

Revista de Prensa
Del 17/07/2021 al 19/07/2021



ÍNDICE

#	Fecha	Medio	Titular	Tipo
ASOCIACIONES TERRITORIALES				
1	19/07/2021	La Vanguardia, 9	Valencia se alía a Baleares y Andalucía, que exigen un cambio de sistema	Escrita
2	19/07/2021	La Vanguardia, 27	Entusiasmo empresarial	Escrita
3	19/07/2021	El Comercio Oviedo, 42	Uno de cada tres turismos que se matriculan en Asturias ya son electrificados	Escrita
4	19/07/2021	Diario del Puerto, 2	Los drones a la conquista de la entrega marítima	Escrita
5	19/07/2021	Diario del Puerto, 4	Las palabras de Ximo Puig	Escrita
6	18/07/2021	El Heraldo Especial, 2-3	La empresa familiar: un pilar fundamental para Aragón y motor de la recuperación	Escrita
7	18/07/2021	El Heraldo Especial, 6	«De la salud de las empresas familiares va a depender cómo salgamos de la crisis»	Escrita
8	18/07/2021	El Heraldo Especial, 10	«Es fundamental la profesionalización y educar a las siguientes generaciones»	Escrita
9	18/07/2021	El Heraldo Especial, 19	Mindual o cómo adaptarse a los nuevos tiempos sin perder un ápice de la esencia	Escrita
10	17/07/2021	La Verdad Cartagena, 6	García Legaz y Lasquetty abogan en Archena por las recetas económicas liberales	Escrita
11	19/07/2021	La Vanguardia	Boluda: Necesitamos más como Gay de Liébana, sin miedo a decir lo que piensan	Digital
12	19/07/2021	periodicoavenida.com	La Comunidad de Madrid defiende la autonomía fiscal por sus efectos positivos en la economía y el empleo de toda Es...	Digital
13	18/07/2021	La Vanguardia	Maite Barguilla y Amaya Tanco ganan el II Premio a trabajos fin de estudios en Gestión de Empresa Familiar de la UP...	Digital
14	17/07/2021	Diario Información	La patronal exige a la nueva ministra de Fomento 3.000 millones en infraestructuras - Información	Digital
EMPRESA FAMILIAR				
15	18/07/2021	El Heraldo Especial, 27	Una fiscalidad a favor de la sucesión generacional	Escrita
16	18/07/2021	El Heraldo Especial, 24	El peso de estos negocios se refleja en las cifras	Escrita
FISCALIDAD				
17	19/07/2021	Expansión, 1,22-23	Madrid aporta el 68% de los fondos de solidaridad entre CCAA	Escrita
18	19/07/2021	La Vanguardia, 1,46-47	Las start-ups piden mejor tratamiento fiscal para empresas y fondos	Escrita
19	19/07/2021	El País, 41	El emprendedor podrá proteger su vivienda en los concursos	Escrita
AYUDAS EUROPEAS				
20	19/07/2021	Expansión Directivos en Verano, 4-5	Nueva era en la UE tras el adiós de Merkel	Escrita
21	19/07/2021	Cinco Días, 1,22-23	Las Cámaras están listas para llevar a las pymes las ayudas UE	Escrita
22	19/07/2021	Cinco Días, 14	¿Cómo debe actuar una pyme para afrontar su insolvencia?	Escrita
23	19/07/2021	El Mundo, 3	Los fondos de la UE no son incondicionales	Escrita
24	19/07/2021	El Mundo, 5	El Govern exige el botín de los fondos europeos	Escrita
25	19/07/2021	La Vanguardia, 51	El Sabadell acuerda con PwC la gestión de los fondos europeos	Escrita
26	19/07/2021	La Razón, 24	Los Cercanías se suben al tren de los fondos de la UE	Escrita
27	19/07/2021	Vozpópuli	No es otro Plan E	Digital

28	18/07/2021	Crónica Global El Español	Los censores de cuentas se ofrecen para auditar los fondos europeos	Digital
----	------------	---------------------------	---	---------

GOBIERNO CORPORATIVO

29	19/07/2021	Cinco Días, 8-9	La inversión sostenible es la clave para que nadie se quede atrás en la lucha contra la desigualdad	Escrita
30	19/07/2021	Cinco Días, 1,16	La CNMV logra que dos de cada tres consejos del Ibex tenga comisión verde	Escrita

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS

31	19/07/2021	Expansión, 1,24	Cataluña vuelve a tener grado de inversión y podría emitir deuda	Escrita
32	18/07/2021	Diario Siglo XXI	CaixaBank prevé que España añada entre un 0,9 y 2,6% al PIB anual con el NextGeneration UE	Digital

ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA NACIONAL

33	19/07/2021	El Economista, 22	España es el único país europeo que hace pagar el IVA a las micropymes	Escrita
34	19/07/2021	El Mundo, 30	Holanda pide supeditar los fondos a que España cumpla las reformas	Escrita
35	19/07/2021	ABC, 30-31	Las ayudas para pymes y autónomos se estrellan con un muro burocrático	Escrita
36	19/07/2021	La Vanguardia, 8-9	Hacienda define los criterios para la futura financiación autonómica	Escrita

