayor trascendencia tuvo la llegada de Marc Murtra, también ex del PSC, a la presidencia de Indra. Solo la presión de varios consejeros independientes evitó que la compañía semipública le otorgara funciones ejecutivas.

Otros ejemplos de 'ascensos' desde la llegada de Sánchez han sido el de Beatriz Corredor, antigua ministra de Vivienda con Rodríguez Zapatero, a REE; el de Joaquín López, exdiputado del PSOE, a SAES; y el de la también exsenadora socialista Susana Hernández a Sainsel, empresa donde Indra tiene un 49%.

Sánchez ante un grupo de empresarios // ÁNGEL DE ANTONIO



El futuro del aeropuerto

Barajas encarrila su macroproyecto y abre la carrera por recuperar vuelos

La ampliación del aeropuerto de Madrid tiene menos obstáculos que la de El Prat

MAITE GUTIÉRREZ
 Barcelona

Mientras Catalunya aún no sabe qué hacer con el aeropuerto de Barcelona, Barajas tiene ya encarrilado su macroproyecto de ampliación para potenciar su papel como *hub* intercontinental. Aena ha aplazado el inicio de las obras al 2025 en ambos casos –en El Prat, si hay acuerdo–, pero ya ha acordado las primeras inversiones de un total de 1.500 millones de euros para el aeropuerto de Madrid y ha licitado trabajos del diseño de ampliación. Así intenta que la capacidad de Barajas pase de los 70 millones de pasajeros potenciales de la actualidad a 80 millones a partir del 2030, cuando el sector aéreo espera haber recuperado la movilidad pre covid si no se producen nuevas crisis.

La capacidad actual del aeropuerto de Barcelona alcanza los 55 millones de viajeros al año, y Aena calcula que su plan podría

AVANCE EN LA CAPITAL DE ESPAÑA
 Aena ya ha licitado los primeros trabajos para diseñar la renovación de las terminales

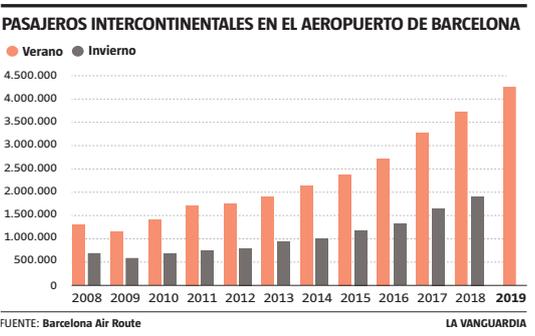
POTENCIAL DE 'HUB'
 Madrid tenía 142 rutas intercontinentales en el 2019, Barcelona 74, y fue su récord

DISTINTAS CARACTERÍSTICAS
 Con 35 km² de terreno propio frente a los 15 km² de Barcelona, puede crecer más

incrementarlos hasta los 70 millones anuales con la intención de crecer en pasajeros de conexión y en el sector negocios. La comparación entre uno y otro proyecto, sin embargo, no es tan simple. Barajas y El Prat tienen características muy dispares que condicionan su punto de partida y evolución. En primer lugar: el tamaño. El aeropuerto de Madrid cuenta con una superficie de terreno propio de 35 km², frente a los 15 km² de Barcelona. Por tanto, puede planificar un mayor crecimiento contando solo con sus recursos de suelo, sin necesidad de acometer expropiaciones y mucho menos invadir una zona natural protegida por la Unión Euro-

pea como sí sucede en Catalunya. Este es el principal escollo para el proyecto de Aena en Barcelona y el que provoca mayores discrepancias. Otro de los factores clave es el del potencial como *hub* intercontinental, es decir, de nodo aeroportuario con rutas a las principales ciudades del mundo. Barajas ya ejercía de *hub*, principalmente con Latinoamérica, antes de la pandemia, mientras que Barcelona iba por detrás. El aeropuerto de Madrid lidera los vuelos con América del Sur en Europa, con una cuota de mercado del 26%. En total, en el 2019 contaba con 142 rutas a 75 destinos interconti-

mentales –hay más de una aerolínea que vuela a la misma ciudad–. Ese mismo año El Prat alcanzó su récord de vuelos intercontinentales, con 74 rutas a 45 destinos, según datos del gestor aeroportuario. La amplia red mundial de Barajas hace además que en sus instalaciones vuelen un mayor número de aviones grandes, los llamados *wide body*, alrededor de un 15% del total, con más necesidades de pista. En El Prat la cifra se reduce al 6%. Los planes para Barajas, para los que no hay oposición social ni política, pasan por recuperar el máximo de vuelos posibles ahora que empieza la reapertura e im-



Viajeros en la terminal 1 del aeropuerto de Barcelona, esta semana

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

pulsar su conectividad con la ampliación prevista. “Tenemos capacidad para crecer en campo de vuelo y pistas, pero sin embargo lo que nos aprieta es la capacidad en las terminales”, afirma Elena Mayoral, directora de Planificación Aeroportuaria y Control Regulatorio de Aena. El proyecto para el aeropuerto de Madrid incluye la unificación de las actuales terminales 1, 2 y 3 y la ampliación de la T4 y su satélite para optimizar el

funcionamiento general. Las instalaciones se remodelarán por completo y aglutinarán en un único nodo las zonas de recogida de equipaje, facturación y seguridad. “Así conseguiremos aumentar la capacidad potencial del aeropuerto hasta los 80 millones de pasajeros”, continúa Mayoral. Para Barcelona, la propuesta de Aena es construir la terminal satélite y alargar la tercera pista 500 metros destruyendo el espacio

natural de La Ricarda, lo que permitiría incrementar el número de operaciones de largo radio –los vuelos intercontinentales– sin tener que cambiar la configuración de las pistas.

Existen otros factores que explican el mayor acuerdo en torno a la ampliación de Barajas para aprovechar la infraestructura como *hub*. Antes de la pandemia Madrid contaba con dos aerolíneas centradas en el largo radio con

base en su aeropuerto: Iberia y Air Europa. La compra de esta última por parte de la aerolínea de IAG reforzará las rutas y conexiones, ha asegurado el holding. A esto hay que añadir la llegada del AVE a Barajas a partir del 2030, justo el mismo año en el que Aena prevé acabar la gran ampliación del aeropuerto. El calendario de obras públicas y los movimientos empresariales encajan.

Una situación muy distinta a la que vive Barcelona. El incremento de vuelos intercontinentales de los últimos años ha tenido dos grandes protagonistas: Level (IAG) y Norwegian. Pero el aeropuerto del Prat ya no puede contar con esta última aerolínea *low cost*. La compañía ha abandonado los vuelos de largo radio a causa de la crisis y está a punto de cerrar un ERE en España, que incluiría el cierre total de su base en Barcelona.

Si quiere crecer como *hub*, El Prat necesita pues nuevas iniciativas que lo nutran de vuelos y pasajeros. El grupo IAG ha manifestado su interés en incrementar las operaciones en el aeropuerto si este acaba ampliándose, para lo que Level y sus alianzas con otras compañías como Qatar Airways o American Airlines serán claves.

Barcelona, sostiene desde Aena, tiene además potencial competitivo para conectar Asia y América. Aparte de los pasajeros que vuelan directamente desde la ciudad a destinos fuera de Europa, 1,2 millones de personas viajaron desde Barcelona a Estados Unidos haciendo escala en otros aeropuertos en el 2019: 180.000 lo hicieron a Brasil y a Argentina, más de 433.000 a China y 365.000 a Japón. Hay, pues, margen de crecimiento en rutas directas. Queda por ver qué aerolíneas deciden instalarse ahora en El Prat para cubrir el gran hueco que deja Norwegian, una cuestión que Barajas sí tiene resuelta.●

RANKING DE DESTINACIONES TOTALES 2017

	AEROPUERTO	DESTINOS EUROPEOS	DESTINOS INTERCONTINENTALES	TOTAL DESTINOS	VARIACIÓN 2017/2014
1	Frankfurt	155	155	310	+22% ▲
2	Charles de Gaulle	137	157	294	+11% ▲
3	Amsterdam	164	105	269	+4% ▲
4	Múnich	175	84	259	+26% ▲
5	Londres Gateway	148	66	214	+20% ▲
6	Madrid	134	75	209	+20% ▲
7	Barcelona	163	45	208	-9% ▼
8	Moscú Demodédovo	148	57	205	-29% ▼
9	Londres Heathrow	102	102	204	26% ▲

FUENTE: Barcelona Air Route

LA VANGUARDIA



XAVIER CERVERA

AEROPUERTO ADOLFO SUÁREZ MADRID-BARAJAS

VUELOS COMERCIALES DE PASAJEROS INTERCONTINENTALES EN 2019 CON...

América	103
Oriente Medio	20
Asia/Pacífico	19

SUPERFICIE DE LAS TERMINALES
1.000.000 m²

SUPERFICIE DEL AEROPUERTO
35 km²

FUENTE: AENA

AEROPUERTO JOSEP TARRADELLAS BARCELONA-EL PRAT

VUELOS COMERCIALES DE PASAJEROS INTERCONTINENTALES EN 2019 CON...

América	31
África	23
Asia	20

SUPERFICIE DE LAS TERMINALES
673.000 m²

SUPERFICIE DEL AEROPUERTO
15 km²

LA VANGUARDIA

El cierre de Norwegian resta rutas entre Barcelona y Estados Unidos

REDACCIÓN Barcelona

El cierre de la base de Norwegian en Barcelona y su abandono del largo radio dejará al aeropuerto sin cuatro de sus principales destinos a Estados Unidos. Se trata de rutas que solo ofrecía la compañía noruega, que acaba de sellar su proceso de reestructuración y última un ERE en España. Los vuelos desde Barcelona a Chicago, Fort Lauderdale, Los Angeles y Oakland quedan así clausurados a la espera de que alguna otra aerolínea los recupere.

Aparte de estos destinos, la crisis de Norwegian también resta rutas desde Barcelona. En este caso, los destinos afectados son Nueva York, San Francisco y Tel Aviv, aunque aquí ya volaban otras aerolíneas que podrían recuperar su operativa desde Bar-

celona a medida que se levanten las restricciones a la movilidad.

El aeropuerto de Barcelona ha definido en este sentido catorce destinos internacionales como “prioritarios”, seis como “adicionales” y tres que son “nuevos” co-

Los destinos de Chicago, Fort Lauderdale, Los Angeles y Oakland desaparecen

mo vía para reactivar los vuelos intercontinentales tras el frenazo de la crisis de la covid. El Comité de Desarrollo de Rutas Aéreas (CDRA), formado por Aena, la Generalitat, el Avuntamiento de

Barcelona y la Cambra de Comerç, establece en su plan estratégico 2021-2024 dos prioridades: garantizar la conectividad con 19 *hubs* mundiales y europeos –algunos ya con ruta directa y otros que se espera que estén activos en el “corto plazo”– y “mantener un monitoreo constante y exhaustivo de las oportunidades de mercado que seguirán apareciendo”.

Los 14 destinos “prioritarios” son: Chicago, Miami, Nueva York, Los Angeles, Toronto, San Francisco, Atlanta, Ciudad de México, Lima, São Paulo, Pekín, Shanghai, Hong Kong y Seúl.

Entre los “adicionales” destacan Montreal, Boston, Washington, Santiago de Chile, Islamabad, Lahore y Ammán; y los “nuevos” son Nueva Delhi, Tokio y Texas.●

La cuestión catalana

El Gobierno ve un aval internacional para su “vía política” en Catalunya

“Nadie va a cuestionar los indultos”, esgrime la Moncloa ante la ofensiva del PP

JUAN CARLOS MERINO
 Madrid

Aún antes de que el Consejo de Ministros lo apruebe, la arriesgada decisión de Pedro Sánchez de indultar a los dirigentes independentistas del *procés* ya cuenta con una contundente reacción contraria de la derecha española, la incompreensión de buena parte de la sociedad más allá de Catalunya y hasta los recelos de algunos sectores del PSOE. Pero el Gobierno, según transmiten a *La Vanguardia* sus máximos responsables, está convencido de que estos indultos cuentan con un amplio respaldo de la comunidad internacional, precisamente uno de los escenarios a los que el proceso independentista catalán se aferró con fuerza para alimentar su causa.

“Internacionalmente, todo lo que sea bajar la temperatura en Catalunya es bienvenido”, afirma uno de los ministros implicados en la operación de desinflamar la cuestión catalana, también más allá de las fronteras españolas. “Nadie va a cuestionar los indultos”, asegura con total convicción.

En el Ejecutivo esgrimen dos movimientos registrados esta misma semana que, a su juicio, respaldan su posición a favor del diálogo y la vía política para intentar desentredar la situación catalana. En primer lugar, el debate celebrado en la Comisión de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos de la Asamblea Parlamentaria del Consejo de Europa (APCE) en Estrasburgo. Precisamente, la organización internacional que vela por la protección de las libertades fundamentales, la democracia y el Estado de derecho. El Ministerio de Asuntos Exteriores que dirige Arancha González Laya se apresuró a concluir el pasado jueves que “el Consejo de Europa avala la actuación de España con relación a los políticos independentistas catalanes”.

El departamento de Laya destacó del informe del relator letón Boriss Cilevics, que el plenario de la APCE votará el próximo 21 de junio, que junto al reconocimiento del orden constitucional español y el buen funcionamiento del Estado de derecho en España, “la Asamblea considera que las penas impuestas son muy elevadas y recomienda el indulto de los presos”. También, entre otras cuestiones, que “con independencia de la antijuridicidad de los actos cometidos, la situación tiene naturaleza política y no se resolverá con el Código Penal, sino a través de una negociación política, dentro del respeto al orden constitucional de España”. Es decir, justo el mismo argumento que esgrime el Gobierno con el objetivo de abrir un



Pedro Sánchez en el Congreso, junto al ministro Grande-Marlaska y la vicepresidenta Carmen Calvo

nuevo escenario en Catalunya para la resolución dialogada del conflicto. “No se puede normalizar la situación en Catalunya mientras haya políticos en prisión”, advierte uno de los ministros políticos del Ejecutivo de Sánchez.

También el pasado jueves, la vicepresidenta primera, Carmen Calvo, mantuvo un encuentro informal en Madrid con el italiano Gianni Buquicchio, presidente de la Comisión de Venecia. Este órgano consultivo del Consejo de Europa, creado para “promover, preservar y reforzar” la democracia, también avaló el año pasado los argumentos

con los que el Tribunal Constitucional declaró ilegal el referéndum de independencia celebrado en Catalunya el 1 de octubre del 2017. La propia Calvo destacó la importancia de esta cita, en la que aseguró haber trasladado a Buquicchio “información directa y veraz sobre asuntos que afectan a nuestro país con relación a la Unión Europea”.

“Es muy importante que la Comisión Venecia tenga información directa de nuestros expertos y juristas que nos ayude a mejorar y también a mantener el buen nombre de nuestro país y la calidad de nuestras instituciones en el debate común euro-

peo”, señaló Calvo, mientras la inminente concesión de los indultos a los líderes independentistas del *procés* monopoliza el escenario político en España. Además, Sánchez también tiene comprometida la reactivación de la reforma del Código Penal para rebajar las penas del delito de sedición por el que fueron condenados nueve de los doce dirigentes independentistas cuyo expediente de indulto está tramitando el Ministerio de Justicia que dirige Juan Carlos Campo.

El Gobierno, no obstante, sigue excluyendo de estos indultos al ex-presidente Carles Puigdemont.

huído en Bruselas, y confía en que algún día pueda ser juzgado en España. “Ojalá podamos tener la extradición de Puigdemont, para que sea juzgado con todas las garantías procesales como ocurrió con el resto de los imputados”, reiteró el pasado martes la portavoz del Gobierno, María Jesús Montero.

