

Revista de Prensa
Del 15/07/2021 al 16/07/2021



ÍNDICE

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

ASOCIACIONES TERRITORIALES

1	16/07/2021	El Heraldo, 9	«La empresa familiar es más flexible porque su visión es a medio y largo plazo»	Escrita
2	16/07/2021	La Nueva España Centro, 33	"Es un sinsentido que se tarde un año en tener licencia para abrir un negocio"	Escrita
3	16/07/2021	La Verdad Cartagena, 5	El consejero de Hacienda de Madrid acude a un foro económico en Archena	Escrita
4	16/07/2021	Gobierno de Aragón	Gastón señala a la colaboración, parte del "ADN de la empresa familiar", como "la mejor receta para la recuperación..."	Digital
5	15/07/2021	La Razón	Empresas. Boluda: "Rendirse no era una opción, los empresarios hemos demostrado nuestra capacidad de acción"	Digital
6	15/07/2021	Boadilla del Monte	"Defendemos la autonomía fiscal por sus efectos positivos en la economía y el empleo de España"	Digital

EMPRESA FAMILIAR

7	16/07/2021	Levante EMV Valencia, 34	Ivefa y EY aúnan esfuerzos para apoyar a la empresa familiar valenciana	Escrita
8	16/07/2021	Mundo Vending, 18-19	Jofemar recoge sus frutos: Una recuperación por encima del nivel previo de la pandemia	Escrita
9	16/07/2021	La Voz de Galicia	«Siempre deberíamos agradecer el compromiso social que asumieron los agricultores»	Digital
10	15/07/2021	La Vanguardia	La UCAM crea una cátedra internacional para impulsar la empresa familiar	Digital
11	15/07/2021	RNE 1	Las empresas familiares en Aragón generan 165 mil empleos directos	Radio

FISCALIDAD

12	16/07/2021	El Economista Buen Gobierno Iuris&Lex y RSC, 26-2...	Los países europeos rebajan Sociedades para las pymes	Escrita
13	16/07/2021	El Economista Buen Gobierno Iuris&Lex y RSC, 44	España mantiene el mayor Impuesto sobre Sucesiones y alcanza hasta el 81,6%	Escrita
14	16/07/2021	Cinco Días, 29	La Agencia Tributaria renueva su web y añade nuevas funciones online	Escrita
15	16/07/2021	ABC Andalucía, 50	Espadas se opone a la rebaja fiscal de la Junta, que cree desleal	Escrita
16	16/07/2021	El Heraldo, 29	La Airef empeora su previsión de déficit y pide un plan fiscal que sea «creíble»	Escrita
17	16/07/2021	El Independiente	Las nuevas previsiones económicas pronostican un déficit más optimista que el Gobierno	Digital
18	15/07/2021	Expansión	Ahora sí, ¿cuál es el futuro de las Sicav con la nueva regulación fiscal aprobada?	Digital
19	15/07/2021	El Español	El rebote de los beneficios va a diluir el nuevo impuesto a las multinacionales, según JPMorgan AM	Digital

AYUDAS EUROPEAS

20	16/07/2021	Cinco Días, 24	Transformación digital y fondos europeos: la ocasión de la pyme	Escrita
21	16/07/2021	La Razón, 58	Íscar pide fondos europeos para los ayuntamientos y diputaciones	Escrita
22	16/07/2021	El Confidencial Digital	El PP denuncia que el Gobierno trató de imponer la aplicación de la PAC sin dar a conocer la propuesta a CCAA	Digital
23	16/07/2021	El Español	Se acabó el tiempo: las CCAA no podrán ejecutar los fondos UE de 2021 dentro de los plazos previstos	Digital
24	16/07/2021	elDiario.es	Almeida critica la falta de información sobre el reparto de fondos europeos	Digital
25	15/07/2021	El Español	400 empresas participan en el seminario de Globalcaja sobre fondos europeos	Digital
26	15/07/2021	elDiario.es	CaixaBank lanza un plan para facilitar a sus clientes el acceso a los fondos de la UE	Digital

GOBIERNO CORPORATIVO

27	15/07/2021	Vozpópuli	Las empresas del IBEX cumplen la meta de paridad del 30% marcada por la CNMV para 2020, según un estudio	Digital
----	------------	-----------	--	---------

28	15/07/2021	Bolsamania	Economía.- El Consejo Empresarial Español para el Desarrollo Sostenible amplía sus miembros a 33 residentes v CEOs	Digital
----	------------	------------	--	---------

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS

29	16/07/2021	Expansión, 29	Buenas perspectivas económicas para la segunda mitad de 2021	Escrita
30	16/07/2021	Expansión, 2	Un plan urgente para frenar la deuda pública	Escrita

ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA NACIONAL

31	16/07/2021	Expansión, 20	La Bolsa pierde las ganancias de los tres últimos meses	Escrita
32	16/07/2021	Expansión, 24	La AIReF alerta de la gran vulnerabilidad de la deuda pública	Escrita
33	16/07/2021	ABC, 36	Las empresas se lanzan a subcontratar para soltar lastre del Covid-19	Escrita
34	16/07/2021	El País, 38-39	La pandemia lleva la pobreza al peor nivel desde la crisis de 2008	Escrita

ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA INTERNACIONAL

35	16/07/2021	Les Echos, 1,14	El coche eléctrico sigue su avance en las carreteras europeas	Escrita
36	16/07/2021	Les Echos, 1,23	Revolut: la fintech que revoluciona la orden bancaria europea	Escrita
37	16/07/2021	Les Echos, 1,10	Impuesto global : El regalo de Biden a Gafa	Escrita
38	15/07/2021	Il Sole 24 Ore, 1,31	Comisión europea: Ok a la exención de contribución para los autónomos	Escrita
39	16/07/2021	Financial Times Reino Unido, 1,4	China advierte sobre un desigual ritmo de recuperación	Escrita
40	16/07/2021	Financial Times Reino Unido, 1,6	Aumenta el escándalo del Deutsche Bank en España	Escrita
41	15/07/2021	Wall Street Journal USA, 1,8	Merkel y Biden se encuentran en una encrucijada	Escrita
42	15/07/2021	Wall Street Journal USA, 1-2	Powell dice que la Fed podrá subir tasas si persiste el riesgo de inflación	Escrita

NOTICIAS CORPORATIVAS DESTACABLES

43	16/07/2021	El Economista, 12	Portobello se hará con la plataforma jurídica Legálitas	Escrita
44	16/07/2021	Cinco Días, 3	Iberdrola se alía con Shell para explotar la energía eólica marina en Escocia	Escrita
45	16/07/2021	El País, 42	Iberia y El Corte Inglés se alían para atraer a británicos	Escrita

ASOCIACIONES TERRITORIALES

«La empresa familiar es más flexible porque su visión es a medio y largo plazo»

● Dirigentes de Deloitte, Ibercaja, AEFA y la DGA valoran el papel de estas compañías en la economía

ZARAGOZA. «La empresa familiar es más flexible ante situaciones de crisis como la que hemos tenido porque su necesidad no es cortoplacista, su visión es a medio y largo plazo». Lo dijo ayer David Álvarez, socio responsable de Deloitte en Aragón, al referirse a este tipo de compañías que tanto abundan en la Comunidad –representan el 80% de su tejido empresarial, el 90% del empleo–, en el curso de un debate que analizó su situación actual, sus retos y sus necesidades. «Son empresas que tienen unos valores muy especiales que para las entidades financieras son muy positivos», recalzó por su parte Teresa Fernández, directora de Banca de Empresas de Ibercaja. «Las dirigen personas muy comprometidas con el negocio, que protegen su propia casa», añadió.

Álvarez y Fernández coincidieron en una mesa redonda organizada por HERALDO en la que se hizo hincapié en el papel que desempeñan en el impulso de la economía empresas con gran arraigo en el territorio. Compañías que generan empleo y riqueza, que representan el empuje del país. Firmas de diferentes sectores de actividad que no se deslocalizan. Fortalezas, todas ellas, en las que coincidieron con los otros dos protagonistas del coloquio: Alfonso Sesé, presidente de la Asociación de la Empresa Familiar de Aragón (AEFA), y la consejera de Economía del Ejecutivo autonómico, Marta Gastón.

El diálogo, moderado por Mikel Iturbe, director de este diario, recogió los puntos de vista de cada uno de ellos desde sus respec-



David Álvarez, Marta Gastón, Mikel Iturbe, Alfonso Sesé y Teresa Fernández, en el coloquio. FRANCISCO JIMÉNEZ

Sesé: «Queremos estar en el pelotón de los más competitivos»

Alfonso Sesé, presidente de la Asociación de la Empresa Familiar de Aragón (AEFA), no se olvidó de la más tradicional de las reivindicaciones de este tipo de compañías, la de contar con una presión fiscal menor para el desarrollo de su actividad, recalando que «hemos demostrado siempre que pagamos impuestos,

lo único que defendemos, y es la bandera de la Asociación, es que queremos estar en el pelotón de los más competitivos», en referencia a la menor carga que soportan empresas de otras comunidades autónomas. «No se trata de una cuestión de individualismo», apuntó tras una alusión al respecto de Marta Gastón (que

en todo caso insistió en que «no tenemos ninguna intención de subir impuestos»). «Lo que entendemos es que no se puede poner en riesgo la continuidad y la competitividad de las empresas», recalzó. Su argumentario fue apoyado por Teresa Fernández: «Más impuestos solo sirven para bajar la actividad». **L. H. M.**

tivos ámbitos. El de la empresa del día a día, el de la banca que la financia, el de la consultora que le aconseja para crecer y el de la institución que, como insistió en destacar Gastón, está para no molestar y para generar el escenario adecuado para el desarrollo de sus negocios.

La consejera de Economía dibujó en su primera intervención un escenario optimista del que destacó las positivas expectativas de salir de la crisis sanitaria por la buena marcha de la vacuna-

ción, la reactivación de la actividad y la llegada de fondos europeos. Como muestra de ello llamó la atención sobre el último dato de afiliaciones a la Seguridad Social en Aragón, que por tercera vez en la serie histórica ha superado los 587.000, y aseguró que en los datos de la próxima Encuesta de Población Activa (EPA), que se publicarán el 29 de julio, serán más positivos que los del primer trimestre.

Ante este panorama, el resto de ponentes disertó también con

moderado optimismo, si bien con matices sobre los retos a los que se tienen que enfrentar todos los días las empresas familiares. Desafíos, muchos de ellos, marcados por las exigencias de esos cambios que hoy se suceden con gran rapidez. La sostenibilidad, la digitalización y el talento femenino fueron las cuestiones más destacadas. «Más que imprimir velocidad a sus decisiones, lo que deben hacer las empresas es trabajar con la evolución adecuada», precisó Teresa Fernández.

EL DATO

80%

Empresas familiares. El 80% del total de compañías aragonesas son de carácter familiar. Estas generan el 90% del total del empleo.

HAN DICHO

Alfonso Sesé

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR DE ARAGÓN

«Nuestro compromiso de futuro es evidente. La empresa familiar es más rápida y más ágil que otras»

Teresa Fernández

DIRECTORA DE BANCA DE EMPRESAS DE IBERCAJA

«Estamos en un momento de cambiar el modelo productivo. Lo importante, más que el tamaño, es la diversificación, y trabajar en alianzas como las de los clústeres»

Especial interés tuvo una de las preguntas del auditorio, la relacionada con el pequeño tamaño de nuestras empresas, formulada por Aurelio López de Hita, presidente de Cepyme Aragón. «¿Cómo incentivamos fusiones?», planteó. Marta Gastón se refirió a este tema como un «mantra», aunque recalzó que «no por ser más grandes las empresas son más eficientes», un argumento compartido por Alfonso Sesé, quien prefirió hablar de la aplicación de «un buen plan estratégico» más que del tamaño, «que no es relevante».

En el evento estuvieron directivos de un buen número de empresas familiares aragonesas, entre ellos Paloma de Yarza, presidenta de HERALDO. Abrió la jornada Antonio Lacombe, director territorial de Ibercaja, y cerró Marta Gastón, que agradeció la oportunidad de escuchar las inquietudes de directivos de estas compañías.

L. H. MENÉNDEZ

JOSÉ MARÍA SALAZAR | Nuevo presidente de la Asociación Asturiana de Empresa Familiar (AEFAS)

“Es un sinsentido que se tarde un año en tener licencia para abrir un negocio”

“Proyectos como el de Arcelor o los del hidrógeno verde no pueden ser monoempresa, tienen que tirar por la actividad económica de la región”

José Luis SALINAS
Oviedo

José María Salazar, consejero delegado de Tartiere Auto, es desde el miércoles nuevo presidente de la Asociación Asturiana de Empresa Familiar (AEFAS) en sustitución de Jorge Suárez. A su vez, Salazar ha incorporado a dos nuevos vicepresidentes a la asociación, Íñigo Cabal y Yolanda Llano. Uno de ellos será el encargado de sustituirle dentro de dos años, cuando agote su mandato.

—¿Cuáles son sus objetivos al frente de AEFAS?

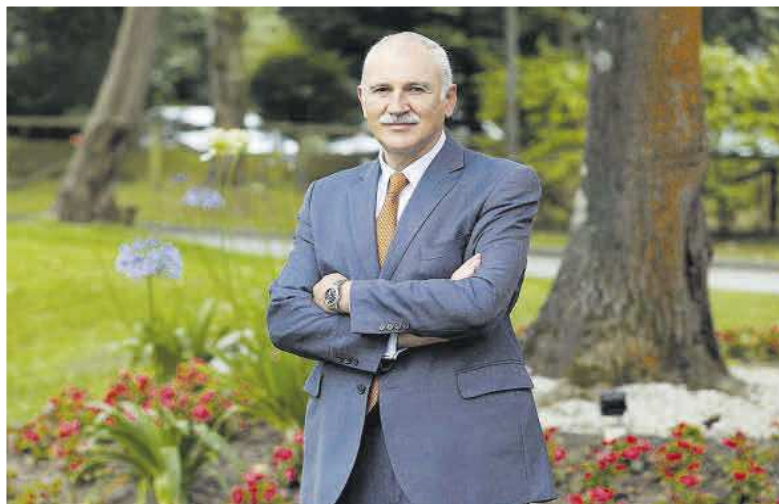
—Intentar continuar con el crecimiento de la asociación. Todavía hay mucha savia y mucho valor que se puede incorporar. Otro sería trabajar por el desarrollo económico de la región, estamos planteando cuestiones que no son sectoriales porque representamos a prácticamente todos los sectores de actividad: el industrial, el de servicios, distribución... Hay un poco de todo. Lo que queremos es que se desarrolle la economía asturiana porque los proyectos tractors como el que presentó ArcelorMittal o los relacionados con el hidrógeno verde que se están planteando son interesantes, pero esas iniciativas luego tienen que tirar del resto de la actividad económica. Si se quedan en proyectos monoempresa no hacemos nada. Hay mucho dinero que va a destinar la Comunidad Europea a asuntos de sostenibilidad y digitalización en el que podríamos entrar cualquier sector y compañía de cualquier dimensión. Hay que intentar que esos fondos lleguen a las pequeñas y medianas empresas.

—¿Le preocupa que los fondos se atasquen y no lleguen a la pyme?

—Los fondos europeos están en una fase en la que hay mucho oscurantismo, por decirlo de alguna manera. No está claro cómo van a llegar, cuáles van a llegar y dónde nos van a permitir invertirlos. Sabemos las grandes líneas, como la sostenibilidad, la digitalización, el hidrógeno verde, el PERTE de los coches eléctricos, pero a nosotros lo que nos preocupa es que todo eso vaya calando y que Asturias aproveche esos fondos y recupere el dinamismo económico que tenía hace veinte años y que ha ido perdiendo poco a poco.

—¿Las empresas familiares tienen proyectos para presentar a Bruselas?

—Las empresas de la asociación, en principio, no tenemos dimensión suficiente como para presentarnos a



José María Salazar, nuevo presidente de AEFAS. | Luisma Murias



Asturias debe recuperar el dinamismo económico que tenía hace 20 años

En la región no hay mucha vocación empresarial, aunque eso está cambiando

Todos iremos interiorizando el cambio hacia el coche eléctrico, no será nada brusco

esa tipología de proyectos. Puede haber alguna que sí, pero en general somos empresas de tamaños pequeños y no tenemos acceso, por lo menos, al primer gran grupo de inversión.

—¿Cómo ve esa inversión que acaba de anunciar Arcelor para sus plantas asturianas?

—Que Arcelor se mantenga en la región es una buena noticia, que apueste por sus factorías asturianas es extraordinario. Cualquier paso que dé Arcelor para la supervivencia de sus instalaciones va a ser bueno para la empresa y para todas las compañías que viven alrededor de la siderúrgica. Da de comer a un montón de gente a nivel logístico o de mantenimiento.

—¿Los empresarios se sienten valorados por la sociedad?

—Cuanto más cercano está el ciudadano a la empresa, más reconocimiento tiene. Pero en términos generales pienso que la sociedad a los empresarios no nos tiene bien ubicados, no conoce el valor que damos. Nuestro objetivo es el de seguir creciendo, seguir dando empleo, generando trabajo y sentimos que eso no se nos reconoce adecuadamente. Por eso tenemos una serie de proyectos en los que trabajar con la administración y que van dirigidos a que se valore al empresario en general.

—¿Cómo cuáles?

—Una es la cátedra de empresa fa-

miliar que tenemos con la Universidad de Oviedo. La tuvimos muy activa hace unos años, pero ahora está más parada. Queremos retomar esa línea de trabajo. Y tenemos un proyecto muy bonito con la Consejería de Educación que se llama “La empresa familiar en las aulas” en el que combinaremos estancias de los estudiantes en empresas de la asociación con que los empresarios vayan a los colegios a compartir su experiencia.

—¿No hay vocación para ser empresario?

—En términos generales en la sociedad asturiana no hay mucha vocación de empresarios. Hemos vivido muy dependientes de grandes empresas que daban de comer a mucha gente y no se necesitaba. Por ejemplo, en el País Vasco hay mucho más sentimiento de emprender. Es verdad que eso también está cambiando, conforme las grandes empresas han ido reduciendo su tamaño han ido apareciendo muchos autónomos y pequeñas empresas. Queremos potenciar eso.

—Sostuvo durante la asamblea de AEFAS que no es el momento de subir impuestos. Explíquese.

—Es el momento de ayudar, subir impuestos en un momento en el que estamos intentando despegar puede ser contraproducente. Si tiene que ser pedimos que se busque la tipología de impuestos que menos dañe a las empresas en este momento.

—¿Bajo su mandato la asociación continuará con su batalla contra el impuesto de Sucesiones en Asturias?

—Seguimos apostando por la eliminación del impuesto. El problema es que nos sentimos diferentes a otras comunidades. Y eso que el impuesto tiene diferentes componentes y en algunos no estamos del todo mal, pero en el conjunto sí. Nosotros lo que queremos es que haya una armonización y que no seamos menos competitivos porque nuestros impuestos sean más altos que los de nuestros vecinos.

—¿En qué se traduce esa competencia fiscal para la actividad empresarial?

—Las empresas familiares tenemos más arraigo que otro tipo de compañías. Nos cuesta un montón salir de nuestra tierra. Pero si llega un momento en el que coges un determinado tamaño y los impuestos que tienes que pagar en una determinada región son mucho más elevados que en otra, al final casi que te están dando un empujón para irte.

—También criticó durante su discurso los trámites administrativos.

—No tiene mucho sentido que tardes un año en tener la licencia de apertura de un negocio. Tal como está la actividad económica y el ritmo que está cogiendo, un año puede suponer que el negocio sea negocio o que no lo sea. Nosotros vamos a ser muy beligerantes, no puede ser que presentes una licencia y esto atañe a los ayuntamientos y que te tenga esperando doce meses sin responderte.

—¿Comparte la idea de que Asturias es una región mal comunicada?

—En términos generales no tenemos malas comunicaciones en Asturias. Hay una comunicación cara con la Meseta, pero no mala. Tenemos problemas con el tren y también por mar. Nos falta darle el empujón al AVE porque conseguir estar en el centro de Madrid en dos horas y media es una ventaja que cualquier empresario valora de forma muy positiva.

—La Comunidad Europea ha puesto fecha de caducidad a la venta de coches a combustión e híbridos, ¿qué le parece usted que trabaja en el sector?

—Todas eso depende de la evolución tecnológica. Seguro que, para ese año, para el 2035, la tecnología se ha desarrollado tanto que todos los límites que tenemos ahora para la compra de un coche eléctrico, bien por la autonomía, bien por infraestructura de recargas o por autonomía del coche, han desaparecido. Yo soy muy positivo.

—¿Le parece muy brusca la fecha de 2035?

—Si echamos la mirada atrás 20 años, ¿en qué se parece nuestra vida a la de ahora? En cuanto a tecnología no se parece en nada, estamos en otra dimensión. Poner un horizonte de quince años para un cambio de estas características tampoco me parece un disparate. Todos iremos interiorizando este cambio de forma natural, no será nada brusco.

El consejero de Hacienda de Madrid acude a un foro económico en Archena

D. G. C.

MURCIA. El consejero de Hacienda de la Comunidad de Madrid, Javier Fernández-Lasquetty, y el consejero de Aena y ex secretario de Estado con el PP, el murciano Jaime García-Legaz, participarán hoy en una jornada económica que se celebrará en el Balneario de Archena, organizada por el Ayuntamiento presidido por Patricia Fernández. También están invitados el presidente de Amefmur, José María Tortosa, y el CEO y fundador de Tressis, José Miguel Maté. El objetivo es analizar las perspectivas económicas que se abren en la era postpandemia.

En principio, estaba prevista la asistencia de 150 representantes de empresas, pero se tuvo que reducir el aforo debido a las restricciones impuestas al municipio por el Gobierno regional debido al avance del coronavirus. El paso al nivel 3 de alerta de Archena, pese a que su incidencia media era inferior promedio regional el lunes (cuando se aprobaron las medidas), motivó el malestar de los hosteleros locales –que han llegado a hablar de que se trata de una decisión política, por la supuesta rivalidad entre López Miras y la alcaldesa, y del equipo de gobierno del PP, como informó ayer LA VERDAD.

«Está justificado»

A este respecto, el consejero de Salud reiteró ayer que las restricciones aprobadas en Archena obedecen exclusivamente a criterios epidemiológicos, «con el único ánimo de salvar vidas». En el caso de Archena, el paso al nivel 3 viene motivado por el incremento reciente de la tasa de incidencia a siete días entre la población general y el tramo de edad de los mayores de 65 años.

Gastón señala a la colaboración, parte del ADN de la empresa familiar, como la mejor receta para la recuperación

original



[Ver foto Gastón participa en el evento sobre la empresa familiar organizado por Heraldo](#)

“La mejor receta para la recuperación económica es ir todos juntos y de frente, bajo el paraguas de la colaboración público-privada”, ha asegurado la consejera de Economía, Planificación y Empleo, Marta Gastón, en el evento sobre empresa familiar celebrado este jueves en Zaragoza. “La empresa familiar lleva en su ADN esa colaboración y la resistencia ante las dificultades”, ha añadido Gastón, que ha puesto en valor el “tejido empresarial resistente, comprometido y que internacionaliza cada vez más” con el que cuenta nuestra Comunidad Autónoma.

De cara a la recuperación económica, la consejera ha señalado la necesidad de “hacer el mejor y el más eficiente de los usos de los fondos Next Generation, buscando motores económicos que generen un impacto inducido en nuestra economía”. “Nuestras empresas tienen proyectos planificados. Hay movimiento, ganas, creatividad e iniciativas y eso pronostica un buen futuro”.

Aunque Gastón considera que “no podemos dar la pandemia por finalizada”, ha señalado la importancia del positivo ritmo de vacunación y de los fondos Next Generation en el camino hacia la recuperación. “No podemos diseñar esa recuperación sin contar con las empresas, tanto en el diseño como en el devenir de ese recorrido que tenemos que hacer juntos”, ha añadido.

Sobre los indicadores que comienzan a mostrar esa recuperación, la consejera ha confiado en que los datos de la próxima Encuesta de Población Activa (EPA), que se hará pública el 29 de julio, “va a ser mucho mejor que la del primer trimestre”. “El empleo es uno de los indicadores que van marcando la recuperación inicial pero sostenida”, ha explicado, destacando el último dato de afiliación a la Seguridad Social, que superó en el mes de junio los 587.000 afiliados en Aragón, un hito que solo se había producido en tres ocasiones en nuestra Comunidad Autónoma.