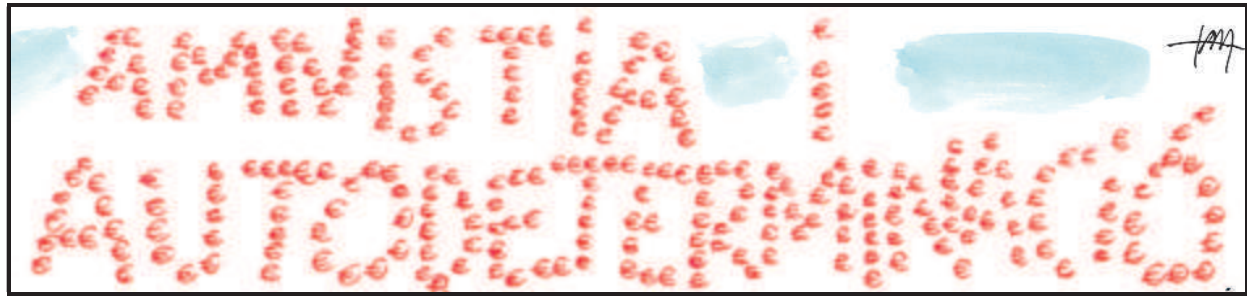
ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA INTERNACIONAL

37	19/07/2021	Les Echos, 1,11	La OPEP aumenta su producción	Escrita
38	19/07/2021	Negocios Portugal, 1,19	Va nacer un megaproyecto de la mano de turcos y franceses	Escrita
39	19/07/2021	Financial Times Reino Unido, 1,17	Inditex y el futuro del retail	Escrita
40	19/07/2021	Financial Times Reino Unido, 1,19	Las dos grandes razones para dudar del boom global	Escrita

NOTICIAS CORPORATIVAS DESTACABLES

41	19/07/2021	Expansión, 3	Acciona competirá por las ayudas al coche eléctrico	Escrita
42	19/07/2021	Expansión, 8	Cellnex hace de oro a la banca de inversión mundial	Escrita
43	19/07/2021	El Economista, 10	Ardian invertirá 1.000 millones en hidrógeno, 200 millones en España	Escrita
44	19/07/2021	Cinco Días, 4	Aena se juega 800 millones en más de 90 demandas con las tiendas	Escrita

ASOCIACIONES TERRITORIALES



Valencia se alía a Baleares y Andalucía, que exigen un cambio de sistema

Ximo Puig lidera la reclamación bajo la presión de sus aliados y de la oposición

SALVADOR ENGUIX
Valencia

Todos los ejes discursivos del president valenciano, Ximo Puig, desde que alcanzara la presidencia de la Generalitat Valenciana han pivotado sobre la exigencia de un cambio en el modelo de financiación autonómica para resolver la falta de recursos que sufren los valencianos. Y la tardanza del Gobierno de Pedro Sánchez en dar una respuesta efectiva le ha deparado a Ximo Puig no pocos problemas con sus socios de Compromís, que exigen ya movilizaciones en las calles y, más recientemente, con la oposición del PP, que ahora lidera Carlos Mazón.

El president valenciano ha intentado, por todos los medios y desde la lealtad al Gobierno, que se presentara una respuesta que aún no ha llegado. Por ello ha decidido reforzar la exigencia buscando complicidades con otras autonomías infrafinanciadas como Baleares o Andalucía.

Hace dos semanas, en la cumbre que mantuvo con Francina Armengol en Mallorca, se acordó trabajar conjuntamente para que el Gobierno fuera sensible para buscar una solución rápida. "Cambiar el modelo es un objetivo irrenunciable", afirmó Puig.

También, este pasado viernes, el conseller de Hacienda valenciano, Vicent Soler, mantuvo una reunión en Valencia con su homólogo andaluz, Juan Bravo Baena, del PP, para buscar complicidades con las que presionar en Madrid y preparar la cita de septiembre entre Ximo Puig y Juan Moreno Bonilla, quien ha incorporado también a su relato político la urgencia del cambio de modelo de financiación.

A Ximo Puig también le gustaría sumar a Catalunya en este objetivo pero entiende que, hasta ahora, el Ejecutivo de Pere Aragonès busca una vía unilateral, va por libre.

Según fuentes de los ejecutivos valenciano y balear, la suma de Catalunya en esta plataforma de autonomías infrafinanciadas

ayudaría a que la Comunidad Valenciana y Baleares tuvieran pronto una solución. Desde el entorno de Ximo Puig nunca se ha ocultado que el *procés* ha dificultado una solución hacia un nuevo modelo.

Quien sí da valor a estas alianzas entre autonomías, después de que Aragón haya rechazado asistir a la Conferencia de Presidentes del 30 de julio en Salamanca es el líder del PSC, Salvador Illa, que precisamente hoy viaja junto a la portavoz parlamentaria Alicia Romero, a Valén-

nista de Hacienda, María Jesús Montero, trasladó a las fuerzas políticas valencianas que no existía el consenso suficiente en el Congreso, y menos aún en el PP, para poder plantear una alternativa al modelo del 2009.

En todo este tiempo, el ejecutivo valenciano se ha cargado de razones a partir de los informes del grupo de expertos de las Cortes Valencianas, del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, IVIE, del elaborado por el BBVA en el 2017 dirigido por Ángel de la Fuente, director Fun-

mias de régimen general; y un 27% en las de régimen foral. Una realidad que provocó que, como ejemplo, en 2018 la Comunidad Valenciana percibiera casi 1.400 millones de euros menos de lo que se corresponde por peso poblacional para dar cobertura a sus servicios públicos esenciales.

Esta infrafinanciación ha provocado que la Comunidad Valenciana haya necesitado durante años del Fondo de Liquidez Autonómica, (FLA) para poder sufragar el coste de los servicios públicos vitales como la Sanidad, la Educación o los Servicios Sociales. Con una consecuencia grave: en estos momentos la deuda de la administración valenciana se acerca a los 50.000 millones.