En paralelo a los indultos y la reforma de la sedición, en todo caso, y tras la primera reunión acordada entre Pedro Sánchez y Pere Aragonés para este mismo mes en la Moncloa, el objetivo es reabrir la mesa de diálogo entre los gobiernos de Catalunya y España para abordar los posibles pasos encaminados a la resolución del conflicto político.

LOS MOVIMIENTOS POLÍTICOS
El Ejecutivo celebra la posición del Consejo de Europa y se reúne con la Comisión de Venecia

LA RESOLUCIÓN DEL CONFLICTO
“Fuera de nuestras fronteras, es clara la percepción de que hay que avanzar”, alegan

LA MIRADA GLOBAL
“Internacionalmente, es bienvenido todo lo que sea bajar la temperatura en Catalunya”

“Se trata de trasladar a Catalunya una oportunidad de tranquilidad y convivencia ante la división y la deriva de los últimos diez años”, defienden altas instancias del Ejecutivo. “Nuestro triunfo electoral significó también un mensaje para armar este diálogo”, justifican. En beneficio no solo de Catalunya sino del conjunto del Estado, advierten. “El resto de España no puede vivir políticamente con esta crispación por los temas de Catalunya continuamente”, alegan.

Y la pieza determinante para abrir este nuevo escenario en Catalunya son ahora los indultos para los dirigentes independentistas condenados, defienden en el Gobierno. “La democracia es tan fuerte como sistema político de convivencia que por eso tienen el derecho de gracia, por fortaleza y no por lo contrario”, subrayan en la Moncloa. Con el aval, insisten, de la comunidad internacional: “Fuera de nuestras fronteras, es clara la percepción de que hay que resolver y avanzar en la situación”.

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

Claves del nuevo pasaporte sanitario

La Unión Europea tendrá a partir del 1 de julio un pasaporte sanitario que permitirá a sus ciudadanos viajar sin necesidad de tener que someterse a cuarentenas, a menos que la situación epidemiológica se tuerza de nuevo. El Certificado Covid Digital de la UE busca homogeneizar los documentos que expidan los países y que sean reconocidos por todos los socios.

¿Para qué sirve el pasaporte? Pretende garantizar el uso en toda la UE de los

certificados nacionales que dan fe de que el portador se ha vacunado contra la covid-19, ha dado negativo en una PCR o un test de antígenos avalado por Bruselas o se ha recuperado de la enfermedad.

¿Los países pueden darle otros usos? Sí. Algunos países quieren que ese documento sirva para reabrir la vida social. Austria, por ejemplo, pretende que ese pasaporte dé acceso a hoteles, restaurantes o establecimientos culturales.

¿Quién debe expedir esos certificados? Los responsables son los países miembros o bien los cuerpos administrativos que estos designen. En España, las comu-

nidades autónomas serán las encargadas de dispensar ese documento. El Ministerio de Sanidad pondrá a su disposición los medios técnicos para que puedan consultar, si es necesario, el registro central de vacunación.

¿Qué formato debe tener? El ciudadano elige: papel, digital o ambos.

¿Por qué se hace? Después de que varios países anunciaran que impulsarían sus certificados, Bruselas consideró que debía garantizar un modelo que permitiera recuperar la plena movilidad dentro de la UE. Las instituciones comunitarias, además, buscan acabar con las falsificaciones

de PCR y con las que pudieran darse sobre vacunas al crear un sistema homogéneo y fácil de verificar.

¿Qué datos debe incluir? Los necesarios para garantizar que un país pueda aceptar un documento expedido por otro socio. En particular, el certificado debe incluir un código de barras o QR que permita la "verificación de la autenticidad, validez e integridad" del documento, que debe estar en las lenguas oficiales del país emisor y en inglés. En paralelo, otro documento contendrá los detalles de la vacuna recibida, el resultado de la prueba PCR o la información que garantice que se ha superado la enfermedad.

El repunte del turismo nacional alivia la crisis del sector

HUGO GUTIÉRREZ, Madrid

El turismo vislumbra tierra firme. El naufragio suma casi 15 meses con unos ingresos inexistentes o muy mermados. Ahora, por fin, parece que llega la ansiada recuperación. La punta de lanza será el turismo nacional, como ya ocurriría en 2020, con un repunte más vigoroso. La previsión del sector es que se alcance casi el 90% de los viajes registrados en 2019. Sin embargo, la industria se mantiene cauta porque su futuro depende de la vuelta de los extranjeros.

Con el término del estado de alarma, el 9 de mayo, comenzó la reactivación de los viajes dentro de España, según reflejan los datos de movilidad de Google o las reservas hoteleras. Tras meses en los que no estaban permitidos los movimientos entre comunidades, muchos aprovecharon la oportunidad para volver a salir. Y otros tantos se animaron a planificar sus vacaciones. En el caso de los extranjeros, especialmente tras el anuncio del Gobierno de la relajación de las restricciones en las fronteras españolas a partir de mañana —podrán viajar solo con un test de antígenos los que tengan que presentar una prueba negativa y todos los vacunados a partir de los 14 días de haber recibido la pauta completa—. Según la plataforma SiteMinder, los alojamientos en el país tenían a primeros de junio un 87% del volumen de reservas que había en esa fecha de 2019, antes de que Reino Unido dejase fuera a España de su lista de países seguros.

Todos los indicadores apuntan en esa dirección. Exceltur calcula que la recuperación en el tercer trimestre será fuerte entre los residentes y espera llegar al 89,8% de los niveles prepandemia. Una reactivación potente, sí, pero que se quedará coja si no ocurre lo mismo con las llegadas de extranjeros. La previsión es que haya dos velocidades y que el turismo internacional solo recupere la mitad de 2019, según el Gobierno.

Ramón Estalella, secretario general de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (Cehat), comparte las buenas expectativas con la demanda local: "Este verano va a ser la gran oportunidad del turismo nacional, porque van a tener acceso a lugares donde solo iban los ex-

tranjeros a unos precios muy buenos". Aunque avisa de que no será suficiente para salir del atolladero: "Los extranjeros no van a venir todavía de forma masiva y los nacionales solo cubren alrededor del 30% de la oferta hotelera". El turismo internacional representa algo más del 60% de los ingresos que genera la actividad en España, según cálculos de Exceltur con datos del INE.

Así, con muchos matices, el bum de los viajes de residentes llega como agua de mayo para el sector. Un crecimiento basado en el proceso de inmunización, como resalta Fernando Valdés, secretario de Estado de Turismo: "Veremos un buen comportamiento este verano por parte de los residentes, que tendrán mayor libertad que el año pasado para elegir el tipo de destino que le apetezca más, sin la necesidad de aislarse o evitar lugares concurridos gracias a la vacunación".

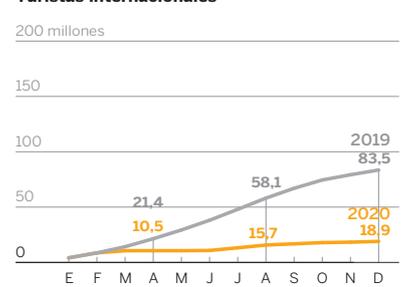
La industria de los viajes está falta de buenas noticias como la reapertura de fronteras. O el repunte interno que, al menos, implicará la entrada de ingresos en la caja. Aunque esta recuperación irá por barrios, según sostiene José Luis Zoreda, vicepresidente de Exceltur: "Nos vamos a llevar una sorpresa con la demanda interna. Atenuará la caída, especialmente en la cornisa cantábrica, Galicia, Cádiz y Huelva, donde el peso del viajero extranjero es menor". En el lado opuesto, el salvavidas no será tan eficaz en destinos como la Costa del Sol, el Levante o los territorios insulares, donde la dependencia de la llegada de extranjeros es mucho mayor. "Buena parte de las empresas seguirán cerradas mientras que no lleguen los británicos, alemanes y franceses", añade Zoreda.

La caída del turismo en 2020

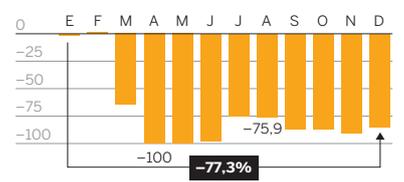
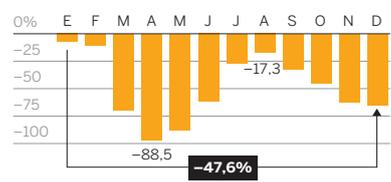
Turistas nacionales



Turistas internacionales



Variación en 2020 con respecto al año anterior (%)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

EL PAÍS



MIGUEL MEDINA (AFP)

Vuelven los megacruceros a Venecia

Con 16 pisos y 92.409 toneladas, crucero MSC Orchestra fue el primero en zarpar ayer desde Venecia tras 17 meses de pandemia. El buque también atrajo las protestas de decenas de personas que no quieren volver a ver un turismo masi-

vo en la ciudad. De hecho, el Parlamento italiano aprobó en mayo una ley para alejar de la ciudad, en un futuro, a los buques de más de 40.000 toneladas, gigantescos hoteles flotantes que navegan frente a la plaza de San Marcos.

Publicación	El País Nacional, 57
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	231 140
Difusión	180 765
Audiencia	897 000

Fecha	06/06/2021
País	España
V. Comunicación	162 252 EUR (197,404 USD)
Tamaño	539,11 cm² (86,5%)
V. Publicitario	48 520 EUR (59 032 USD)

¿Por qué esos tres supuestos? La Comisión cree que la literatura científica concluye ya de forma consistente que la vacuna contribuye a romper la cadena de transmisión y que quienes han pasado la covid-19 tienen un riesgo reducido de contagiar.

¿Cómo se justifica haber pasado la covid-19? El documento debe incluir la fecha de la primera PCR en la que el ciudadano dio positivo. Ese certificado solo es válido durante 180 días.

¿Debo pagar por el documento? No, el certificado es gratuito. Para evitar el fraude, se podrá pedir un precio si el usuario pierde el documento de forma reiterada.



Un sanitario administra una vacuna, ayer en Londres. / DANIEL LEAL-OLIVAS (AFP)

¿Cuándo entra en vigor? El 1 de julio. Para los países que no lleguen a tiempo, se valora incluir un periodo de introducción. En España, el certificado empezará a funcionar antes (mañana) al participar en su prueba piloto.

¿Es obligatoria la vacuna para viajar? No. De hecho, el pasaporte no puede ser una precondición para viajar.

¿Qué vacunas se aceptarán? La UE aceptará aquellas vacunas autorizadas por la Agencia Europea del Medicamento (EMA, por sus siglas en inglés). Sin embargo, un país también podrá aceptar certificados expedidos a quienes hayan recibido

una vacuna que esté validada por un país miembro de la UE, que tenga una autorización temporal o cuyo uso esté aprobado por razones de emergencia por la Organización Mundial de la Salud (OMS).

¿Se acabarán medidas como las cuarentenas? Es el propósito del certificado, pero los países se reservan la posibilidad de imponer medidas restrictivas si consideran que las condiciones así lo exigen.

¿Cuál es la vigencia de la regulación? 12 meses. La intención de las instituciones europeas es levantar las restricciones a la libertad de movimientos cuando las condiciones epidemiológicas lo permitan.

La mayoría de expertos coinciden en este análisis. Uno de ellos es Juan Ignacio Pulido, profesor de Economía Aplicada de la Universidad de Jaén: "El turismo nacional, incluso si vuelve a niveles de 2019, no permitiría compensar el agujero por la caída del turismo internacional, que quedará muy lejos todavía de los niveles prepandemia".

Retraso de la temporada

El rebote del turismo nacional también plantea la duda de si dificulta la llegada de extranjeros al ocupar plazas hoteleras. Pero según los representantes del sector, se trata de demandas complementarias y no sustitutivas en su mayoría. De hecho, la decisión del Reino Unido de mantener a España en la lista *ámbar* —zona a la que no se recomienda viajar— retrasa en la práctica el inicio de la campaña de verano en los principales destinos de sol y playa. Es decir, muchos negocios aplazarán sus aperturas hasta que estos visitantes puedan llegar.

Una prueba de este efecto dominó se halla en los planes de turoperadores británicos, aerolíneas y hoteleras. Tras abrir el Gobierno español sus fronteras con el Reino Unido y con las expectativas de que el país entrase en la lista *verde* esta semana, planeaban aumentar su oferta a partir del 20 de junio, según fuentes del sector. Pero con la negativa de Londres, todo se aplaza otras tres semanas (como mínimo). Así, si eso ocurriera para final de junio, la llegada de una cantidad significativa de estos viajeros no se vería hasta unos 15 días después. Es decir, el inicio de la temporada alta se dará a mitad de julio en el mejor de los casos, con el coste económico que conlleva: cada semana de junio sin británicos se dejan de ingresar 386 millones si se compara con 2019, según Exceltur. Cifra que sube a 483 millones semanales en julio.

¿Y si a final de junio tampoco entra España en la lista *verde*? "Apaga y vámonos. Habrá temporada de verano, pero sin los británicos será muy difícil remontar el vuelo", sostiene Zoreda. El otro gran miedo que existe es que entre en el listado y, unas semanas después, vuelva a salir. Se revivirían los peores momentos del verano pasado, cuando se arrancó la temporada con los grandes mercados emisores y, a mitad de campaña, Reino Unido y Alemania dieron marcha atrás; eso supuso la puntilla. Si se repite, dejaría a las empresas al borde del colapso con un golpe económico y animico casi letal del que nadie quiere hablar. Aunque todos lo temen.

Turoperadores y líneas aéreas estallan contra los vaivenes del Gobierno británico

Johnson sacrifica a la industria turística

RAFA DE MIGUEL, Londres

Sergio Dionisio, de 42 años, ya no sabe si tomárselo a broma o estar en cólera. El portugués, casado con una española de Santiago de Compostela, lleva más de 20 años en Londres al frente de una modesta pero exitosa empresa de servicios de limpieza de oficinas. Su refugio es la casa que se compró hace ya tiempo en el Algarve, en la costa sur de su país natal. Cuando, a principios de septiembre del año pasado, el Gobierno de Boris Johnson comenzó a ponerse nervioso y se desató el rumor —confirmado días después— de que se iba a cancelar el "pasillo de viaje" entre el Reino Unido y Portugal, Sergio tuvo que pagar una cifra desorbitada por los billetes de regreso de los tres miembros de la familia: su mujer, su hijo y él. El pasillo apenas había entrado en vigor el 22 de agosto.

Los británicos que disfrutaban estos días de sus vacaciones en las playas portuguesas han sido advertidos por sorpresa de que, si no están de vuelta antes de las cinco de la madrugada (hora peninsular española) del próximo martes, deberán someterse a una cuarentena obligatoria de 10 días. Los escasos vuelos de regreso disponibles se han disparado. British Airways cobra más de 400 euros por el trayecto Faro-Londres este domingo o el lunes. El mismo viaje, a partir del martes, se reduce a 160 euros. "Por suerte, nosotros teníamos planeado ya el regreso para el lunes", cuenta Sergio por teléfono. "Esto está lleno de ingleses y tienen serios problemas para volver. Y para la hostelería será devastador".