La consejera de Economía, Planificación y Empleo ha participado en la mesa redonda “La empresa familiar, clave para la recuperación económica”, que ha centrado el evento organizado por Heraldo, con la colaboración de la Asociación de Empresa Familiar de Aragón (AEFA) y Deloitte, y el patrocinio de IberCaja. En ella se han abordado distintas temáticas vinculadas con las empresas familiares como, por ejemplo, el impulso del talento femenino en puestos directivos. En este ámbito, Gastón ha recordado la formación en gestión y competencias específicas para mujeres directivas –además de en digitalización y economía circular- lanzada junto a la Escuela de Organización Industrial (EOI) a través del convenio firmado esta misma semana.

Medio	Gobierno de Aragón	Fecha	16/07/2021
Soporte	Prensa Digital	País	España
U. únicos	110 767	V. Comunicación	5 883 EUR (6,969 USD)
Pág. vistas	382 956	V. Publicitario	2389 EUR (2830 USD)

<http://aragonhoy.aragon.es/index.php/mod.noticias/mem.detalle/id.281501>

Boluda: Rendirse no era una opción, los empresarios hemos demostrado nuestra capacidad de acción

original

Vicente Boluda, “2020 ha sido un ejercicio marcado por acciones con las que hemos intentado transmitir que parar y rendirse no era una opción, sino que debíamos mostrar, más que nunca, que en AVE **#somosdeacción**”.

“Ante las situaciones difíciles, los empresarios hemos demostrado nuestra capacidad de adaptación y de reinversión y, gracias a nuestros equipos, hemos multiplicado esfuerzos para mantener nuestras empresas activas y para **conservar el empleo**, sin duda la mejor contribución que los empresarios podemos realizar para construir una mejor sociedad y fortalecerla”, ha resaltado el presidente de la organización.

La **Asamblea General de la Asociación Valenciana de Empresarios**, el acto más importante de cuantos organiza la asociación durante el año, se celebró ayer. La bienvenida a la **L’Alqueria del Basket**, donde ha tenido lugar en esta ocasión la Asamblea, ha corrido a cargo del presidente de Mercadona, **Juan Roig**.

Además, ha lanzado un mensaje de agradecimiento a todos los asociados y asociadas de AVE por el compromiso que han demostrado durante 2020, tanto con la organización como con sus empresas y la sociedad en su conjunto.

Durante el acto, **Alberto Gutiérrez**, presidente de **Fundación LAB Mediterráneo**, ha presentado el nuevo proyecto que nace desde AVE con la misión de **posicionar a la Comunitat Valenciana como un referente nacional y europeo en emprendimiento, innovación, tecnología e investigación**, con el respaldo de 25 patronos, todos ellos miembros de AVE.

Tras la presentación de Fundación LAB Mediterráneo, el presidente del **Fórum de Empresa Familiar de AVE**, **Darío Grimalt**, ha dado a conocer a los asistentes las acciones llevadas a cabo durante el año 2020 por este organismo, nacido en 2006 y formado por 100 miembros, todos ellos descendientes de los asociados de AVE.

Uno de los momentos más emotivos de la Asamblea, ha sido el homenaje a **Fidel García-Guzmán Máñez**, presidente y consejero delegado de Guzmán Global desde 1978 a 2016, por su dedicación y entrega desinteresada a la Asociación. El presidente de AVE le ha hecho entrega de una placa conmemorativa del momento.

Presentación de los nuevos miembros de AVE

Durante la jornada, también se han presentado las 12 nuevas incorporaciones a AVE en 2020, hasta aglutinar en su seno a **160 empresarios líderes de las tres provincias de la Comunitat Valenciana**, que están al frente de los sectores más significativos de nuestro tejido productivo, y consolidarse como una organización de empresarios de referencia.

Las nuevas incorporaciones son:

- Pedro Ballester (LOGIFRUIT)
- Carlos Barrasa (BP ESPAÑA)
- Alberto de Rosa (RIBERA SALUD)
- Esther Giner (VICENTE GINER)
- Francisco Guillén (GRUPO GAVIOTA SIMBAC)
- Ximo Guillén (GRUPO HUEVOS GUILLÉN)
- Paco Marcos (GRUPO MARCOS)
- Asunción Martínez (SUEZ)
- María Amparo Navarro (PRODUCTOS VELARTE)
- Joaquín Pérez (GRUPO SOLEDAD)
- Pablo Serna (TM GRUPO INMOBILIARIO)
- Rafael Simó (PORT CASTELLÓ)



Defendemos la autonomía fiscal por sus efectos positivos en la economía y el empleo de España

original



jueves, 15

de julio de 2021

El Consejo de Gobierno ha conocido en su reunión de este miércoles el documento que ha contado con la participación de estudios y análisis de cerca de 30 expertos de distintos ámbitos, que remarcan la relación entre los impuestos bajos y la creación de empresas, la atracción de inversiones y el crecimiento del PIB.

Así, se recogen las aportaciones de profesionales del mundo académico, como Salomón Aguado Manzanares (Universidad a Distancia de Madrid), Luis Manuel Alonso González (Universidad de Barcelona), Santiago Álvarez García (Universidad de Oviedo), Mikel Buesa (Universidad Complutense de Madrid), César García Novoa (Universidad de Santiago de Compostela), Juan José Rubio Guerrero (Universidad de Castilla La Mancha), Francisco Cabrillo (Universidad Complutense de Madrid), Jorge Sainz (Universidad Rey Juan Carlos) y José Félix Sanz Sanz (Universidad Complutense de Madrid).

También han colaborado expertos de diversos institutos empresariales y económicos como Lorenzo Bernaldo de Quirós (Freemarket Corporate Intelligence), Daniel Lacalle (Instituto de Empresa e Instituto de Estudios Bursátiles) y Javier Santacruz (Instituto de Estudios Bursátiles). Desde el ámbito jurídico han participado los abogados del Estado José Manuel Otero Novas y Macamen Tejera Gimeno o el asesor legal y tributario Ignacio Ruiz-Jarabo.

Asimismo, el estudio contempla las aportaciones de diversas entidades como , la Asociación de la Empresa Familiar de Madrid (ADEFAM), Asociación Madrileña de Empresa Familiar (AMEF), Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA), Confederación Empresarial de Madrid-CEOE (CEIM), Círculo de Empresarios y la Fundación Civismo e Instituto de Estudios Económicos (IEE).

Los bajos impuestos de Madrid son buenos para España

La Comunidad de Madrid, con este riguroso informe de expertos, reclama que las comunidades autónomas sigan ejerciendo sus competencias en materia fiscal, recogidas en la

Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas (LOFCA) desde el año 1980, para que puedan continuar decidiendo sobre la gestión del gasto y también de los ingresos.

En este sentido, Madrid ha optado, desde el año 2003, por un modelo fiscal basado en impuestos bajos que ha permitido prestar unos servicios públicos de calidad, ser eficientes en el gasto público y dejar en manos de los ciudadanos un ahorro fiscal de más de 50.000 millones de euros -1.600 euros al año por contribuyente-, que han podido invertir en aquello que han considerado más importante.

Además, la experiencia en estos años ha demostrado que bajando impuestos se dinamiza la economía y se aumenta la recaudación. Son unos resultados positivos que llegan a todas las comunidades autónomas ya que Madrid es la región más solidaria, siendo la que más aporta a la llamada caja común con la que se financian los servicios públicos de las demás regiones. Así, la entrega de Madrid se sitúa en el 68%, seguida por Cataluña con el 25%.

La aportación de Madrid al conjunto nacional se ha mantenido por encima del 70% incluso en los peores años de la crisis (2011-2015), por lo que los impuestos bajos de Madrid han beneficiado siempre a toda España.

La armonización fiscal, en contra de la normativa vigente

Además, la Comunidad de Madrid ha recordado que la llamada armonización, que supondría restringir la capacidad de actuación de las CCAA en materia tributaria, no está contemplada en las leyes que amparan la autonomía fiscal de las regiones. Por ello, el Ejecutivo madrileño alerta de que sería la primera vez que un Gobierno atenta contra dicha competencia autonómica desde la aprobación de la LOFCA en 1980.

Asimismo, supondría actuar sobre impuestos cedidos, como el de Patrimonio o Sucesiones y Donaciones, que no tienen apenas cabida en los países de la Unión Europea por sus efectos nocivos en la economía, el ahorro y la inversión.

Las bonificaciones que los distintos gobiernos de la Comunidad de Madrid han llevado a cabo sobre ambos impuestos ni han supuesto un éxodo de contribuyentes de otras regiones ni han mermado la recaudación.

Así, Madrid es la segunda región que más recauda por el impuesto de Sucesiones y Donaciones. Además, las bonificaciones en este tributo han permitido luchar contra el fraude fiscal ya que se ha incrementado por 1.165% el número de donaciones declaradas desde la bonificación del impuesto.

Por todo ello, la Comunidad de Madrid apuesta porque se garantice la libertad en la política tributaria amparada en la LOFCA y en la Constitución Española, porque con impuestos bajos, reformas profundas y cumplimiento de los objetivos de estabilidad se logra una mayor prosperidad, no sólo para Madrid sino para toda España.

EMPRESA FAMILIAR

Ivefa y EY aúnan esfuerzos para apoyar a la empresa familiar valenciana

► Ambas entidades acuerdan colaborar en la revitalización del tejido empresarial local con la vista puesta en la recuperación postpandemia



Pablo Tramoyeres y María Amparo Ruiz (Ernst&Young) y Francisco Vallejo (Ivefa).

LEVANTE-EMV

I.D.N. VALÈNCIA

■ El presidente del Instituto Valenciano para el Estudio de la Empresa Familiar (IVEFA), Francisco Vallejo, y los socios de EY (Ernst & Young), Pablo Tramoyeres Galvañ y María Amparo Ruiz Genovés, han firmado el primer acuerdo de colaboración para trabajar conjuntamente en el ámbito de la empresa familiar y el

asesoramiento a los miembros de Ivefa. Con esta firma, EY e Ivefa aúnan esfuerzos para colaborar en la revitalización del tejido empresarial local, así como para impulsar la actividad formativa de interés para los miembros de la asociación, que dé respuesta a la nueva situación económica que se dibuja tras la pandemia.

El presidente de Ivefa, Francisco Vallejo, ha puesto de manifiesto «su agradecimiento por el apoyo y colaboración que siempre hemos encontrado en EY para dar asesoramiento a todos nuestros asociados, sobre todo en unos años tan duros para las empresas como han sido los recientes. EY es líder mundial en servicios de auditoría, fiscalidad,

asesoramiento en transacciones y consultoría, por lo que contar con su conocimiento, experiencia y profesionalidad será un gran activo para todas las empresas que conforman Ivefa».

En palabras de Amparo Ruiz, socia responsable de Auditoría de EY para la Comunitat Valenciana y Murcia, «es un orgullo poder aportar las capacidades y conocimiento de una organización global como es EY a la consolidación y crecimiento de nuestro tejido empresarial, máxime en un escenario como el que está por llegar, en el que vislumbramos la luz al final del túnel de esta situación de pandemia, y que a buen seguro nos brindará oportunidades. Nuestros equipos de EY Private, especializados en ofrecer servicios integrales a las necesidades específicas de las empresas familiares y a emprendedores, están preparados para aplicar las mejores prácticas y a impulsar sus procesos de internacionalización».

En palabras de Pablo Tramoyeres, socio responsable del área de Fiscal y Legal de EY en València y Murcia, «el talento es uno de nuestros pilares estratégicos y contamos con la preparación y el equipo multidisciplinar necesarios -área legal, asesoramiento laboral, mercantil y fiscal, concursal, regulatorio, incentivos a la I+D+i, reestructuraciones, ciberseguridad o en los fondos Next-GenEU-. No podemos perder el viento de cola que nos traerá esta nueva etapa para que nuestras empresas consigan, de una forma holística, acometer sus retos estratégicos de supervivencia, de transformación y de crecimiento dentro y fuera de nuestra región».

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

Jofemar recoge sus frutos: Una recuperación por encima del nivel previo de la pandemia



De cara a los próximos meses, Jofemar confía terminar el año con una cifra de negocio superior a los 45 millones de euros. Además, tras incrementar su plantilla un 8% en el último ejercicio, el grupo empresarial nacido en Navarra, con más de 270 componentes de la gran familia que conforman hoy, estiman acabar el año con un aumento del 13% en el número de trabajadores.

Medio siglo, se dice pronto. Jofemar es una de esas empresas veteranas en el vending y la distribución automática que ha sabido adaptarse a los cambios de la industria; uno de los referentes del sector en nuestro país que ha logrado cruzar el charco para estar presente a nivel internacional.

Toda esta trayectoria se encuentra ahora de aniversario, y para conmemorarla, el grupo decidió organizar un evento para reunir a toda la familia. Un acto que combinó pasado, presente y futuro. Así fue el aniversario que Corporación Jofemar, la empresa familiar especializada en diseño, fabricación y comercialización de todo un rango de maquinaria y tecnología para la distribución automática, organizó para homenajear los más de 50 años de historia de la compañía.

Echando la vista atrás pero con toda la ilusión por enfrentarse a un futuro que, pese a los retos, estiman ser prometedor para la familia Jofemar. Así lo exponía el actual presidente del grupo, Félix Guinduláin Busto, haciendo balance de la situación actual y de los principales desafíos de un futuro incierto. Pese a ello,

confían en que 2021 será un año positivo para el grupo. Poniendo la mira en los últimos meses del año, esperan lograr un resultado operativo por encima de los 6 millones de euros, tras haber conseguido los 2 millones entre enero y abril.

Así, estiman terminar el año con una cifra de negocio que supera los 45 millones de euros. Y no solo eso, también esperan poner la guinda a este año con el crecimiento de su plantilla un 12%; partiendo del aumento del número de trabajadores a lo largo del año que actualmente se halla en los 270 empleados.

A la luz de estas cifras, Guinduláin expresó que Corporación Jofemar "se ha recuperado por encima del nivel previo de la pandemia", añadiendo la dificultad que ha supuesto mantener esa línea ascendente, y que demuestra cómo "la estrategia implementada ha sido un éxito gracias al esfuerzo de todas las personas trabajadoras".

De estas ambiciones fueron testigos los representantes de Jofemar, trabajadores, autoridades de distinta índole, la familia propietaria, proveedores y clientes reunidos en la sede principal, ubicada en Navarra.

El punto álgido del acto de celebración vino de la mano del fundador de Jofemar Félix Guinduláin Vidondo, coincidiendo su 80 cumpleaños del 50 aniversario de su compañía. Por todo ello, recibió en manos de su hijo, Félix Guinduláin Busto, una réplica de dos máquinas



VISION, una de las expendedoras insignia del grupo, fabricada desde 2006.

SIN OLVIDAR SUS RAÍCES PARA PISAR CON FUERZA EL FUTURO

Durante el encuentro, el presidente de Jofemar aprovechó su intervención para anunciar en primicia que la compañía ya ha elaborado su Plan Estratégico 2021-2025: "Quedarse quieto no es una opción. Cuando uno se mantiene fiel a los valores y sabe a dónde quiere llegar, las posibilidades de éxito son mayores", subrayó Félix. En relación a ello, destacó del nuevo documento que la I+D+i continúa fijándose como una de sus principales señas de identidad, "como garante del futuro para las siguientes generaciones", expresó.

Con esto presente, Guinduláin recordó que, después de medio siglo de experiencia, el grupo está hoy presente en más de 84 países de los cinco continentes; contando con cinco delegaciones en España y otras cuatro reparti-

Hostel Vending • nº 126 julio- agosto 2021

EMPRESAS



das por todo el mundo (Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña y Brasil).

Al mismo tiempo, destacó el papel de sus máquinas y sistemas de pago para el vending, pero también para sectores como el dispensing y el retail; y cómo sus soluciones suponen una referencia obligada para puntos de venta en el canal Horeca o la restauración colectiva. Continuando esa línea, además, detalló que la corporación presenta 5.000 máquinas distribuidas bajo la firma Sentil y V2C a lo largo de todo el país, entre otros productos.

De igual forma, Félix puso en valor la diversificación que Jofemar ha llevado a cabo durante todos estos años; una labor que le ha permitido realizar nuevas actividades vinculadas a la movilidad, con el desarrollo del vehículo eléctrico, o el almacenamiento y la distribución de energía.

A este respecto, mencionó sus battery packs para el almacenamiento en smartgrid y en vehículos industriales. Todos estos logros son el resultado del "tesón y saber hacer" que su padre, Félix Guinduláin Vidondo, vertió al proyecto empresarial, junto a su interés por rodearse de "personas competentes, comprometidas y leales, a las que aportaba y le aportaban".

RESPALDO INSTITUCIONAL

A todas las muestras de cariño se unieron las palabras de agradecimiento de las principales autoridades institucionales de la Comunidad foral, encarnadas por la presidenta María Chivite y Mikel Irujo, consejero de Desarrollo Económico y Empresarial.

Ambos estuvieron presentes en la visita

previa realizada en la sede de la empresa en Peralta (Navarra) junto a los presidentes de distintas organizaciones empresariales como la Asociación para el Desarrollo de la Empresa Familiar Navarra (ADEFAN), Francisco Esparza; la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD) Navarra, Benito Jiménez; la Asociación de la Pequeña y Mediana Empresa del Metal de Navarra (APMEN), Juan Erro; la Confederación Empresarial Navarra (CEN), Juan Miguel Sucunza; y el presidente de SENER, entre otras tantas autoridades de renombre.

PALABRAS DE AGRADECIMIENTO

Por su parte, la presidenta de Navarra, María Chivite, fue la encargada de concluir el acto institucional; no sin antes subrayar que la compañía de la distribución automática, Jofemar, supone una "magnífica embajadora de Navarra más allá de nuestras fronteras porque no solo crea riqueza y empleo, sino que siempre se ha preocupado por la cohesión social".

En referencia a la figura de su fundador, destacó la labor de quienes "construyeron la Navarra que hoy conocemos".

Así, aprovechó para hacer un llamamiento al trabajo en común y en el desarrollo de soluciones que permitan evolucionar: "Quiero aprovechar este foro para pedirnos que seamos útiles a la sociedad, que trabajemos juntos y aportemos soluciones que mejoren la calidad de vida de los navarros y navarras". En ese ámbito, aclaró Chivite, "el Gobierno de Navarra trabajará junto a las empresas en una reactivación económica y social hacia una digitalización justa, que acelere la transición ecológica y vertebré el territorio".

Antes de este cierre, intervino también Andrés Sendagorta, presidente de SENER, de la Asociación de Empresa Familiar de Euskadi y miembro de la Junta Directiva del Instituto de la Empresa Familiar (IEF). Durante su alocución, mencionó que Corporación Jofemar representa el importante valor de la empresa familiar como motor de desarrollo y crecimiento en España: "Si queremos que las empresas sigan en nuestra tierra, tenemos que cuidar a las familias".

Por ello, Sendagorta animó a que las familias empresarias protejan su legado como ha ocurrido en el caso del grupo. "Hoy, esta compañía vale más que ayer porque ha hecho un tránsito que no es fácil", sentenció.



Desde la perspectiva de proveedores, Ignacio Busto, CEO de IB Connect y gerente de CEBB Cableados, elogió al homenajeado, a quien dedicó unas emotivas palabras: "Empresarios como tú han hecho de Peralta un pueblo de oportunidades, evitando la salida de nuestros hijos y nuestros nietos".

«Siempre deberíamos agradecer el compromiso social que asumieron los agricultores»

original

La mayoría de empresas privadas son pymes y son de carácter familiar. Apostar por ellas y apoyarlas con financiación y asesoramiento supone un impulso lleno de valor, tal y como demuestran testimonios como el de Gloria Millares, gerente de una empresa lucense de maquinaria agrícola

En un sector tan masculinizado como es el de la agricultura, destacan casos como el de Gloria Millares. Ella es la cabeza visible de [Millares Torrón S.L.](#), empresa dedicada a la venta y asesoramiento de maquinaria agrícola que ha ido siguiendo el legado dejado por su padre hace años. Para entender la vinculación que las [empresas familiares tienen como sustento de la economía](#), conviene conocer algunos datos.

Por ejemplo, que en España el 90% de las empresas privadas son familiares, generan casi el 70% del empleo privado y aportan cerca del 60% del PIB según datos del Instituto de la Empresa Familiar. Y hay un dato muy relevante que añadir, y es que **la mayoría de esas empresas familiares son pymes**. Contribuir al avance y desarrollo de compañías de pequeño y mediano tamaño se presenta vital para garantizar no solo su continuidad, sino para brindarles la oportunidad de poder avanzar al igual que lo pueden hacer las grandes empresas e impulsar el progreso económico del país.

Ese apoyo se materializa a través de ayudas vinculadas con la financiación y el asesoramiento empresarial que permitan a estas compañías de reducido tamaño no tener que renunciar a la digitalización o la internacionalización. En Millares Torrón S.L. conocen muy bien la importancia del acompañamiento empresarial y es por ello que agradecen el **haber recorrido parte de su camino de la mano de Banco Santander**.

Gloria Millares sabe de sobra lo que es el sacrificio, pues se lo han inculcado desde pequeña cuando su padre no regresaba a casa hasta la medianoche o incluso la madrugada, tras recorrer los lugares más recónditos del rural gallego.

Tras el relevo generacional que se vivió en la familia de Gloria Millares, se dieron también muchos cambios. Su padre dio paso a Gloria y a su hermano José Ángel hace más de dos décadas para que tomaran las riendas del negocio familiar. ¿Qué han conseguido desde entonces? **Una organización moderna y equilibrada** “donde los distintos departamentos engranan perfectamente. Las ventas de maquinaria están respaldadas por unos servicios de recambios, taller y administración realmente efectivos que hemos ido mejorando y puliendo día a día”. Con una plantilla consolidada y responsable, Millares no deja escapar la oportunidad de comentar **el compromiso y la actitud de sus trabajadores a pesar del aspecto familiar de la empresa**. Precisamente, la unidad y la mirada colectiva que caracteriza a su equipo humano han hecho que desde Millares Torrón S.L. puedan considerar a los trabajadores como parte de su familia.

Para dedicarse a este tipo de negocio enfocado en el sector primario, la máxima de Millares Torrón S.L. es la de ofrecer confianza y certeza. “**Confianza**, en la calidad del producto que van a adquirir, pues es su medio de trabajo y sabemos que la maquinaria va a estar sometida a unos altos índices de exigencia. Las condiciones climatológicas imponen los ritmos y los tiempos en que se tienen que ejecutar las tareas. Y **certeza**, en cuanto que tienen que tener la seguridad de que van a poder disponer de un servicio efectivo tanto de reparación como de repuestos y de gestión en las operaciones financieras que llevan asociadas”. Gloria no quiere pasar por alto la implantación de alta tecnología en la maquinaria agrícola, “como es el caso del uso de software avanzado que simplifica y **digitaliza el trabajo**, de los sistemas GPS en empleados para optimizar el rendimiento de la maquinaria, tanto en tractores como en aperos, así como de la constante innovación en los motores, que ha conseguido reducir de manera muy significativa la emisión de gases, contribuyendo de este modo a ser respetuoso con el medio ambiente”.

Por suerte, la pandemia no les ha afectado con tanta dureza como a otros sectores. La agricultura fue declarado servicio esencial durante el estado de alarma por lo que desde Millares Torrón S.L. pudieron seguir dando servicio a todos los agricultores de la zona, ya que la única limitación que tuvieron fue la de movilidad con los cierres perimetrales. Y es aquí cuando Gloria no duda en poner en valor **“el compromiso social que asumieron los agricultores, lo cual siempre deberíamos agradecer, de abastecer a los mercados para que la población no sufriese en ningún momento escasez de productos de alimentación”**.

Los **servicios financieros** que Banco Santander ofrece a pymes como la de Gloria Millares facilitan tanto su día a día como las operaciones de gran calado. “Es el caso de las pólizas de crédito o confirming, unos instrumentos de financiación que nos resultan muy útiles como respaldo para materializar ciertas operaciones con nuestros proveedores”.

Aparte de estos servicios, “nos han concedido sistemas de financiación para efectuar inversiones permanentes que necesitábamos con el objetivo de expandir y ampliar nuestro negocio”. Es aquí donde agradecen inmensamente los consejos recibidos **“a la hora de decidirnos por productos que nos pueden resultar más ventajosos y me gustaría destacar su labor durante la pandemia, en la que se volcaron en informarnos, asesorarnos y agilizar todo tipo de trámites para que siguiésemos adelante, en medio de una situación de incertidumbre desconocida hasta entonces”**.

Aunque si algo tienen forjado a fuego en la compañía liderada por Millares Torrón es que el crecimiento de la empresa debe realizarse “de una manera gradual y con pasos firmes”. La ambición y el camino que continuamente recorren para ofrecer un mejor servicio no les impide que desde la dirección tengan claro que uno de sus objetivos irrenunciables es mantenerse como una empresa **“sólida, equilibrada, de acuerdo con nuestro tamaño y capacidades”**. Estos valores son los que hacen que Banco Santander confíe en su solvencia y crea en el plan comercial que han trazado. “El contar con su apoyo nos permite alcanzar metas, que de otro modo, se postergarían en el tiempo o que en algunas ocasiones no se llegarían a producir”, obstaculizando el crecimiento natural de la empresa.