En el caso valenciano, además, la infrafinanciación se ha integrado en las prioridades de todos los sectores económicos y sociales, que junto a los partidos políticos conformaron la conocida como Plataforma per un Finançament Just. Está liderada por el patronal Confederación Empresarial Valenciana, CEV y por los sindicatos UGT y CC.OO, y la integran todos los partidos del arco parlamentario valenciano excepto Vox. El PP se había negado a formar parte de la plataforma durante años, pero su nuevo líder, Carlos Mazón, decidió el pasado jueves integrarse y participar en las movilizaciones.

El PP quiere arrebatar a Ximo Puig el liderazgo de la exigencia, lo que ocasionaría un gran problema al PSPV y a sus socios de Compromís y Unides Podem, aunque su propuesta para recuperar el modelo del 2002, con el gobierno de José María Aznar, no ha sido bien acogida.

La indefinición del Gobierno ha espoliado a Compromís contra el PSOE e, indirectamente, contra lo que valoran como falta de capacidad de presión de Ximo Puig sobre Pedro Sánchez. La batalla por la financiación va a condicionar gravemente la política valenciana a dos años de agotar la legislatura. Ximo Puig necesita una respuesta clara del Gobierno, un compromiso que no le debilite ante la oposición.●



Ximo Puig y Francina Armengol el pasado 6 de julio

El político valenciano, que hoy se reunirá con Salvador Illa, lamenta que Catalunya no se sume a la reclamación

cia. Illa se reunirá con Ximo Puig, luego ambos mantendrán un encuentro con la Asociación Valenciana de Empresarios.

No han sido pocas las ocasiones en las que Pedro Sánchez se ha comprometido en público ante el president valenciano a resolver este problema. E incluso el Congreso acordó recientemente, a petición de Compromís, que el Gobierno presentara un documento antes de que finalizase este año. Pero recientemente la mi-

La infrafinanciación ha provocado que la autonomía valenciana arrastre una deuda de 50.000 millones

dación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea) e incluso del Banco de España. Con una conclusión común: la Comunidad Valenciana es hoy la autonomía peor financiada del Estado. O como suele recordar la vicepresidenta Mónica Oltra: "Somos la única autonomía pobre que aporta como si fuera rica".

Como datos básicos: cada valenciano recibe un 10% menos de financiación que la media española en el grupo de las auto-

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

OBITUARIOS

JOSÉ MARÍA GAY DE LIÉBANA
Economista (1953-2021)

Entusiasmo empresarial



LA VANGUARDIA

El pasado viernes recibíamos la triste noticia del fallecimiento de José María Gay de Liébana, al que yo consideraba un gran amigo. Era un prestigioso economista español, que amaba su tierra, Catalunya, pero que nunca perdía la oportunidad de estar presente en todos y cada uno de los rincones de nuestro país, haciendo lo que mejor se le daba: divulgar y defender la importancia de contar con buenos empresarios, ya que, como él decía, son los que generan empleo, innovan y nos hacen más competitivos.

Por lo que se refiere a la Comunidad Valenciana, en general, y al entorno de la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE), en particular, siempre estubo apoyando y participando en nuestras ini-

ciativas, asistiendo a nuestros actos, dando charlas o grabándonos material audiovisual: en Escuela de Empresarios, en el Movimiento, #EActívate y en el movimiento #QuieroCorredor.

Necesitamos más referentes

Tenía una pasión “a raudales” en todo lo que hacía y era un motivador de la clase empresarial

como él que no tengan miedo a decir lo que piensan, le pese a quien le pese, especialmente en una era tan influida por la desinformación. Una sociedad civil fuerte, precisa de colectivos con iniciativa propia,

que piensen en el bien del conjunto y destierren las prácticas, que lamentablemente se han instalado, del enfrentamiento y la división constante.

Y así era Gay de Liébana, una mente brillante, que siempre realizaba aportaciones que contribuían a motivar a los distintos colectivos de la sociedad civil, para desarrollar sus acciones, especialmente a los empresarios en quienes tanto creía.

Espero que esa energía, pasión y entusiasmo, “a raudales”, que caracterizaba a José María en todo lo que hacía, haya calado hondo en nuestra sociedad y seamos capaces de continuar con su legado. Muchas gracias por todo y descansa en paz.

VICENTE BOLUDA FOS
Presidente de AVE

Uno de cada tres turismos que se matriculan en Asturias ya son electrificados

La cuota de mercado de este tipo de vehículos supera a la del diésel y se triplica en solo dos años

JOSÉ L. GONZÁLEZ

GIJÓN. Bruselas ya ha avisado. A partir de 2035 no permitirá la matriculación de ningún coche nuevo de gasolina, diésel e híbrido en la Unión Europea y, aunque aún queda mucho camino por recorrer, el mercado toma nota. Realmente ya lo lleva haciendo unos meses. Las estadísticas de matriculación muestran que, durante los seis primeros meses del año, uno de cada tres turismos que se vendieron en Asturias eran electrificados, cuando los datos globales de 2019 se cerraron con una cuota de uno de cada diez. La transición energética y la descarbonización están impulsando un fenómeno que aún debe tomar mayor impulso, sobre todo para llegar a que los turismos en circulación sean completamente eléctricos.

Las tecnologías que las marcas ponen a disposición de los usuarios son variadas y van de los coches que se mueven únicamente con electricidad acumulada en una batería a los híbridos, cuyas reservas eléctricas se cargan con el funcionamiento del vehículo, aunque la mayor parte del tiempo es el motor de combustión el que trabaja, de ahí que la Unión Europea tampoco los quiera más allá de 2035. Por el medio, los híbridos enchufables, que cuentan con una batería con una autonomía cercana a los 80 kilómetros que, cuando se agota, da paso a un motor de combustión.