Las razones de los bandazos en las recomendaciones de viaje del Gobierno de Johnson, que han logrado irritar a todo el mundo, son más políticas y psicológicas que estadísticas. Su decisión de aislarse prácticamente del mundo para preservar los avances domésticos logrados en la lucha contra la pandemia amenaza con dar un golpe de gracia a la industria turística. "Ya ha quedado claro que la estrategia sanitaria nacional del Gobierno sigue impidiendo cualquier reanuda-



Un pasajero a su llegada al aeropuerto de Heathrow, el jueves en Londres. / D. L.-O. (AFP)

ción significativa de los viajes internacionales", asegura Mark Tanzar, director ejecutivo de la Asociación Británica de Agentes de Viaje. "No se puede alcanzar la recuperación de un sector que mueve miles de millones de libras si los principales destinos turísticos siguen fuera de la lista verde". España, Francia, Italia, Grecia y ahora Portugal han quedado fuera de una lista de 11 países o destinos seguros en los que solo están Estados Unidos, Australia, Israel o Gibraltar. De hecho, ningún país de la UE forma parte de esa lista. La próxima revisión, que Downing Street realitza cada tres semanas, es el 28 de junio. Será difícil que la situación

cambie mucho. Después de un invierno de penuria, con hospitales desbordados y miles de muertos más (el Reino Unido acumula ya más de 130.000 fallecidos por la covid-19), Johnson y una parte relevante de sus ministros, encabezada por el de Sanidad, Matt Hancock, se resisten a poner en riesgo la recuperación alcanzada con la combinación de cuatro meses de confinamiento y una vertiginosa campaña de vacunación: 40 millones de ciudadanos, el 60% de la población, han recibido ya una primera dosis. Y cerca de 30 millones, la pauta completa.

Es un momento especialmente delicado. Por varios motivos. Es necesario un acelerón final para lograr que toda la población adulta esté inmunizada cuanto antes. La nueva variante india (conocida ahora como "variante Delta") lleva camino de ser la predominante en el país, y ha acelerado un ritmo de contagios que se había aplanado prácticamente a mediados de mayo. Según la Oficina Nacional de Estadística, unas 100.000 personas dieron positivo por coronavirus en la semana del 24 al 30 de mayo, 60.000 casos más que la semana anterior. Un incremento de dos tercios. Sin embargo, las cifras de muertes y hospitalizaciones siguen siendo muy bajas. Pero el Gobierno de Johnson quiere comprobar antes la eficacia de las vacunas ante las nuevas variantes.

El político conservador, cuya popularidad apenas ha comenzado a remontar, prometió a sus conciudadanos que el 21 de junio llegaría el *Freedom Day* (El Día de la Libertad) y el Reino Unido volvería a una situación de práctica normalidad en la que regresarían los eventos de masas y se dejaría de recomendar el trabajo desde casa. Johnson está dispuesto a anteponer la conquista de esa libertad doméstica a los sueños de vacaciones en el exterior.

Existe además la sospecha de que el Gobierno británico estaría intentando fomentar la llamada "staycation" (un juego de palabras que combina *stay*, quedarse, y *vacation*, vacaciones), un modo de retener en casa el dinero ahorrado durante el confinamiento. Pero es un arma de doble filo, porque la oferta turística del Reino Unido no tiene la capacidad ni el atractivo de países como España, a la que acuden millones de británicos cada año. Y porque las restricciones impuestas también suponen un freno para ese turismo más cultural que ofrece Gran Bretaña. Según cálculos de la asociación VisitBritain, en 2021 se dejarán de ingresar 45.000 millones de euros del turismo extranjero.

Desde Downing Street se intenta fomentar el turismo local

La variante Delta está acelerando el ritmo de contagios en Reino Unido

Las eléctricas reclaman al Gobierno destinar el exceso de la recaudación a reducir la factura

Mil millones más de ingresos por la subida de la luz

MIGUEL ÁNGEL NOCEDA. Madrid Hay un viejo mantra en el sector eléctrico que dice que si te han explicado el funcionamiento del sistema eléctrico y lo has entendido es que te lo han explicado mal. No parece que esta peculiar sentencia esté muy alejada de la realidad, a juzgar por los análisis realizados y las reacciones suscitadas ante los acontecimientos de alto voltaje que se han sucedido durante esta semana en el sector: la entrada en vigor de la nueva factura eléctrica por tramos horarios y las medidas del Gobierno para limitar las retribuciones a las compañías eléctricas por los llamados *beneficios caídos del cielo* (el exceso de retribución a las firmas por la electricidad que generan con sus nucleares y centrales hidráulicas cuyas obras ya están amortizadas). En realidad, todo gira en torno a los precios del CO₂ y su incidencia en la factura de la luz, la nueva tarifa con periodos horarios y la reacción contrariada de las eléctricas y los consumidores.

La polémica arrancó la semana con la constatación de que el precio de la electricidad se había disparado en mayo. La causa era el encarecimiento de los valores del CO₂ (junto al gas), que ha afectado a toda Europa. Una tendencia que no tiene perspectiva de mejorar en los próximos meses. En paralelo, el nuevo modelo de tarifa eléctrica, basado en tramos horarios en los que el precio depende del momento en el que se consume la energía, entró en vigor a las 0.00 horas del martes 1 de junio. El nuevo sistema recibió un aluvión de críticas por parte de las principales asociaciones de consumidores. Y, enseguida, despertó inquietud entre los ciudadanos, que empezaron a hacer cábalas sobre los tramos horarios eléctricos, sobre cuándo poner la lavadora o planchar para ahorrar con la luz. La ministra de Transición Ecológica, Teresa Ribera, ha tratado de aguar la polémica: "Son exageraciones, de la misma forma que hay memes en las redes sociales", dijo. La ministra trató de bajar el ruido sobre el nuevo recibo de la luz al asegurar: "Yo no recomendaría a mi madre que se levantara a las 2.00 horas para planchar, ni para atrás".

La evolución de las primeras jornadas demuestra que todavía es pronto para comprobar si las nuevas tarifas cambian los hábitos. Según los precios ofrecidos por Red Eléctrica, el precio minorista (supone en torno al 45% de la tarifa final) en las horas valle, e incluso en las del periodo llano, está por debajo de lo que estaba hace una semana con el anterior sistema; pero en horas punta es

claramente más alto. Según la firma especializada en comparación de tarifas Selectra, poner la lavadora costaba el viernes 46 céntimos kWh en las horas punta, 25 céntimos en las llano y 20 en las valle, incluido el término potencia y los impuestos (electricidad e IVA). Esta compañía toma como referencia el precio minorista más caro (23,94 céntimos), el precio medio del día (16,05 céntimos) y el más barato (10,25 céntimos). Hace una semana, incluido impuestos, costaba 33 céntimos en hora punta y 19 en valle (no existía llano), es decir, es un 39,4% más alto en horas punta (de 10,00 a 14,00 y de 18,00 a 22,00) y un 5,2% en horas valle (madrugada).

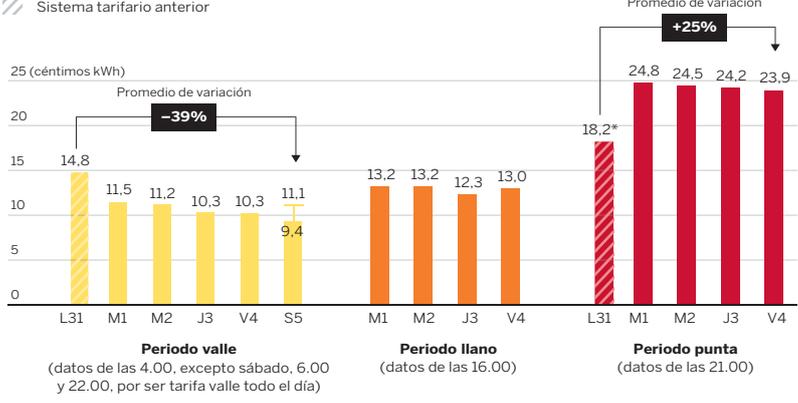
En todo caso, la subida del precio de la luz pone de actualidad el coste de la descarbonización y el mercado del CO₂, que se creó para penalizar la energía generada con combustibles fósiles e impulsar las energías renovables. En Europa, este mercado funciona según el principio de limitación y comercio. Es decir, se pone un límite máximo a la cantidad total de emisiones que pueden hacer las instalaciones. Estas tienen que comprar los derechos en subastas semanales o en el mercado secundario. Al final de cada año, deben entregar suficientes derechos para cubrir sus emisiones. En caso contrario, son sancionadas.

La Unión Europea decidió reducir derechos de emisión creando un mecanismo de reserva para elevar el precio y acelerar la descarbonización. Tuvo un efecto inmediato. Los precios del CO₂ se encarecieron: acumulan un aumento de más del 30% desde principio de año. En consecuencia, el coste final de la electricidad ha subido, como se refleja en la factura de la luz de los últimos meses, y no se espera que baje de forma sustancial en los próximos.

Al encarecerse la electricidad, aumenta la recaudación. En España, el ingreso previsto para este año se cifra en unos 2.200 millones de euros (1.100 millones más que en años anteriores) de acuerdo con el precio que marcan los futuros del dióxido de carbono (por encima de los 50 euros por tonelada). Un buen pellizco que lleva a las eléctricas a reclamar al Gobierno que transfiera ese exceso de recaudación previsto a financiar los costes del sector (los cargos que fija el Gobierno) que se recogen en la factura que pagan los ciudadanos. De esa forma, la parte regulada del recibo de la luz podría reducirse un 7,5% y, en la factura final del consumidor, supondría un ahorro cercano al 4% (los cargos suponen algo menos de la mitad).

La nueva situación del recibo de la luz

Evolución del precio en los últimos días según el tramo horario



Precio de la electricidad



Derechos de emisiones de CO₂



Fuente: Red Eléctrica de España, Repsol y CNMC.

Recorte millonario de los 'beneficios caídos del cielo'

El Gobierno aprovechó la entrada de la nueva facturación horaria de la luz para poner en marcha un anteproyecto de ley para reducir la retribución de las centrales no emisoras de CO₂, anteriores a 2005 (es decir, nucleares e hidráulicas y algún parque eólico de primera generación). La decisión supondrá un recorte a las eléctricas de 1.000 millones por los llamados *beneficios caídos del cielo*. Estos se dan cuando las empresas tienen activos amortizados por los que no tienen que pagar derechos de emisión de dióxido de carbono, pero si-

guen cargándolo en la factura de la electricidad. El objetivo oficial, según el Ministerio de Transición Ecológica, consiste en reducir el precio de la luz: el primero, entre un 4% y 5%. Pero la norma que aprobó el Consejo de Ministros es un anteproyecto de ley, que requiere un tiempo para su tramitación y no entrará en vigor hasta, al menos, 2022.

La patronal de las nucleares, que forman las compañías eléctricas con intereses en el sector (Endesa, Iberdrola, Naturgy y EDP), ha acusado al Gobierno de imponer una

tributación "desproporcionada, discriminatoria y confiscatoria" y de provocar la asfixia financiera del parque nuclear. Aseguran que estas instalaciones aún no están amortizadas. De hecho, cifran en más de 5.000 millones de euros los activos pendientes aún de amortizar. Por eso, lamentan que la nueva normativa lleve a las nucleares a la "quiebra técnica".

El Ejecutivo también aprobó el Fondo de Nacional de Sostenibilidad del Sistema Eléctrico (FNSE), que venía coleyendo desde hace meses y con el que sacará el recibo de la luz el coste de las primas a las renovables, que a partir de ahora lo pagará el sector. El ministerio aspira a rebajar el recibo de la luz un 13% en cinco años.

Los ciudadanos apenas han cambiado los hábitos de consumo

El precio del kilovatio ha subido casi un 40% en las horas punta

Las eléctricas, además, añaden que el Gobierno podría destinar parte de ese incremento de recaudación de los derechos a compensar a sectores industriales con riesgo de fuga de carbono.

De hecho, la ley española ya prevé que una parte de los ingresos de las subastas se destinen a compensar costes de promoción de renovables en el sector eléctrico (450 millones), a medidas destinadas a la lucha contra el cambio climático o incluso a compensar a determinados sectores industriales en riesgo de fuga de carbono. Esa cantidad se ha elevado en los Presupuestos de 2021 a 1.100 millones de euros, según las fuentes consultadas.

Las eléctricas recuerdan que el sector necesita prácticamente la mitad de los derechos de emisión para atender la demanda, y que otros sectores que consumen energía fósil se benefician de una asignación gratuita de derechos que venden (en parte) en los mercados secundarios obteniendo un beneficio. Estas fuentes explican que, como la producción renovable no es suficiente para cubrir la demanda, es necesario operar las centrales de ciclo combinado. Estas deben adquirir derechos de CO₂ para evitar sanciones. Con los actuales precios de los derechos, el coste de producción de los ciclos se encarece en 20 euros por megavatio hora (MWh), señalan.

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

FIEBRE VIRTUAL

Famosos que se unen a la fiesta.

Puede que Maisie Williams, que interpretó a Arya Stark en *Juego de tronos*, no sepa nada de finanzas, pero, al igual que otras celebridades como el rapero Snoop Dogg, el actor Ashton Kutcher y el boxeador Mike Tyson, se ha visto atraída por los activos digitales. Mucho antes, famosos como los hermanos multimillonarios Winklevoss confiaron en el bitcoin.

Número de criptomonedas



POR ÁLVARO SÁNCHEZ

La mañana del 16 de febrero, Madrid amaneció con centenares de carteles repartidos por algunos de sus lugares más emblemáticos. Su lema principal: “La revolución acaba de empezar. Bienvenidos a bitcoin”, parte de una campaña publicitaria de la plataforma de *trading* Bit2Me para atraer clientes, se vio junto a enclaves de la capital como el Banco de España, las Cuatro Torres del Distrito Financiero o el paseo del Prado. El despliegue tuvo algo de ritual iniciático: las criptomonedas salían de su guarida digital para dejarse ver por primera vez en las calles de una gran ciudad española. Y habla de su creciente popularidad, incluso fuera de los círculos inversores más especializados, algo que no siempre es garantía de éxito: la leyenda atribuye unas veces al magnate John Rockefeller y otras a Joseph Kennedy, padre del que fuera presidente de Estados Unidos, la decisión de vender sus acciones cuando escuchó a su limpiabotas opinar sobre el comportamiento de los mercados. Lo consideró una señal inequívoca de que se estaba gestando una burbuja. Poco después, Wall Street se resquebrajaba en el *crack* de 1929.

Pese a los habituales sustos por su extrema volatilidad y las advertencias de los bancos centrales sobre su riesgo, no hay indicios de que las criptomonedas se encuentren al borde del abismo. Ya hay más de 10.000 en el mercado y su número no deja de crecer. Una de las plataformas más populares para realizar transacciones con ellas, Coinbase, empezó a cotizar en Wall Street recientemente, fusionando dos mundos hasta entonces independientes. Inversores institucionales y entidades financieras han dado tímidos pasos para integrarlas en sus operaciones. Y el bitcoin, la mayor de las divisas digitales junto a ether, es comparado cada vez más con el oro, con el que, dicen sus partidarios, aspira a competir como valor refugio ante futuras crisis y picos inflacionarios en medio de la celebridad con que los bancos centrales imprimen billetes para estimular la recuperación.