“Por otro lado, las intervenciones y la manera de actuar de Santander en las operaciones financieras que llevamos a cabo han sido muy importantes para conseguir que se materialicen de un modo razonable y ventajoso para el cliente. Para llegar a conseguir eso **es necesario que la entidad de crédito conozca el sector, lo entienda e incluso empatice con él, y en la medida de nuestras posibilidades, Millares Torrón, S.L, ha intentado contribuir a que eso sea así.**”

En definitiva, los agricultores necesitan comprar maquinaria y tener un servicio de calidad para poder llevar a cabo sus trabajos con garantía. Sin embargo, sus ingresos no siempre son los mismos en las diferentes campañas: la climatología o las propias condiciones variables en el mercado de los productos que cosechan o que necesitan adquirir para el funcionamiento de sus explotaciones suele ser irregular. Además, sus ingresos los obtienen con la venta de sus productos al finalizar sus campañas, mientras que al inicio de las mismas tienen que hacer frente a gastos importantes. Es precisamente por eso que **sin el apoyo firme de entidades de crédito implicadas en este sector, en muchas ocasiones no se podrían llevar a cabo las operaciones**. “Por suerte, una actitud comprometida y de confianza del Banco Santander en nuestros agricultores y sus posibilidades ha permitido que estos lleven adelante sus proyectos”, concluye Gloria Millares.



La UCAM crea una cátedra internacional para impulsar la empresa familiar

original

AGENCIAS

15/07/2021 11:05

AMEFMUR y el Instituto de la Empresa Familiar forman parte también de este proyecto

MURCIA, 15 (EUROPA PRESS)

La Universidad Católica de Murcia ha firmado un convenio de colaboración con el Instituto de la Empresa Familiar y la Asociación Murciana de la Empresa Familiar (AMEFMUR), para la puesta en marcha de la Cátedra Internacional de Empresa Familiar, cuya labor se centrará en tres áreas: docencia (tanto a nivel de grado como de postgrado), investigación y divulgación.

Destaca el carácter innovador con el que nace, su compromiso internacional --ya se han establecido los primeros contactos con empresas y universidades latinoamericanas-- y su transversalidad, ya que la Universidad contará con un consejo asesor de la Cátedra formado por empresas familiares en distintas generaciones y representativas en distintos sectores de la economía que darán respuesta a las necesidades reales de las empresas familiares.

Cabe destacar que la Universidad Católica de Murcia, perteneciente a la Fundación Universitaria San Antonio, que a finales de este año celebra su 25 aniversario, por su carácter de empresa familiar, sin ánimo de lucro, forma parte de la junta directiva de AMEFMUR, según informaron fuentes de la institución docente en un comunicado.

El acuerdo ha sido suscrito por José Luis Mendoza, presidente de la UCAM; Juan Corona, consejero Académico del Instituto de la Empresa Familiar, y José María Tortosa, presidente de AMEFMUR.

En el acto también ha estado presente Jaime Sánchez Vizcaíno, vicedecano del Grado en Derecho de la UCAM, y director de la nueva Cátedra Internacional, quien cuenta con una gran experiencia en el asesoramiento de las más relevantes empresas familiares de la Región de Murcia en su condición de letrado asesor y secretario no consejero, siendo autor y redactor de más de una treintena de protocolos de empresas familiares, quien recuerda que las empresas familiares representan el 90% del tejido empresarial murciano y que son las que mejor ha resistido a la crisis económica, "precisamente por su consistencia.

Esta Cátedra va a destacar por su innovación y colaboración con el mundo empresarial". Asimismo, Sánchez Vizcaíno ha resaltado la importancia de la incorporación de las nuevas tecnologías como herramienta para potenciar y ayudar a la empresa familiar.

Juan Corona ha explicado que esta iniciativa se integra en la red de cátedras auspiciada por el Instituto de Empresa Familiar, y que cuenta con 40 cátedras en España, "que la sitúan como la red de cátedras de empresa familiar más grande del mundo". José María Tortosa, presidente de AMEFMUR, también ha mostrado su satisfacción porque una empresa familiar como la UCAM tenga este tipo de cátedra.

VAN

LA VANGUARDIA

Las empresas familiares en Aragón generan 165 mil empleos directos

una investigación sobre el cáncer de pulmón. Turno para Aragón Zaragoza. Hoy tenemos la mirada puesta en el aumento de contagios que en la última jornada ha superado el millar, cifra que no se daba en Aragón desde noviembre. Hoy también nos fijaremos en las empresas familiares que en Aragón generan 165 mil empleos directos y son un elemento generador de arraigo clave para el desarrollo y recuperación económica, pero muchas ven difícil su continuidad. Alfonso Sesé, presidente de



http://a.eprensa.com/view_pdf.php?sid=12736&cid=467517703

FISCALIDAD

Los países europeos rebajan Sociedades para las pymes

Ocho Estados crean unos tipos reducidos especiales para estas empresas, mientras España no lo contempla, pese a tener una economía dependiente de pymes

Ignacio Faes



Sede de la Comisión Europea, en Bruselas. Getty

Un tercio de las economías europeas ha creado un tipo reducido mínimo especial en el Impuesto sobre Sociedades para reducir la carga sobre las pequeñas y medianas empresas (pymes). Ocho Estados europeos cuentan con estas tasas especiales. En concreto, Bélgica, Francia, Lituania, Luxemburgo, los Países Bajos, Polonia, Portugal y Eslovaquia han implementado el tipo reducido en Sociedades para estas empresas. España no contempla esta medida, pese a tener una de las economías más dependientes de las pymes.

“El Impuesto sobre Sociedades se recauda comúnmente como una tasa fija sobre las ganancias comerciales. Sin embargo, algunos países ofrecen tipos reducidos del impuesto para las pequeñas empresas”, explica Elke Assen, analista de políticas en el Center for Global Tax Policy de la Tax Foundation. De los 27 países europeos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), estos ocho imponen una tasa impositiva corporativa reducida a las empresas que tienen ingresos o beneficios por debajo de cierto umbral. Las tasas reducidas a las empresas van en 2021 del 5% en Lituania hasta el 22,8% que se ha establecido en Luxemburgo.

La mayor diferencia entre la tasa impositiva corporativa máxima reducida y la estándar se encuentra

Las tasas reducidas a las empresas van del 5% en Lituania hasta el 22,8% de Luxemburgo

en Portugal, con 14,50 puntos porcentuales. En el país vecino, las grandes empresas pagan una tasa máxima estándar del 31,5%, mientras que las pequeñas empresas pagan una tasa reducida del 17% sobre la renta imponible hasta 25.000 euros.

Francia tiene la segunda diferencia más grande, con 13,41 puntos porcentuales. El país aplica un tipo máximo estándar del 28,41% a las empresas con ingresos superiores a 250 millones de euros sobre ingresos imponibles superiores a 763.000 euros. Mientras, las pequeñas empresas con ingresos inferiores a 10 millones de euros pagan un tipo reducido del 15% sobre beneficios de hasta los 38.120 euros. Letonia, Lituania y la República Eslovaca son tres de las economías europeas más dependientes de las pymes. Los tres países han introducido esta medida. Letonia permite a los propietarios de microempresas -empresas con ingresos inferiores a 25.000 euros- la opción de tributar al 25% de los ingresos, de los cuales el 80% constituye las contribuciones a la seguridad social del propietario y el 20% del impuesto sobre la renta personal.



Una caja registradora de un comercio. Getty

La diferencia más pequeña entre el tipo habitual y el reducido está en Luxemburgo. El país ha establecido una diferencia de 2,14 puntos porcentuales. Luxemburgo mantiene una tasa estándar de 24,94% y su tasa reducida para pymes se queda en el 22,8%.

La ministra de Hacienda, María Jesús Montero, ha creado un comité de expertos con 17 integrantes que analizará la reforma fiscal que pretende impulsar el Ejecutivo con el objetivo de acercar la presión fiscal de España a la media europea. La intención es que el trabajo de los expertos permita ejecutar los cambios fiscales de cara a 2022 con impuestos como el de Sociedades o el de Patrimonio en el foco. En materia de Sociedades, la ministra no se ha referido a posibles medidas para las pymes como las de los otros socios europeos. Entre las figuras prioritarias están el Impuesto de Sociedades, para el que ha propuesto un tipo mínimo a nivel global y que la aportación se produzca en el lugar donde se genera el beneficio, o los impuestos a la riqueza y los grandes patrimonios. El objetivo final, ha seña-

lado la ministra, es avanzar a lo largo de la legislatura en la reducción del diferencial de recaudación entre España y la Unión Europea.

El mes pasado el Grupo de los 7 (G-7) llegó a un acuerdo para establecer un impuesto mínimo global del 15% en el impuesto sobre Sociedades. La decisión ha aumentado la división entre los socios de la Unión Europea (UE). Aunque el G7 todavía debe perfilar la normativa, impulsada por Estados Unidos, las pequeñas economías del Euro han mostrado ya su desacuerdo y piden esperar a un consenso internacional más amplio. La situación amenaza con un nuevo bloqueo de mayorías entre los socios comunitarios. Lituania y Polonia tienen uno de estos tipos reducidos en Sociedades por debajo del 15% que ahora exige el G-7. Irlanda y Hungría lideran de momento la respuesta al G-7 y crean un bloque opositor. El ministro de Finanzas irlandés, Paschal Donohoe, advirtió hace una semana que Irlanda desafiará la decisión del G7 y "luchará" por mantener su tipo del 12,5%.

España mantiene el mayor Impuesto sobre Sucesiones y alcanza hasta el 81,6%

El tipo máximo efectivo llega a este nivel por los coeficientes adicionales y solo Bélgica se aproxima al caso español, con un tipo máximo del 80%

Ignacio Faes

España mantiene el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD) con mayor presión, que llega a alcanzar un tipo máximo del 81,6%. De los países del entorno, solo se acerca Bélgica, que cuenta con un tipo máximo del 80% para las herencias entre no familiares. En el continente europeo, hasta 18 países no tienen en su política fiscal el Impuesto sobre Sucesiones.

El tipo general máximo del ISD en España llega al 34% para sucesiones o donaciones superiores a los 797.555,08 euros, según apunta el último informe internacional de EY sobre estos tributos, la *Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide 2021*. Sin embargo, el impuesto bruto resultante debe aumentarse aún más mediante la aplicación de ciertos coeficientes adicionales.

Estos añadidos contabilizan, entre otros asuntos, el patrimonio neto del adquirente antes de la adquisición o la relación con el donante o el fallecido. Esto provoca que la tasa máxima efectiva alcance el 81,60%. Es decir, la tasa general máxima -el 34%- multiplicada por la tasa personal máxima -de 2,4- lo que da este resultado del 81,60%.

“Yo siempre digo que, en cualquier herencia, Hacienda es un heredero más, un heredero forzoso, una especie de legitimario. Y si no se trata de herencias entre familiares directos, Hacienda puede ser el heredero principal, el que más se lleva”, apunta el abogado fiscalista Alejandro del Campo, socio de DMS Legal Intelligence. “Y son herederos muy exigentes, que quieren su parte en el plazo de 6 meses”, añade el abogado. “En todo caso, como son herederos que no suelen caer muy bien, cabe la posibilidad de planificar en vida para reducir su legítima, para que sea la menor posible, dentro de la más estricta legalidad”, añade.

Por su parte, Esaú Alarcón, socio de Gibernau Asesores, considera que “el problema en el ISD es la falta de armonización entre las comunidades autónomas, al haberles concedido unas capacidades normativas mal planteadas”. A su juicio, “si se armonizara la tributación a tipos de gravamen razonables la cosa funcionaría mucho mejor”. Alarcón subraya



Un funcionario de la Aeat atiende a un ciudadano. EFE

que, pese a estos casos en los que los tipos llegan a estas cifras, “el Impuesto sobre Donaciones y Sucesiones no debe desaparecer, ni es elevado en la mayoría de los casos”. El fiscalista explica que “en los años 90 desapareció el IRPF la famosa plusvalía del muerto, es decir, no se tributa por la ganancia patrimonial que se deriva de la muerte de una persona”. Alarcón cree que si se eliminara esa exención, haciendo tributar en IRPF a la plusvalía del muerto y sustituyendo así al ISD, como ocurre en otros países, el gravamen entonces estaría entre 19% y 26%.



Un afectado, obligado a pagar 824.041 euros tras heredar 1,4 millones

cia patrimonial que se deriva de la muerte de una persona”. Alarcón cree que si se eliminara esa exención, haciendo tributar en IRPF a la plusvalía del muerto y sustituyendo así al ISD, como ocurre en otros países, el gravamen entonces estaría entre 19% y 26%.

La Agencia Tributaria renueva su web y añade nuevas funciones online

J. P. C.
MADRID

La Agencia Tributaria renovó ayer su web, unificando el portal de información y la sede electrónica con el objetivo de hacer “más cómoda y ágil” la navegación por un portal que anualmente recibe 600 millones de visitas de más de 140 millones de usuarios únicos. La nueva web incorpora un “mostrador virtual” que ofrece nuevas funciones para particulares y profesionales tributarios y que junto al resto de iniciativas de digitalización del fisco marcará “un antes y un después en la relación con el contribuyente”, aseguró ayer el director de la Agencia Tributaria, Jesús gascón,

en un acto organizado por el Registro de Economistas Asesores Fiscales (REAF) y el Consejo de Economistas.

El portal conservará hasta otoño su apariencia tradicional permitiendo acceder al nuevo, que quedará como vía única desde 2022. El objetivo es “dar los mismos servicios y con los mismos efectos” que en el mostrador físico, dijo Gonzalo David García de Castro, director del departamento de gestión, y facilitar nuevas herramientas como simuladores y guías para el pago de IVA o transmisiones patrimoniales a los que se sumarán otros de IRPF y sociedades. Además, destacó, permitirá resolver dudas y difundirá la respuesta a las más comunes.

Espadas se opone a la rebaja fiscal de la Junta, que cree desleal

► El líder del PSOE pide a Moreno la mitad de los fondos del Estado para los ayuntamientos

STELLA BENOT
SEVILLA

El candidato socialista a la Presidencia de la Junta, Juan Espadas, acusó ayer al Gobierno andaluz de ser «desleal» con el resto de comunidades autónomas por la propuesta de Ley de Tributos Cedidos que se está debatiendo en el Parlamento andaluz y cuyo objetivo es bajar la presión fiscal en Andalucía. El líder socialista considera que la normativa de la Junta va en contra de los principios de armonización fiscal en todas las comunidades autónomas que, a su entender, es clave para los equilibrios territoriales. «Hacemos competencia desleal lo que está contraindicado y además no sigue los principios de la Unión Europea».

Espadas no comparte el objetivo de Juanma Moreno de reducir la presión fiscal en los impuestos cedidos (la parte correspondiente del IRPF, Sucesiones y Donaciones, Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados) y aboga porque sólo se atenúe el porcentaje de carga a las rentas más bajas de la población de la comunidad autónoma. A su juicio, el texto normativo del Gobierno andaluz —que es uno de sus pilares políticos— supone una suerte de *dumping* fiscal con respecto a las demás comunidades autónomas, ya que se ofrecen mejores condiciones a los contribuyentes con las que otros territorios no podrían competir. Para el candidato del PSOE, esta ley supone asumir de facto el modelo de Díaz Ayuso en Madrid, «cuando el modelo andaluz que hemos aprobado en el Parlamento pasa por la armonización fiscal. Así consta en la resolución que aprobamos por amplísima mayoría».

Los socialistas entienden que no es «coherente» bajar estos impuestos cedidos y, a la vez, «mantener un discurso de reclamación de una financiación autonómica justa porque los tributos cedidos también forman parte de este sistema de financiación», decía ayer Juan Espadas quien se reunió en el Parlamento andaluz junto a Antonio Ramírez de Arellano, el exconsejero de Hacienda, con un grupo de expertos económicos y profesores universitarios.

Su modelo fiscal pasa por devolver a Andalucía a la situación fiscal que se encontraba en el año 2018, cuando gobernaba el PSOE, «con una reducción fiscal del Impuesto de Sucesiones para los herederos hasta un mi-



Juan Espadas y Ramírez de Arellano ayer en el Parlamento // ABC

llón de euros», según explicó Ramírez de Arellano que era el consejero de Hacienda en esas fechas.

Juan Espadas considera que esta reducción de impuestos en Andalucía «reduce la autonomía del Gobierno andaluz, ese que se declara tan andalucista» puesto que dependerá del Ejecutivo central para cuadrar sus ingresos. Los socialistas defienden también que la estrategia fiscal del Gobierno andaluz no aumenta el número de contribuyentes, un dato que argumenta la Junta pero que el PSOE considera un «mito, porque se cree pero está falto de realidad y de datos que lo avalen».

Según los datos aportados por los diputados del PSOE, en el año 2018, el último de Gobierno socialista, Andalucía ganó 136.000 contribuyentes, mientras que en 2019, el primero del Gobierno del cambio, se ganaron 126.000 contribuyentes más. «La clave es que en 2018 la economía creció un 2,8% y en el año siguiente, un 2,1%, luego es falso que sus medidas fiscales sean efectivas», afirmó Arellano.

Reparto de fondos

Juan Espadas hizo también una petición al presidente andaluz. El alcalde de Sevilla reclamó que la Junta destine a los ayuntamientos la mitad de los fondos extraordinarios y no previstos que va a enviar el Gobierno central a Andalucía. Unos 250 millones de euros para los alcaldes, según las cuentas de Espadas.

«Desde que empezó la pandemia llevo meses esperando que alguien del Gobierno se siente y nos diga cómo va a ayudar a los ayuntamientos, ¿van a pagar la desinfección extra de los colegios para el principio de curso? Porque eso hay que licitarlo en agosto». En este sentido, Juan Espadas censuró que el Gobierno de Juanma Moreno le pida un esfuerzo extra a los alcaldes y un control estricto a la Policía Local, «pero sin tener en cuenta el esfuerzo económico que necesitamos, ¿cómo hacemos frente a esto con los medios que tenemos?».

La Airef empeora su previsión de déficit y pide un plan fiscal que sea «creíble»

● Ve «incompleta» la estrategia fiscal del Gobierno y critica la falta de concreción de las reformas del Plan de Recuperación

MADRID. La Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (Airef) insiste. Que las autoridades de Bruselas hayan suspendido los límites de déficit y deuda para que los respectivos Gobiernos puedan tomar medidas frente a la crisis sin estar sometidos a las reglas de control de la Unión Europea (UE) no implica que la supervisión se haya eliminado. Y los abultados niveles de deuda y déficit españoles preocupan, y mucho, en un entorno en el que pese a que la mejora de las perspectivas es ya una realidad, aún quedan muchas incertidumbres por delante. Aunque la Airef reconoce el impulso económico gracias a la campaña de vacunación.

Con este telón de fondo, la presidenta del organismo, Cristina Herrero, volvió a solicitar ayer al

Ejecutivo una hoja de ruta fiscal a medio plazo «realista y creíble» que incorpore el impacto de las reformas e inversiones que se acometerán para acceder a los fondos europeos, y estar mejor preparados de cara a 2023, cuando se espera que Bruselas recupere las reglas fiscales.

Durante la presentación del Informe sobre la Ejecución Presupuestaria, Deuda Pública y Regla de Gasto 2021, los expertos de la Airef han recordado que el endeudamiento público se situará en torno al 112,4% del PIB en 2021, «lo que supone una gran vulnerabilidad para las finanzas públicas y para la sostenibilidad de las comunidades autónomas».

En cuanto al escenario fiscal, el organismo calcula que el déficit de las administraciones públicas alcanzará el 7,9% del producto interior bruto (PIB) en 2021, una décima más que en la revisión anterior, aunque aún por debajo del 8,4% estimado por el Gobierno.

Y sobre las comunidades autónomas, la Airef prevé que el déficit se sitúe en el 0,4% en 2021, respecto al 0,7% estipulado por el Gobierno, para en los siguientes años incrementarse hasta el 1,7% en 2022 (frente al 0,6% del Ejecutivo), al 1,1% en 2021 (res-

pecto al 0,4% estimado) y al 0,9% en 2024 (0,2% previsto).

No obstante, para 2024 el organismo estima una menor reducción del déficit de las administraciones públicas respecto a la previsión del Gobierno, que se situaría en el 3,5% del PIB, tres décimas superior al dato recogido en la actualización del Programa de Estabilidad del Gobierno.

En este sentido, la Airef ha señalado la falta de concreción legislativa de las reformas estructurales del mercado de trabajo, el sistema de pensiones y tributario, que resultan «cruciales» para determinar el eventual impacto del Plan sobre la productividad, el crecimiento a medio plazo y la sostenibilidad de las cuentas públicas. Además, ha afeado que España, en comparación con otros países del entorno, no incorpore en sus planes a largo plazo el impacto de las medidas anunciadas en el Plan de Recuperación, así como su concreción.

Una sutil esperanza

En términos de ingresos, la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal sí ha destacado la positiva evolución durante la primera parte del año, lo que ha llevado al organismo a incrementar, principalmente, las previsiones de recaudación en el Impuesto de Sociedades, cotizaciones sociales, IVA e impuestos especiales.

Respecto al primero de ellos (Sociedades), el informe refleja algunos datos curiosos, como que la fusión entre Caixa Bank y Bankia ha permitido mejorar los ingresos en las arcas públicas gracias al primer pago fraccionado del impuesto. En total, 1.100 millones de euros extra para el Estado en este 2021.

C. ALBA

Las nuevas previsiones económicas pronostican un déficit más optimista que el Gobierno

Alba Asenjo Domínguez • [original](#)

El Gobierno prevé que el déficit alcance el 8,4% del Producto Interior Bruto (PIB) en 2021. Es decir, que la diferencia entre los ingresos y los gastos de las administraciones públicas dará un resultado negativo y representará ese porcentaje del PIB (valor de todo lo producido en el país a lo largo del próximo año).

Sin embargo, las **instituciones y servicios de análisis** que a lo largo de las últimas semanas han publicado previsiones económicas sobre cómo va a evolucionar España este 2021 **son más optimistas que el Gobierno**, ya que sitúan el déficit de este año por debajo de ese 8,4%, a pesar de que lo habitual suele ser lo contrario: es Ejecutivo el que peca de euforia y los demás organismos, de conservadores.

Por ejemplo, hasta abril Moncloa estimaba que España crecería este año **un 9,8%**, dato que contrastaba por la amplia diferencia que presentaba con la previsión del **Banco de España (6%)**, la **OCDE (5,7%)** y el **FMI (5,9%)**, así como BBVA Research (5,5%), Funcas (5,8%), Caixabank Research (6%) y el Instituto de Estudios Económicos (IEE) (4,5%), y que de materializarse suponía un **lastre en los ingresos de 12.000 millones de euros**. Después, el Ministerio de Asuntos Económicos se corrigió y apuntó al que **el crecimiento del PIB estaría más cercano al 6,5%**, una diferencia de 3,3 puntos.



Todas eran entonces drásticamente más pesimistas que el Gobierno, pero en esta ocasión, las previsiones de déficit llaman la atención al **invertirse los roles** de una parte y la otra. El departamento de Nadia Calviño no tiene previsto, ahora mismo, actualizar su cuadro macroeconómico ni ninguno de los datos que lo componen, pero es algo que podría suceder a la vista de la gran disparidad entre sus cálculos y los de las diferentes instituciones económicas.

Este jueves, la **Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF)** ha situado su **estimación de déficit en el 7,9% del PIB**, una décima más de lo recogido en el informe anterior y cinco décimas por debajo de la cifra del Gobierno.

De su lado, el Banco de España apunta a un déficit del 8,2%, dos décimas por debajo del Ejecutivo; **BBVA Research señala hacia el 7,7%**, siete décimas menos y **Funcas indica al 7,9%**, al igual que la AIReF.

La **Comisión Europea se mantiene en el 7,6%** (este julio no ha variado su previsión del déficit español para 2021 con respecto a la que hizo hace unos meses) y el Fondo Monetario Internacional y la OCDE tienen previsto actualizar sus cuadros macroeconómicos sobre España próximamente.

La única institución de las que recientemente han presentado previsiones económicas que apunta a un déficit superior al estimado por el Gobierno es el **Instituto de Estudios Económicos (IEE)**, que cree que bajará hasta el 8,6% del PIB, «menos de lo deseable».