Toda esta gama de turismos es lo que se conoce como vehículos electrificados. «La cuota de los vehículos puramente eléctricos es del 2%», señala José María Salazar, miembro de la junta directiva de la Asociación del Automóvil del Principado de Asturias (Aspa), quien, no obstante, explica que «la oferta se está reconfigurando». Poco a poco, las marcas ponen cada vez más modelos en el mercado con este tipo de características, abandonando sobre todo el diésel, cuya cuota no ha dejado de bajar en los últimos años. Si en 2018 el 34% de los coches vendidos en Asturias contaban con este tipo de motor, en lo que va de año la cifra baja hasta el 18,4%. «Influyen los temas de medio ambiente, pero también cuestiones sociales e inclu-

so políticas», apunta Salazar.

De lo que no hay duda es de que los poderes públicos están decididos a electrificar la movilidad en vehículos privados. Los objetivos de descarbonización de la Unión Europea son claros y se pretende que en 2050 los motores de combustión estén eliminados. «¿Cómo va a ser de rápido este proceso? Va a depender de lo que hagan las marcas, tienen que empezar a salir mode-

los económicos», sostiene Salazar.

El diferencial de precios actual entre coches eléctricos y de combustión es elevado y el grueso del parque móvil se compone aún de coches tradicionales. En un momento de incertidumbre y crisis, el sector lamenta que se dirija la demanda hacia turismos de precio elevado. «Los coches eléctricos deben ir desarrollándose, pero no podemos hacer que la gente

compre vehículos caros en medio de una crisis», explica el directivo de Aspa, también director general del Grupo Tartiere y recién nombrado presidente de la Asociación Asturiana de Empresa Familiar (Aefas).

Estrategia de marca

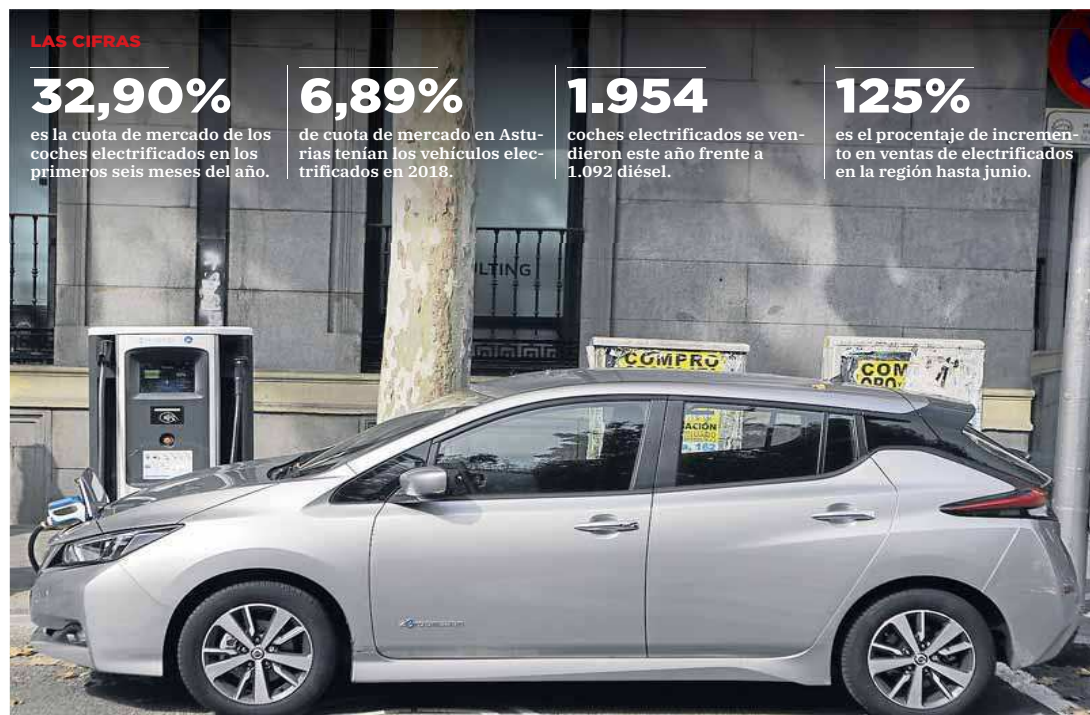
El director de la Fundación Asturiana de la Energía, Juan Carlos Aguilera, coloca también la renta de los hogares como un factor determinante a la hora de que el proceso tome más o menos velocidad. «Es un mercado muy difícil en el que la renta importa mucho. Y también está la estrategia de las marcas», señala.

Los grandes fabricantes llevan tiempo en una encrucijada: apostar por la electrificación o estirar la combustión con motores más eficientes en cuanto a emisiones mientras el mercado eléctrico

«La rapidez del paso al eléctrico dependerá de lo que hagan las marcas, tienen que empezar a salir modelos económicos»

«Los turismos eléctricos deben ir desarrollándose, pero no podemos hacer que la gente compre coches caros en una crisis»

madura. «Las compañías, en función del almacenaje y las emisiones, juegan con los precios. El diésel y la gasolina van a estar relativamente baratos en tres años, y eso hace que el interés por lo eléctrico baje», argumenta Juan Carlos Aguilera.



Un coche, conectado a un punto público de recarga de baterías. OSCAR CHAMORRO

LAS CIFRAS

32,90%

es la cuota de mercado de los coches electrificados en los primeros seis meses del año.

6,89%

de cuota de mercado en Asturias tenían los vehículos electrificados en 2018.

1.954

coches electrificados se vendieron este año frente a 1.092 diésel.