Que su supervivencia no parezca en riesgo a medio plazo no significa tampoco que las criptomonedas hayan logrado convertirse en indispensables. Para Alberto Sánchez, director del programa de Blockchain del Instituto de Estudios Bursátiles (IEB), el valor del bitcoin —unos 600.000 millones de euros— descuenta que va a ser un activo monetario refugio,

La revolución que (de momento) es solo especulación

Las criptomonedas están aún lejos de volverse masivas y convertirse en un medio de pago común. La mayoría de inversores acude a ellas en busca de rápidas rentabilidades

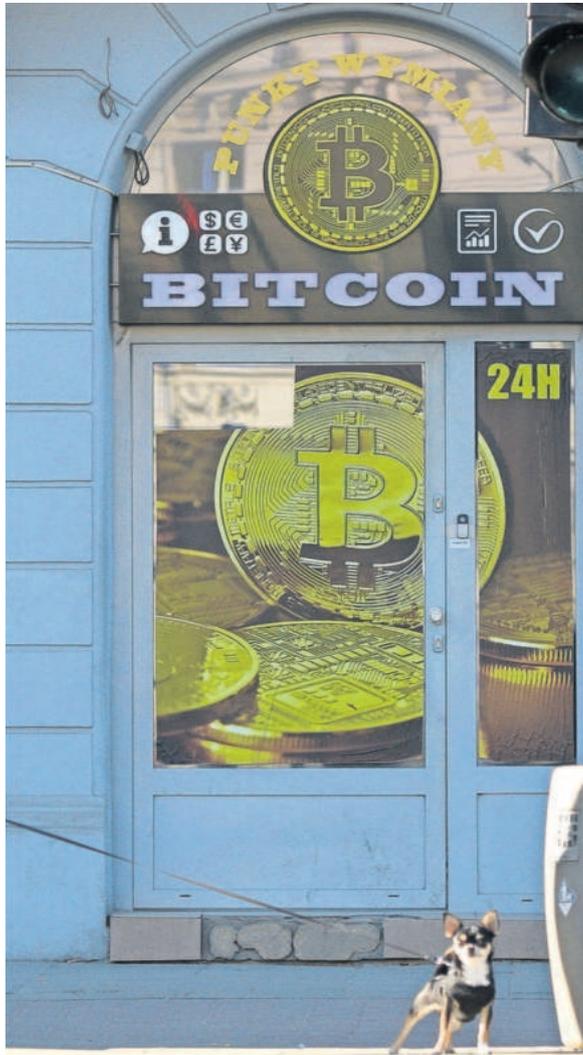


pero una gran parte de su precio corresponde a expectativas. Y las ilusiones no siempre se cumplen. “Si hubiera seguridad sobre su rol, cada bitcoin valdría 300.000 dólares y no los 40.000 de ahora. Hacer una valoración es muy complicado, no es como con una cotizada en la que puedes usar el PER [el número de veces que el beneficio de una firma está contenido en el precio de una acción]. Aquí hablas de expectativas”, aclara en conversación telefónica. Sin ingresos que reportar, los movimientos en el precio de las criptomonedas responden a un impulso arbitrario y simple, comparable al del inversor en obras de arte: la creencia del comprador de que un producto valdrá mañana más que hoy.

Doce años después del enigmático nacimiento del bitcoin, creado por Satoshi Nakamoto, el seudónimo de alguien completamente desconocido para el gran público, no hay consenso sobre cuál será su papel y el del resto de

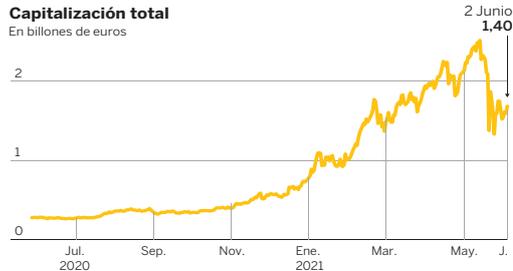
criptomonedas en el mundo futuro. ¿Han venido para descentralizar la emisión de dinero y despojar a los bancos centrales de ese poder omnimodo? ¿Son solo el último juguete del capitalismo para hacer dinero que acabará estallando en las manos de los especuladores como sucediera con los tulipanes holandeses hace casi 400 años? ¿Ni lo uno ni lo otro?

En un informe sobre el futuro del dinero, Citigroup concluye que las criptomonedas no están cumpliendo sus objetivos primigenios. “El bitcoin fue originalmente diseñado como efectivo digital, pero esa narrativa sigue siendo débil, dadas las cuestiones de adaptabilidad y eficiencia y su precio en aumento”. Para Gregory Caeys, investigador del laboratorio de ideas Bruegel, la gran sustitución de las monedas actuales por parte de las digitales de nueva generación está lejos de hacerse realidad. “Soy escéptico. Para ser una moneda hacen falta dos cualidades esencia-

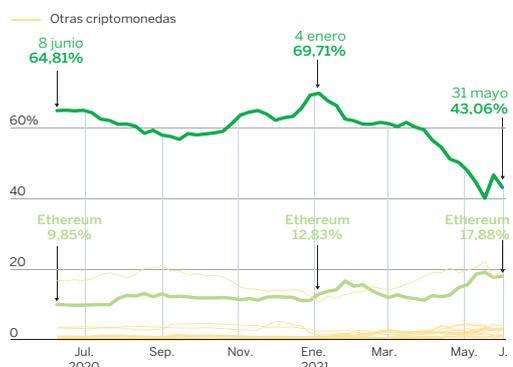


El mercado de los criptoactivos

Capitalización total
En billones de euros



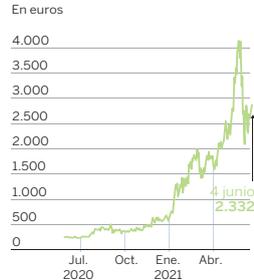
Porcentaje que representa el bitcoin respecto al total



Precio del bitcoin a un año
En euros



Precio del ethereum a un año
En euros



Fuente: Coinmarket y Coindesk.

EL PAÍS

Una mujer pasea frente a una tienda de cambio de bitcoin en el centro de la ciudad de Cracovia (Polonia). ARTUR WIDAK (GETTY)

por los intercambios entre criptomonedas y por las ganancias generadas de venderlas y pasarlas a euros, y el aumento de las operaciones está obligando a las autoridades a extremar la vigilancia. "El riesgo de que haya contribuyentes que no declaren sus beneficios es más alto que en otros activos, dado que la información intermedia de compraventas de criptomonedas no suele ser conocida por la Agencia Tributaria. Sin embargo, desde el Ministerio de Hacienda ya se ha previsto crear nuevas obligaciones de información por parte de los mercados y empresas de custodia", explica Bravo.

Carrera país a país

Otra de las consecuencias del auge de las criptomonedas ha sido la carrera entre Estados por desarrollar sus propias divisas digitales, en la que China marcha con ventaja. El mencionado estudio de Citigroup apunta que el país asiático va muy por delante de sus principales pares en el desarrollo de dinero digital emitido por el banco central, y ya se encuentra en medio de una extensa prueba piloto. "Dado el impulso del país para convertirse en una sociedad sin efectivo, esperamos una rápida adopción durante los próximos cinco años", augura el texto.

En Europa, donde el valor de las transacciones efectuadas en efectivo en la zona euro pasó del 54% de 2016 al 48% de 2019, según los datos del BCE —un porcentaje que ha caído con la pandemia—, el debate sobre el futuro del dinero resuena cada vez más, aunque el proyecto de euro digital se encuentra en una fase más inicial. En abril, el BCE presentó las conclusiones de la consulta pública sobre el tema, y en los próximos meses debe decidir si da el paso hacia la fase de investigación.

Grégory Claeys, de Bruegel, cree que la intención de Facebook de lanzar su propia moneda digital, primero llamada libra y ahora rebautizada como diem —según CNBC, lanzará su versión de prueba a finales de este año—, ha sido el detonante que ha empujado a los bancos centrales a mover ficha. La red social cuenta con miles de millones de usuarios entre Facebook, Instagram y WhatsApp, y su intención es lanzar una divisa estable, lo que significa que su valor no variará según el interés de los usuarios, sino que estará ligado al dólar. Para Claeys, esa decisión identifica el gran problema de las criptomonedas —la volatilidad

Pasa a la página 4

les: estabilidad para que la gente pueda usarla para ahorrar, y que su uso esté muy extendido. De momento, las criptomonedas no tienen esas propiedades. Alternan fuertes subidas con desplomes, no puedes comprar un café con ellas, y si lo comparas solo con el efectivo que está circulando en euros su uso es ínfimo".

Algunos de sus más fervientes defensores tampoco ven viable ese paso. Es el caso de la abogada Cristina Carrascosa, una de las voces más respetadas en España en el universo de los criptoactivos. "Nunca podrán reemplazar al dinero fiduciario, salvo que la regulación acepte que tienen categoría legal de dinero, algo que ya sabemos que no va a pasar porque directivas como la de prevención de blanqueo de capitales dejan claro que son medios de cambio y no de pago. Deberán convivir, como ya lo hacen, con el dinero, y representar simplemente activos de inversión que pueden hacer las ve-

ces de medio de cambio con el que pagar bienes y servicios".

Uno de esos bienes pioneros en poder ser comprados con bitcoins eran los coches eléctricos de Tesla. Pero su fundador, Elon Musk, dio marcha atrás en tiempo récord alegando que las criptomonedas son excesivamente contaminantes por el enorme gasto energético que suponen, buena parte del cual se lleva a cabo en China utilizando carbón. El cambio de opinión de uno de los hombres más ricos del planeta ha sido criticado por sospechoso. ¿Desconocía Musk el impacto ambiental de emitir criptomonedas cuanto autorizó las compras 50 días antes? ¿Demuestra el bitcoin ser vulnerable si los tuits del jefe de Tesla son suficientes para hundir su valor? Carrascosa opina que el problema no es de la criptomoneda, sino de las emociones que mueven el mercado. "Antes de criticar al bitcoin, Elon Musk lo alabó. Y así influyó en que muchas personas sin for-

mación invirtieran solo porque él habló de ello. En mi opinión, no se trata de que el bitcoin sea vulnerable, lo que es vulnerable es la predisposición de la gente a dejarse llevar por lo que dice un famoso".

No hay datos que recojan con fiabilidad cuántos españoles tienen criptomonedas. Según una encuesta de Statista, son el 9%, y otra de ING sitúa esa cota en el 10%. A simple vista, esas cifras se antojan demasiado altas, dado que sumarían más de cuatro millones de inversores, pero en cualquier caso sitúan a España entre los países europeos con mayor penetración de estos activos. Ese hecho ha multiplicado el trabajo de los asesores fiscales para la declaración de la renta —en el caso de Carrascosa, un 300% más de clientes—.

El déficit de especialistas en la materia ha llevado a algunos incluso a dejar de aceptar clientes. José Antonio Bravo, economista tributario, es uno de los que no dan abasto. Hay que pagar impuestos

Los tuits de Elon Musk demuestran la predisposición de la gente a dejarse influir

En Europa el debate sobre una eurodivisa digital está todavía en una fase muy inicial

Viene de la página 3

dad— y lo resuelve. El peligro, en su opinión, estriba en que “es una compañía privada que puede manipular la moneda por un objetivo mercantil, de beneficios”.

Hay quien teme que la mala fama de las criptomonedas, señaladas por las autoridades por facilitar el blanqueo de capitales, la financiación del terrorismo y la evasión fiscal —sus defensores recuerdan que eso también sucede con los dólares y euros—, acabe salpicando al *blockchain*, la tecnología que utilizan todas ellas. Un informe del Parlamento Europeo advierte contra esa posibilidad. “El *blockchain* tiene numerosas aplicaciones en toda la economía legal. No sería prudente desanimar futuras innovaciones en este campo simplemente porque una de sus aplicaciones, las criptomonedas, es utilizada por algunos ilícitamente”.

¿Pero qué es exactamente el *blockchain*? A grandes rasgos, Alberto Sánchez Torres, que enseña sobre ello en el IEB, lo describe como una base de datos distribuida, descentralizada e inmutable. Un inmenso registro contable con potencial para permitir rastrear de dónde viene, por ejemplo, el jamón que está comiendo, automatizar decisiones de los seguros sin intermediación humana —los llamados *smart contracts*— o certificar la autenticidad de un currículo o del DNI —Sánchez cree incluso que servirá para poder votar a distancia con garantía en elecciones—, amén de múltiples aplicaciones en el sector financiero, el transporte, los derechos de autor y otros, como evitar la reventa de entradas de espectáculos deportivos o musicales al obligar a que las transacciones sean aprobadas antes. “Tenemos claro que ha llegado para quedarse”, dice convencido.

Menos despejado parece el futuro de las criptomonedas. El Banco Central Europeo ha rescatado célebres episodios históricos para encontrar casos parecidos: lo compara con la fiebre de los tulipanes en Holanda y la burbuja de los Mares del Sur, protagonizada por la compañía británica de dicho nombre que en el siglo XVIII logró el monopolio del comercio con las colonias españolas y acabaría colapsando tras ver el precio de sus acciones tocar el cielo. No es descabellado atisbar un destino similar para algunas criptomonedas. Una de las más célebres, el dogecoin, basada en el meme de un perro, nació como una broma en 2013, pero fue subiendo entre comentario y comentario de los multimillonarios Elon Musk y Mark Cuban. Hoy, sin valor intrínseco que lo respalde, vale más de 40.000 millones de dólares, tanto como el BBVA.

En el universo académico también hay voces muy críticas. Economistas de prestigio como Roubini defienden con rotundidad que su valor es cero. Premios Nobel como Paul Krug-

man reprochan que no desempeñan casi ninguna función en la actividad económica. El exsecretario del Tesoro italiano, Lorenzo Codogno, ahora profesor en la prestigiosa London School of Economics, lo expresa a este diario en términos similares. “Creo que es el mayor esquema Ponzi de la historia financiera”, declara por correo electrónico.

¿Se equivocan? Carrascosa cree que sí. Ve a todos ellos como parte de una élite encorsetada en paradigmas del pasado. “Debe de ser complicado, a la par que humillante, tener que desaprender todo lo que te ha servido para conseguir un Nobel de Economía, y abrazar un activo que ni siquiera cuenta con el respaldo de un gobierno. Es comprensible la actitud de todo este sector que además vive de dar conferencias, clases, vender libros y asesorar a los reguladores”, contraataca.

Las predicciones son tan abundantes como su volatilidad. Sus partidarios ven en las criptomonedas una innovación capaz de propiciar un cambio de era don-

Se teme que la mala fama acabe salpicando al *blockchain*, la tecnología que está detrás

El BCE compara su auge con la burbuja de los tulipanes de hace cuatro siglos

de la emisión de dinero pasará a estar descentralizada, y estiman que las críticas provienen precisamente de ese temor de poderosas instituciones a perder un privilegio sin igual: el de controlar el dinero. Los gurús de las criptomonedas insisten en que esto no ha hecho más que empezar, las revalorizaciones futuras harán palidecer las actuales, y la tecnología *blockchain* se convertirá en un acontecimiento tan trascendente como el nacimiento de internet. “Ahorrar en bitcoins es como ganar la lotería a cámara lenta”, dice uno de sus adeptos.

China tiene mucho que decir en su devenir. Se podría decir que si los niños vienen de París y los coches de Alemania, los bitcoins vienen de China. Y eso hace que cada decisión de las autoridades sobre su regulación impacte en su precio con especial virulencia. Más del 70% de la minería del bitcoin se realiza allí, un hecho que, según Raúl López, responsable en España del comisionista finlandés Coinmotion, se debe a que la energía es más barata y fabrican más aparatos electrónicos necesarios para esta labor, para la que se utilizan equipos informáticos cada vez más potentes. Están

diseñados para verificar las transacciones de monedas virtuales, lo que supone un ingente gasto energético.

Si abril fue el mes de la euforia, con muchas criptomonedas tocando máximos históricos gracias a la decisión de Musk de permitir las compras de coches Tesla, mayo ha sido para olvidar. Las caídas han sido superiores al 30%, y se han comido buena parte del pastel de ganancias de 2021. La culpa del desplome no es solo achacable a la marcha atrás de Musk, tan impredecible como entregado al entretenimiento de hinchar y desinflar cotizaciones con simples mensajes en redes sociales —ahora mantiene reuniones con los jefes de algunas mineras de bitcoins para tratar el espinoso asunto ambiental, y pocos descartan, dado su carácter voluble, que vuelva a cambiar de opinión—. Si hay una amenaza existencial, es una acción decidida de los gobiernos contra las criptomonedas. Y ahí se han acumulado los problemas en los últimos días, con un recado del presidente de la Reserva Federal, Jerome Powell, que ha advertido de que plantean riesgos para la estabilidad financiera y ha abierto la puerta a una mayor regulación. Y sobre todo, con los mensajes que llegan desde China.