Al respecto, el presidente del IEE, Íñigo Fernández de Mesa, ha recalcado que repercutirá en

nuevos aumentos de la deuda pública y supondrá un elemento de debilidad para la economía española en el futuro, por lo que ha instado a diseñar una estrategia a corto y medio plazo de **consolidación fiscal**, orientada a asegurar un entorno económico «estable y previsible» y que contemple como principales objetivos la reducción tanto del déficit estructural como de los niveles de deuda pública.

«El camino hacia la necesaria consolidación fiscal ha de ser el de la contención y la mejora de la **eficiencia del gasto**, habida cuenta de los perjuicios sobre la actividad económica que tienen las alzas impositivas. La vía menos dañina y más eficaz a largo plazo para abordar la necesaria reducción del déficit pasa por la contención del gasto», subrayó este jueves.

En esa línea, la presidenta de la AIReF, Cristina Herrero, también ha pedido que el Gobierno desarrolle una **estrategia fiscal a medio plazo** para alcanzar un nivel de déficit suficiente «para reconducir la deuda hacia sendas más sostenibles que reduzcan la vulnerabilidad de la economía española».

España registró el déficit más elevado de la UE en 2020

España registró el año pasado el déficit público más elevado de toda la Unión Europea al situarlo en el **11% del PIB**, incluyendo la Sareb, según comunicó Hacienda en marzo. En todos los países creció de manera significativa por las medidas apostadas para responder a la pandemia: de media, en la UE el déficit subió del 0,5% registrado en 2019 al 6,9% el pasado año.

Por detrás de España se situaron Malta (10,1%), Grecia (9,7%), Italia (9,5%), Bélgica (9,4%), Francia y Rumanía (9,2% en ambos países), Austria (8,9%), Eslovenia (8,4%), Hungría (8,1%), Croacia y Lituania (7,4%) y Polonia (7%). Todos salvo Dinamarca (1,1%) registraron déficits por encima del 3% cifra a partir de la que Europa lo considera excesivo en condiciones habituales, es decir, sin tener en cuenta la suspensión de las reglas fiscales por la pandemia.

En España, el ejercicio anterior el déficit se situó en el 2,64% del PIB. En 2018, en cambio, estuvo por debajo del 2,7%. El último mayor desequilibrio se registró en 2012, cuando fue del 10,6% del PIB, por lo que el del pasado año supuso el segundo mayor déficit registrado en toda la historia del país debido al mayor gasto que asumió el Estado para hacer frente a la pandemia.



El pasado sábado 5 de junio, los ministros de Economía del G-7, es decir, Estados Unidos, Canadá, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia e Italia llegaron a un acuerdo para establecer [...]

Ahora sí, ¿cuál es el futuro de las Sicav con la nueva regulación fiscal aprobada?

EMMA S. CORRETERGER • original



Esta semana se aprobó la nueva Ley 11/2021, de 9 de julio, de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal, que prevé que se vaya a cambiar radicalmente el futuro de las Sicav en España.

Las Sicav siempre han estado en el punto de mira de algunos partidos políticos, como punto de controversia, alegando que es un instrumento con una fiscalidad óptima utilizado por las clases más adineradas de nuestro país.

En períodos impositivos previos a 2005 hubo numerosas inspecciones en que la Administración Tributaria cuestionaba que las Sicav cumplieran con los requisitos legales (discusión acerca de si los accionistas denominados *mariachis* deberían computar como verdaderos accionistas, ya que una Sicav requiere tener un mínimo de 100 accionistas), para poder aplicar el tipo reducido del 1% en el Impuesto sobre Sociedades. No obstante, en una sentencia muy famosa del Tribunal Económico Administrativo Central, éste vino a establecer que la competencia para apreciar el cumplimiento de los requisitos legales para ser considerada una Sicav (esto es, mínimo 100 accionistas) correspondía exclusivamente a la Comisión Nacional del Mercado de Valores, como órgano supervisor de dichos instrumentos.

A partir de dicha sentencia las Sicav respiraron un tiempo tranquilas, pero los partidos políticos volvieron a la carga.

Con la citada Ley de medidas prevención del fraude fiscal se sigue manteniendo la aplicación del tipo impositivo del 1% en las Sicav en el Impuesto sobre Sociedades, no obstante, se restringe su aplicación, exigiendo que:

- El número mínimo de accionistas deberá seguir siendo 100, no obstante, sólo computarán aquellos que sean titulares de acciones por un importe igual o superior a 2.500 euros determinado de acuerdo con el valor liquidativo correspondiente a la fecha de adquisición de las acciones (12.500 euros si inversión en Sicav por compartimentos).
- El número mínimo de 100 accionistas deberá concurrir durante el número de días que represente 3/4 partes del período impositivo.

Asimismo, como novedad se añade que, dado que dichos requisitos se prevén ahora en una norma totalmente fiscal, el cumplimiento de los mismos podrá ser comprobado por la Administración Tributaria, obligando a la Sicav a mantener y conservar los datos de inversión de los socios durante el período de prescripción. De esta manera, consiguen que la competencia de su revisión ya no se pueda atribuir exclusivamente a la Comisión Nacional del Mercado de Valores sino, en cuanto a estos requisitos necesarios para la aplicación del tipo impositivo reducido, podrá ser la propia Administración Tributaria.

El legislador ha querido permitir que las Sicav puedan reaccionar a estos nuevos requisitos mucho más restrictivos, estableciendo que entraran en vigor a partir de 1 de enero de 2022. En caso contrario, les será de aplicación el tipo impositivo del 25% como una sociedad normal.

Para aquellas Sicav que no quieran o puedan adaptarse a los nuevos requisitos y tampoco quieran sus accionistas tributar a un tipo del 25% en el Impuesto sobre Sociedades, la norma introduce un beneficioso régimen de disolución y liquidación siempre y cuando se cumplan unos determinados requisitos.

La verdad es que si, hace unos años, con la polémica que se producido con este tipo de sociedades y lo que se ha llegado a hablar, nos hubieran planteado dicha salida habríamos aceptado bastante satisfechos.

Dichos beneficios fiscales son los siguientes:

- Exención de la modalidad de Operaciones Societarias del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas y Actos Jurídicos Documentados por la operación de disolución.
- Impuesto sobre Sociedades durante el tiempo de liquidación: Aplicación del tipo del 1% en los períodos que resten hasta la cancelación registral cumpliendo con los plazos previstos en la norma.
- IRPF, IS e IRNR de los accionistas: No integración en la base imponible de las rentas derivadas de la liquidación de la Sicav a condición de reinversión total del dinero o bienes que les correspondan en una o varias Instituciones de Inversión Colectiva que cumplan con determinados requisitos. Y dentro de un determinado plazo. Las nuevas acciones o participaciones recibidas conservaran el valor y fecha de adquisición de las acciones de la Sicav liquidada.

En este punto es interesante destacar que:

Debería analizarse si puede ser favorable, desde el punto de vista fiscal, mantener la SICAV aun tributando al tipo normal de una sociedad limitada del 25% (no hay que descartarlo directamente, hay supuestos que a la práctica puede ser interesante, por ejemplo, dependiendo de la liquidez que precisen los accionistas).

En el caso de optarse por acogerse al régimen, desde el punto de vista fiscal, beneficioso de la disolución y liquidación de la Sicav, hay que garantizarse que a 31/12/2021 se cumplan los requisitos establecidos legalmente en el régimen con anterioridad a la entrada en vigor de esta Ley, realizar el procedimiento cumpliendo todos los *timings* establecidos por el legislador, así como efectuar las reinversiones en los activos financieros que contempla la Ley a efectos de que se aplique el régimen de diferimiento fiscal de la ganancia patrimonial que podría derivarse. Parecen requisitos fáciles de cumplir, pero a la práctica pueden generar diversas dudas, del tipo si sólo hay unos inversores de la Sicav que quieren proceder a su disolución y liquidación y otros no, ¿qué ocurre?, ¿si antes del acuerdo de disolución y liquidación uno de los inversores procede a un reembolso parcial de sus acciones se entiende que se produciría una reinversión parcial por el resto de las acciones y no aplicaría los beneficios del régimen? ¿Y si se reinvierte en instituciones de inversión colectiva extranjera se entiende un activo financiero apto para la aplicación de los beneficios? ¿y se reinvierte en fondos de capital riesgo? ¿Y si posteriormente a una reinversión total en activos aptos se reinvierte en fondos de inversión mobiliaria aplica el régimen de diferimiento de traspasos?

Por lo tanto, en el caso de ostentar participaciones en una Sicav es muy importante plantearse las alternativas existentes y sus implicaciones, ya que la nueva norma no entra en vigor hasta 1 de enero de 2022, y, en caso de optar por la disolución liquidación del vehículo asesorarse

para cumplir con todos los requisitos previstos para diferir la tributación de la posible ganancia patrimonial y aplicar la exención en la modalidad de operaciones societarias ya que es sujeto pasivo el inversor. Podría ser previsible, visto el escenario inmediato que les espera a las SICAV, es que veamos que las Sicav con mayor volumen perduren en el tiempo adaptándose, pero aquellas que son medianas o pequeñas prefieran optar por su disolución liquidación. Lo que, si es cierto, es que habrá mucho movimiento y, en los próximos meses, veremos como reacciona el mercado.



El rebote de los beneficios va a diluir el nuevo impuesto a las multinacionales, según JPMorgan AM

Rubén Escudero • original

La recuperación económica es fuerte y ni tan siquiera el [nuevo impuesto de Sociedades mínimo del 15% que G7, OCDE y G20](#) han promovido para las multinacionales va a frenar el clima de bonanza en las empresas después de la pandemia. Así lo cree **JPMorgan Asset Management**: “El rebote de los beneficios que vamos a ver va a contrarrestar los posibles efectos negativos que va a tener la medida”.

Así lo ha asegurado **Lucía Gutiérrez-Mellado**, directora de Estrategia de JPMorgan AM para España y Portugal. La gestora de fondos estadounidense sigue teniendo un **sesgo de inversión “procíclico”** y, de hecho, cree que “**no todas las noticias positivas están descontadas en los mercados**”. Es más, la firma ha actualizado al alza sus proyecciones de beneficios por acción a nivel global.

JPMorgan AM sigue volcada con la **renta variable como su activo favorito** para esta parte del ciclo, aunque también recomienda tomar posiciones en los bonos corporativos *high yield*: “El cupón que pagan sigue siendo atractivo a pesar del estrechamiento de diferenciales, los fundamentales son sólidos y no deberíamos ver sustos de impagos”.

Por el contrario, la experta ha reconocido que se quedan fuera de los bonos gubernamentales, “sobre todo en Estados Unidos”.

Gutiérrez-Mellado confía en que “la política monetaria de los bancos centrales y, en particular, de la Fed va a seguir siendo relajada”. Su hoja de ruta pasa porque, tras una [retirada de estímulos \(tapering\) de 12 meses de duración](#) a lo largo del año que viene, **el banco central estadounidense lleve a cabo su primera subida de tipos en 2023**.

“La inflación tampoco será un problema para los bancos centrales”. La mayor subida de los precios “sigue siendo transitoria”, y desde la firma esperan que, “**a finales de año o principios del próximo, caerá**”. Eso sí, ha advertido Gutiérrez-Mellado, hay que tener en cuenta que, pese a que los precios se estabilicen con respecto a los niveles actuales, “**en este ciclo, la inflación promedio será más alta que en el ciclo anterior**”.

En líneas generales, para el tercer trimestre del año JPMorgan AM espera “un crecimiento por encima de tendencia, pero algo más moderado de lo que hemos visto en este segundo trimestre a nivel global”. En el particular de Europa, “aunque haya llegado más tarde a la recuperación y se haya quedado rezagada, vamos a ver como cierra diferenciales con EEUU”.



AYUDAS EUROPEAS

Sin lugar a dudas, la crisis económica provocada por el Covid-19 ha afectado de forma muy especial a las pequeñas y medianas empresas, que se enfrentan a un gran desafío en los próximos años. Una de las claves para ayudar a las pymes en su proceso de recuperación consiste en dotarlas de herramientas que impulsen su digitalización y promuevan su innovación tecnológica.

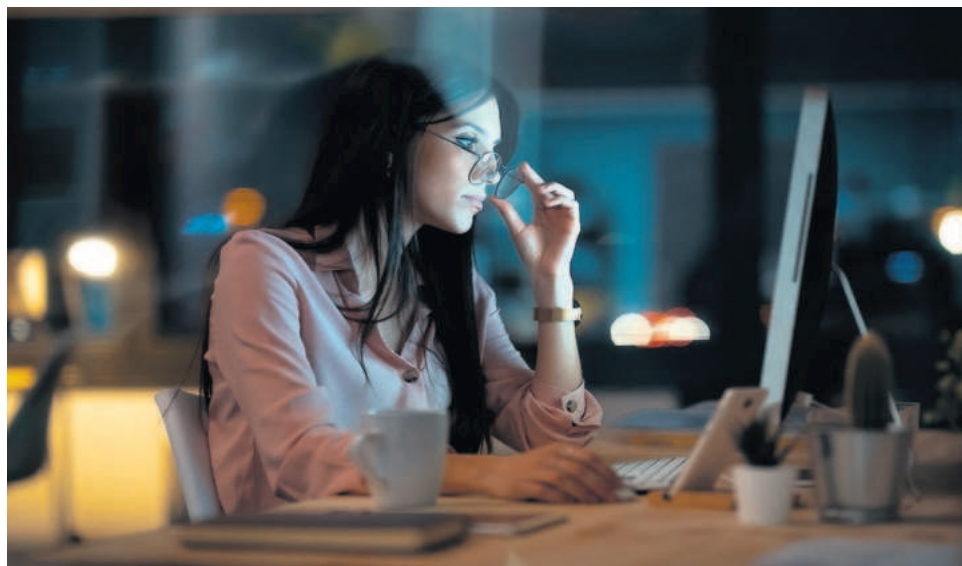
En este contexto, para hacer frente a la situación de crisis global se enmarca el nuevo fondo de recuperación económica denominado Next Generation UE que la Comisión Europea ha diseñado con el objetivo de financiar programas de reformas e inversiones en los países más afectados. El fondo europeo asciende a un total de 750.000 millones de euros, de los cuales 140.000 corresponden a España, que ya ha presentado su propio plan de recuperación para la gestión de los fondos europeos, el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. Dentro de los grandes ejes del plan español encontramos la transformación digital de las pymes, que cuenta con diversos programas para la implementación de la digitalización y el desarrollo de proyectos y está dotado con 3.508,99 millones de euros para el periodo 2021-2023.

El 99% de las empresas españolas son pymes y constituyen el principal motor de la economía y la columna vertebral del tejido empresarial. Su pequeña estructura, así como el déficit de recursos digitales y económicos, ha provocado que las pequeñas y medianas empresas hayan sido las principales afectadas por la crisis social y económica: caída en picado de las ventas, anulaciones de reservas, falta de suministros o componentes, ERTE o cierres.

Según datos de Cepyme (Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa), solo el 14% de las compañías tenían un plan de digitalización antes de la llegada del Covid-19, lo que ha mermado su capacidad de reacción y de respuesta ante la crisis económica. En este sentido, las ayudas del fondo de recuperación europeo van a suponer una oportunidad única para resolver la principal debilidad de las pymes españolas –la digitalización– y fortalecer el tejido productivo gracias a la transformación tecnológica.

Ante el escenario pospandemia, la digitalización de las pequeñas y medianas empresas ha dejado de ser una simple alternativa para convertirse en una necesidad. Sin la transformación tecnológica, las pymes serán incapaces de competir con las grandes compañías porque no se habrán adaptado a las necesidades del cliente y a un mercado cada vez más complejo.

Durante estos meses se ha evidenciado que la digitalización mejora la productividad y la competitividad, permite mejorar y personalizar la relación con los clientes, optimizar procesos internos, abrir nuevas líneas de negocio, explorar nuevos mercados o facilitar las transacciones con elementos como el pago a



GETTY IMAGES

A Fondo

Transformación digital y fondos europeos: la ocasión de la pyme

Sin el cambio tecnológico, las pequeñas empresas serán incapaces de competir con las grandes compañías

Eugenia Dutto Directora de consultoría & servicios de Wolters Kluwer Tax & Accounting España

través del móvil, lo que puede atraer a nuevos usuarios.

Sin embargo, a pesar de la evidencia, la transformación no es tarea fácil, ya que requiere, primero, de una reestructuración del pensamiento tradicional de la propia pyme, así como de invertir en la formación de los empleados que la van a llevar a cabo.

En este sentido, reinventar tu negocio tras la pandemia y reposicionarlo con la digitalización requerirá, en muchos casos, de invertir en formación como objetivo prioritario además de modificar la cultura clásica empresarial.

El programa digital Toolkit, dotado con más de 3.000 millones de euros, será la herramienta a través de la cual se ejecutará esta transformación, cubriendo el coste de implantación de paquetes básicos de digitalización y animando a las empresas a diseñar proyectos enfocados en tres grandes áreas: marketing digital, comercio electrónico y administración de la empresa digital.

Una vez la pyme haya decidido iniciar su proceso de transformación digital, tendrá que buscar las soluciones que mejor se adapten a su organización, a sus clientes y a su línea de negocio. A modo de ejemplo, podemos destacar algunos procesos simples que pueden beneficiar a las pequeñas y medianas

empresas y permitirles ser competitivas en un mercado cada vez más complicado: sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP), aplicaciones para la digitalización y automatización de procesos de negocios, factura electrónica, integración con la Administración electrónica, firma digital y otras herramientas *contactless*, puesto de trabajo digital, soluciones de movilidad, fichaje digital, teletrabajo, etc. Es decir, proyectos que ofrecen soluciones a las nuevas tendencias que han surgido en tiempos de pandemia, pero que han sido asumidos por la sociedad y van a quedarse incluso una vez superada la crisis.

En definitiva, la transformación digital de las pequeñas y medianas empresas no solo se ha convertido en una necesidad para adaptarse a la nueva normalidad, sino que constituye una de las claves para la recuperación económica y la reactivación del tejido empresarial español, siendo los fondos europeos el principal revulsivo para acelerar este proceso y favorecer la digitalización. En este sentido, es muy importante que las pymes se asesoren para encontrar la mejor manera de acceder a estas ayudas y poder sacar el máximo provecho de ellas para salir reforzadas de la crisis. No hay que dejar escapar el momento: la oportunidad es ahora.



La adaptación al cambio no es fácil, ya que requiere de una reestructuración del pensamiento tradicional de la empresa

Publicación	La Razón Nacional, 58
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	94 620
Difusión	68 298
Audiencia	213 000

Fecha	16/07/2021
País	España
V. Comunicación	10 154 EUR (12,028 USD)
Tamaño	11,53 cm ² (1,9%)
V.Publicitario	5174 EUR (6129 USD)

Castilla y León

Íscar pide fondos europeos para los ayuntamientos y diputaciones **P. 59**

El PP denuncia que el Gobierno trató de imponer la aplicación de la PAC sin dar a conocer la propuesta a CCAA

Confidencial Digital • original

MADRID, 15 (EUROPA PRESS)

El PP ha denunciado que el Gobierno intentó imponer en la sectorial de Agricultura en la que se abordó este jueves la elaboración del plan nacional estratégico de la futura Política Agrícola Común (PAC) para España su postura sin dar a conocer su propuesta ni a las organizaciones agrarias ni a las comunidades autónomas.

En concreto, los 'populares' denuncian en un comunicado que el Gobierno trató de que las regiones firmaran ayer "un cheque en blanco para aplicar una PAC recortada y con más exigencias ambientales sin conocer el impacto que pueda tener para los agricultores y ganaderos españoles".

Según el PP, el Gobierno pretendía aprobar el documento que marcará el futuro del campo español sin que ni los afectados, ni las CCAA conocieran la propuesta del Ejecutivo de Sánchez, ni por tanto, el impacto de las decisiones que se les pedía aprobar a los consejeros en la conferencia sectorial.

El partido que lidera Pablo Casado valora el acuerdo político alcanzado en la UE para diseñar una nueva PAC, pero lamenta la pérdida de 5.000 millones de euros de fondos con respecto al periodo anterior y que se hayan aumentado las exigencias medioambientales que obliga al Gobierno a garantizar la sostenibilidad económica y social.

"Una PAC que no iguala las exigencias y requerimientos que deben cumplir los productores europeos con las de los productos que llegan importados de países terceros, a la que España ha llegado sin acuerdo nacional y sin iniciar el proceso de diálogo y consultas con CCAA, ni con el sector, mientras países como Francia y Alemania lo tienen prácticamente cerrado", ha subrayado la secretaria de Agricultura y Despoblación, Milagros Marcos.

De esta forma, los 'populares' exigen al Gobierno de Sánchez "transparencia, diálogo y garantías de protección de las rentas de los agricultores y ganaderos" en el plan estratégico nacional de la PAC, además de que ésta sea una PAC en la que "nadie pierda, agraria, factible, no ideológica e imposible de cumplir".

Además, insta a que se defienda el modelo de producción europeo en los acuerdos comerciales con terceros países, se garantice la sostenibilidad ambiental, al mismo nivel que la económica y social para que las explotaciones sigan siendo competitivas y no tengan que cerrar.

El PP insta al Gobierno a que se aprovechen los 140.000 millones de euros de fondos europeos Next Generation para ayudar al sector primario a adaptarse a las nuevas exigencias ambientales, sin perder por ello competitividad.



Se acabó el tiempo: las CCAA no podrán ejecutar los fondos UE de 2021 dentro de los plazos previstos

Eduardo Ortega Socorro • [original](#)

El **Plan de Transformación, Recuperación y Resiliencia de España** ya cuenta con el [visto bueno definitivo de la Comisión Europea](#) y en breve comenzarán a fluir los millones comunitarios prometidos para este 2021. Sin embargo, todo parece indicar que **los plazos de ejecución previstos para estos fondos no se van a poder cumplir**, por lo que determinadas acciones se tendrán que retrasar, así como su efecto en la economía.

Las regiones ya han planteado que tendrán muchas dificultades para ejecutar los fondos procedentes de la extrategia Next Generation para este 2021 **antes de que acabe el año**. De hecho, ya han confirmado que **una gran parte de los millones del fondo REACT-EU que se iban a gastar este año finalmente no se movilizarán**.

Las regiones han notificado esta situación a la **Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF)**, que lo ha reflejado [en su último informe](#). "De acuerdo con la información facilitada por las autonomías, parte del gasto asociado a los fondos del Plan de Recuperación inicialmente previsto para 2021 **se trasladaría a los ejercicios siguientes**".

Concretamente, "aun cuando pudieran recibirse los fondos por parte del Estado antes de finalizar el ejercicio, **es posible que las comunidades no dispongan de tiempo efectivo para ejecutar completamente las actuaciones** previstas en el Plan de Recuperación".

[Como ya ha contado Invertia](#), esta cuestión ya había sido denunciada con anterioridad por las comunidades, que ya habían alertado de que **el Estado ni siquiera les estaba dando las instrucciones necesarias para preparar la recepción y uso de los fondos europeos**. Hay extrema preocupación en las autonomías por esta situación.

Y ello a pesar de que los fondos se habían incluido en los Presupuestos Generales del Estado, para irlos desarrollando y repartiendo antes incluso de la aprobación de Bruselas. Sin embargo, **hasta ahora solo se han repartido unos 162 millones**, y esto no significa que se hayan ejecutado, [como indica la AIReF](#). Cabe recordar que, a través del Plan de Recuperación, España recibirá en 2021 unos 19.000 millones de euros.

Algo parecido ocurre con el **fondo REACT-EU**. Su naturaleza no tiene nada que ver con los fondos procedentes del mecanismo Next Generation, que se tienen que dedicar a proyectos de inversión.

En cambio, los millones procedentes del REACT-EU deben **servir para cubrir gastos corrientes derivados de la pandemia de Covid-19**. Es decir, en suministros o salarios, por ejemplo. De él, España ha recibido un total de 12.436 millones, de los cuales unos **10.000 millones son directamente para las comunidaes autónomas**.

Estaba previsto que las regiones ejecutaran el 80% de estos fondos a lo largo de 2021, unos 8.000 millones. Sin embargo, **según la AIReF, las previsiones de las comunidades autónomas indican que la ejecución se quedará en los 5.000 millones**. Es decir, 3.000 millones menos.

Con todo, que finalmente la ejecución de estos fondos no se haga como estaba previsto no implica que se vayan a perder. **Las partidas procedentes del REACT-EU no 'caducan' hasta que acabe 2023**. Eso sí, para entonces el dinero se tiene que haber gastado. De hecho, el plan de las regiones es haber liquidado estos fondos al 100% antes de que termine 2022.

En cambio, el Estado pretende gastar su parte, 2.436 millones de euros, de forma completa en 2021. De ellos, unos 1.010 millones se están dedicando a vacunas.