125%

es el porcentaje de incremento en ventas de electrificados en la región hasta junio.

La red de puntos de recarga asturiana, por delante de la española

J. L. GONZÁLEZ

GIJÓN. Para que la electrificación del parque móvil de turismos tenga éxito, hay un elemento fundamental: la red de puntos de recarga. Y ahí, Asturias va un paso por delante de la media nacional. Si a principios de mes la patronal que integra a las asociaciones de concesionarios de vehículos en

España, Faconauto, alertaba de la obligación de intensificar la puesta en marcha de estos puntos, con unas necesidades estimadas de 350.000 por los 8.000 instalados en la actualidad, Asturias cuenta con una red que permite moverse por toda la región en tramos de 50 kilómetros. «En la región, hace dos años y medio, había que salir con el coche carga-

do de casa y volver al mismo punto a cargar. Hoy te puedes mover 50 kilómetros y cargar por toda la geografía asturiana», explica el director de la Fundación Asturiana de la Energía, Juan Carlos Aguilera.

El Proyecto Estratégico para la Recuperación y Transformación Económica (PERTE) del Vehículo Eléctrico y Conectado (VEC) ayudará a este desarrollo. Uno de sus puntos es la puesta en marcha del plan Moves III que ofrece ayudas a la compra de este tipo de vehículos o la sustitución de los de combustión por la tecnología elec-

trificada. Este plan también subvenciona la colocación de puntos de recarga. En el anterior plan, la distribución de los fondos primó la instalación de estos elementos, una tendencia que desde la Asociación del Automóvil del Principado de Asturias (Aspa) plantean «equilibrar». El motivo, según explica el directivo de la entidad José María Salazar, es que las marcas están poniendo a la venta muchos nuevos modelos y se espera que el mercado siga creciendo. «Con el plan Moves II, estos coches estaban en lanzamiento. Ahora hay más modelos y más demanda».

LUCES ROJAS



Por **Loli Dolz**

lolidolz@grupodiario.com
@LoliDolz

Los drones a la conquista de la entrega marítima

Ni confirmo ni desmiento que cuando llegó la nota de prensa de la Generalitat Valenciana con el titular: “Ximo Puig anuncia que ha solicitado formalmente el traslado de la sede de Puertos del Estado a la Comunitat Valenciana”, servidora soltara un par de carcajadas y que en la Redacción se escucharan frases como: “¿éste se flipa?” o “pero qué dices muchachito”.

Está claro, lo sé, la idea no es nueva. No es que Puig sea el *original creator* del tema, pero hay que reconocerle el hecho de que aprovechase un foro de excepción (asamblea de AVE - Asociación Valenciana de Empresarios-), con un público a favor, para lanzar su ¿propuesta? **Son muchos los empresarios y directivos del sector que piensan que la ubicación de Puertos de Estados en Madrid es un sintiendo y el president recuperó dos de sus comentarios highlights y los hizo suyos.** Uno: “No es comprensible que este organismo, que coordina y controla la eficiencia de los puertos de titularidad estatal, se sitúe a 350 kilómetros del mar”. Dos: “El centralismo ineficiente absorbe recursos y drena riqueza”. Y ya está. Ahí acabó su interés por el asunto. ¿Sorprende que una idea tan peregrina como ésta ocupara el titular de la nota de prensa? Sí. ¿Va a tener más recorrido? No lo creo. En fin... **Ya veremos cómo acaba el asunto y si lo que pareció más un microteatro que una idea en firme no se convierte en “Los Juegos del Hambre” de los puertos españoles.**

Por cierto, **¿qué les parece eso de que los drones sean capaces de suministrar a los buques mercantes a 100 kilómetros de la costa?** La llegada de los drones como herramientas versátiles que aportan agilidad a algunas operativas no nos debería sorprender. Sabíamos de su implementación en la entrega de paquetería en tierra, en la última milla (estos últimos kilómetros suponen, de media, el 53% de los costes logísticos a los que se enfrenta un distribuidor), pero confirmar que la tarea podría realizarse a esa distancia, en plena mar y en navegación, significa una nueva evolución dentro del sector.

¿Estamos, entonces, ante el inicio de una nueva era en el sector? ¿Debería aparecer un nuevo eslabón en la cadena - “dronista”- o se asume el nuevo servicio como uno más del portfolio logístico y listo?

Aerocámaras, una compañía gallega especializada en aeronaves no tripuladas, y Península, proveedor mundial de combustible marino, presentaron hace unos días este servicio logístico e hicieron una exhibición en Santiago de Compostela donde una aeronave híbrida despegó del puerto de Vigo portando un maletín hasta un carguero en un trayecto de más de 18 kilómetros. El recorrido solo fue una muestra del potencial del dron que puede recorrer más de 100 kilómetros con un depósito, subrayaron las empresas que destacaron que la operación permite el envío de productos ligeros (hasta cinco kilos) entre buques mercantes y su interlocutor en tierra sin atracar. Previén ahorros diarios de más de 1 millón de dólares para clientes de petróleo y gas gracias a que los cargueros, con más de 200 metros de eslora, no tendrían que entrar en puerto y serían suministrados en movimiento. Además, medicamentos, documentos o alimentos podrían ser aerotransportados a bordo, agilizando el proceso de distribución y abaratando los costes de medios tradicionales como barcazas.

¿Estamos, entonces, ante el inicio de una nueva era en el sector? ¿Debería aparecer un nuevo eslabón en la cadena -“dronista”- o se asume el nuevo servicio como uno más del portfolio logístico y listo? ¿Habría tanta demanda como para ello? **Y lo más urgente (e importante), hoy no es una acción viable, así que, ¿cuánto tardará en adaptarse la legislación para garantizar y permitir este tipo de vuelos?** Porque sin permisos, sin protocolos y plazos realistas poco se puede hacer para que los nuevos modos de transporte se consoliden o siquiera existan.