Problemas de minería

Pekín, cuyo objetivo es alcanzar la neutralidad de carbono en 2060 —una década después que la UE—, está tomando conciencia del problema ambiental que supone el minado, con aparatos trabajando a su máxima capacidad 24 horas al día, siete días a la semana. Y ya ha actuado. Así lo explica Raúl Marcos, consejero delegado de carbono.com, dedicada a la inversión en criptomonedas. “El problema con China es que ha anunciado restricciones, parece que parciales, a la minería que usa energía proveniente del carbón, lo cual, a corto plazo, significa que puede caer el precio, y a largo, que se mueve hacia energías renovables, que es lo que queremos todos”. Según un estudio de la revista *Nature* publicado en abril, el consumo de energía atribuido a las criptomonedas en China alcanzará su pico en 2024 con 297 teravatios por hora, más que todo el consumo de energía de Italia en 2016.

Los problemas a los que se enfrentan las criptomonedas para prosperar, por tanto, no se atisban menores. Tanto que ni siquiera Citigroup se atreve a profetizar si su porvenir será una boyante historia de éxito o un fracaso estrepitoso que dejará por el camino un reguero de maltrechas cuentas corrientes. “El futuro es incierto”, asegura en su informe. En la disyuntiva no deja lugar al término medio. Reduce las opciones a dos: la aceptación generalizada o la implosión especulativa. Para sus poseedores, una apuesta arriesgada que puede ser tan lucrativa como ruinosa.

Marc Puig “Nunca he trabajado tanto y nunca hemos perdido tanto”



Marc Puig, presidente y consejero delegado del grupo Puig, fotografiado en la sede de Hospitalet de Llobregat. ALBERT GARCÍA

Presidente y consejero delegado de Puig. La cuarta generación del clan no trabajará en el gigante de la perfumería y la cosmética. “Las familias funcionan por amor, y una empresa necesita jerarquía”, dice su primer ejecutivo

POR DANI CORDERO Y JOSEP CATÀ

Marc Puig (Barcelona, 59 años) dirige Puig desde 2004, cuando asumió el cargo de consejero delegado en una situación complicada de ventas y rentabilidad. En los últimos ocho años ha pilotado la adquisición de una decena de marcas, la última, la de mayor dimensión, el verano pasado, al comprar parte de la firma de cosmética Charlotte Tilbury. “Nunca he trabajado tanto y nunca hemos perdido tanto”, dice sobre el pasado ejercicio, en el que la pandemia dejó al grupo en sus peores pérdidas (70 millones) e inmerso en una profunda remodelación para atenerse a la nueva cultura de Instagram.

Pregunta. ¿Cómo ve Puig en un plazo de 5 a 10 años?

Respuesta. La digitalización y el auge del mercado chino han hecho crecer las categorías de perfumería, cosmética de color y cosmética de tratamiento de forma distinta. Y las redes sociales, los productos de belleza por su impacto visual. El perfume no es visual, y nosotros, que tenemos un negocio de moda y perfumería, no nos hemos beneficiado tanto del crecimiento de la generación *selfie* ni del canal digital. China es y seguirá siendo el gran motor de crecimiento, pero en la época de Mao la perfumería era considerada un producto burgués y, por tanto, no hay tradición, hay una generación perdida. Muchos de nuestros competidores se han beneficiado de esos dos vectores y nosotros no. Por eso decidimos comprar Charlotte Tilbury e incorporar a Puig las empresas de cosmética de tratamiento que tenía la familia. Ahora podemos beneficiarnos de las tendencias mundiales y hemos hecho un plan de crecimiento, que parte de una posición difícil en 2020 y tiene el objetivo de doblar la facturación en dos años y triplicarla en cinco.

P. ¿Tilbury ha de ser la nueva Paco Rabanne o la nueva Carolina Herrera de Puig?

R. Nos ayuda mucho a reforzar nuestro portafolio. Hemos estado 15 años con un modelo muy focalizado, porque en 2004 las

cosas no nos iban bien y decidimos centrarnos en aquello en lo que podíamos tener un impacto mundial: moda y perfumería. No nos distraeríamos de ese camino hasta tener un 10% del mercado, una masa crítica que nos permitiese ser sostenibles. Ahora estamos cerca y era interesante abrir el portafolio. Pero los dos faros siguen siendo Paco Rabanne y Carolina Herrera. La gracia es saber ponerlas al día y que sean atractivas para la gente joven.

P. Se ha cifrado la compra de Tilbury en 900 millones de euros. ¿Han comprado caro?

R. La digitalización ha permitido a marcas pequeñas y empresas emergentes entrar en el mercado. Y esto ha hecho que las compañías asentadas hayan visto su mercado reducirse y ha generado un apetito brutal. Seguro que habrá muchos cadáveres por el camino, pero algunas sobrevivirán. Las oportunidades son un bien escaso y cuando surgen algunas potentes hay detrás una cola importante para comprar. No hemos comprado barato.

P. La gran liquidez, la escasez de grandes oportunidades y la competencia. ¿Cómo condicionan a un grupo familiar que no tiene la capacidad financiera que tienen otros gigantes?

R. Nosotros, que no podemos optar más que por un endeudamiento que intentamos que no sea muy alto, estamos limitados por nuestra capacidad de generar ca-

ja y crear un balance sólido. Antes de la crisis planteábamos comprar Tilbury solos, con deuda y recursos disponibles, y en medio de la pandemia decidimos tomar una posición mayoritaria y hacerlo con un inversor de Chicago, BDT, algo que no teníamos previsto, para tener más tiempo y flexibilidad.

P. Puig quiere ser familiar, pero ¿Execa [el holding inversor familiar desde el que se controla Puig y otras participadas] se ha planteado alguna vez la entrada de algún socio?

R. Puig es 100% familiar. Hemos decidido ciertas cuestiones con vistas a las nuevas generaciones y una es que los miembros de la cuarta generación familiar no trabajen en la empresa. Eso ya condiciona. Formarán parte de los órganos de gobierno, pero no del equipo directivo. Si somos capaces de crear marcas fuertes, el

“Nuestra voluntad es que Puig se mantenga como una empresa familiar”

“El objetivo que nos hemos marcado es triplicar en cinco años la facturación”

negocio no necesita recursos externos para desarrollarse. Lo hemos demostrado.

P. ¿Renuncian a tener las mismas armas financieras que sus competidores?

R. Tenemos competidores muy potentes que cotizan y que son familiares y otros que no. Nuestra voluntad es mantener esta situación.

P. ¿Su tío, Antonio, o su padre, Mariano, les dieron ese mandato de no vender?

R. No hay ningún mandato. Cada generación ha de hallar su sistema. Nosotros lo hemos encontrado y estamos muy bien. Yo recojo lo que me dejaron, lo intento cuidar y hacerlo más grande. Queremos mantener el legado que recibimos, lo que es un planteamiento muy trascendental. El problema es que las familias funcionan por amor, igualdad de oportunidades, pero la empresa necesita jerarquía, y esos dos sistemas pueden chocar.

P. Usted será el último consejero delegado de la familia. ¿Tiene fecha de salida?

R. No hay fecha, pero en la familia hay fechas de caducidad para diferentes niveles y yo tendré que plegar a los 65. Falta menos de lo que parece, ya me gustaría que faltara más [ríe].

P. ¿La cuarta generación asume bien esa decisión de quedarse al margen de la dirección? La última vez que se probó la gestión externa no acabó de dar buenos resultados.

R. No hay ninguna decisión única ideal. Pero es cierto que cuando tu empresa coge una magnitud determinada, los liderazgos hay que buscarlos en el mundo. Es arriesgado encontrar el mejor talento en un grupo de 20 personas.

P. ¿Qué provisiones tienen en ventas y beneficios?

R. El año 2020 tenía que ser récord histórico en ambas cosas, al principio iba todo en esta línea, pero vino la pandemia. La proyección que hacemos ahora es doblar las ventas en dos años y triplicarlas en cinco años. La pandemia ha afectado mucho por el distanciamiento social. No solo es porque las tiendas de los aeropuertos, donde vendemos mucho, han cerrado; es que la gente no ha salido, no ha celebrado, no ha ido ni a la oficina, y, por tanto, no ha visto la necesidad de usar productos de belleza ni de moda. No recuperaremos nuestras cifras de ventas anteriores hasta 2022 o 2023.

P. El segmento digital no ha podido compensarlo. ¿Qué estrategia tienen en ese ámbito?

R. El año pasado la venta en perfumería creció mucho en digital porque las tiendas cerraron y supuso un 24%, cuando antes estábamos por debajo del 10%. Este año volverá a caer porque aumentará la venta física. Pero el objetivo es llegar al 30% en nuestros productos en 2025, y está claro que será mucho más alto en cosmética que en perfumería.

P. ¿Qué objetivo de penetración tienen en China?

R. Nos hemos fijado que en 2025 represente el 25% de nuestro negocio, tanto en ventas en China como a viajeros chinos.

La banca calienta la batalla por las hipotecas: así está la oferta

Miriam Calavia • original



en la foto

Tras el parón de hace un año por la llegada del Covid-19, el resurgir de la demanda de vivienda ha redoblado la apuesta de la banca por las **hipotecas**, avivando la batalla comercial que se libra desde hace tiempo. Las **entidades financieras** quieren recuperar el mercado perdido durante el confinamiento y las restricciones y están dispuestas a mejorar todavía más sus ofertas para captar –y también robar– clientes hipotecarios. El resultado está siendo el lanzamiento de **agresivas campañas**, más rebajas de intereses y **condiciones mejoradas** para asumir los préstamos de otros bancos, lo que se conoce como subrogación, que además garantiza una cartera de deudores con perfiles solventes.

La recuperación de la economía tras lo peor de la pandemia está poco a poco propiciando la compra de viviendas y sacando del bache al segmento hipotecario. Tras sufrir el pasado enero una caída histórica de más del 31%, la actividad parece reactivarse y las nuevas operaciones se dispararon un 35% en mayo, de acuerdo con los datos de Estadística. Según el presidente de la **Asociación Hipotecaria Española (AHE)**, **Santos González**, aunque todavía es pronto para ver si se consolida esta tendencia, “parece que el estancamiento del mercado se ha ido diluyendo y da la sensación de que la demanda embalsada, que siempre se produce en situaciones de crisis y que ha estado expectante, ve la luz al final del túnel y se está animando”.

Al despertar de la demanda están contribuyendo en buena medida las atractivas propuestas de la banca, sobre todo en lo que a precios se refiere. La **fuerte competencia** en el sector ha llevado los **intereses** a niveles mínimos nunca vistos, especialmente en los tipos fijos, que de media rondan el 2,75% cuando antes de 2020 nunca habían bajado del 3%, según el INE. Con el euríbor rondando mínimos, que perjudica los ingresos de la banca por el lado de los préstamos variables, el sector se ha centrado en incentivar la contratación de tipos fijos, con los que aumenta sus márgenes. Y es aquí donde verdaderamente se está librando la guerra hipotecaria.

pulsa en la foto

“A la banca le sale más a cuenta que los clientes se decanten por un tipo de interés fijo. Las entidades han multiplicado sus anzuelos para atraer clientes, pero el principal gancho es el

recorte de los tipos fijos. De este modo, puede hablarse nuevamente de una guerra de precios dentro del sector”, aseguran desde el **comparador financiero HelpMyCash**. Y parece que la estrategia está dando sus frutos, pues los tipos fijos cobran cada vez más fuerza frente a los variables y ya representan el 56,2% de las nuevas contrataciones, un porcentaje récord.

Mariola Soriano, research analyst en Instituto de Valoraciones, subraya además que “esta modalidad de préstamo genera una mayor estabilidad en el largo plazo, un factor muy deseable por ambas partes en época de incertidumbre económica”.

Ibercaja ofrece un 1,5% TAE y se sitúa al nivel de bancos digitales como Coinc

Varias entidades se han posicionado en la pugna por la potencial clientela. Ibercaja rebajó recientemente el interés de su hipoteca fija a 20 años al 1,5% TAE, situándose así al nivel de las entidades digitales, que suelen comercializar los precios más baratos y también han reducido precios en las últimas semanas. Coinc anuncia un 1,54% TAE, mientras que Openbank y Evo Banco publicitan un 1,6% TAE, aunque este último a un plazo de 25 años. Kutxabank también cuenta con tipos estables de los más bajos, del 1,68% TAE. También han abaratado sus hipotecas fijas desde comienzos de año Santander, CaixaBank, Bankinter, BBVA, Abanca, ING y Liberbank. Además, entidades como Banco Santander o Caja de Ingenieros dan intereses más bajos a los clientes que pueden cubrir el 30% o el 40% de la compra con sus ahorros.

En general, son **productos bonificados** y es necesario domiciliar la nómina y contratar algún seguro. Por su parte, el neobanco MyInvestor se distingue por ser la única entidad que no exige productos vinculados, ni siquiera llevar los haberes. En caso de que el cliente quiera contratar seguros o productos de inversión, entonces recibe un abono anual en efectivo. Openbank también da **incentivos** y regala hasta 1.000 euros a los clientes que les traigan amigos que necesiten una hipoteca. Por su parte, Banco Santander ha lanzado una nueva hipoteca para jóvenes que financia hasta el 95% de la compra.

MyInvestor no exige productos vinculados y Openbank regala hasta 1.000 euros

Manuel Artal, director de estrategia comercial de Ibercaja, declara que ahora “estamos viendo un mercado bastante dinámico y en el primer trimestre los datos constatan una demanda consistente e incrementándose”. Apunta que “antes había más palancas para atraer clientes, como los depósitos o las cuentas, pero ahora las hipotecas son la única baza y es lógico que el foco de la banca se centre en este punto”.

En las hipotecas variables, y pese a que alguna entidad ha subido en los últimos meses los diferenciales para compensar el euríbor, como Santander o MyInvestor, se pueden encontrar sin problemas diferenciales por debajo del 1%. TargoBank ofrece un 0,86% más euríbor.

Auge de subrogaciones

Este escaparate de precios tan bajos y un cierto cambio de hábitos a raíz de la llegada del virus han propiciado una opción otrora poco utilizada: la **subrogación hipotecaria** o cambio de banco para conseguir mejores condiciones en los intereses, los plazos o para librarse de productos vinculados. Siguiendo las cifras de Estadística, en los últimos meses las subrogaciones al acreedor se han disparado, más del 200% interanual el pasado mes de enero y casi un 500% en marzo. Igualmente, han despuntado de forma espectacular las subrogaciones al deudor (cambio de titular) y las novaciones (nuevo acuerdo con el mismo banco). En este caso, hasta casi un 700%.

La nueva **Ley Hipotecaria** que entró en vigor en junio de 2019 abrió la puerta a las subrogaciones, una práctica que ha ido sumiendo a la banca en una auténtica guerra por robar préstamos a la competencia. “Mediante la subrogación llegan clientes experimentados que ya han pasado por la medición de riesgo de otros bancos”, algo muy cotizado por las entidades, reconoce Santos González. Por otro lado, fuentes del mercado explican que durante los confinamientos domiciliarios los usuarios han tenido más tiempo para indagar sobre las nuevas posibilidades que ofrece el mercado para ahorrar. “Cada vez más gente descubre que

es posible cambiar de banco y pagar menos todos los meses”, comentan.

Los préstamos que cambian de banco suben un 475% interanual en marzo

MyInvestor fue de las primeras entidades que detectó esta oportunidad y lanzó una agresiva campaña de subrogaciones. Ahora suponen el 75% de su producción. Pero el número de bancos que ofrece esta alternativa se ha ido multiplicando y también lo hacen Deutsche Bank, Santander, Openbank, Bankinter, Kutxabank e ING. En la entidad naranja la subrogación representa un 6% de la demanda, que aumenta al 14% si se incluyen las novaciones. Al igual que en Banco Santander, tienen un simulador de ahorro a disposición del cliente. “Las condiciones finales que aplicamos dependen del grado de endeudamiento, del plazo y del perfil del cliente”. Y lo mismo sucede en Openbank, aclaran desde el grupo que preside Ana Botín.