Almeida critica la falta de información sobre el reparto de fondos europeos

original



Almeida: "El Gobierno de la nación no puede degradar las instituciones"

Aranda de Duero (Burgos) — 15 de julio de 2021 21:14h

0

Aranda de Duero (Burgos), 15 jul (EFE).- El alcalde de Madrid, José Luis Martínez-Almeida, ha criticado este jueves la falta de información en los ayuntamientos y en Comunidades autónomas sobre la distribución de los fondos Next Generation de la UE frente a la pandemia.

Almeida: "El Gobierno de la nación no puede degradar las instituciones"

[Saber más](#)

elDiario.es depende de ti Este mes ya has leído más de diez noticias. Necesitamos tu apoyo para mantener elDiario.es. Pero si tus ingresos son muy bajos, tenemos para ti una cuota gratuita. [Más información Hazte socio/a](#) Cancela los pagos cuando quieras **No puedo pagar** Ya soy socio. [Iniciar sesión](#)



400 empresas participan en el seminario de Globalcaja sobre fondos europeos

EDCM • original

Globalcaja ha reunido a cerca de 400 empresas y autónomos en una sesión online en la que se ha abordado **la situación actual de los Fondos Next Generation de la Unión Europea** y las últimas novedades sobre la tramitación de éstas y otras ayudas públicas.

De la mano de Euro-Funding, consultora líder en la tramitación de financiación pública con quien Globalcaja mantiene una alianza estratégica, **la entidad financiera impartió un seminario web presentado y moderado por Lucía Mallo, responsable de Comunicación y Marca de Globalcaja**. En él, participaron el director de Red, Javier Blasco, el responsable de la Oficina Técnica de Ayudas Públicas e Incentivos Empresariales, Alberto Fúnez, Mana Pérez, Magister en Euro-Funding, y José Luis Galdón, responsable técnico de Fondos Públicos en Euro-Funding.

Blasco, en nombre de Globalcaja y de su director general, **Pedro Palacios**, expuso que **“estamos ante una enorme oportunidad, pues hablamos de 69.500 millones de euros de ayudas no reembolsables para los próximos 3 años, que se unen a los vigentes programas de fondos europeos**. También contaremos con otros 70.000 millones de euros de financiación, que totalizan los ya tantas veces citados 140.000 millones, todo lo cual, se concreta en España a través del Plan España Puede que es el conocido Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia”.

Asimismo, destacó que **“en Globalcaja somos especialistas en la financiación de proyectos empresariales y tenemos los recursos, el equipo y experiencia necesarios para abordar nuestra actividad de financiación** y poder atender las necesidades de financiación que requieran los nuevos proyectos de inversión que nacerán al amparo del programa de fondos Next Generation EU”. Este expertise, explicó el director de Red de la entidad, han querido completarlo con el que aporta Euro-Funding en la identificación de ayudas, en la búsqueda de oportunidades a la medida de cada proyecto empresarial y en la tramitación de los expedientes para el cumplimiento de todos los requerimientos exigidos por los distintos programas y así “garantizar a nuestros clientes el máximo aprovechamiento de las ayudas”.

Los representantes de la consultora fueron los encargados de transmitir su especialización en la gestión y tramitación de ayudas públicas, **explicando las principales oportunidades disponibles como son los Fondos Next Generation EU, las diferentes ayudas estatales, autonómicas, las deducciones I+D+i y otros incentivos empresariales**.

En este sentido, expusieron una completa visión sobre ayudas a la I+D+i como son los Proyectos de Investigación y Desarrollo (PID), la Línea Directa de Expansión (LICA), la Línea Directa de Innovación (LIC), distintos programas del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Adelante Inversión, Innova Adelante, Focal y los incentivos regionales. **Información que completaron con los diferentes programas de financiación abiertos en el momento para actuaciones sostenibles en materia de eficiencia energética y renovables**.

Por su parte, **Alberto Fúnez** expuso en qué consiste la **recién estrenada Oficina Técnica de Ayudas Públicas e Incentivos Empresariales**. Un nuevo servicio de alto valor añadido a disposición de las empresas de nuestra tierra para garantizar el máximo aprovechamiento de las ayudas públicas y contribuir así a la transformación económica de Castilla-La Mancha.

Asimismo, se invitó a todos los participantes a **solicitar un diagnóstico gratuito de sus proyectos de inversión para identificar las ayudas disponibles más interesantes**. Para ello, basta con acceder a la web de Globalcaja, al espacio de la Oficina Técnica de Ayudas Públicas y cumplimentar el formulario habilitado para ello.



Medio	El Español	Fecha	15/07/2021
Soporte	Prensa Digital	País	España
U. únicos	1 696 000	V. Comunicación	9 964 EUR (11,803 USD)
Pág. vistas	5 766 400	V. Publicitario	7313 EUR (8663 USD)

https://epservices.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=12739&comps_id=467674344



CaixaBank lanza un plan para facilitar a sus clientes el acceso a los fondos de la UE

original



CaixaBank lanza un plan para facilitar a sus clientes el acceso a los fondos de la UE

Barcelona — 15 de julio de 2021 15:06h

0

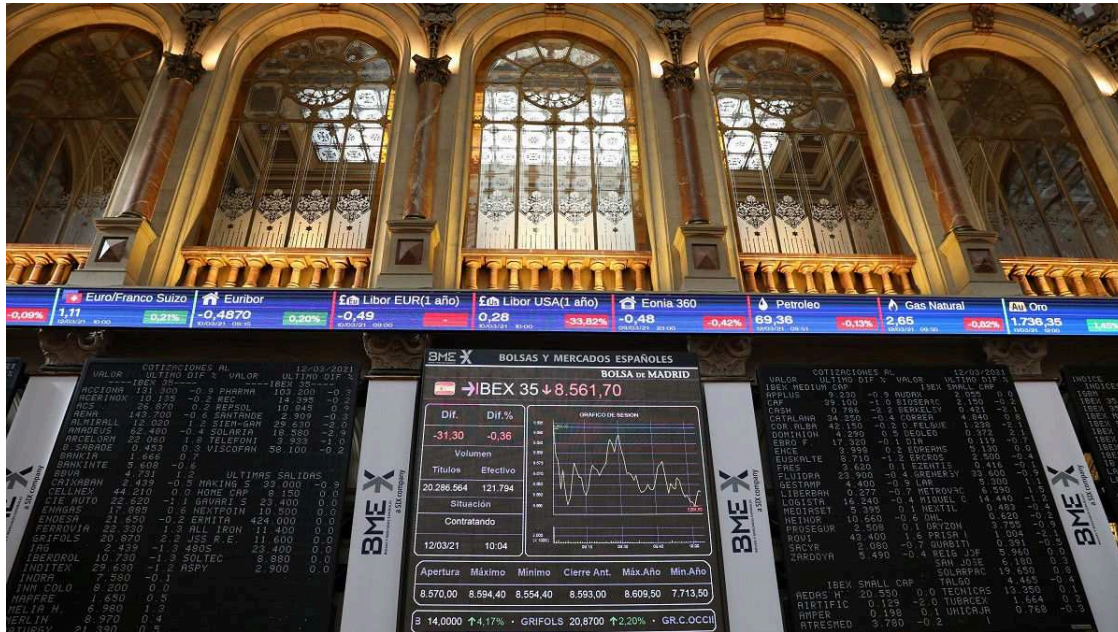
Barcelona, 15 jul (EFE).- CaixaBank ha puesto en marcha un plan que pretende facilitar a sus clientes el acceso a los fondos europeos Next Generation y potenciar la reactivación de la economía y la transformación del tejido productivo para alcanzar mayores niveles de digitalización, sostenibilidad e impacto social.

elDiario.es depende de ti Este mes ya has leído más de diez noticias. Necesitamos tu apoyo para mantener elDiario.es. Pero si tus ingresos son muy bajos, tenemos para ti una cuota gratuita. [Más información Hazte socio/a](#) Cancela los pagos cuando quieras **No puedo pagar** Ya soy socio. [Iniciar sesión](#)

GOBIERNO CORPORATIVO

Las empresas del IBEX cumplen la meta de paridad del 30% marcada por la CNMV para 2020, según un estudio

Vozpópuli • original



Letrero con los resultados de la Bolsa de Madrid. Europa Press

Las empresas del Ibx 35 han alcanzado el objetivo de paridad del 30% marcado por la recomendación de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para 2020. Así, la presencia femenina avanza en el selectivo 3,9 puntos porcentuales, hasta conseguir ocupar el 31,2% de los asientos, según se desprende de los resultados del informe anual elaborado por Atevia e IESE Business School sobre la presencia de mujeres en los consejos de las compañías cotizadas en España, presentado este 2 de marzo.



Colau suspende en paridad: sólo tres mujeres presiden alguna de las 13 empresas municipales

Colau suspende en paridad: sólo tres mujeres presiden alguna de las 13 empresas municipales

El estudio señala que, en conjunto, la presencia de la mujer en las sociedades cotizadas del mercado continuo español se incrementó un 2,64% durante el año 2020, hasta sumar 330 consejeras (30 más que en el ejercicio precedente), cifra que supone el 25,78% del total de

los 1.280 miembros existentes en los consejos de administración.

De este modo, se supera el estancamiento por debajo de la cuota del 24% que se registró en los tres años consecutivos anteriores (23,14% en 2019; 23,74% en 2018 y 23,66% en 2017). En cualquier caso, este ascenso no ha podido compensar el crecimiento 'al ralentí' que continúa experimentando el resto del Mercado Continuo, que solo avanzó 2 puntos (22,9%) el año pasado, según los autores del estudio.

Además, añaden que este aumento sigue sin acercar lo suficiente a la mujer a los puestos con funciones ejecutivas y sitúa al continuo en su totalidad a más de 4 puntos de cumplir la recomendación que recoge el Código de Buen Gobierno de la CNMV de contar al menos con un 30% de consejeras en 2020, como detalla el informe.

El documento --que incluye la IV Radiografía del Mercado Continuo al completo y el IX Informe de Mujeres en el IBEX 35--, que abarca 127 compañías, concluye que 49 empresas (casi el 39% del total) cumplieron el año pasado la meta de paridad recomendada por la CNMV (30%). No obstante, señala que mientras que, en conjunto, las 35 empresas del IBEX alcanzan globalmente la cuota sugerida, 14 de las cotizadas del selectivo (40% del total) no cumplen aún con la meta. En contra, otras 19 empresas superan la cifra propuesta del 30%, con cuatro compañías que destacan superando incluso la meta del 40% (REE, Caixabank, IAG y Santander) y dos que llegan al 50%: Realia y Adolfo Domínguez.

El estudio revela, asimismo, que hay todavía 10 empresas del mercado continuo sin ninguna consejera (todas las del IBEX-35 tienen al menos una), dos menos que el ejercicio anterior, y otras 25 que cuentan con una única mujer en su Consejo, cuatro menos que en 2019.

Respecto a la tipología de consejeras, por primera vez las consejeras independientes bajan del 70% en el conjunto del continuo (67,6%), reduciéndose su peso en tres puntos porcentuales respecto a 2019. Las ejecutivas se estancan, manteniéndose en 5 en el IBEX (aunque su peso baja medio punto) y sumando una más que en 2019 en el resto del continuo hasta alcanzar las 8. Dominicales y externas presentan un aumento de casi dos y un punto y pasan de 64 a 77 y de 12 a 17, respectivamente.

Sobre la presencia femenina en los Consejos de Administración del selectivo, el estudio indica que avanza cada año aunque precisa que, en los máximos puestos ejecutivos de las compañías, la representación es mínima.

Por otro lado, el estudio revela que, aunque las presidencias de las diferentes comisiones de los Consejos de Administración de las empresas del Ibex-35 siguen siendo aún territorio masculino, la presencia de la mujer al frente de las mismas avanza de forma notable, particularmente en campos como los de auditoría y control, nombramientos y retribuciones y en las comisiones que aglutinan sostenibilidad, desarrollo sostenible, medio ambiente y buen gobierno.

Por sectores, en el conjunto del continuo, solo dos sectores son completamente paritarios, superando el objetivo del 30%: el de petróleo y energía (casi 31%) y servicios financieros (30,1%). Ahora bien, en el IBEX, son las empresas financieras las que abanderan la paridad, con una media de casi 5 mujeres (4,7).

Además, los sectores tecnológico (TIC) y de bienes de consumo han adelantado al energético en el selectivo, al que sacan 30 décimas de punto, despuntando ambos despuntan con 4,3 consejeras por empresa. Mientras, los sectores de materiales básicos, industria y construcción (21,5%), junto con el de servicios inmobiliarios (23,7%), siguen siendo los más reticentes a incorporar mujeres a sus consejos.

Por otro lado, actualmente hay 32 consejeras extranjeras en los consejos de las 35 compañías más importantes del país, cuatro más que en 2019, que representan un 23% del total de consejeras.

Avances en la última década

El avance más destacable que se identifica en esta edición del estudio es el que corresponde al selectivo en la última década. A lo largo de ella, los consejos del IBEX han pasado de contar con 66 consejeras en 2011 a las 139 en la actualidad, más del doble, a pesar de que el número de asientos se ha reducido casi en la décima parte.

En 2020, en el que por primera vez todas las cotizadas del selectivo contaron con, al menos, una mujer en sus consejos, se logró la deseada media de cuatro consejeras por empresa. Gracias a este empuje, el conjunto del continuo consiguió pasar de una media de dos a un promedio de tres consejeras por empresa.

El peso relativo de las consejeras en los órganos de gobierno de las cotizadas ha ganado 10,4 puntos desde 2015 (año que la CNMV estableció la meta del 30% de paridad para 2020), hasta alcanzar su cuota actual (25,78%). Se han necesitado diez años para lograr duplicar su peso relativo, pues en 2011 las consejeras suponían el 12,1%.

Al ritmo actual de progresión (+2,64%), no se alcanzaría la paridad del 30% antes de 2023, cuando el nuevo Código de Buen Gobierno recomienda alcanzar el 40% para 2022. En el caso de las empresas fuera del selectivo, ésta se demoraría incluso hasta 2024 para que pudieran incorporar las 54 mujeres que les faltan, según el informe.

Los autores del estudio concluyen que España registra la mayor mejora de la UE en el acceso de las mujeres a los puestos de decisión desde 2011, seguida de Holanda. No obstante, de forma acumulada, subrayan que los países con leyes de cuotas obligatorias registran niveles de paridad más elevados, como se comprueba en el CAC-40 francés, que ya ha conseguido rebasar el 44% de paridad, mientras que el FTSE MIB y el BEL-20 alemán tienden al 40%.

En cuanto a presencia femenina en los índices selectivos europeos, España se ubicaba en 2019 en la undécima posición en paridad y equilibrio de género, por debajo de la media comunitaria y por detrás de países como Francia, Suecia, Reino Unido, Alemania, Italia u Holanda.

En la presentación del informe, la CEO de Atrevia, Asun Soriano, ha afirmado que "es estimulante constatar que la diversidad en los Consejos de Administración de la empresa española va incrementándose y sobre todo, que no hay vuelta atrás. Resulta impresionante el cambio que hemos hecho como país en diez años. Ahora queda el reto de la función ejecutiva y de las direcciones generales. Ante el desafío la transformación en el que estamos inmersas todas las empresas, la diversidad favorece una mirada más poliédrica que nos refuerza en capacidad de análisis, estrategia y ejecución".

"El avance del número de mujeres en consejos es imparable. La sinergia que aporta el ojo femenino al Consejo ya no permite dudas sobre su conveniencia. Estudios como este ayudan a conocer mejor lo que hacen otras empresas y animan a plantearse algunos cambios. El ritmo de avance será el que requiera la empresa o el que propugnen sus accionistas", añade la profesora del IESE, Nuria Chinchilla.

Economía.- El Consejo Empresarial Español para el Desarrollo Sostenible amplía sus miembros a 33 presidentes y CEOs

Sergio García • original

MADRID, 15 (EUROPA PRESS)

Un total de 33 Presidentes y Consejeros Delegados de grandes empresas forman parte ya del Consejo Empresarial Español para el Desarrollo Sostenible, un órgano de alto nivel formado y liderado por Forética como representante en España del World Business Council for Sustainable Development (WBCSD).

Se trata de un espacio de encuentro empresarial de alto nivel en el que los máximos representantes de las compañías generan una respuesta estratégica conjunta que eleve la ambición y potencie la acción ante los importantes retos en materia ambiental, social y de buen gobierno (ESG, por sus siglas en inglés), como indican en un comunicado.

Concretamente, se incorporan al Consejo el Presidente de Accenture en España, Portugal e Israel, Domingo Mirón; la Vicepresidenta y Directora General de Amazon para Italia y España, Mariangela Marseglia; el Presidente de CEMEX para Europa, Oriente Medio, Asia y África (EMEA), Sergio Menéndez; el Director General de Chiesi España, Giuseppe Chiericatti; el Presidente de L'Oréal España, Juan Alonso de Lomas; el Presidente de Microsoft en España, Alberto Granados; el Presidente de Mutualidad de la Abogacía, Enrique Sanz Fernández-Lomana; y el Consejero Delegado de Quirónsalud, Héctor Ciria.

En su reunión de constitución, el Consejo Empresarial Español para el Desarrollo Sostenible lanzó una declaración conjunta que incluye los compromisos asumidos por los miembros del Consejo con el objetivo de inspirar y acelerar la acción empresarial hacia el desarrollo sostenible abordando los tres desafíos de sostenibilidad prioritarios que enfrenta nuestra sociedad como son la emergencia climática, buen gobierno empresarial y la desigualdad social.

Tras la reunión constitutiva del Consejo Empresarial Español para el Desarrollo Sostenible celebrada el pasado 10 de febrero, inaugurada por la Vicepresidenta Tercera y Ministra para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, Teresa Ribera, el Rey Felipe VI recibió en Audiencia en Palacio de la Zarzuela a los miembros del Consejo, que trasladaron un mensaje de impulso del liderazgo empresarial en materia de desarrollo sostenible, que permita aumentar la ambición, acelerar la acción y afianzar alianzas estratégicas.

El Consejo Empresarial Español para el Desarrollo Sostenible está compuesto por los máximos representantes de las 33 compañías promotoras de Forética: Raúl Grijalba, Presidente de Forética y Presidente de ManpowerGroup España, Portugal, Grecia e Israel; Domingo Mirón, Presidente de Accenture en España, Portugal e Israel; Isabel Pardo de Vera Posada, Presidenta de Adif y Adif AV; Alberto Gutiérrez, Presidente de Airbus España; Mariangela Marseglia, Vicepresidenta y Directora General de Amazon para Italia y España; y Luis Isasi Fernández de Bobadilla, Presidente de Banco Santander España.

También figuran Pedro Guerrero, Presidente de Bankinter; Manuel Terroba, Presidente Ejecutivo de BMW España y Portugal; José Ignacio Goirigolzarri, Presidente de CaixaBank; Eduardo Baamonde, Presidente de Cajamar Caja Rural; Sergio Menéndez, Presidente de CEMEX para Europa, Oriente Medio, Asia y África (EMEA); Giuseppe Chiericatti, Director General de Chiesi España; Antonio Llardén, Presidente Ejecutivo de Enagás; y José D. Bogas Gálvez, Consejero Delegado de Endesa.

Completan la lista Loreto Ordóñez, CEO de ENGIE España; Ignacio Madrudejos, Consejero Delegado de Ferrovial; Francisco José Riberas Mera, Presidente Ejecutivo de Gestamp; Cristina Henríquez de Luna, Presidenta y Consejera Delegada de GSK en España; Guillaume Duverdier, Presidente Ejecutivo de HEINEKEN España; Ángeles Santamaría, Consejera Delegada de Iberdrola España; Horacio Morell Gálvez, Presidente de IBM España, Portugal, Grecia e Israel; Petra Axdorff, CEO & CSO de IKEA; Alejandro Oñoro, Consejero Delegado de

ILUNION; Juan Alonso de Lomas, Presidente de L'Oréal España; Alberto Granados, Presidente de Microsoft en España; Ana Argelich Hesse, Presidenta y Directora General de MSD en España; Enrique Sanz Fernández-Lomana, Presidente de Mutualidad de la Abogacía; Francisco Reynés, Presidente y CEO de Naturgy; José Antonio Fernández Gallar, Vicepresidente Segundo y CEO del Grupo OHLA; Vanessa Prats, Vicepresidenta y Directora General de P&G Iberia; Héctor Ciria, Consejero Delegado de Quirónsalud; Iñaki Peralta, CEO de Sanitas y de Bupa Europa & Latinoamérica; Jorge Oliveira, Director General de Solvay para España y Portugal.

La Secretaría del Consejo Empresarial Español para el Desarrollo Sostenible es ejercida por Germán Granda, Director General de Forética, organización que lidera este Consejo.

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS

ENCUENTRO EXPANSIÓN-IBERCAJA

Buenas perspectivas económicas para la segunda mitad de 2021

RECUPERACIÓN/ La economía española estuvo entre las más afectadas en 2020 y también es una de las que más rápido se recuperan, en un escenario global en el que persisten las incertidumbres.

CRECIMIENTO

En junio, el Banco de España revisó al alza sus previsiones de crecimiento para la economía española, que situó en un 6,2%.

Jesús de las Casas. Madrid
El Banco de España revisó al alza hace un mes sus previsiones de crecimiento para la economía española, tanto para este año como para los siguientes. En particular, el supervisor incrementó sus estimaciones de aumento del PIB para 2021 hasta el 6,2% en su escenario base –dos décimas más que en las previsiones de marzo–, al 5,8% en 2022 –cinco décimas sobre el pronóstico anterior gracias al impacto positivo de los fondos europeos– y al 1,8% en 2023 –frente al previo 1,7%–.

La pandemia ha tenido un enorme impacto sobre la actividad económica en el último año y medio, pero el mundo ha sido capaz de aprender a convivir con el Covid-19. En este escenario, los avances en la campaña de vacunación han sentado las bases para este retorno a la senda del crecimiento. El hecho de que la crisis sanitaria fuese coyuntural ha contribuido a acelerar los plazos de la recuperación, como se señaló en el encuentro *Perspectivas económicas para el segundo semestre de 2021*, que organizó EXPANSIÓN con el patrocinio de Ibercaja.

Tendencias

En el momento actual, “confluyen dos fuerzas distintas: la recuperación de los sectores tradicionales como la hostelería y el turismo, donde están bajando los ERTE, y la irrupción de las nuevas actividades que debemos potenciar con la ayuda de los fondos europeos”, afirmó Rafael Pampillón, catedrático de la Universidad CEU San Pablo y profesor del IE Business School. La deuda pública se ha disparado a causa de las políticas expansivas tras la pandemia, y plantea un reto que el Gobierno debe resolver. En todo caso, Pampillón recalca que “en el escenario más optimista el crecimiento para este año podría acercarse al 7% y, en cualquier caso, estaría por encima del 6%”.

En la misma línea, Domingo García-Coto, director del Servicio de Estudios de Bolsas y Mercados Españoles (BME), apuntó que “los datos



DOMINGO GARCÍA-COTO
Director del Servicio de Estudios de Bolsas y Mercados Españoles (BME)

“Las cicatrices económicas y sociales en los países más desarrollados serán menores de lo esperado, gracias a las fórmulas aplicadas”



PILAR MARTÍ-FLUXÁ
Directora de ventas institucionales de JP Morgan AM

“Somos optimistas de cara al segundo semestre: creemos que habrá algún bache pero el mercado será capaz de digerirlo bien”



RAQUEL BLÁZQUEZ
Jefe de gestión de inversiones de Ibercaja Banca Privada

“Nos encontramos ante una recuperación económica global pero que será frágil y asimétrica, porque aún persisten muchas incertidumbres”



ROMUALDO TRANCHO BAYÓN
Director de desarrollo de negocio de Allianz Global Investors

“No es tan importante la retirada de los estímulos monetarios en sí misma, sino cómo el mercado se tome el avance de esa noticia”



RAFAEL PAMPILLÓN
Catedrático de la Universidad CEU San Pablo y profesor del IE Business School

“En este momento, la recuperación de los sectores tradicionales confluye con la irrupción de las nuevas actividades que deberán potenciar los fondos europeos”

que vamos conociendo apuntan a que el crecimiento del PIB en 2021 se situará en la parte alta de la banda entre el 6% y el 8%. Fuimos la economía más afectada en 2020 y seguramente seremos la que más crezca en los próximos dos años”. La economía mundial se está recuperando a buen ritmo, liderada por Estados Unidos, China y los emergentes. “Las cicatrices

económicas y sociales en los países más desarrollados serán menores de lo esperado, gracias a las fórmulas que se han aplicado para luchar contra la pandemia”, recalzó García-Coto.