Las palabras de Ximo Puig

Ximo Puig, presidente de la Generalitat Valenciana, lanzó su propuesta sobre la ubicación de la sede del Organismo Público Puertos del Estado (OPPE) durante su intervención el pasado miércoles en la clausura de la Asamblea General de la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE).

En concreto, las palabras de Puig fueron: "Ya he pedido formalmente por carta al Gobierno de España que Puertos del Estado esté en la Comunitat Valenciana, porque me parece que desde luego estaría mejor ubicado aquí o en cualquier otro ámbito de costa que en Madrid".

Puig puso Puertos del Estado como ejemplo de "este centralismo ineficiente que absorbe recursos y drena riqueza".

Posteriormente, en su nota de prensa la Generalitat Valenciana aseguró al respecto de la intervención del presidente Puig que este había señalado que "no es comprensible que este organismo, que coordina y controla la eficiencia de los puertos de titularidad estatal, se sitúe a 350 kilómetros del mar", por lo que "ha remitido una carta al presidente del Gobierno en la que le insta a ubicar la sede del organismo dependiente del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana en la Comunitat Valenciana".



Ximo Puig, presidente de la Generalitat Valenciana, durante su intervención el miércoles en la Asamblea General de AVE.

LA EMPRESA FAMILIAR: UN PILAR FUNDAMENTAL PARA ARAGÓN Y MOTOR DE LA RECUPERACIÓN

El papel para la recuperación económica de Aragón es absolutamente clave y su actividad diaria esencial para que la Comunidad crezca. Esta fue una de las principales conclusiones que se extrajeron de la mesa debate sobre empresas familiares celebrada el pasado jueves en la terraza del Complejo Aura, en la que intervinieron la consejera de Economía, Planificación y Empleo del Gobierno de Aragón, Marta Gastón; la directora de Banca de Empresas y miembro del comité de dirección de Ibercaja, Teresa Fernández Fortún; el socio responsable de Deloitte en Aragón, David Álvarez; y el presidente de la Asociación Empresa Familiar de Aragón (AEFA), Alfonso Sesé.

El encuentro, organizado por HERALDO y moderado por su director, Mikel Iturbe, sirvió para poner de manifiesto la importancia que tienen estas compañías para el desarrollo del territorio –representan el 80% del tejido empresarial y el 90% del empleo privado– y para poner de relieve los retos a los que se enfrentan. Antonio Lacoma, director territorial de Ibercaja en Aragón –entidad patrocinadora de la cita–, abrió el acto destacando el crecimiento económico con el que es muy posible que acabe el año, algo mayor en Aragón que en el conjunto del país, un contexto de recuperación en el que señaló que las empresas serán «las verdaderas artífices» del mismo y en el cual AEFA va a jugar «un papel primordial» en Aragón. «Desde Ibercaja, queremos aportar nuestro granito de arena en esta fase y ser vuestros compañeros de viaje en este camino a la recuperación», agregó.

Gastón comenzó hablando de «optimismo» que tiene el Ejecutivo autonómico sobre esta situación, con previsiones de crecimiento para la Comunidad, hitos como los más de 587.000 afiliados a la Seguridad Social que se alcanzaron recientemente y significati-



David Álvarez, Marta Gastón, Mikel Iturbe, Alfonso Sesé y Teresa Fernández Fortún en un instante de la mesa debate. FRANCISCO JIMÉNEZ

vos proyectos empresariales en marcha. También destacó la importancia que van a tener en este sentido los fondos europeos Next Generation y la necesidad de impulsar la colaboración público-privada para salir adelante.

«A las empresas familiares hace falta que nos escuchen y que haya una economía sana, porque el resto lo ponemos nosotros. Somos capaces de levantar cualquier situación por nosotros mismos y nuestro compromiso es evidente», expuso Sesé, quien indicó que necesitan «claridad» con respecto a los fondos, pues «nos jugamos

«Nuestro compromiso es evidente y la agilidad que tenemos también nos distingue, pues somos más flexibles que las que no son familiares»

inversiones muy altas por parte de nuestras compañías, con todo lo que ello conlleva». Álvarez, por su parte, subrayó la flexibilidad que tienen este tipo de compañías an-

te situaciones de crisis como la actual, un hecho clave que supone «una ventaja competitiva» y que responde a que «su necesidad no es cortoplacista, pues su visión es a medio y largo plazo».

Fernández Fortún hizo hincapié en los valores «especiales» que tienen las empresas familiares y que para los bancos son «muy importantes». «No especulan a ver si triunfa una idea, sino que son su propia vida. Tienen mucho arraigo y trabajan mucho por el territorio», resumió.

Los intervinientes también respondieron durante el transcurso

de la mesa a las preguntas que les formularon, en representación del mundo empresarial y a través de una serie de videos, Manuel Teruel, presidente de la Cámara de Comercio de Zaragoza; Aurelio López de Hita, presidente de Cepyme Aragón; y María López, presidenta de la Asociación de Mujeres Empresarias, Profesionales, Directivas y Gerentes (Arame), que pusieron encima de la mesa cuestiones relevantes como los planes de igualdad, el impulso de las fusiones de compañías y los valores de compromiso y agilidad.