En el punto de mira están todas las hipotecas formalizadas entre 2009 y 2017, ya que se firmaron a tipos medios de interés más altos que los actuales, por lo que la subrogación permite un ahorro potencial que varía entre 10.000, 20.000 euros lo largo de la vida del préstamo, según cálculos de MyInvestor. Todo el sector bancario asegura que ha notado un aumento de las subrogaciones y que la tendencia es alcista desde 2020.

El ahorro por subrogar puede oscilar entre los 10.000 y los 20.000 euros

Por su parte, desde **SinComisiones.org** opinan que “el hecho de que un mercado hipotecario esté sobreponderando su cartera de subrogaciones en lugar de su cartera de nuevas concesiones significa que no está pendiente de los beneficios futuros, sino de la solvencia de los deudores. El banco está primando a quien puede pagar frente a lo que pueden llegar a pagar”.

Política monetaria. Aunque no se esperan subidas de tipos a medio plazo, tampoco se prevén más bajadas. De hecho, desde Ibercaja señalan que “los tipos de interés de mercado están tensionándose al alza”. Además, el repunte de la inflación ha abierto el debate sobre la posible reducción de los estímulos por parte de los bancos centrales. En este contexto, las entidades cuentan ya con poco margen para seguir rebajando los precios de los préstamos. Manuel Artal presume que “no habrá otro momento de tipos hipotecarios tan ajustados y lo lógico es que a medio plazo la tendencia sea a un ligero repunte, del 0,25% o del 0,30%”.

Margen de beneficios. Con el euríbor por los suelos, todavía cerca del -0,5%, y los tipos fijos tan reducidos, la banca apenas obtiene ingresos con las hipotecas. “El negocio hipotecario es básico para los bancos y la discriminación en el precio se hace necesaria para ser competitivos en un mercado tan amplio, pero no están los márgenes para guerras de precios”, expresa Santos González, quien asume que el sector está aprovechando el tirón de la demanda tras la pandemia.

ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA INTERNACIONAL

Attractivité: la France tient son rang en Europe

- La France est restée en 2020 le pays européen le plus attractif, avec 985 décisions d'investissements étrangers.
- L'écart se réduit néanmoins avec le Royaume-Uni, selon le baromètre EY.
- Pour Franck Riester, « il faut continuer à réformer jusqu'au bout ». // PAGES 2-3

Le quartier Yléo,
sur l'île de Nantes
(Loire-Atlantique).

Joncheroy / Andia.fr

Investissements étrangers : la France co de justesse la pole position en Europe

- L'Hexagone a recensé 985 décisions d'investissements étrangers sur son territoire en 2020, représentant plus de 30.000 emplois.
- L'écart se réduit néanmoins avec le Royaume-Uni, malgré le Brexit, selon le baromètre EY de l'attractivité de la France, publié en exclusivité par « Les Echos ».

ATTRACTIVITÉ

Nathalie Silbert
@natsilbert

La crise du Covid-19 n'a pas redistribué les cartes : la France, qui avait en 2019 décroché la palme du pays européen le plus attractif pour les investisseurs internationaux, a maintenu sa première place l'an dernier. Mais l'écart se resserre avec ses rivaux traditionnels. Avec 985 décisions d'investissements étrangers sur son territoire en 2020, elle est talonnée par le Royaume-Uni qui en affiche 975 en dépit d'une année marquée par les incertitudes autour du Brexit, selon le baromètre annuel du cabinet EY publié en exclusivité par « Les Echos ». L'Allemagne arrive en troisième position (930).

Dans les turbulences de la pandémie, les trois pays ont tous subi un recul des projets sur leur territoire. Mais la tendance a été plus accentuée en France où ils ont chuté de 18 %, contre 13 % en moyenne en Europe... et même 4 % outre-Rhin.

Le plan de relance salué

« Ne boudons pas notre plaisir : la France reste en tête du classement », tempère Marc Lhermitte, associé

chez EY, sachant que 2019 avait été une année record pour l'Hexagone, qui revient de loin : en 2015, le nombre de projets (598) était près de deux fois moindre qu'au Royaume-Uni (1.065). Et cette attractivité a permis la création de 30.550 emplois, soit davantage que chez nos voisins.

Dans un contexte de compétition exacerbée entre Etats pour attirer des capitaux, le plan de relance et ses mesures de soutien ont joué en faveur de l'Hexagone. La plupart des 200 dirigeants de groupes étrangers interrogés par EY considèrent que ses dispositifs ont été « aussi performants » voire « plus performants » – selon 44 % des sondés – que ceux des autres pays.

Sur le plan sectoriel, ce sont les activités liées à la santé, à l'économie résidentielle (ameublement, énergie, eau, déchets) et les services financiers qui ont suscité le plus d'intérêt. En revanche, les industries malmenées par la pandémie, comme l'aéronautique, l'automobile ou le tourisme, ont été délaissées. « Par ricochet, les investissements dans les services aux entreprises ont reculé. C'est dommage, car il s'agit d'activités très créatrices d'emploi, en particulier dans des villes moyennes », note Marc Lhermitte. EY ne précise pas le mon-

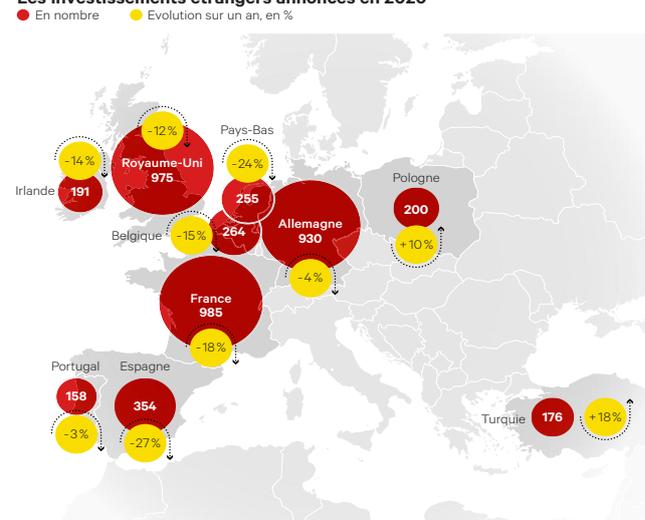
tant moyen des projets attirés. En ces temps chahutés, l'Hexagone a aussi eu plus de mal à récupérer des centres de R&D et a confirmé ses difficultés à attirer des sièges sociaux. « La période n'était guère propice à des réorganisations stratégiques. Par ailleurs, les réflexions sur la fiscalité ont ralenti les mouvements », explique l'associé d'EY. Le dynamisme du Royaume-Uni, lui, ne s'est pas démenti. Il demeure le premier pays d'accueil des centres de décision en Europe et se hisse quasiment au niveau de la France en nombre de projets dans la recherche.

Pas de retour à la normale avant 2022

Parmi les grands investisseurs en France, le Royaume-Uni – en raison du Brexit – et la Chine – du fait de la décision de Pékin, dès avant la pandémie, de limiter les investissements de ses entreprises à l'international – sont ceux qui ont le plus coupé dans leurs projets (de 40 %). Quant au premier d'entre eux, les Etats-Unis, ils ont réduit la voilure de 18 %.

Les dirigeants internationaux n'anticipent pas un retour à la normale avant 2022. Dans l'intervalle, la prudence prévaut. En mars et en avril, mois où l'étude a été réalisée,

Les investissements étrangers annoncés en 2020



44 % d'entre eux projetaient une réduction de leurs projets cette année et 14 % un report. Quant à la relocalisation des activités en France, sujet cher à Emmanuel Macron, une bonne majorité de sondés se dit prête à l'envisager, mais

seuls 18 % prévoient de le faire dans les prochains mois.

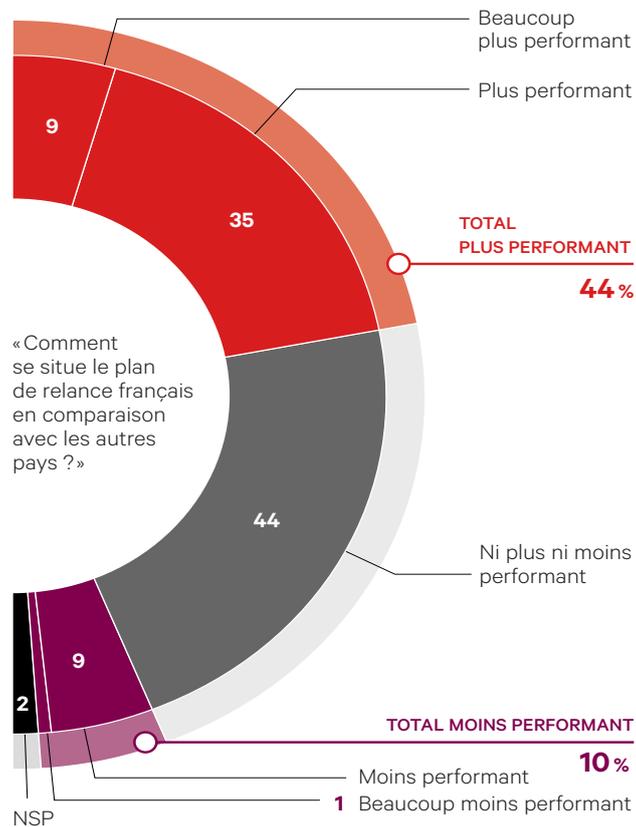
Plusieurs réformes engagées par l'exécutif sont saluées : la baisse des impôts de production, la réduction de l'impôt sur les sociétés – à 25 % en 2022 – et des charges sociales. Le

poids de la dette et de la dépense publique, l'éventualité d'un rebond du chômage inquiètent en revanche. Le climat social sera aussi scruté de près... « A court terme, les entreprises étrangères veulent s'assurer que la France va rester pro business et qu'elle

nserve

Le plan de relance en France

En % des répondants



« LES ÉCHOS » / SOURCE : EY

va poursuivre ses efforts pour améliorer sa compétitivité », pointe Marc Lhermitte.

Pour le plus long terme, elles entendent porter leur attention sur la capacité du pays à être au rendez-vous des grandes trans-

formations, technologiques et environnementales. A ce stade, l'éventualité d'un changement politique au lendemain de la présidentielle de 2022 n'apparaît pas vraiment dans leurs préoccupations. ■

Nouveaux espoirs dans le traitement des cancers



Les laboratoires plaident pour un recours plus précoce aux médicaments. *Photo Jean-Claude Moschetti/RÉA*

PHARMACIE Le congrès de l'American Society of Clinical Oncology, grand-messe annuelle de la cancérologie, se déroule jusqu'à mardi. Les résultats qui y sont présentés annoncent les changements qui se traduiront les années suivantes dans la pratique médicale, mais aussi dans les ventes des laboratoires pharma-

ceutiques. AstraZeneca, Merck-MSD ou encore Roche tiendront cette année la vedette des présentations avec de nouveaux traitements en préparation. Avec un chiffre d'affaires attendu de 187 milliards de dollars en 2021, le cancer est aujourd'hui le premier marché pharmaceutique.

// **PAGES 16-17**

Cancer : les laboratoires veulent des traitements précoces

- Le traitement du cancer est aujourd'hui la composante la plus importante et dynamique du marché pharmaceutique.
- Les résultats présentés au grand congrès américain, qui se déroule actuellement, plaident pour un recours de plus en plus précoce aux médicaments.

SANTÉ

Catherine Ducruet
 @CDucruet

Il ne fallait pas s'attendre à autre chose avec des spécialistes de la santé. L'édition 2021 du congrès d'American Association of Clinical Oncology (Asco), qui rassemble chaque année à Chicago des dizaines de milliers de participants venus de toute la planète, a déserté, cette année encore, les rives du lac Michigan pour des retrouvailles en « distanciel ». Ce qui n'empêche rien à l'importance des résultats de recherche qui y sont présentés.

« C'est un congrès virtuel, mais riche, en dépit du Covid qui, tout au long de 2020, a perturbé le déroulement des essais cliniques », affirme Jean-Yves Blay, président d'Unicancer, le réseau des centres hospitaliers anticancer de l'Hexagone.

Après une chute de 60 % des recrutements pour les essais entre juin et septembre derniers, on a assisté à un rebond substantiel en fin d'année, selon les données de Medidata, une filiale de Dassault Systèmes.

Comme toujours, les résultats qui sont présentés à l'Asco sont annonciateurs des changements qui se traduiront les années suivantes – dans la pratique médicale, mais aussi dans les ventes des laboratoires pharmaceutiques à l'origine médicaments testés. Les annonces faites à ce congrès sont autant suivies et analysées par les investisseurs que par les médecins, et il n'est pas rare de voir, début juin, le cours de Bourse de certains laboratoires faire des embardées.

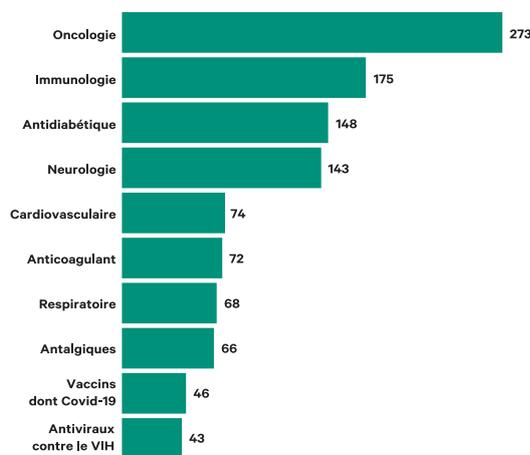
Il faut dire que l'enjeu est de taille : avec un chiffre d'affaires attendu de 157 milliards de dollars en 2021, la cancérologie est aujourd'hui la composante la plus importante du marché pharmaceutique mondial, et celle qui connaît en sus la plus forte croissance avec l'arrivée attendue d'une centaine de nouveaux médicaments d'ici à 2025.

Diminuer les rechutes

Ces nouveaux traitements ne seront pas tous des blockbusters, d'autant que les populations ciblées peuvent être très peu nombreuses. Mais toute la stratégie des laboratoires vise à multiplier les indications et à faire en sorte que leurs médicaments soient utilisés le plus tôt possible dans le cours de la maladie, afin de s'adresser à un

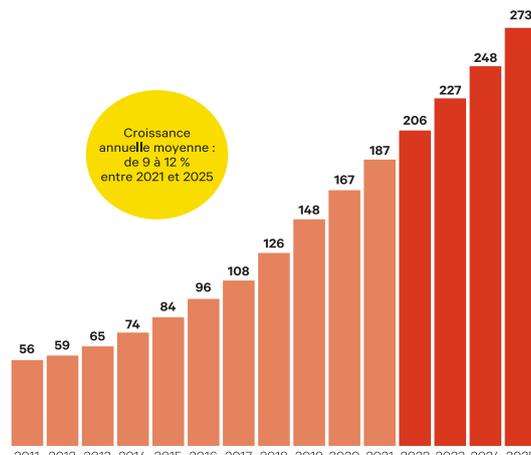
Les dépenses mondiales par domaines thérapeutiques en 2025

En %



Les dépenses en oncologie dans le monde

En milliards de dollars



Croissance annuelle moyenne : de 9 à 12 % entre 2021 et 2025

maximum de patients – et de les soigner le plus efficacement possible. Trois des principales présentations de cet Asco 2021 vont justement dans ce sens.

AstraZeneca et Merck-MSD, qui développent ensemble le Lynparza, ciblant les cancers porteurs de la célèbre mutation BRCA (qui affecte notamment Angelina Jolie), présentent ainsi une étude montrant que, pour les 5 % femmes souffrant de cancer du sein ayant cette mutation, donner d'emblée du Lynparza en plus du traitement standard (chirurgie et chimiothérapie) réduit de plus de 40 % le risque de rechute.