Por su parte, Raquel Blázquez, jefe de gestión de inversiones de Ibercaja Banca Privada, matizó que “nos encontramos ante una recuperación económica global

pero que será frágil y asimétrica: no cabe duda de que 2021 será el año de la recuperación y el crecimiento económico a nivel mundial rondará el 6%, pero seguirá habiendo fragilidad porque aún se mantienen muchas incertidumbres”. Factores como la proliferación de nuevas cepas y el retorno de ciertas restricciones condicionan el escenario. Blázquez subrayó

que “no deberían afectar mucho pero sí son elementos que introducen incertidumbre. Además, habrá asimetrías entre el bloque de países desarrollados y los emergentes”.

Desde la perspectiva de los mercados financieros, “estamos en un momento de mucho sentimiento positivo en todo lo relacionado con los activos de riesgo, pero tam-

bién sobrevuela una cierta preocupación por la inflación y los estímulos monetarios”, advirtió Romualdo Tranco Bayón, director de desarrollo de negocio de Allianz Global Investors. Acerca de los pasos que deberán dar los bancos centrales, Tranco puntualizó que “no es tan importante la retirada de los estímulos en sí misma, sino cómo el mercado puede tomarse el avance de esa noticia”.

En este sentido, Pilar Martí-Fluxá, directora de ventas institucionales de JP Morgan AM, apuntó que “más que la inflación, nos preocupa el riesgo de que los bancos centrales cometan errores en su política monetaria o se vean presionados para retirar los estímulos antes de lo que descuenta el mercado”.

Sobre la situación general, Martí-Fluxá aseveró que “somos optimistas de cara al segundo semestre: creemos que habrá algún bache pero el mercado será capaz de digerirlo bien. Será necesario asimilar la volatilidad”. La responsable de JP Morgan AM destacó la importancia que los fondos europeos tendrán para la transformación de la economía española: “Será clave para convertirnos en un país competitivo en Europa a medio y largo plazo”.

Editorial

Un plan urgente para frenar la deuda pública

La falta de un plan serio para reequilibrar las cuentas públicas tras el fuerte impacto de las medidas para hacer frente a la pandemia inquieta a los entes supervisores. La Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF) volvió a reiterar su llamamiento al Gobierno para que apruebe lo antes posible una estrategia para reducir tanto el déficit como la deuda pública ante la "gran vulnerabilidad" de las cuentas públicas. La institución ha elevado en una décima su previsión de déficit presupuestario para este año, hasta el 7,9% del PIB, y alerta de que si no se produce una corrección severa del endeudamiento público a corto plazo éste podría enquistarse en el entorno del 120% del PIB durante las próximas décadas. Un nivel desorbitado que representaría un elevado riesgo para una economía como la española. Aunque las reglas fiscales de la zona euro se van a mantener suspendidas al menos hasta el año 2023, la conveniencia de anticiparse a ese obligado ejercicio para ajustar las finanzas públicas viene dada por la creciente incertidumbre sobre la evolución de la recuperación de la crisis pandémica. El rápido aumento de los contagios por Covid en España y otros países europeos, así como las nuevas limitaciones a los viajes turísticos anunciadas por algunos gobiernos que han deprimido súbitamente las reservas en las últimas semanas, suponen un riesgo sobrevenido para la normalización de esta industria vital para nuestra economía. De ahí que la AIReF no haya revisado, como sí han hecho recientemente la mayoría de los organismos y analistas económicos, sus previsiones de crecimiento del PIB dada la imprevisibilidad de estimar el impacto de los últimos acontecimientos en la demanda turística hacia España. Aunque la menor aportación del gasto público al crecimiento por el retraso en la llegada de las ayudas europeas del Fondo de Reconstrucción se ha visto compensada por una mayor inversión privada ante la fuerte recuperación del comercio exterior, las incógnitas respecto a la evolución del consumo en un contexto además de fuerte avance de los precios obligan a extremar la prudencia en el control de las cuentas para poder hacer frente a posibles imprevistos. No conviene olvidar que tanto la OCDE como el Banco de España han alertado de la presión que van a seguir ejerciendo sobre la deuda pública tanto el coste al alza de las pensiones como el gasto sanitario y en servicios sociales por el veloz envejecimiento de la población.

La AIReF alerta de que sin un ajuste a corto plazo la deuda se enquistará en el 120% del PIB

Trabajo replantea su contrarreforma laboral

La tajante negativa de la patronal a negociar con el Gobierno la contrarreforma laboral planteada por Yolanda Díaz por considerarla "intervencionista, regresiva y desalineada con las necesidades del tejido productivo" ha forzado a la vicepresidenta y ministra de Trabajo a replantear su propuesta. El presidente de la CEOE, Antonio Garamendi, hizo público hace unos días que los empresarios le habían pedido no firmar la reforma laboral del Ejecutivo por considerarla contraria a las peticiones de la Comisión Europea a nuestro país en su evaluación del Plan de Recuperación enviado por el Gobierno. Bruselas insistió a mantener sin cambios los avances incorporados en la reforma del año 2012 y que han sido avalados por la mayoría de los organismos económicos internacionales. Uno de los aspectos de la propuesta de Trabajo que más disgustó a la patronal fue la restrictiva limitación del uso del contrato temporal así como de su duración a un periodo máximo de un año. Como alternativa, Díaz plantea en su nueva propuesta enviada a los agentes sociales que las empresas utilicen el contrato indefinido fijo discontinuo para cubrir sus necesidades temporales de plantilla vinculadas a temporadas o campañas específicas como la turística en los meses de verano. Una fórmula que también pretende que se generalice para las subcontratas, sustituyendo al contrato por obra o servicio utilizado de forma mayoritaria ahora en estas actividades y que el Tribunal Supremo ha limitado recientemente. Pese a este tímido avance, las posiciones continúan muy distantes como para que pueda cerrarse un acuerdo a corto plazo.

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

ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA NACIONAL

El alza de la deuda expone a España a “gran vulnerabilidad”, según la Airef

LA AIREF ELEVA SU PREVISIÓN DE DÉFICIT AL 79% DEL PIB/ Si el déficit estructural no se corrigiese en los siguientes años, la deuda se enquistaría en torno al 120% del PIB durante las próximas décadas.

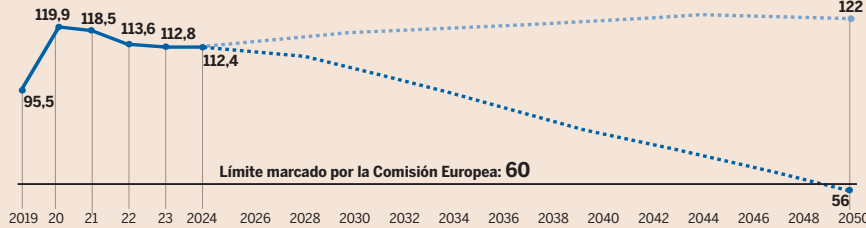
Pablo Cerezal, Madrid

La llegada de la crisis ha supuesto que la deuda pública se dispare hasta el 125,2% del PIB, como resultado de la caída de la economía el año pasado, el desplome de los ingresos públicos y el aumento de los gastos para paliar tanto la crisis sanitaria como la económica y social. Y aunque no había alternativa a un fuerte aumento de la deuda durante el mazazo sufrido por la pandemia, las consecuencias tampoco son ineludibles: un enorme contingente de pasivos que tardará décadas en digerirse. De hecho, la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF) alertó ayer de que este incremento “sitúa la sostenibilidad de las finanzas públicas en una situación de gran vulnerabilidad” ya que, si el déficit no se corrige rápidamente, el volumen de obligaciones se podría enquistar en torno al 120% del PIB hasta al menos 2050.

En concreto, la deuda pública escaló al 125,2% del PIB en el primer trimestre después de alcanzar el 119,9% del tamaño de la economía el año pasado y, aunque el déficit seguirá siendo elevado en los próximos compases de la crisis (de hecho, la Autoridad Fiscal elevó ayer su pronóstico para el ejercicio actual en una décima, hasta el 7,9% del PIB), el supervisor espera que el volumen de obligaciones se vaya digiriendo gracias a la recuperación de la actividad, moderándose hasta el 118,5% al cierre del año y al 112,4% en 2024. Sin embargo, pasado el primer impulso inicial del crecimiento, España se enfrenta a una encrucijada: o hace un esfuerzo para atajar el déficit estructural, en cuyo caso llevaría casi tres décadas reconducirlo a niveles sostenibles para los estándares de la Unión Europea, por debajo del 60% del PIB, o mantiene un desequilibrio en torno al 4% del PIB, lo que implicaría que la deuda se enquistaría en niveles en torno al 122% del PIB hasta mediados de siglo. Y esto parece bastante probable, habida cuenta de que antes de la crisis la economía española mantenía un déficit en torno al 3% del PIB, sin que hubiese una voluntad política real de corregirlo, y de

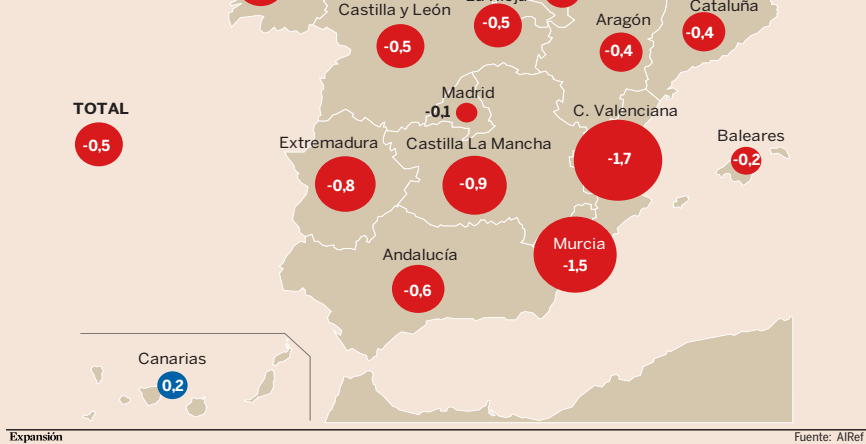
LA DEUDA SE ENQUISTA

Previsiones de volumen de deuda
 En porcentaje del PIB.



Déficit/superávit público previsto para 2021

En porcentaje del PIB.



Expansión

Fuente: AIReF

que los gastos asociados al envejecimiento (pensiones, sanidad y servicios sociales, entre otros) en las próximas décadas pueden hacer que la cifra se eleve todavía más.

Estas previsiones son alarmantes, debido a que es muy posible que la economía se enfrente a una nueva crisis antes de esa fecha y que no tenga capacidad financiera para responder a ella como sí se hizo en 2020. Además, también es muy probable que en algún momento antes de 2050 se endurezcan las condiciones financieras, lo que complice el acceso al crédito para los países menos solventes. Por ello,

Hay un gran riesgo a la baja de la economía si la temporada turística de verano falla

los volúmenes actuales de deuda “suponen una gran vulnerabilidad para las finanzas públicas”, según alertó la presidenta de la AIReF, Cristina Herrero, que reclamó una estrategia fiscal a medio plazo que sea “creíble y realista” para reducir el déficit en todas las administraciones. De hecho, las regiones están también bajo la lupa, dado que “el

elevado nivel de deuda y el previsible deterioro del saldo fiscal de los próximos años sitúan también la sostenibilidad de las comunidades autónomas en una posición de mayor vulnerabilidad”. Esto se debe a que el volumen de obligaciones en las CCAA se ha elevado hasta el 27,1% del PIB este año, aunque con una gran heterogeneidad. Por ejemplo, la Comunidad Valenciana presentará este año un endeudamiento del 47% del PIB (o, lo que es lo mismo, casi tres veces sus ingresos anuales), seguida de Castilla-La Mancha (36,3%), Cataluña (35,7%) y Murcia (33,4%). Estas regio-

nes prevén déficits para este año (ver información adjunta).

Crecimiento

Por otro lado, la AIReF mantuvo sus previsiones de crecimiento para el conjunto del año en el 6,6%, aunque señaló que estas cifras están sujetas a grandes riesgos, como es el caso de una fallida temporada turística por el aumento de los contagios de coronavirus y una eventual escalada de restricciones a la movilidad desde los principales mercados emisores. Por ello, emplazó a una eventual revisión a la baja de las previsiones de crecimiento

Canarias, Madrid y País Vasco, las CCAA más cumplidoras

Aunque este año los objetivos de déficit de las comunidades autónomas están suspendidos por la crisis, eso no quita para que sea importante vigilar los desequilibrios presupuestarios y para que haya enormes diferencias en el déficit entre CCAA. Así, Canarias será la única región que presentará superávit este año, con un excedente del 0,2% del PIB, mientras que Madrid y País Vasco tendrán un déficit del 0,1% del tamaño de su economía, seguidas de Asturias, Cantabria y Baleares (0,2%), todas ellas muy por debajo de la media (0,5%) que, por cierto, queda una décima por encima de las previsiones anteriores. En el sentido contrario quedan la Comunidad Valenciana (que triplicará la media, con un desfase del 1,7%), seguida de Murcia (1,5%), Castilla-La Mancha (0,9%) y Extremadura (0,8%). Además, uno de los grandes problemas es que las comunidades autónomas más cumplidoras son también las que menos deuda tienen (País Vasco, un 13,2% del PIB al cierre de 2021; Canarias, el 13,3%; Madrid, el 14,6%) mientras que para la Comunidad Valenciana esta cifra se eleva al 47%. Esto significa que, aunque la deuda autonómica general se podría reconducir en unas décadas, algunas regiones seguirían muy expuestas a la volatilidad financiera.

Editorial / Página 2



Una demandante de empleo en una oficina del SEPE // ABC

Las empresas se lanzan a subcontratar para soltar lastre del Covid-19

► El 40% de las firmas medianas admiten que externaliza servicios para ahorrar costes

ANTONIO RAMÍREZ CEREZO
MADRID

Los ciclos de recesión económica a menudo sirven para cambiar la configuración de las empresas, que tienden a optimizar sus estructuras para recortar gastos en época de vacas flacas. En este sentido, uno de los mecanismos más usados es la externalización de servicios u 'outsourcing' que sirve para que las compañías se liberen de los departamentos más infrautilizados, consiguiendo, de paso, mover algunos de sus costes fijos a variables.

Así las cosas, desde el inicio de la pandemia cuatro de cada diez medianas empresas aseguran haber externalizado alguno de sus servicios; más allá han ido el 23% de las firmas que lo han realizado con entre una y tres líneas de negocio, mientras que el 15% lo han hecho con más de tres departamentos. Estos son los resultados del informe 'Global Business Pulse', llevado a cabo por la firma de servicios profesionales Grant Thornton. De esta forma, para poner en contexto el giro de tuerca que ha propiciado el Covid-19, la consultora desvela que antes de la llegada del virus tan solo el 12% de los directivos encuestados lle-

varon a cabo la externalización de algún servicio.

En el informe, la auditora desglosa los principales motivos que han llevado a las medianas firmas españolas a subcontratar servicios que anteriormente cubrían 'per se'. El primero, el ahorro de costes, con cuatro de cada diez compañías admitiendo este factor como primer objetivo. Pero como explica el socio responsable de Soluciones de Negocio de Grant Thornton, Alejandro Sánchez, las razones ya van más allá del ahorro. «Adicionalmente al ahorro de costes, que en los tiempos que corren son una variable muy importante, les permite centrarse en las tareas de valor añadido real para la compañía, lo que les hace ser mucho más competitivos. Por otra parte, se busca profesionalizar el servicio mediante equipos expertos en la materia, aportando un conocimiento actualizado y utilizando las últimas tecnologías por las que, quizás, la empresa no estaría dispuesta a apostar». En este sentido, el desarrollo tecnológico y digital de sus negocios (36%) es la segunda explicación más común entre las firmas de mediano tamaño para justificar su subcontratación.

Aunque la clave sigue estando en los

El 56% de las medianas empresas han usado los créditos ICO para llevar a cabo su estrategia de 'outsourcing'

argumentos dinerarios, que son los que les llevan a ejecutar este escenario. Así, uno de cada cuatro directivos admite que externaliza para salvar la viabilidad de su empresa y el 18% de las firmas encuestadas esgrimen que la subcontratación es una forma de resguardarse del impacto que pueda tener el final de los mecanismos de ayudas públicas originados por la pandemia.

Los otros motivos atienden a razones de encontrar alianzas con mayor conocimiento de los proveedores dentro de su sector (32%); la centralización de los servicios como solución integrada (24%), además de tener la posibilidad de disponer de la amplia cartera de clientes y la experiencia demostrable de un proveedor externo (23%).

En cuanto a los departamentos que los directivos de medianas empresas consideran potencialmente más externalizables se encuentran los de recursos humanos y de contabilidad, con un 40% de mandatarios declarándolo así.

Con los ICO

¿Y cómo lo han hecho? Grant Thornton señala a los créditos ICO como uno de los principales financiadores de la externalización. De hecho, más de la mitad (56%) de las empresas encuestadas reconocen haberse servido de estas ayudas públicas para poner en marcha una estrategia de 'outsourcing' antes y después de la pandemia.

La gran incógnita que expone la tesitura tiene que ver con el golpe que puede suponer para el empleo. Para los sindicatos estos procesos siempre son sinónimo de despidos y precariedad. Pero algunos expertos destacan la buena repercusión que tienen al repartir mejor la economía. «Consigue crear más valor en cada una de las diferentes áreas de la empresa, dada la alta especialización de los recursos que trabajan en cada una de ellas», concluye Sánchez.

La pandemia lleva la pobreza al peor nivel desde la crisis de 2008

3,3 millones de españoles sufrían en 2020 una carencia material grave, según el INE

ANTONIO MAQUEDA, Madrid
La pobreza y la desigualdad iban poco a poco corrigiéndose en España tras la Gran Recesión que estalló en 2008. Sin embargo, la pandemia y sus secuelas económicas por las fuertes restricciones que se han impuesto para combatirla han significado un fuerte revés. La pobreza grave o carencia material grave aumentó en 2020 hasta el 7% de la población, unos 3,3 millones de personas según la Encuesta de Condiciones de Vida publicada este jueves por el Instituto Nacional de Estadística. La cifra es muy superior al 4,7% registrado en 2019 y se sitúa muy ligeramente por debajo del máximo del 7,1% que se alcanzó en 2014, en el peor momento de la crisis financiera. Mecanismos públicos como los ERTE y las ayudas familiares han supuesto un importante colchón que han evitado que estos números sean peores dada la brutal paralización que hubo de la actividad.

A diferencia de otros datos que aparecen en la Encuesta de Condiciones de Vida, que se elaboran con las rentas de 2019, el indicador de carencia material grave se confecciona a partir una encuesta. Según este sondeo del INE, que se elaboró en el cuarto trimestre de 2020 y que por tanto refleja ese momento marcado por la covid, unos 3,3 millones de personas en España se enfrentaban entonces a una situación de carencia material grave.

Esta se entiende como la privación de hasta cuatro necesidades declaradas de una lista de nueve: experimentan graves dificultades para llegar a fin de mes (el 10%, unos tres puntos porcentuales más que el año precedente); no tienen capacidad para afrontar gastos imprevistos (el 35,4%, casi dos puntos más que el año anterior); han sufrido retrasos en el pago de gastos de la vivienda principal o en compras a plazos (el 13,5%, el doble que en 2019); no pueden permitirse ir de vacacio-



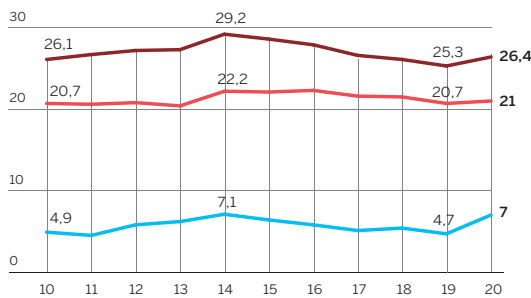
Entrega de comida en la asociación de vecinos del barrio madrileño de Aluche, en junio de 2020. / A. GARCÍA

Encuesta de condiciones de vida

Población en riesgo de pobreza

En % sobre el total de habitantes

- Riesgo de exclusión social (AROPE)*
- Riesgo de pobreza
- Carencia de material grave



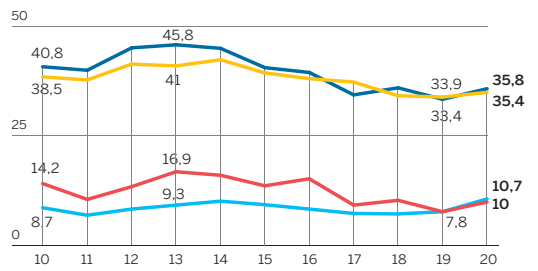
*El indicador AROPE mide la población incluida en al menos uno de los tres criterios del riesgo de pobreza o exclusión social por componentes

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

Dificultades económicas de los hogares

En % sobre el total de habitantes

- No puede ir de vacaciones fuera de casa al menos una semana al año
- Sin capacidad para afrontar gastos imprevistos
- Mucha dificultad para llegar a fin de mes
- Retrasos en los pagos relacionados con la vivienda principal



EL PAÍS

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

res que elaboró el Banco de España y que confirman un fuerte aumento. Según esas cifras, el 10% con mayores rentas pasó, con la primera ola, de ganar cinco veces lo que obtiene el 10% más pobre a ganar unas 18 veces. Y con la recuperación que se vivió en el tercer trimestre del año pasado descendió hasta las ocho veces, todavía unas diferencias muy elevadas.

Estas cifras se producen a pesar de que el año pasado el Gobierno aprobó el ingreso mínimo vital, cuya implantación ha sufrido bastantes problemas, sobre todo al principio. Este instrumento debería contribuir a que se extiendan las ayudas que ya daban las comunidades y que en algunos casos se consideraban insuficientes o con escasa cobertura.

Contraste enorme

La desigualdad puede adivinarse en otros datos que proporciona el INE. El contraste es enorme: al mismo tiempo que uno de cada diez hogares españoles declaró muchas dificultades para llegar a fin de mes, un 19,6% de las familias afirmó que podría mantener su nivel de vida durante más de 12 meses solo con sus ahorros.

Otro indicador distinto es la tasa de riesgo de pobreza o exclusión social, la llamada *tasa Arope* que diseña la Comisión Europea. Este indicador señala, con datos de 2019, que un 26,4% de las personas residentes en España estaba en riesgo de pobreza, una cifra superior al 25,3% de la encuesta precedente. ¿Significa eso que uno de cada cuatro es pobre? No exactamente. Esta estadística se construye a partir de los individuos cuyos ingresos se sitúan por debajo del 60% de la mediana, ajustada según la composición del hogar (en 2019 ese umbral era de 9.626 euros para hogares de una persona y de 20.215 euros para familias de dos adultos y dos niños). En 2018, el 20,7% se encontraba por debajo de ese 60%. Y en 2019 fue un 21% a pesar de la fuerte subida del salario mínimo que se aprobó ese año. Además, se suman las familias que padecen pobreza grave, en el 7% con datos de 2020, y aquellas cuyos miembros trabajan pocas horas, un 9,9% en 2019 frente al 10,8% de 2018.

Fruto del cruce de estos tres grupos, la población en riesgo de pobreza asciende al 26,4%. En realidad se trata por tanto más bien de un indicador de desigualdad. En la UE esta tasa se colocó en el 21,9% en 2019. De ahí que España tenga como un reto pendiente corregir la desigualdad de ingresos.

Como señala el INE, el riesgo de pobreza es mayor en la población con menos estudios y en las familias formadas por un adulto con hijos dependientes. El 49,1% de las personas que vivían en hogares de un adulto con niños a su cargo se hallaba en riesgo de pobreza o exclusión social. Al haber menos adultos que aportan ingresos, la renta *per capita* de la familia disminuye significativamente.

El desempleo es la mayor causa de riesgo de exclusión. Los ocupados presentan lógicamente una tasa de riesgo de pobreza mucho menor que la de los parados: un 15% en comparación con el 54,7%, respectivamente. Y los jubilados tienen un riesgo de exclusión muy similar al de los trabajadores: un 16,7%.

ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA INTERNACIONAL

La espectacular percée de la voiture électrique

AUTOMOBILE Les véhicules 100 % électriques et hybrides rechargeables ont représenté 17,2 % du marché européen au premier semestre.

Il s'est vendu plus de 1 million de voitures à batterie (100 % électriques et hybrides rechargeables) en Europe de l'Ouest au premier semestre 2021, selon les données compilées par l'analyste allemand Matthias Schmidt. Soit au total 17,2 % du marché des voitures neuves. C'est plus de deux fois les ventes de la même période de 2020. Une progression à nouveau remarquable, liée à l'offensive des constructeurs et à la pression réglementaire qui s'accélère, mais aussi aux généreuses subventions à l'achat accor-



dées par plusieurs Etats, comme l'Allemagne et la France, pour stimuler les ventes de véhicules pas encore vraiment compétitifs. La marche reste haute pour parvenir à 100 % de voitures « zéro émission » en 2035, comme l'a proposé la Commission européenne dans son paquet climat. Il faudra notamment développer massivement l'infrastructure de recharge, insuffisante. La France compte 43.700 bornes publiques, loin de l'objectif de 100.000 fixé pour fin 2021.