El presidente de la Asociación Empresa Familiar de Aragón, Alfonso Sesé; la consejera de Economía, Planificación y Empleo del Gobierno de Aragón, Marta Gastón; la directora de Banca de Empresas de Ibercaja, Teresa Fernández Fortún; y el socio responsable de Deloitte en la Comunidad, David Álvarez, participaron el jueves en un debate organizado por HERALDO en el que abordaron los retos a los que se enfrentan estas compañías y su importancia para el desarrollo del territorio



La cita se celebró en la terraza del Complejo Aura de la capital aragonesa. FRANCISCO JIMÉNEZ

«El peso de la mujer en cargos directivos crece pero es insuficiente, y ese talento se debe desplegar», afirmó Gastón. «La empresa familiar tiene muy claro que no solo ha de formar a las nuevas generaciones, sino que también ha de intentar traspasarles el gen emprendedor para conseguir esa sostenibilidad que está en su ADN», manifestó por su parte Álvarez. «Nuestro compromiso con la sociedad es evidente y la agilidad que tenemos también nos distingue, pues somos más flexibles que las empresas que no son familiares»,

apuntó Sesé. «Siempre hablamos de que en España tenemos mucha microempresa, y ahora aspiramos a cambiar el modelo productivo, por eso es importante que las pymes den ese paso adelante. Son importantes las fusiones pero también las asociaciones empresariales y las alianzas, porque una vez que te conoces puedes llevar a cabo cualquier colaboración», señaló Fernández Fortún.

FISCALIDAD Otro de los temas más reseñables que se tocó en el encuentro fue el de la fiscalidad

«Tenemos que tener unos impuestos que no desincentiven, y en momentos en los que se quiere crecer merece la pena hacer un esfuerzo»

a la que han de hacer frente estas organizaciones. «Nosotros no queremos no pagar impuestos, hemos demostrado que siempre los pagamos, pero el

problema es cuando estos te hacen ser menos competitivo. Por eso queremos estar en el pelotón de los más competitivos», afirmó Sesé, haciendo referencia a la menor carga que soportan compañías de otras comunidades autónomas.

«Aunque la fiscalidad es la misma que en la empresa no familiar, es un tema crítico por los impuestos de patrimonio y sucesiones, respecto a lo cual existe un debate importante acerca de la armonización de los tipos impositivos», sostuvo Álvarez. «Hay que reclamar juntos estí-

mulo a la fiscalidad estatal que puedan ser un aliciente para que las empresas ganen tamaño. La otra fiscalidad no es empresarial, sino a título personal. En cualquier caso, no hay ninguna intención de subir impuestos por parte del Gobierno en ese sentido», aseguró Gastón. Fernández Fortún destacó que «las que generan riqueza en el país son las empresas y lo que hay que hacer es tener unos impuestos razonables, pero no desincentivadores, sino llega un momento en el que no sirven para nada más que para bajar la actividad». «Es difícil llegar a ese punto de equilibrio, pero en momentos en los que queremos crecer merece la pena hacer un esfuerzo», agregó.

Por último y a modo de conclusión, el presidente de AEFA recalcó el «compromiso» que la empresa familiar ha demostrado siempre con la sociedad. «Seguimos mirando a largo plazo, buscando el mejor talento, poniendo el foco en la digitalización, la sostenibilidad y los planes de igualdad para ser competitivos, y cada vez creemos más en Aragón», sostuvo Sesé.

La consejera de Economía del Ejecutivo autonómico, por su parte, recordó que, como Gobierno, su principal misión ha de ser la de no molestar y la trabajar por contar con el mejor de los entornos para que las empresas familiares puedan contribuir a la recuperación económica y al crecimiento colectivo. «Queremos trabajar con vosotros. El Gobierno tiene las puertas abiertas para todos los empresarios. Se habla mucho del talento aragonés pero poco del talento empresarial aragonés, y es algo que todos tenemos que empezar a creerlos y a lucirlo con orgullo, porque sois quienes día a día estáis apostando por el futuro económico de Aragón», concluyó Gastón. ■

¿Es la empresa familiar uno de los principales motores para la recuperación económica tras la crisis del coronavirus?

La empresa familiar es un pilar fundamental para salir de la crisis por su rápida adaptación al entorno digital y la ejecución de sus planes de contingencia y la creación de nuevas estrategias en las organizaciones a raíz de la pandemia, reinventándose o adaptándose a las circunstancias, característica esencial de la empresa familiar, donde además la conciencia sobre la inversión con impacto social está escalando importancia en las estrategias de nuestras compañías porque la empresa familiar, con sus valores, devuelve a la sociedad lo que esta le da.

¿Y qué papel juegan las empresas de la Comunidad?

En Aragón, el 88% de las sociedades mercantiles son familiares, aportan el 70% del empleo privado de forma directa y suponen el 69% del PIB aragonés, lo que repercute en la sociedad y en la calidad de los servicios de todos los aragoneses. Además, la empresa familiar es pieza clave para retener a los jóvenes y su talento en nuestra Comunidad y evitar la despoblación, porque a todos nos vienen empresas familiares que ayudan a la creación y mantenimiento del empleo y generación de riqueza fuera de los núcleos urbanos como Capella, Binéfar, Fraga, Barbastro, Tarazona, Calatayud, Espiús, Monzón, Plasencia del Monte, Mezalocha, etc. De la salud de las empresas familiares va a depender en enorme medida el impacto que genere a la economía aragonesa esta pandemia global de la covid-19, y sobre todo, el cómo salgamos de ella.

¿Cuál diría que es la situación actual de las empresas familiares?