Dans la même veine, Merck-MSD annonce des résultats de Phase III avec le Keytruda, son produit phare d'immunothérapie, montrant que, lorsqu'il est administré au stade précoce après chirurgie, il diminue de plus de 30 % le risque de rechute des cancers du rein. C'est le premier produit d'immunothérapie à apporter une telle preuve, sachant que le Keytruda est déjà autorisé comme traitement de première ligne (avec l'Inlyta de Pfizer), mais contre les formes avancées de la maladie.

Dépistage précoce

Enfin, Roche présente pour sa part une étude de Phase III où l'utilisation, à un stade précoce, du Tecentriq, son produit d'immunothérapie, contre la forme la plus répandue de cancer du poumon, réduit le risque de rechute.

Cette forme de cancer du poumon (dite « non à petites cellules ») représente de 80 à 85 % des cas de ce cancer les plus répandus au monde, soit un marché théorique considérable (quelque 2,2 millions de nouveaux cas de cancer du poumon diagnostiqués chaque année dans le monde). Malheureusement, pour les malades et pour Roche, c'est un cancer généralement détecté tardivement.

Dans de nombreux pays, la question de l'opportunité de mettre en place un dépistage systématique, comme pour le cancer du sein ou

du colon, se pose d'ailleurs. AstraZeneca, qui commercialise déjà le Tagrisso, en usage précoce pour prévenir les rechutes chez les patientes souffrant du même type de cancer mais avec une mutation génétique présente dans 20 % des cas en Occident et de 50 % en Asie, se heurte au même type de problème.

« L'arrivée de produits permettant de retarder significativement les rechutes de la maladie – voire de la guérir –, à condition d'intervenir très tôt, pourrait faire bouger les lignes, estime Eric Le Berrigaud, directeur associé chez Bryan, Garnier & Co. Dans la mesure où des traitements efficaces existaient, les entreprises de diagnostic seraient en effet incitées à développer des tests pour identifier les patients pertinents et les autorités de santé à s'engager dans le dépistage. »

Améliorer la radiothérapie

Au-delà de l'administration précoce des traitements, une étude de Phase III de Novartis, où le groupe teste contre les cancers métastatiques de la prostate un traitement à base de radio-isotope du nom de code Lu-PSMA-617, annonce peut-être des changements dans le domaine de la radiothérapie – jusque-là resté un peu à l'écart des progrès, si ce n'est en termes de matériel.

Le produit de Novartis est composé de lutétium 617 porté par un vecteur ciblant les PSMA (Prostate-Specific Membrane Antigen) présents, dans 80 % des cas, sur les cellules cancéreuses de la prostate. Il agit comme une radiothérapie interne. La stabilisation prolongée de la maladie et l'allongement de la survie qu'il apporte doivent cependant être tempérés par des effets secondaires graves, indiquant que des progrès restent à accomplir.

Enfin, comme le mentionne Jean-Yves Blay, dans une optique encore plus prospective, des résultats d'immunothérapie cellulaire – les CAR-T cells – sont présentés pour la première fois à l'Asco dans des tumeurs solides, et non plus seulement en hématologie. ■

« Dans la mesure où des traitements efficaces existaient, les entreprises de diagnostic seraient en effet incitées à développer des tests pour identifier les patients pertinents et les autorités de santé à s'engager dans le dépistage. »

ERIC LE BERRIGAUD
 Directeur associé chez Bryan, Garnier & Co.



Affitti e Covid

Case e negozi puntano sui bonus

Vacanze: forti rialzi

La pandemia spinge il canone agevolato
Caso per caso il nuovo tax credit
Estate da tutto esaurito, prezzi +2-5%

di Aquaro, Cerofolini, Dell'Oste, Pegorin e Ranocchi — a pagina 2
di Dell'Oste — a pagina 3
di Cavestri — a pagina 14

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

Affitti, il Covid spinge i contratti agevolati

Le formule. A Roma e Genova le nuove locazioni a canone concordato superano il 60% del totale. Tra i grandi centri solo a Milano sono marginali

Cristiano Dell'Oste

La pandemia colpisce gli affitti residenziali. Resiste, però, la formula della locazione a canone concordato. Nel 2020 i nuovi contratti registrati alle Entrate sono stati 1,29 milioni, l'8,8% in meno rispetto al 2019. Le nuove stipule di contratti agevolati «3+2», invece, sono aumentate dell'8,2 per cento. Sono dati che non dicono tutto - mancano ad esempio l'incidenza della morosità e le rinegoziazioni dei canoni - ma spiegano molto.

In tempi di crisi, la forbice tra affitti di mercato e canoni calmerati si assottiglia. E questo giustifica il balzo dei contratti agevolati, che offrono al locatore - quanto meno - un set di benefici fiscali: Imu con sconto statale del 25%, spesso abbinata all'aliquota comunale ridotta, e cedolare secca al 10% (solo nei Comuni ad alta tensione abitativa e colpiti da calamità).

«Siamo in una fase di flessione dei canoni, non si può incrementare il rendimento lordo, perciò si lavora sul netto - commenta Luca Dondi, direttore generale di Nomisma - . È anche un tentativo di salvaguardare la sostenibilità del canone - prosegue - per evitare ricadute negative sia per gli inquilini che per la proprietà».

L'anno scorso i contratti agevolati «3+2» e quelli per studenti sono stati più del 60% delle nuove registrazioni a Roma e Genova, e quasi il 45% a Palermo. Negli altri centri maggiori la quota è tra il 30 e il 40 per cento. «Il motivo è che quasi ovunque le intese territoriali sono state ben consegnate dalle associazioni dei proprietari e degli inquilini», spiega Giorgio Spa-

ziani Testa, presidente di Confedilizia. Fa eccezione Milano, dove le formule agevolate si fermano al 5,4%, secondo il monitoraggio dell'Osservatorio del mercato immobiliare (Omi) delle Entrate. D'altra parte, a Milano fino all'accordo locale del 2015 il filone agevolato era pressoché inesistente e i numeri dimostrano quanto sia difficile invertire la tendenza.

Le opzioni per la cedolare

A livello generale, comunque, la pandemia ha solo accelerato una corsa - quella degli affitti concordati - iniziata molto prima. E che si può misurare anche con le opzioni per la cedolare: secondo le statistiche delle Finanze, i contribuenti che scelgono la tassa piatta al 10% sono passati da 165 a 875 mila nelle dichiarazioni dei redditi del 2020. Quelli che optano per la cedolare su canoni liberi sono di più (1,86 milioni), ma sono cresciuti meno. Tra i temi posti da Confedilizia al ministro delle Infrastrutture, Enrico Giovannini, c'è anche l'estensione della cedolare al 10% in tutta Italia. «Più che altro sarebbe una semplificazione - puntualizza Spaziani Testa - perché la lista dei Comuni "calamitati" è già vastissima ed è spesso oggetto di contenzioso con gli uffici locali delle Entrate».

L'andamento dei canoni è chiaro. Come rileva tra gli altri Tecnocasa, nel 2020 c'è stato un calo del 2,2% su base annua e si è spezzata la curva di risalita che era iniziata nel 2015. Il risultato è che - per 100 euro di canone medio del 2010 - l'anno scorso ci si è fermati a 95,4, per i trilocali a 96,7 per i bilocali.

da parte di lavoratori fuori sede e studenti. E c'è stato anche un leggero aumento dell'offerta causato dai locatori che hanno convertito in affitto transitorio o lungo gli appartamenti destinati all'affitto turistico.

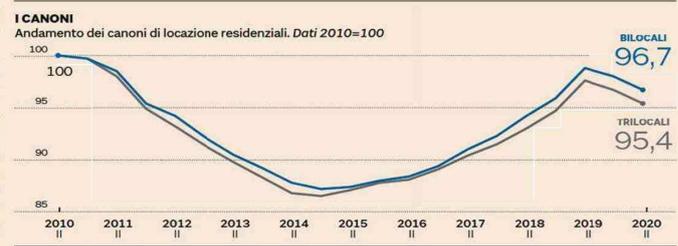
Le locazioni brevi, però, sono tutta un'altra storia. Totalmente bloccate con il lockdown, vedono ora la possibilità di una ripresa con le prenotazioni per le vacanze (si veda anche a pagina 14). Ma il loro andamento non è rilevato dalle Entrate, perché per i contratti con durata fino a 30 giorni la registrazione è facoltativa. Segnali positivi, comunque, vengono colti da Idealista, portale web che ha comunicato di aver rilevato a maggio canoni in aumento in 57 capoluoghi, stabili in 8 e calanti in 34.

«Siamo convinti che per gli affitti brevi l'impatto del Covid sia stato congiunturale: non si sa quando, ma si tornerà a una normalità - commenta Dondi -. È l'affitto di medio-lungo periodo che risentirà delle difficoltà a livello reddituale: non appena verrà meno il blocco degli sfratti, e soprattutto quello dei licenziamenti, si inaspriranno molti nodi».

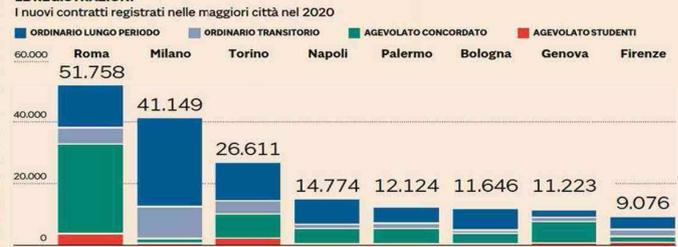
Proprio sul blocco degli sfratti - ora rinnovato fino al 30 settembre o 31 dicembre in base alla data del provvedimento di rilascio - Confedilizia continua a chiedere un intervento, per distinguere tra morosità sorte prima del Covid e difficoltà legate alla pandemia. «Il blocco va a danno di tutte le locazioni - osserva Spaziani Testa - perché induce i locatori a chiedere fidejussioni e garanzie o a non affittare la casa, a tutto danno degli inquilini più deboli».

L'evoluzione. Il segmento degli affitti brevi spera in un ritorno alla situazione pre pandemia, ma per quelli lunghi i nodi devono ancora venire al pettine

I numeri



LE REGISTRAZIONI



LE FORMULE CONTRATTUALI



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

Il 110% semplice non cancella tutti i rischi

Di semplificazioni

Sprint con la «Cila», ma c'è il nodo varianti. Professionisti frenati sulla responsabilità

Le nuove procedure semplificate del superbonus rischiano l'effetto boomerang. Perché in alcuni casi possono portare a "irrigidire" eccessivamente i progetti e esporre i cantieri a contestazioni e ordini di blocco. Compromettendo le stesse agevolazioni fiscali e il lavoro di imprese e professionisti. Due sono i fronti critici: quello delle varianti in corso d'opera e quello delle responsabilità

nell'attestazione del titolo abilitativo. L'articolo 33 del Dl 77/2021 ha certamente il pregio di snellire un iter autorizzativo che troppo spesso si è rivelato un freno agli interventi detraibili al 110 per cento. Perché consente di avviare i lavori da superbonus (tranne la demolizione e ricostruzione) presentando una Cila: una comunicazione asseverata – più semplice della Scia – che non rende necessaria l'attestazione dello "stato legittimo dell'immobile". Ma la semplificazione rischia di restare sulla carta: per non avere problemi e non perdere il diritto all'agevolazione, imprese e professionisti potrebbero comunque passare dalla verifica di legittimità.

Aquaro, Inzaghi, Latour e Marietta — a pag. 5

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

Il 110% più facile trova nuovi intoppi

Cantieri e professionisti. Le procedure previste dal decreto in alcuni casi potrebbero compromettere il superbonus. La Cila non consente varianti in corso d'opera. E in caso di difformità dell'immobile c'è il pericolo di stop forzato ai lavori

Dario Aquaro
Giuseppe Latour

Le nuove procedure semplificate del superbonus fischiano l'effetto boomerang. Perché in alcuni casi possono portare a "irrigidire" eccessivamente i progetti o esporre i cantieri a contestazioni e ordini di blocco. Compromettendo le stesse agevolazioni fiscali e il lavoro di imprese e professionisti.

Due sono i fronti critici: quello delle varianti in corso d'opera e quello delle responsabilità nell'attestazione del titolo abilitativo. La norma - l'articolo 33 del Dl 77/2021 - ha certo il pregio di snellire un iter autorizzativo che troppo spesso si è rivelato un freno agli interventi detraibili al 110 per cento. Dopo la riscrittura del comma 13-ter dell'articolo 119 del Dl Rilancio 34/20, infatti, i lavori da superbonus (tranne la demolizione e ricostruzione) possono essere avviati presentando una Cila. Una comunicazione asseverata - più semplice della Scia - che non rende necessaria l'attestazione dello "stato legittimo dell'immobile": requisito complicato da accertare, soprattutto per i fabbricati più vecchi.

Lo stato legittimo risulta dal titolo abilitativo iniziale della costruzione o da quello che ne ha disciplinato l'ultimo intervento o ha consentito modifiche parziali (si veda l'articolo in basso). Ed è più difficile da ricavare per gli immobili realizzati quando non c'era alcun obbligo di titolo abilitativo: prima del 1942 nei centri abitati e prima del 1967 al di fuori di essi (salvo differenti disposizioni previste in regolamenti e strumenti urbanistici locali).

Il limite alle varianti

Se la Cila da superbonus serve dunque a velocizzare questo passaggio, restano comunque alcune controindicazioni insite nel provvedimento autorizzativo stesso. A partire dall'eccessiva rigidità rispetto alle variazioni in corso d'opera. A differenza della Scia, infatti, la Cila non ammette varianti: se in cantiere si deve modificare qualche elemento sostanziale del progetto, occorre presentare una nuova comunicazione asseverata, che abbia per oggetto proprio la variazione, annullando il titolo precedente.

A quel punto, però, possono aprirsi scenari problematici su diversi fronti. Prima di tutto, quello dei finanziamenti: la Cila è il primo documento da portare in banca per avviare la procedura; e la sua sostituzione in corsa potrebbe causare il blocco del prestito ponte, spesso essenziale per alimentare il cantiere.

Ma c'è anche una questione più fiscale, legata al collegamento tra lavori "trainanti" e "trainati". La legge, infatti, prevede che i secondi - ad esempio, la sostituzione degli infissi - vadano eseguiti, per fruire del 110%, proprio quando il titolo abilitativo dei primi è attivo. L'annullamento della Cila potrebbe quindi causare, addirittura, la cancellazione del beneficio per i lavori trainati eseguiti nel frattempo.

Le difformità non segnalate

Un altro problema è invece legato alla responsabilità dei professionisti. E sta portando molti tecnici, in queste ore, a convincersi di dover comunque effettuare l'accesso agli atti e le verifiche sullo stato legittimo dell'immobile. Insomma, quei

passaggi burocratici che la norma puntava a evitare rischiano di essere comunque necessari.

Il motivo è da ricercare nel passo dell'articolo 33 che spiega come «resta impregiudicata ogni valutazione circa la legittimità dell'immobile oggetto di intervento». Tradotto, vuol dire che, in caso di abusi, si perderà comunque la detrazione e il Comune potrà bloccare il cantiere relativo al 110%, ordinando di rimuovere le opere non autorizzate.

Immaginiamo, allora, che un professionista presenti la Cila per un condominio, senza fare verifiche sui titoli abilitativi e le eventuali sanatorie. Poiché si presenta un progetto conforme allo stato attuale dei luoghi, al Comune basterà una verifica sui titoli passati per sapere se in quei documenti ricevuti sono indicati elementi che non dovrebbero esserci. Andando, poi, a intervenire sul cantiere, bloccandolo e neutralizzando il superbonus.