// PAGE 14 ET « CRIBLE » PAGE 28

La voiture électrique poursuit sa percée sur les routes européennes

- Il s'est vendu plus de 1 million de voitures à batterie en Europe de l'Ouest au premier semestre 2020, selon les chiffres compilés par l'analyste allemand Matthias Schmidt.
- Les engins 100 % électriques ont représenté 8,2 % des ventes de voitures neuves, et les hybrides rechargeables 9 %.

AUTOMOBILE

Anne Feitz
 @afeitz

La progression du lithium-ion en Europe ne faiblit pas, même si elle reste loin des objectifs souhaités par Bruxelles. Au lendemain des annonces de la Commission européenne, qui veut passer à 100 % de véhicules à zéro émission dans les ventes de voitures neuves en 2035, les tout derniers chiffres compilés par l'analyste allemand Matthias Schmidt montrent qu'il reste un long chemin à parcourir.

Sur les six premiers mois de 2021, il s'est vendu 483.000 voitures 100 % électriques en Europe de l'Ouest, représentant 8,2 % du marché. Avec les hybrides rechargeables (528.000 ventes entre janvier et juin 2021), le marché de la batterie a dépassé le million d'unités vendues sur le semestre. L'an dernier, il avait fallu attendre la fin du mois de novembre pour passer cette barre symbolique.

Campagnes publicitaires

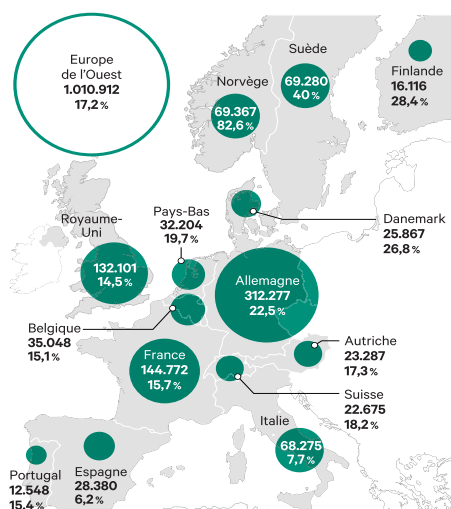
Une progression spectaculaire par rapport à la même période de l'an dernier (+165 %). 2020 avait pourtant elle-même été marquée par un véritable décollage de l'électrique (+144 %) malgré un marché global lourdement plombé par la pandémie.

Au total, les voitures électriques ont représenté 17,2 % du marché. Sur la totalité de 2020, leur pénétration avait déjà atteint 12,4 %. « On est désormais dans une tendance de fond qui se poursuit, avec une volonté politique affirmée et un calendrier réglementaire qui ne cesse de s'accélérer », souligne le président de l'Observatoire Cetelem, Flavien Neuvy.

Les constructeurs ont résoluement pris le virage de la batterie, avec plus de 330 modèles proposés fin 2020 (100 % électriques et hybrides rechargeables), ont calculé les experts d'AlixPartners dans une étude récente, et ils ne lésinent pas sur les campagnes publicitaires pour la promouvoir. Si 2020 a été la première année où se sont imposés des objectifs européens contraignants en matière d'émissions de CO₂, il n'est pas question de relâcher

Le marché des voitures électriques* en Europe de l'Ouest

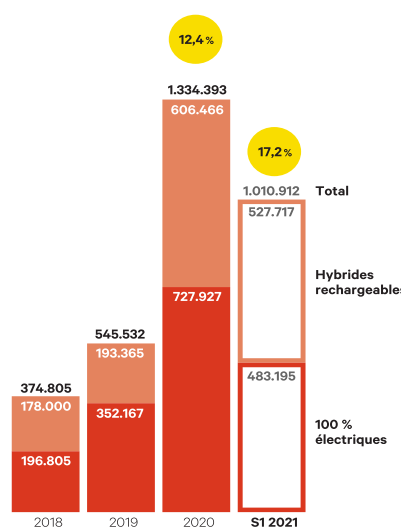
L'Allemagne, plus gros marché au 1^{er} semestre 2021
 (100% électriques et hybrides rechargeables).
 En nombre et en % du marché



* BEV = véhicule électrique à batterie + PHEV = véhicule électrique hybride rechargeable

Les ventes annuelles de voitures électriques

En nombre et en % du marché



« LES ÉCHOS » / SOURCE : SCHMIDT AUTOMOTIVE RESEARCH'S MONTHLY EUROPEAN ELECTRIC CAR REPORT

Les constructeurs ont résoluement pris le virage de la batterie, avec plus de 330 modèles proposés fin 2020 (100 % électriques et hybrides rechargeables), ont calculé les experts d'AlixPartners.

l'effort cette année, car les contraintes vont se durcir.

Les bonus à l'achat proposés dans plusieurs pays, comme la France ou l'Allemagne, ont aussi largement contribué à convaincre les consommateurs, en limitant le surcoût des voitures électriques. « Il ne faut pas oublier que la voiture électrique reste une industrie très lourdement subventionnée », insiste Flavien Neuvy.

Percée des hybrides rechargeables

Le semestre a été marqué par une forte percée des hybrides rechargeables. « Les constructeurs ont ten-

dance à pousser ces véhicules, dont les émissions affichées sont assez faibles, afin de remplir leurs objectifs CO₂. Le durcissement du malus en France début 2021 a aussi dopé les ventes », relève Matthias Schmidt. Une percée toutefois déplorée par les ONG environnementales, qui ont relevé dans plusieurs études que les émissions réelles étaient largement supérieures aux émissions affichées.

Avec 313.000 ventes, l'Allemagne reste le premier marché de lithium-ion, très loin devant la France (145.000 ventes) et le Royaume-Uni (132.000). La part des motorisations électriques y a atteint désormais

43.700 bornes de recharge publiques en France

La France accélère, mais l'objectif de 100.000 bornes publiques d'ici fin 2021 sera difficile à atteindre. Selon la ministre de la Transition écologique, Barbara Pompili, le pays compte 43.700 bornes de recharge publiques, soit 11.000 de plus qu'il y a six mois (dont 5.000 installées ces deux derniers mois). La moitié des aires d'autoroute (soit 164 dans l'Hexagone) dispose aujourd'hui de bornes rapides permettant une recharge à 80 % en moins de 20 minutes. Au total, en ajoutant les bornes privées, la France dispose de 612.000 points de charge. Même si la grande majorité des recharges se fait à domicile ou en entreprise, le réseau actuel de bornes publiques, insuffisant, souvent défectueux et complexe à utiliser, constitue un frein puissant à l'adoption du véhicule électrique.

22,5 %, plus d'une voiture sur cinq ! Dans l'Hexagone, elles représentent 15,7 %.

La machine de guerre déployée par le géant allemand Volkswagen pour vendre ses ID3 et ID4 a sans doute dopé les ventes outre-Rhin. Il faudra néanmoins attendre encore quelques jours pour savoir quels constructeurs ont le plus profité du boom européen.

Matthias Schmidt anticipe la poursuite de cette tendance sur l'ensemble de l'année, avec des ventes des voitures électriques à 2 millions sur le Vieux Continent. Il estime toutefois que leur pénétration stagnera ensuite jusqu'en 2025, date à laquelle de nouvelles contraintes en matière d'émission s'imposeront aux constructeurs.

Les questions du prix des voitures électriques (donc du maintien des subventions) et du réseau d'infrastructures seront également cruciales pour que l'adoption de la batterie grimpe au niveau souhaité par Bruxelles.

L'Association des constructeurs automobiles européens (ACEA) ne cesse de réclamer que des contraintes en matière de bornes de recharges soient imposées aux Etats, condition sine qua non pour vaincre la résistance de nombreux automobilistes. Le lobby européen a été entendu, puisque de telles obligations ont été incluses dans le paquet climat proposé par la Commission le 14 juillet, et ce dès 2025.

Lire également « Crible » Page 28



Shutterstock

Créée en 2015, la start-up a vu sa valorisation multipliée par 6 depuis février 2020.

Revolut : la fintech qui bouscule l'ordre bancaire européen

Un montant vertigineux. Revolut, la fintech britannique, a atteint une valorisation de 33 milliards de dollars sur la base

de la levée de fonds de 800 millions de dollars qu'elle a annoncée jeudi. C'est plus que certaines des grandes banques historiques

comme Société Générale. Une valorisation liée à sa technologie, mais également à sa croissance effrénée. // **PAGE 23**

La valorisation de Revolut s'envole à 33 milliards de dollars

- La fintech britannique a annoncé jeudi qu'elle avait bouclé une levée de fonds de 800 millions de dollars auprès du géant japonais SoftBank et du fonds d'investissement Tiger Global Management.
- De quoi porter sa valorisation au-delà de celle de certains établissements historiques du secteur bancaire.

NEOBANQUE

Marion Heilmann
@MarionHeilmann

Trente-trois milliards de dollars. C'est la valorisation vertigineuse qu'a atteinte la fintech britannique Revolut, sur la base de la levée de fonds à 800 millions de dollars qu'elle a annoncée jeudi. C'est plus que certaines des grandes banques historiques, comme Natwest au Royaume-Uni ou Société Générale en France.

Grâce à cette levée menée par le fonds Vision Fund 2 du géant japonais SoftBank et le fonds d'investissement Tiger Global Management, Revolut a ainsi multiplié par 6 sa valorisation depuis sa dernière levée de fonds de 500 millions de dollars en février 2020. Elle n'était alors valorisée « que » 5,5 milliards de dollars.

Les fonds récoltés doivent lui permettre de continuer à financer ses projets de croissance, que ce soit dans les transferts d'argent, l'épargne, l'assurance ou la gestion de fortune. Déjà présente dans 35 pays, elle veut notamment se développer davantage aux Etats-Unis et faire son entrée sur le marché indien.

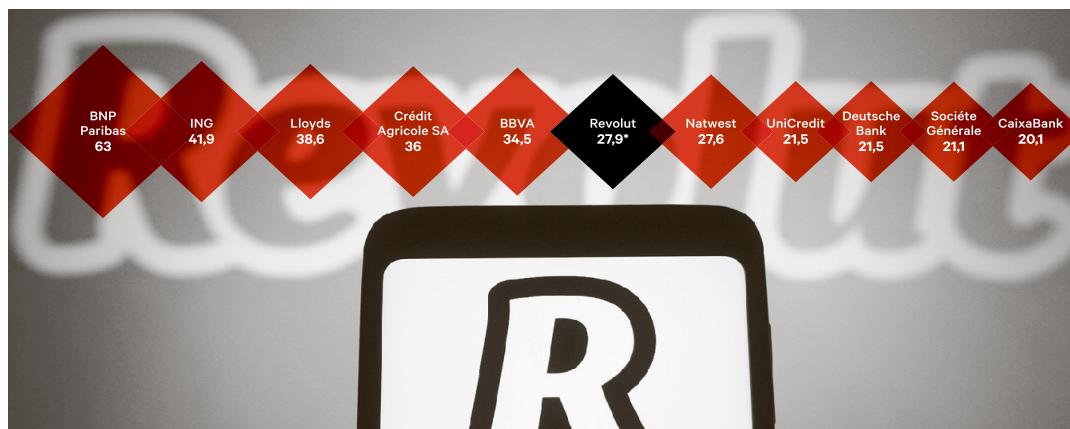
Son but : acquérir le plus de clients possible, afin de se constituer une audience qu'elle pourra ensuite monétiser au moyen de services freemium.

Une stratégie de croissance effrénée qu'elle revendique depuis ses débuts en 2015. Son but : acquérir le plus de clients possible, afin de se constituer une audience qu'elle pourra ensuite monétiser au moyen de services freemium, destinés à ses utilisateurs les plus sophistiqués, ou encore de solutions pour les entreprises.

Là où elle se contentait initialement de proposer des cartes pré-

La capitalisation boursière des banques européennes

En milliards d'euros, au 15 juillet 2021



*33 milliards de dollars

*LES ECHOS / SOURCE : BLOOMBERG / PHOTO : SIPA

payées, elle s'est largement diversifiée, allant jusqu'à offrir du trading d'actions ou de cryptomonnaies. En décembre dernier, elle a également lancé une solution de paiement à destination des petites entreprises qui font du commerce en ligne.

Un cœur technologique robuste

Un développement rapide rendu possible par une plateforme technologique robuste. « A l'image de Facebook à ses débuts, Revolut dispose d'une machine redoutable d'efficacité, très simple, très fluide et facile à faire évoluer », explique Julien Maldonato, associé spécialisé sur l'industrie financière chez Deloitte. Sa vitesse d'évolution distingue même la fintech d'autres jeunes acteurs, selon lui.

Cet actif technologique justifie en partie une telle valorisation, tout

comme le rythme de croissance : Revolut compte déjà environ 15 millions de clients personnels et 500.000 entreprises utilisent ses produits. Quant à l'engouement des investisseurs, il ne gâche rien. « Il y a beaucoup d'argent disponible en ce moment sur les marchés, en raison des injections de liquidités des banques centrales. Cela crée une démultiplication des valorisations », souligne Julien Maldonato.

Troisième place sur le podium européen

Cette course aux nouveaux marchés a cependant un prix, et la rentabilité est rarement au rendez-vous. La fintech a souffert de la crise sanitaire et vu ses pertes se creuser, passant de 107 millions de livres en 2019 à 168 millions de livres en 2020. Son développement à l'international fait également bondir ses

coûts administratifs. L'année dernière, elle n'aurait finalement atteint l'équilibre qu'en novembre. « Ce financement fait de Revolut la fintech britannique la mieux valorisée et démontre la confiance des investisseurs dans notre capacité à proposer une meilleure offre aux clients à travers l'ensemble des services financiers », se félicite son PDG Nik Storonsky.

Elle double en effet sa compatriote Checkout.com et prend la troisième place sur le podium des fintechs européennes, derrière le suédois Klarna (45,6 milliards) ou le néerlandais Adyen (67 milliards).

Parmi les rivales directes de Revolut, l'allemand N26 serait également sur le point de boucler une grosse levée de fonds, selon Bloomberg, qui la ferait entrer elle aussi dans le club des fintechs valant plus de 10 milliards de dollars. ■



Impôt mondial : le cadeau de Biden aux Gafa

Le point de vue de
Frédéric Douet

Les Etats-Unis ont incité le reste du monde à s'accorder sur un taux minimum d'imposition des multinationales tout en invitant les Etats à renoncer à leurs taxes numériques. Le résultat probable est que les Gafa ne paieront pas beaucoup plus d'impôts qu'aujourd'hui, écrit Frédéric Douet. // **PAGE 10**

**LE POINT
DE VUE**

de Frédéric Douet

Impôt mondial : le cadeau de Biden aux Gafa

L'accord sur la taxation des multinationales est qualifié d'« historique », principalement parce qu'il prévoit à leur égard un taux d'imposition d'au moins 15 %. De prime abord il faut se réjouir de cette avancée. Mais comme l'écrivait Bastiat, « il y a ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas », ce qui ne se montre qu'à l'esprit étant souvent le plus important.

Joe Biden est plus urbain que son prédécesseur, mais sa devise reste la même : « l'Amérique d'abord ». Il s'agit d'un jeu dans lequel la secrétaire au Trésor américain – Janet Yellen – excelle, démontrant ainsi qu'elle maîtrise parfaitement l'art du « en même temps ». Les Etats-Unis ont incité le reste du monde à s'accorder sur un taux minimum d'imposition des multinationales tout en invitant les Etats ayant adopté une taxe sur le numérique à y renoncer et les autres à s'abstenir d'en instaurer une. La manœuvre est habile à plus d'un titre.

En premier lieu, les Etats-Unis, comme tous les pays, sont confrontés à des problèmes de trésorerie. En 2020, 55 des plus grandes entreprises américaines ont dégagé un résultat d'environ 40 milliards de dollars sans payer d'impôt sur les sociétés. Le taux d'imposition minimum de 15 % devrait générer 150 milliards de dollars de recettes fiscales annuelles, dont 15 milliards reviendraient aux Etats-Unis.

En deuxième lieu, Joe Biden avait suggéré un taux minimum de 21 % et l'Observatoire européen de la fiscalité de 25 %. Finalement, les Etats signataires de l'accord se sont entendus sur un taux

de 15 %. Or seuls dix pays pratiquent un taux inférieur, dont un seul pays développé, l'Irlande. Rien ne devrait donc être bouleversé, sauf peut-être pour les consommateurs. En effet, les entreprises en situation de monopole ou d'oligopole – c'est-à-dire principalement les Gafam – ne sont pas des organismes philanthropiques. Il est fort probable qu'elles répercuteront tout ou partie de l'impôt minimum de 15 % sur leurs clients, le rendant ainsi indolore.

Une fois l'impôt mondial en vigueur, les Gafa ne devraient pas payer beaucoup plus d'impôts qu'aujourd'hui.

En troisième lieu, un taux minimum d'imposition ne veut pas dire grand-chose. Seul compte le taux effectif d'imposition. Tout dépend de la délimitation de la base taxable et des crédits et réductions d'impôt susceptibles d'être accordés aux entreprises. La difficulté est qu'il existe autant de définitions du résultat imposable que d'Etats. Des mesures de politique fiscale permettent de diminuer le résultat des entreprises et leur taux effectif d'imposition : déduction des impôts payés par celles-ci, y compris ceux assis sur le résultat, suramortissement de certains biens, octroi de crédits d'impôt... Par exemple, le taux effectif d'imposition d'une société taxée au taux de 15 % sur un résultat de 100 et

bénéficiant d'un crédit d'impôt de 10 n'est que de 5 %. Les Etats devront donc faire des concessions, notamment la France avec son crédit d'impôt recherche. Il s'agit d'un domaine sensible qui relève de la souveraineté nationale. Cet obstacle est de nature à rendre la taxation minimum des multinationales mort-née.

En quatrième lieu, les Etats-Unis considèrent les taxes Gafam instituées par plusieurs pays comme discriminatoires à l'égard de leurs fleurons. De plus, Washington a fait valoir que ces taxes risquaient de faire double emploi avec la taxe mondiale de 15 %. Sous la pression des Etats-Unis, la Commission européenne a annoncé le gel de son projet de taxe digitale destinée à financer une partie du plan de relance de 750 milliards d'euros. De son côté, la France attend la mise en œuvre effective de l'impôt mondial – annoncée pour 2023 – pour retirer sa taxe Gafa. De toute évidence, ces derniers ne devraient pas payer beaucoup plus de taxes une fois l'impôt mondial institué.

La conjugaison de ces différents paramètres laisse penser que l'équation va se résoudre au profit de Washington. Si la taxe mondiale de 15 % finissait par voir le jour, les Etats-Unis devraient engranger davantage de recettes fiscales dans une relative neutralité pour ses multinationales. En tirant les ficelles de cette taxe, ils font en sorte de tout changer pour que rien ne change vraiment pour eux.

Frédéric Douet est professeur de droit fiscal à l'université Rouen-Normandie.

Contributi, ok allo sconto per i lavoratori autonomi

Sì della Ue

L'Antitrust europeo ha approvato lo schema italiano da 2,5 miliardi per sostenere i lavoratori autonomi e gli operatori sanitari nel contesto del Covid-19, esentan-

doli dal versamento dei contributi previdenziali per il 2021 fino a un massimo di 3mila euro a persona. Il regime è aperto agli autonomi che hanno subito un calo del fatturato di almeno un terzo nel 2020 rispetto al 2019 e che abbiano percepito nel periodo d'imposta 2019 un reddito non superiore a 50mila euro. — *Servizio a pagina 31*

PANORAMA

COMMISSIONE EUROPEA

Ok a esonero contributivo per gli autonomi

Via libera dalla Commissione europea a due misure di sostegno per lavoratori e aziende. Il primo è l'esonero contributivo parziale in favore di lavoratori autonomi, professionisti e degli operatori sanitari già pensionati ma rientrati in servizio per l'emergenza Covid-19. Introdotto dalla legge di Bilancio 2021, potenziato nelle risorse fino a 2,5 miliardi dal decreto legge Sostegni 1, prevede uno sconto sui contributi previdenziali fino a 3mila euro per persona. Lavoratori autonomi e professionisti lo possono richiedere a fronte di un reddito complessivo del 2019 non superiore a 50mila euro e un calo del fatturato o dei corrispettivi nel 2020 di almeno il 33% rispetto al 2019. Nei mesi scorsi è circolata la bozza del decreto ministeriale di attuazione, contenente le regole per le diverse categorie di beneficiari (autonomi iscritti all'Inps, professionisti iscritti alle Casse di previdenza, personale sanitario), nonché la scadenza per la presentazione della domanda per la decontribuzione fissata al 31 luglio.

Il ministro del Lavoro, Andrea Orlando, ha annunciato inoltre l'ok della Commissione Ue per il contratto di rioccupazione, contenuto nell'articolo 41 del decreto Sostegni-bis. In base al Dl il contratto è utilizzabile dal 1° luglio al 31 ottobre 2021 per assumere lavoratori (escluso il settore agricolo e quello domestico) beneficiando di uno sgravio totale dei contributi per sei mesi fino a un importo di 3mila euro. Per i neoassunti, però, deve essere previsto un percorso di sei mesi volto ad adeguare le loro competenze al nuovo ambito lavorativo, periodo in cui non possono essere licenziati. Una volta concluso il periodo di formazione e la relativa agevolazione contributiva, il datore di lavoro può beneficiare degli altri esoneri contributivi previsti dalla normativa. Lo sconto legato al contratto di rioccupazione verrà riconosciuto fino a esaurimento dei fondi disponibili pari a 585,6 milioni di euro nel 2021 e 292,8 nel 2022, corrispondenti a una stima di 325mila nuovi assunti.

—M.Pri.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Publicación	Financial Times	Reino Unido, 1
Soporte	Prensa Escrita	
Circulación	234 193	
Difusión	233 139	
Audiencia	699 417	

Fecha	16/07/2021
País	Reino Unido
V. Comunicación	4 597 EUR (5,446 USD)
Tamaño	6,40 cm ² (0,8%)
V.Publicitario	885 EUR (1048 USD)

► **China GDP rises 1.3% over past quarter**
The pace of the recovery in the world's second-biggest economy rose modestly in the second quarter after signs of sluggishness had earlier stoked expectations of greater policy support.— PAGE 4

Economic data

China warns over uneven pace of recovery

Modest second-quarter growth brings pressure for looser fiscal policy

EDWARD WHITE — SEOUL
SUN YU — BEIJING
TOM MITCHELL — SINGAPORE

The pace of China's economic recovery rose modestly in the second quarter after signs of sluggishness in the world's second-biggest economy had stoked expectations of greater policy support.

On a quarter-on-quarter basis, China's gross domestic product grew 1.3 per cent in the three months to the end of June, up from a revised 0.4 per cent expansion in the previous quarter,

the National Bureau of Statistics said yesterday. Economists had predicted growth of 1 to 1.2 per cent, according to polls by Bloomberg and Reuters.

Second-quarter GDP was 7.9 per cent higher than a year earlier, compared with year-on-year growth of 18.5 per cent in the first quarter. The high growth in the first quarter reflected the halt in economic activity in early 2020 after the Covid-19 pandemic erupted in central China and forced the government to impose a nationwide lockdown.

The data release comes at a tense time for China's economic planners as they try to balance financial stability with growth. Liu Aihua of the NBS in Beijing said the economy had continued to

"recover steadily" but warned that the rebound was "unbalanced".

Signs of downward pressure on China's recovery have prompted speculation that Beijing will offer more policy support to shore up business confidence and employment and lift spending.

Issuance of special-purpose bonds, used by local governments to fund infrastructure projects, was 50 per cent lower over the first five months of the year, compared with the same period in 2020.

Wang Jun, economist at the China Center for International Economic Exchanges, said the trend was worrying. "Fiscal policy needs to be loosened," he said.

The Chinese government has targeted

full-year growth of at least 6 per cent, which most analysts expect will be reached easily as the economic recovery accelerates.

"The annual growth goal is in reach," said Chaoping Zhu at JPMorgan Asset Management. "However, long-term credit growth has remained weak as the government deploys policies to control leverage."

Li Keqiang, the Chinese premier, reiterated this week the government's longstanding pledge to refrain from "flood-like stimulus" measures. Any such loosening threatens to undercut policies introduced to reduce leverage and deal with a series of bond defaults last year. China's exports have for much of this

year outperformed market expectations, boosted by the US and parts of Europe easing social distancing measures and returning to growth. But the Covid-19 Delta variant's rapid spread has cast doubt over external demand in the second half of the year.