Per evitare responsabilità, allora, i professionisti più accorti dovranno comunque fare le verifiche sullo stato di legittimità dell'immobile, con i "temuti" accessi agli atti. E dovranno anche rappresentare ai committenti, in maniera precisa, la presenza di eventuali difformità o abusi. Questo dovrà avvenire anche se, poi, al Comune si presenterà una semplice Cila senza attestazione dello stato legittimo.

Ecco perché, per come è strutturata la semplificazione, si rischia un paradosso: soprattutto nei cantieri più complessi, Scia e verifica dello stato legittimo resteranno comunque una regola per imprese e professionisti.



Iter snellito. Il Dl 77 semplifica le procedure del 110% ma apre anche nuove criticità

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

Portugal terá 5G logo que as licenças forem atribuídas

Altos e baixos de um leilão
que já dura há 100 dias.

PRIMEIRA LINHA 4 a 7



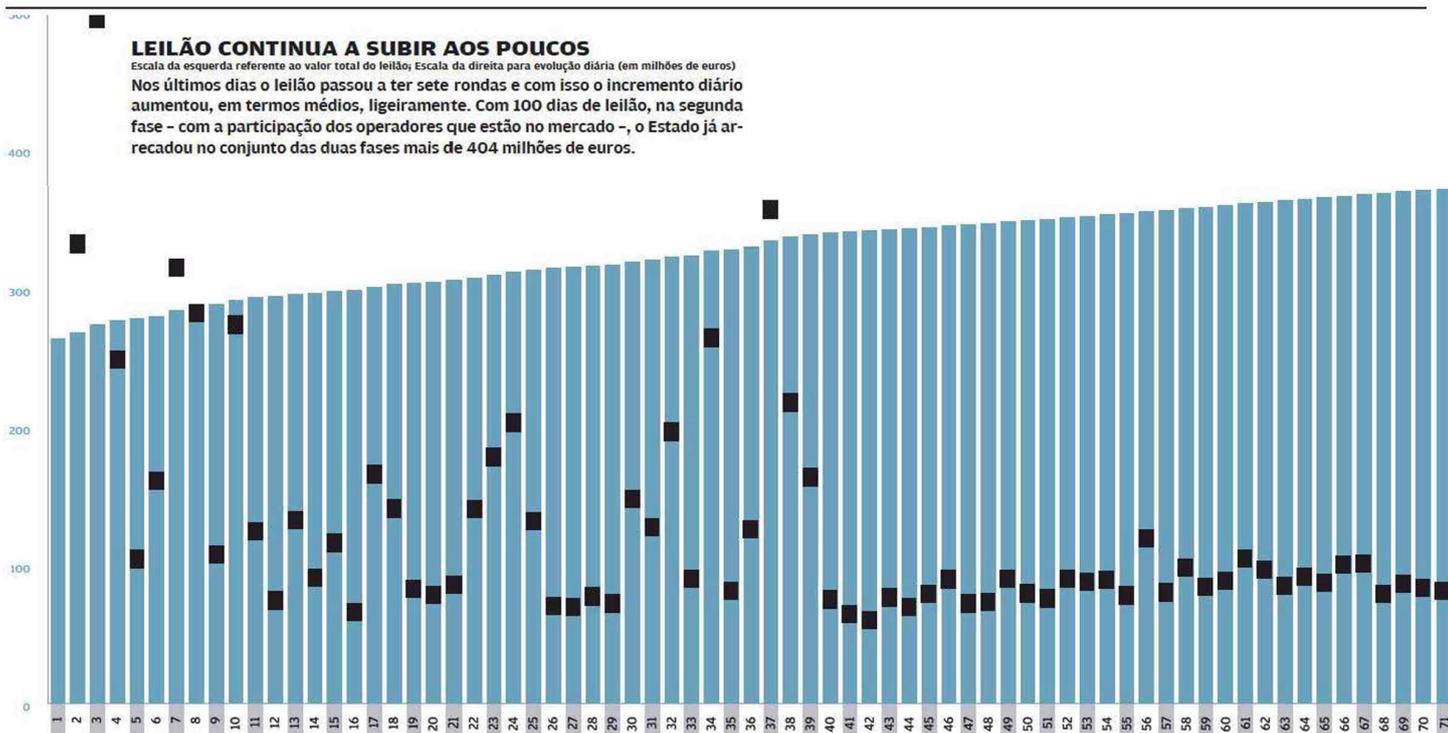
O leilão tem sido
marcado por uma
acesa polémica entre
João Cadete de Matos,
presidente da Anacom,
e os operadores.

Paulo Galardo

LEILÃO CONTINUA A SUBIR AOS POUÇOS

Escala da esquerda referente ao valor total do leilão; Escala da direita para evolução diária (em milhões de euros)

Nos últimos dias do leilão passou a ter sete rondas e com isso o incremento diário aumentou, em termos médios, ligeiramente. Com 100 dias de leilão, na segunda fase - com a participação dos operadores que estão no mercado -, o Estado já arrecadou no conjunto das duas fases mais de 404 milhões de euros.



100 dias, 404,8 milhões de encaixe e leilão dura

Não se consegue antecipar quando acabará o leilão para o 5G, que vai já com um encaixe de 404,3 milhões de euros para o Estado. São 100 dias de muita polémica e com a entrada do quarto operador em suspenso.

ALEXANDRA MACHADO
 amachado@negocios.pt

E com 100 dias na segunda fase, o leilão para entregar licenças que integram o 5G continua. E sem fim à vista. É o mais longo da União Europeia, até ao momento, e por isso a Anacom quer mudar as regras.

“O leilão tem-se desenvolvido ao ritmo que os licitantes lhe estão a imprimir. Têm sido utilizados, na maior parte do tempo, os incrementos de preços mais baixos disponíveis. Com uma opção diferente por parte dos licitantes, o momento da descoberta do preço já poderia ter sido alcançado e o leilão já poderia ter terminado”, sustenta a Anacom, em declarações escritas aos Negócios.

Os operadores realçam, por seu lado, que só estão a seguir as regras do leilão, que foi desenhado para permitir que diariamente o

valor aumente pouco. Não se sabe, de qualquer forma, qual o montante máximo a que estão dispostos a chegar. Para já, o leilão - nas duas fases (a primeira foi dedicada a novos entrantes, a segunda aberta a todos) - atingiu já os 404,3 milhões de euros, tendo a primeira fase amealhado 84,3 milhões de euros. O que significa que a segunda etapa - a tal que já dura há 100 dias - chegou já aos 320,5 milhões de euros, de acordo com os dados revelados diariamente pela Anacom. Ao longo destes 100 dias o aumento diário médio foi de 1,4 milhões

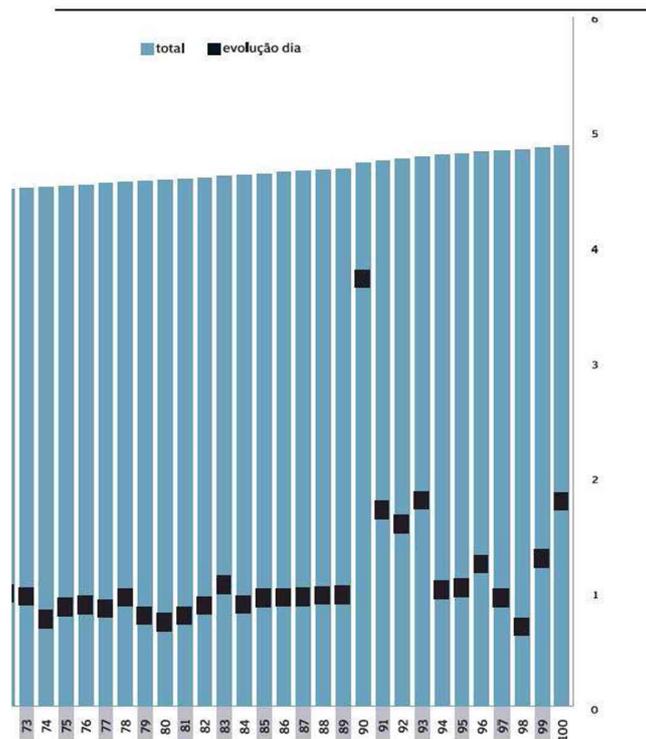
de euros, tendo no máximo subido seis milhões (no terceiro dia).

A Anacom, apesar de ter ameaçado, não mexe para já nos limites mínimos de aumento. Mas vai já deixando o aviso de que pode vir a fazê-lo. Contudo, pretende aumentar o número de rondas por dia, numa tentativa de acelerar o leilão.

Mudanças que já levaram os operadores a atacar severamente o regulador, pedindo, mais uma vez, a sua demissão. O leilão tem, desde o início, sido um dos pontos de discórdia entre essas duas par-

tes. Com vários processos já a entrarem em tribunal. Desde 2020 já houve várias ações, mas nenhuma decisão. “Era nossa expectativa que as providências cautelares já tivessem sido decididas porque os prazos normais da lei já terminaram”, diz ao Negócios fonte oficial da Nos, para, face à inexistência de decisões, dizer que “nos resta esperar que a justiça prevaleça e que seja reconhecida a manifesta ilegalidade dos atos da Anacom e das regras do leilão”. Também a Altice Portugal diz ao Negócios que “continua a aguardar as deci-

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



Fonte: Negócios com base em dados da Anacom

sões referentes aos processos instaurados”. A Vodafone não respondeu, sobre as ações, ao Negócios, ainda que tenha voltado a admitir entrar com novo processo perante a mudança de regras, que já levou a Nos e a Altice a entrarem com ações em tribunal. Os operadores chegaram até Bruxelas nas queixas apresentadas. Também ainda sem desfecho. A Comissão Europeia não respondeu às questões colocadas pelo Negócios.

Encaixa acima

Com o encaixe a estar nos 404,8 milhões de euros, isto significa que o Estado já arrecadou mais 70% do que o preço de referência que tinha sido afixado, nos 237,9 milhões de euros.

Quando ainda decorria o 50.º dia de licitação principal – e o valor atingiu os 350 milhões –, nova polémica em torno deste leilão estatal. Pedro Nuno Santos, ministro das Infraestruturas, declarou, no Parlamento: “Cá por mim que continuam a aumentar licitações”, salientando que “precisamos de dinheiro que vamos investir noutros objetivos”. E, por isso, disse

estar “muito contente com o decurso do leilão”.

Isto apesar de na resolução do Conselho de Ministros com a estratégia para a quinta geração, o Governo tenha escrito que “o principal interesse nacional é atingir uma cobertura seletiva que abranja agentes estratégicos da transição digital e competitividade e que seja territorialmente coesa, os termos financeiros do procedimento de atribuição do espectro devem contribuir para este objetivo, sendo secundário o encaixe financeiro”.

Esta resolução levou, também, os operadores a olharem para o regulamento aprovado pela Anacom para o leilão de 5G e a declararem que estava contra o diploma do Governo. O que, aliás, motivou, logo em 2020, ações em tribunal. Uma coisa é certa, o desígnio da Comissão Europeia de que, em cada Estado-membro, pelo menos uma grande cidade fosse “preparada para o 5G” até ao final de 2020 pode estar em risco em Portugal. Um objetivo político definido antes da crise pandémica. E que não deverá comportar penalizações. ■

Chip shortage to last another year at least, warns key manufacturer

◆ Demand surge swamps supply chains ◆ Recovery pushed back ◆ Cars and consumer tech hit

HARRY DEMPSEY — LONDON

The global chip shortage disrupting the car industry and threatening the supply of consumer technology products will last at least another year, one of the world's largest electronics contract manufacturers has warned.

The forecast from Flex, the world's third-biggest electronics contract manufacturer, is one of the gloomiest yet for a crisis that is forcing car and consumer electronics groups to re-examine their global supply chains.

A rapid rebound in vehicle sales combined with a lockdown-driven boom in games consoles, laptops and televisions has left the world's chipmakers overwhelmed by a sharp increase in demand for semiconductors.

Singapore-based Flex has more than 100 sites in 30 countries and manufactures devices and electronics for companies including Ford, British household appliances designer Dyson, UK online grocer Ocado and US computer and printer maker HP.

Lynn Torrel, Flex's chief procurement and supply chain officer, said the manufacturers it relies on for semiconductors have pushed back their forecasts for when the shortage will end.

"With such strong demand, the expectation is mid to late-2022, depending on the commodity. Some are expecting [shortages to continue] into 2023," she said.

The downbeat assessment from Flex, which sits at the heart of supply chains for the car, medical devices and con-

sumer electronics industries, follows a bruising six months during which shortages have forced carmakers to cut production and furlough staff.

The issue has led many companies to adopt a more assertive approach to sourcing, such as by paying for chips in advance. Tesla, the US electric-car maker, has even explored buying a chip plant outright.

Manufacturers in Asia have warned that the shortage is spreading to televisions, smartphones and home appliances, as chipmakers prioritise more complex, high-margin processors. The situation has been made worse by stockpiling at sanctions-hit Chinese groups.

Chipmakers such as TSMC and Intel are investing heavily in new production capacity but it can take up to two years



The rebound in car sales and a lockdown-led boom in laptops, games consoles and televisions has left makers unable to satisfy the clamour for semiconductors

to set up the complex facilities fully.

Pandemic-related problems with global supply chains have been compounded by the blocking of the Suez Canal in March, the extreme cold weather in Texas, and the recent fire at a large chip factory in Japan.

New York-listed Flex, which recorded \$24.2bn in revenues last year and has manufacturing facilities evenly split between Europe, Asia and the Americas, has been forced to interrupt production for a wide range of electronics products.

Torrel said the picture could improve if Covid-19 vaccinations cause consumer spending to shift towards services and people spend less money on consumer electronics as the world recovers from the pandemic.

UK blames 'legal purism' in Brussels for Northern Ireland's post-Brexit impasse

GEORGE PARKER — LONDON
JIM BRUNSDEN — BRUSSELS

David Frost, the UK's Brexit minister, has warned that EU "legal purism" is putting stability in Northern Ireland at risk and that progress on settling the dispute was needed this week.

Frost, writing in the Financial Times, insisted Britain was being flexible over the Northern Ireland protocol — part of Boris Johnson's Brexit deal — but EU rigidity risked making the situation on the ground "totally unsustainable".

The EU insists London is still not fully complying with its side of the deal, including sharing real-time customs data, but Frost said: "We take no lectures on whether we are implementing the protocol — we are."

His comments come ahead of the first meeting this week of the Partnership

Council — a new EU/UK body set up to oversee the post-Brexit relationship — and key talks on Northern Ireland.

London and Brussels are under pressure to put the Northern Ireland process back on track before the arrival of Joe Biden, US president, in Britain ahead of the G7 leaders' summit in Cornwall, in south-west England, starting on June 11.

Amanda Sloat, a US National Security Council official, said last week that Biden "follows events in Northern Ireland very closely" and would discuss the matter with Johnson.

The Northern Ireland protocol aims to avoid a hard border in Ireland after Brexit, thus upholding a key provision of the 1998 Good Friday Agreement that ended decades of conflict in the region.

But the protocol set up new checks on trade between Great Britain and Northern Ireland — an effective border for

goods in the Irish Sea — to control products entering the EU single market via Ireland, which is an EU member.

Frost, who negotiated the Brexit deal, says that he "underestimated the effect of the protocol on goods movements".

He also writes that the EU, whose relationship talks with Switzerland recently broke down, "needs a new playbook for dealing with neighbours, one that involves pragmatic solutions between friends, not the imposition of one side's rules on the other and legal purism".

But EU officials have warned that there is similar frustration on their side of the table at what they say is lack of UK progress in addressing EU concerns.

"Patience has gone," said one EU official. "We need the UK side to stick with their side of the bargain — we need trust."

David Frost page 19