Retail sales rose 12.1 per cent in June. That compared with 12.4 per cent in May and 17.7 per cent in April, the NBS data showed, highlighting continued pressure on domestic consumer spending and an uneven economic recovery.

David Chao, global market strategist at Invesco, said segments of the Chinese economy were "being left behind". *Additional reporting by Xinming Liu in Beijing and Hudson Lockett in Hong Kong*

Publicación	Financial Times	Reino Unido, 1
Soporte	Prensa Escrita	
Circulación	234 193	
Difusión	233 139	
Audiencia	699 417	

Fecha	16/07/2021
País	Reino Unido
V. Comunicación	3 717 EUR (4,402 USD)
Tamaño	6,72 cm ² (0,9%)
V.Publicitario	885 EUR (1048 USD)

► **Deutsche Bank's Spain scandal widens**
The lender is thought to have potentially mis-sold foreign exchange derivatives to more than 50 groups in Spain, suggesting the scope of a scandal that has seen two bankers exit is wider than believed.— PAGE 6

Spanish forex deals scandal widens at Deutsche

OLAF STORBECK, STEPHEN MORRIS AND DANIEL DOMBEY

Deutsche Bank may have mis-sold foreign exchange derivatives to more than 50 companies in Spain, suggesting the scope of a scandal that has already led to the exit of two senior bankers is wider than previously thought, according to people familiar with the matter.

Germany's biggest bank launched an internal probe last year after clients said they were sold complex derivative products they did not understand.

The investigation, known in Deutsche Bank as Project Teal, was revealed by the Financial Times earlier this year. At the time, the bank said "a limited number of clients" were affected.

The bank is now examining the cases of 50 to 100 companies potentially embroiled, according to people familiar with the matter, though it is unclear how many suffered financial losses.

J. García-Carrión, Europe's largest wine exporter, was paid more than €10m by Deutsche Bank to settle a dispute over losses the Spanish company suffered, the FT reported last month.

The widening scope of the probe was first reported yesterday by Bloomberg, which said that Ibiza-based Palladium Group, one of Spain's biggest hotel chains, was also mis-sold currency products and is evaluating its options.

"We can confirm that we have suffered from a similar situation to J. García-Carrión and are in a pre-litigation process in London," Palladium said, without specifying the extent of any alleged losses or how many trades were involved.

In a statement, Deutsche confirmed that an investigation into potential mis-selling was continuing, but declined to comment on specific cases.

Project Teal has focused on the sale of hedges, swaps, derivatives and other complex financial products. The forex derivatives were pitched as a cheaper way to hedge currency exposure than traditional exchange-rate insurance.

According to people familiar with the matter, the investigation uncovered that corporate clients had been miscategorised under the Markets in Financial Instruments Directive, an EU rule requiring banks to separate customers according to their financial sophistication. The FT reported last month that the departures of two veteran Deutsche Bank executives were linked to the scandal.

Beijing, EU Plan Sweeping Limits on Emissions

The European Union and China presented sweeping plans to limit greenhouse-gas emissions that will increase costs for industry and consumers, but they drew criticism from environmentalists as not going far enough to slow climate change.

*By Matthew Dalton
in Paris and Sha Hua
in Hong Kong*

The moves, while both long discussed and still months or years from full implementation, show a new urgency to regulate emissions in two of the world's biggest economies. They come as the Biden administration promises its own bold initiatives but faces big obstacles in Congress.

In the U.S., Senate Democrats are proposing polluter import fees, without providing details, as part of their \$3.5 trillion climate, antipoverty and education framework backed by President Biden. (See article on Page A4.)

Beijing and the EU are acting ahead of the world's next climate-change conference, scheduled for November in Glasgow, Scotland, where the world's biggest powers hope to hammer out new initiatives to limit emissions.

The EU proposed on Wednesday a broad economic overhaul that would sharply cut the bloc's reliance on fossil fuels and place first-of-its-kind levies on imports from high-emitting countries.

The import-tax plan, which has been in the works for months, has already drawn condemnation from the bloc's trading partners in the developing world and given an ad-

Please turn to page A8

◆ Heard on the Street: Europe's carbon prices go global..... B12

Merkel, Biden to Meet at a Crossroads

German leader will get a warm reception in White House visit, but allies' ties have cooled

By BOJAN PANCEVSKI

BERLIN—German Chancellor Angela Merkel's farewell visit to Washington this week will broadcast a new, friendlier tone between the U.S. and Europe after the acrimony of the Trump era but will likely do little to reverse the long-term divergence of interests in the trans-Atlantic relationship.

The Thursday meeting with President Biden at the White House will be the chancellor's last official visit. Ms. Merkel isn't running in the September election after 16 years in office, a period that has seen a loosening of the bond between the U.S. and Europe and America's increasing focus on Asia.

The drift turned to discord under President Donald Trump, who repeatedly singled out Germany in his complaints that Europe didn't pay its way in the trans-Atlantic security arrangement, with leaders on both sides making little effort to conceal

their mutual contempt.

In 2017, Ms. Merkel said Europe should no longer rely on others for protection and had to take its fate into its own hands, a comment aides said wasn't just a dig at Mr. Trump's administration but a call for more European independence amid increasing superpower competition between the U.S. and China.

"The tone is normal again, as is the ability to discuss all relevant issues like partners, but in terms of substance it is quite clear that America will not change some key policies," a senior German official said.

"Trump's positions on a number of issues were American positions, only he pursued them in an aggressive way."

A U.S. diplomat in Berlin echoed the sentiment, saying persistent challenges remain in the relationship.

German officials say the White House meeting will signal progress on issues that turned into flashpoints during the previous administration.

Discussions will cover the countries' different postures toward Russia—including the German-Russian submarine gas pipeline Nord Stream 2 that will double direct Russian



German Chancellor Angela Merkel won't be seeking re-election.

gas exports to Germany—the Western withdrawal from Afghanistan, relations with Iran, and U.S. attempts to forge a united Western position on China, German aides said.

Nord Stream 2 has been the biggest U.S.-German irritant in recent years. Successive U.S. governments have said the project would give Russian President Vladimir Putin excessive influence over Europe's energy supply when it

is completed in August, depriving some Eastern European nations of much-needed gas-transit revenue, and allowing Russia to strategically cut off select nations from gas deliveries as political punishment.

Opposition to the pipeline, which is majority-owned by the Russian state-controlled energy giant Gazprom and headed by a former East German secret-police officer, has been a rare issue of bipartisan

agreement.

Germany argues the link will help secure its own energy supply and points out that Europe had always bought oil and gas from Russia, even at the height of the Cold War.

In a sign of goodwill, Mr. Biden waived the application of U.S. sanctions against the project this year. He also rolled back Mr. Trump's plans to withdraw U.S. troops from Germany—one of a raft of decisions that singled out Berlin under his term.

A potential U.S.-German truce on Nord Stream 2 could include possible German aid to Eastern European allies such as Ukraine, two officials said. Ukraine hosts pipelines channeling Russian gas exports to Western Europe and is concerned Moscow could turn the tap off once Nord Stream 2 becomes operational, cutting off badly needed revenue.

There won't be a concrete commitment from Germany to halt gas purchases from Russia in the event of any nefarious action from the Kremlin, however, an official familiar with the chancellor's thinking said.

"This is a European issue that can only be handled in

Europe," the official said, pointing out that the U.S. also buys oil from Russia.

Germany and the U.S. are also far from seeing eye-to-eye on Mr. Biden's overarching foreign-policy initiative to contain China, said Julia Friedlander, a former U.S. National Security Council official now with the Atlantic Council, a Washington-based think tank.

China has long eclipsed the U.S. as Germany's largest trade partner and while it isn't its largest export market, it remains among the most important for German companies. Unlike most of its Western allies—including the U.S.—that import more goods from China than they export there, Germany has an almost balanced trade relationship with China.

Ms. Merkel is fundamentally skeptical of the concept of decoupling from China in a globalized economy, and remains aware that Mr. Biden and his Chinese counterpart Xi Jinping can at any time come to an agreement over the heads of European leaders, officials familiar with her thinking said. Europe, and Germany, must pursue its own China policy, they said.

Powell Says Fed Would Raise Rates if Inflation Risk Persists

By NICK TIMIRAOS

Federal Reserve Chairman Jerome Powell said the central bank wouldn't hesitate to raise interest rates to keep inflation under control, but he repeatedly emphasized he still expects price pressures to ease later this year.

Inflation "has been higher than we've expected and a little bit more persistent," Mr. Powell

said in a semiannual report Wednesday to House lawmakers. His appearance came a day after the government reported the fastest monthly rise in consumer prices in 13 years, largely because of special factors including a semiconductor shortage that is reducing the supply of autos.

Pandemic-related bottlenecks and other supply constraints created "just the per-

fect storm of high demand and low supply" that led to rapid price increases for certain goods and services, Mr. Powell said. Higher inflation readings "should partially reverse as the effects of the bottlenecks unwind," he said.

While Mr. Powell's remarks amounted to a reaffirmation of his view that inflation is likely to be temporary, even in light of Tuesday's report, he also ac-

knowledged more explicitly that the Fed could turn out to be wrong in its inflation forecasts. "We're anxious, like everybody else, to see that inflation pass through," he said.

Mr. Powell also indicated he wasn't in a hurry to start paring the Fed's purchases of \$120 billion a month in Treasury or mortgage securities. Several Fed bank presidents have indi-

Please turn to page A2

WTO Weighs Curbs on Fishing Subsidies

If successful, talks would mark group's first multilateral trade accord since 2013

By YUKA HAYASHI

WASHINGTON — World Trade Organization members are working to conclude negotiations that could stabilize wild fish populations—and help new Director-General Ngozi Okonjo-Iweala restore the WTO's credibility.

The talks target government subsidies that the trade organization says help drive “illegal, unreported and unregulated fishing” that contributes to overfishing and the depletion of fish stocks. If the negotiations are successful, they would result in the first multilateral trade agreement for the 164-member group since 2013. Many say it would be the most significant pact since the WTO was established in 1995.

Member nations have been

squabbling for years over how to stop overfishing. Ms. Okonjo-Iweala, who took office in March, is pressing them to compromise, and business and environmental groups are optimistic her approach will lead to a resolution.

“There is not going to be a better moment to deliver on this mandate,” says Isabel Jarrett, a fisheries expert at Pew Charitable Trusts. “This is important to Dr. Ngozi to show that in her first year, she can deliver an outcome of global importance.”

Global annual fish consumption is expected to grow 16.3% between 2020 and 2029, according to the Organization for Economic Cooperation and Development, pressuring wild fish populations.

According to the United Nations, 52% of the fish stocks it monitors are “fully exploited,” meaning further expansion in fishing would trigger a decline in their populations.

WTO members and other groups want to cut off govern-

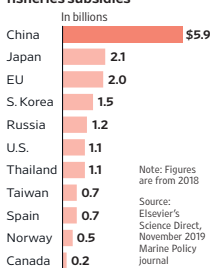
ment subsidies that help finance overfishing. Ending them would result in a 12.5% increase in global fish biomass by 2050, according to a study by University of California scientists.

Various governments pay subsidies totaling around \$35 billion annually, of which \$20 billion effectively enhances the capacity of large fishing fleets, according to the European Parliament's Committee on Fisheries. China, Japan, the European Union and South Korea are among the biggest fishing nations and the biggest subsidizers.

The WTO members have engaged in fisheries subsidies talks since 2001. They received a boost in 2015 when world leaders called for the elimination of certain types of subsidies by 2020 and designated it as a global-sustainability goal.

Still, members have fought over how to achieve the results, including whether powerful economies such as China and India deserve to be given

Largest government fisheries subsidies



special treatment as developing nations despite their large fishing fleets, and how to protect small-scale “artisanal” fishers in poorer nations.

Among the most contentious issues is fuel subsidies. Such payments, made through either direct payments to fishers or through tax exemptions, allow fishing fleets to sail farther and longer than they otherwise would.

They are used not just by developing nations but by advanced economies including those of the European Union, which wants to maintain the practice.

China, by far the largest subsidizer, has signaled flexibility but it remains to be seen how much it is willing to compromise to allow for a successful agreement, according to people following the negotiations.

The Chinese Embassy in Washington referred questions to China's mission at WTO headquarters in Geneva, which didn't respond to a request to comment.

Ms. Okonjo-Iweala has invited trade ministers for a virtual meeting on Thursday to discuss the negotiations. But rather than delivering an agreement as she had hoped, the ministers are likely to affirm their commitment to complete a deal by a ministerial conference in November, the people following the talks say.

Ms. Okonjo-Iweala has the

support of the Biden administration, a shift from the Trump administration, which largely renounced multilateral cooperation. U.S. Trade Representative Katherine Tai has said in recent weeks that the U.S. was playing a leadership role in the negotiations to curb harmful subsidies, while calling on the members to address the use of forced labor on fishing vessels.

Trade experts say the credibility of the WTO rides on the outcome of the fisheries talks amid skepticism about its ability to create trade rules and settle disputes.

The group has failed to forge new agreements on areas such as e-commerce and trade in goods that boost environmental protection, unable to bridge the gap between advanced economies and developed nations, and between China and countries critical of its aggressive trading practices.

—Josh Zumbrun contributed to this article.

NOTICIAS CORPORATIVAS DESTACABLES

Portobello se hará con la plataforma jurídica Legálitas por 130 millones

El fondo español desembarca en el sector legal tras presentar la oferta más alta

Araceli Muñoz MADRID.

El fondo Portobello Capital prepara su desembarco en el sector legal con la adquisición de la plataforma de asesoramiento jurídico española Legálitas, según han confirmado diferentes fuentes financieras a *elEconomista*. Por el momento, se están negociando los últimos detalles de la transacción con vistas a cerrar la inversión en los próximos días. La operación valora el 100% de la compañía española en torno a 130 millones de euros, según las mismas fuentes.

Cabe recordar que Legálitas fue fundada hace más de dos décadas con el objetivo de democratizar los servicios legales y jurídicos para particulares a través de un sistema de suscripción. En este sentido, la compañía española ofrece diferentes tarifas a sus usuarios que van desde los 19,99 euros hasta los 35,99 euros al mes. Además, también ofrece sus servicios a otro tipo de clientes como autónomos o pequeñas y medianas empresas, sumando unos 10 millones de usuarios.

El planteamiento de la operación pasa por la venta de una participación mayoritaria a Portobello, mientras que los socios fundadores permanecen en el capital con una minoría y se mantienen al frente de la compañía. Así, la *legaltech* española logra también el pulmón financiero necesario para acometer su ambicioso plan estratégico, que contempla doblar su facturación hasta los 100 millones en tres años.

Para ello, quiere impulsar también su crecimiento internacional hacia otros países de Latinoamérica, pues cuenta ya con presencia en Colombia y México. En la actualidad, Legálitas cuenta con una cifra de negocio cercana a los 50 millones de euros y un resultado



Luis del Pozo, consejero delegado de Legálitas. EFE

bruto de explotación (*ebitda*) ajustado que se sitúa entre los 7 y los 8 millones de euros.

Alta competencia

La gestora española se impone en una dura subasta competitiva al presentar la semana pasada la oferta

más alta por la *legaltech* española, superando así las ofertas presentadas por los otros dos fondos finalistas: Bd Capital y Bridgepoint. Así, antes del próximo mes de agosto se pondrá fin a un proceso iniciado a principios del pasado año bajo la batuta de la firma de asesoramien-

800
ABOGADOS

Es la red de letrados con la que cuenta Legálitas en toda España. Además, trabaja con una red de 277 despachos.

10
MILLONES DE CLIENTES

Es la base de usuarios con la que cuenta esta plataforma de asesoramiento legal. Al menos, unos 300.000 son clientes individuales.

to Arcano, que invitó a participar a un número reducido de candidatos.

De hecho, el apetito por la compañía ha sido finalmente mayor al previsto en un primer momento por el componente tecnológico que tiene, uno de los aspectos más valorados en la actualidad por los fondos de capital riesgo, que ven en la tecnología un valor seguro por el potencial de crecimiento que tiene. Por ejemplo, según indican las mismas fuentes, uno de los objetivos que tiene la compañía es prestar sus servicios legales también a través de videollamada o introducir nuevas herramientas para que los clientes puedan hacer determinados trámites por ellos mismos a través de su plataforma.

Si todo va según lo previsto, esta será la segunda transacción que cierra la gestora de capital riesgo española en poco más de mes y medio tras comprar Caiba (el líder español de los envases) a Nazca a principios del pasado mes de junio, como reveló este diario.

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

Renovables

Iberdrola y Shell se alían en Escocia para la nueva eólica marina flotante

Concurren juntos a las licitaciones de generación, por varios miles de MW

El regulador de Edimburgo cierra hoy la recepción de propuestas

JAVIER VADILLO
BILBAO

Iberdrola y Shell estrenan alianza en Escocia en un ámbito casi inédito para la eléctrica y la petrolera. Los nuevos socios sumarán fuerzas en eólica marina flotante, una tecnología que está en desarrollo pero que es clave para instalar complejos renovables en zonas con gran profundidad submarina.

Por debajo de los 60 metros de la lámina de agua resulta muy complicado y costoso anclar los aerogeneradores al fondo submarino.

La multinacional que preside Ignacio Galán y Shell han concurrido juntos a la primera ronda de los concursos de adjudicación de generación eólica marina que ha abierto Escocia para ceder su explotación durante más de una década.

Scottish Power

Iberdrola está presente en estas operaciones a través de su filial Scottish Power Renewables. Es su segunda operación con una petrolera en eólica. El pacto anterior tiene que ver con Total en Dinamarca, donde contarán con instalaciones que generarán 1.000 MW.

El Gobierno de Edimburgo quiere que las renovables cubran en 2030 la mitad del consumo de energía de Escocia. De acuerdo con este planteamiento, la energía eólica marina aportaría 11 GW para conseguir en 2045 un nivel de cero emisiones de CO₂.

Ante este escenario, Iberdrola y Shell aspiran a conseguir en diversos proyectos conjuntos varios miles de MW del ámbito del *offshore* y mediante la tecnología de eólica flotante, lo que les situaría

en la vanguardia mundial de esta vía renovable, en la que los ingenieros se afanan para lograr aerogeneradores de gran capacidad unitaria con una baja escala de costes en relación con los componentes que los equipan.

En fondos marinos de gran profundidad, Europa tiene pendiente de explotar una generación de 4 GW. También hay muchas posibilidades en Estados Unidos, Japón y Taiwán.

Resolución en 2022

De vuelta a Escocia, este viernes ha concluido la presentación de propuestas para la explotación de nuevos parques. El proceso está organizado por el regulador ScotWind Leasing. Ahora empieza el proceso de análisis y selección de las ofertas, que está previsto que concluya a principios de 2022 con el anuncio de las adjudicaciones correspondientes.

En eólica marina, Iberdrola tiene tres parques de turbinas ancladas al fondo que suman una generación de 1.300 MW en los mares de Irlanda, del Norte y Báltico.

Los dos primeros en aguas jurisdiccionales del

Apuesta por una tecnología para amplias zonas de los océanos sin aprovechar

La eléctrica ya está asociada en eólica con otra petrolera, Total, en Dinamarca



El presidente de Iberdrola, Ignacio Sánchez Galán, conversando ayer con el presidente de Telefónica, José María Álvarez-Pallete, entre otros, antes del acto de homenaje de Estado a las víctimas del Covid-19, en Madrid. EFE

Reino Unido y el tercero frente a las costas de Alemania. La corporación que lidera Sánchez Galán tiene en construcción otros cuatro complejos *offshore*, en Francia, Estados Unidos (dos) y Alemania. Cuando estén en operación duplicarán el volumen de generación de los que ya están en actividad.

En este ámbito también tiene en cartera otros 20.000 MW, de los cuales 9.000 MW están en fase de inicio de las obras. A los proyectos anteriores hay que sumar los próximos en Japón, Polonia, Suecia e Irlanda.

El objetivo de la división renovable de Iberdrola es el de contar con 12.000 MW operativos en eólica marina en 2030. Ayer en la jornada de Elkargi, Ignacio Sánchez Galán destacó el descenso en los costes de las renovables en la última década (un recorte del 80%), con unos precios de los equipos que "siguen disminuyendo, especialmente en eólica marina".



Unos viajeros hacían cola en Barajas el 1 de julio, cuando se lanzó el **pasaporte covid**. / EDUARDO PARRA (EP)

Iberia y El Corte Inglés se alían para atraer a británicos

Pretenden que la devolución de impuestos incentive el turismo

HUGO GUTIÉRREZ, Madrid
El Corte Inglés e Iberia, junto a British Airways (aerolínea también del grupo IAG), se han aliado para incentivar el turismo de compras en España de los viajeros británicos gracias al *tax free* ("sin impuestos", anglicismo con el que se conoce el procedimiento para obtener la devolución de tributos). Con el Brexit, los residentes en el Reino Unido pueden reclamar desde el 1 de enero de este año el reembolso del IVA de sus compras en la Unión Europea, algo que todavía no ha tenido impacto por la pandemia. Pero ahora, con la reapertura de la movilidad turística para los vacunados con pauta completa, se trata de aprovechar que España es el país que más viajeros de las islas británicas recibe cada año, para impulsar el gasto por turista.

Con ese fin, la cadena de grandes almacenes ofrecerá una tarjeta de regalo con el 10% del importe gastado para los residentes del Reino Unido que se acogan al *tax free*. Por su parte, Iberia promocionará los pasajes con otro 10%. A esta iniciativa se suma British Airways y ya hay otras firmas interesadas en unirse a la campaña. "Lo primero será realizar un programa potente de comunicación y promoción en Reino Unido para explicar los beneficios del *tax free*", aseguran fuentes de ambas empresas. Un punto en el que coincide el embajador británico en España, Hugh Elliott, que señala a los ganadores del cambio: "Los comercios en general se beneficiarán mucho porque incrementará el gasto".

El primer paso es dar a conocer la nueva ventaja impositiva en origen y en destino, ya que la mayoría de los viajeros y gran

parte de las tiendas desconocen esta situación y no están preparadas para aprovecharla. De hecho, fuentes del mercado esperan que el crecimiento se note año a año hasta la cima en 2023, cuando habrá un mayor conocimiento. Portavoces de la Cámara de Comercio británica en España confirman que diversas empresas ya han pedido información al respecto. Según las previsiones de Planet, una compañía de pagos que también gestiona la devolución del impuesto, el gasto medio en compras de los ingleses está entre 200 y 300 euros, pero con el *tax free* esperan que aumente hasta entre 400 y 500 euros por viajero.

Así, el Brexit no solo tiene múltiples efectos adversos para empresas y personas a ambos lados de la frontera. En el caso del *tax free* supondrá un balón de oxígeno para el turismo y el sec-

tor comercial español en un momento muy delicado. A efectos prácticos, esto se puede comparar con una oferta agresiva de cualquier centro comercial. Por ejemplo, como si una tienda regalase por la compra de un iPhone 12 Pro (cuesta 1.159 euros en la tienda de Apple) unos AirPods (179 euros). Y esta misma oferta sería extrapolable a otras compras, desde ropa a bolsos, pasando por joyas o productos electrónicos. Un soplo de aire fresco para un comercio falto de buenas noticias.

Restaurantes excluidos

Desde el inicio de 2021, la UE se ha convertido en un gran bazar con descuentos fiscales para los británicos (excepto los residentes en Irlanda del Norte). Eso sí, esta venta no se aplicará a todo el gasto, según explican fuentes gubernamentales. Ahora bien, debe tratarse de objetos adquiridos ocasionalmente para uso personal o regalo, explican el Ministerio de Asuntos Exteriores y la Agencia Tributaria. No se puede recuperar el IVA de gastos como restaurantes, hoteles, espectáculos y en general cualquier producto que no sea exportable y que además sea un gasto ocasional, lo que también deja fuera todos los alimentos".

La devolución del impuesto pagado no se produce en el momento de la compra, sino que el cliente tiene que reclamarlo posteriormente. Para ello es necesario pedir en el comercio el formulario *DIVA tax free* o tener la factura completa y, al llegar al aeropuerto, mostrarlo en el punto de sellado de la aduana. Con el sistema *DIVA*, la ventaja es que se puede hacer el sellado digital en las máquinas automáticas y evitar colas.

Canarias se queda aislada

Una de las grandes tareas pendientes en España sobre el *tax free* (devolución del IVA a turistas) es habilitar la opción en Canarias, que tiene un régimen fiscal especial. "Barcelona, Madrid, Baleares y Costa del Sol deberían ser los grandes beneficiados", sostienen fuentes de Iberia y de El Corte Inglés. Y Jorge Esteban, directivo de la compañía de pagos Planet, precisa: "En Canarias se debería replicar lo que se hace en el resto de España, o estará en desventaja con otros destinos del país y de Europa".