Los acontecimientos provocados por la covid-19 han supuesto un gran desafío para las empresas familiares. Y aunque hemos demostrado tener una fortaleza especial para capear las crisis, la situación que vivimos es un toque de atención para nuestros planes de futuro. Creo que ya no es suficiente para las compañías familiares confiar en sus valores y en el legado para impulsar el negocio. La empresa familiar del mañana requiere un nuevo enfoque basado en tres grandes pilares: el primero de ellos, acelerar su transformación digital; el segundo, incorporar la sostenibilidad a su estrategia, y el tercero, profesionalizar la gobernanza de la empresa tanto de sus miembros familiares como de la captación de talento en los equipos. Debemos recordar que la empresa familiar es un activo de vital importancia para la economía aragonesa y española, siendo España el país europeo con mayor presencia de empresas familiares.

¿Ha sido la pandemia un espaldarazo para la digitalización de las compañías?

Sin duda, internet se ha convertido en uno de los mejores aliados para que muchas empresas hayan podido salir adelante de esta crisis de la covid-19, que ha llevado a

ALFONSO SESÉ / Presidente de la Asociación de la Empresa Familiar de Aragón (AEFA)

«DE LA SALUD DE LAS EMPRESAS FAMILIARES VA A DEPENDER CÓMO SALGAMOS DE LA CRISIS»



Alfonso Sesé, presidente de AEFA, en su despacho.

la digitalización a marchas forzadas a muchas de ellas. Las empresas nos hemos visto obligadas a digitalizarnos para poder seguir con nuestra actividad, pero también lo hemos hecho para satisfacer la demanda de nuestros clientes, y ha pasado a ser un elemento esencial en los enfoques estratégicos, adoptando una visión de carácter innovador a más largo plazo, de tal manera que las empresas familiares hemos combinado necesidad y oportunidad.

¿De qué forma puede una legislación favorable facilitar la recuperación económica?
Desde el punto de vista de la fiscalidad, durante el confinamiento se admitió el aplazamiento de impuestos y declaraciones y se establecieron tímidos incentivos fiscales, si bien creo que deberían impulsarse medidas de rebajas fiscales que favorecieran la atracción de empresas a Aragón, la retención y atracción del talento. La

recuperación económica pasa por la adopción de algunas medidas. La primera de ellas sería la adaptación de los puestos de trabajo a la nueva realidad: los ERTE necesitan adaptarse a las necesidades de cada sector y empresa, con soluciones más ágiles y flexibles. La segunda de ellas es dar un impulso a la formación para el empleo, poniendo el foco en la mejora de la productividad y la digitalización. La tercera debe centrarse en buscar nuevos mecanismos de ayuda para las empresas que se comprometan a mantener el empleo en el tiempo y en nuestra Comunidad y el fomento del impulso emprendedor: inyección directa de capital de forma temporal en proyectos de emprendimiento e intraemprendimiento, porque nuestra comunidad no puede quedarse en el vagón de cola en este área. La cuarta medida tiene que ver con la política fiscal, que se debe adaptar la carga fiscal de

las empresas y las familias y flexibilizarla en el tiempo. También es necesaria la lucha contra el fraude y mejora de la gestión del gasto público y de la eficiencia, transparencia y rendición de cuentas.

¿Es fácil garantizar el relevo generacional de las empresas familiares?

El planteamiento del reto de la sucesión es otro de los aspectos que la pandemia ha acelerado. La sucesión es uno de los hitos más relevantes en la evolución de las empresas familiares y la covid-19 ha dado un nuevo ritmo a los procesos de toma de decisiones en este ámbito. Si el relevo se hace bien, queda con menos dudas la transición del legado, la continuidad del proyecto familiar y el mantenimiento del control de las compañías por parte de la propia familia propietaria, ya sea a través de una sucesión en el liderazgo en el seno de la familia o mediante la cesión de la dirección a personas externas si no puede darse el primer supuesto. Sin duda, es un tema que más que preocupar nos debe ocupar, puesto que debe plantearse con tiempo y perspectiva suficiente para que no haya sobresaltos.

¿Son los 141 millones de euros de ayudas a la solvencia financiados por el Gobierno de España suficientes para las necesidades de pymes y autónomos en la Comunidad?

Uno de los principales problemas de la llegada efectiva de estas ayudas está siendo la dificultad de cumplir con los requisitos fijados por el Gobierno central, donde se exige que las empresas hayan tenido un descenso de ventas del 30%, pero al mismo tiempo que sean empresas viables no estando en situación de resultado neto negativo en el 2019 y que, además, estén en la actualidad al corriente de sus obligaciones e incluidos en la relación cerrada de CNAEs que se indican en la norma. Parece un tanto 'chocante' que la empresa que se haya esforzado en estar al corriente de pagos y no tengan deudas retrasadas pendiente de pago, ni de proveedores ni de créditos porque se ha hecho el esfuerzo de pagar, a pesar de la disminución de los ingresos, no queda claro qué concepto o gasto

puede atender con la ayuda publicada. Toda ayuda es siempre bien recibida, pero si las ayudas van destinadas a la empresa, quizás hubiera sido deseable haber contactado más con ellas y sus necesidades, y focalizar las ayudas en las empresas que pueden seguir vivas y manteniendo el empleo, que no intentar salvar situaciones imposibles.

¿Qué hace única a una empresa familiar?

En estos momentos, conviene actuar desde la responsabilidad, la tranquilidad, la serenidad y sobre todo, el sentido común. Como bien sabemos los empresarios familiares, hay que mirar las cosas con perspectiva y pensar que, antes o después, tras la tempestad vuelve la calma, y que al igual que esta crisis pasará llegarán otras que también deberemos sobrellevar. Ganar dinero en el corto plazo para el accionista no es la única cuestión. Las empresas familiares permanecen porque tienen un propósito que las une con la sociedad y un cariño por Aragón, que nos une a nuestra tierra y nos hace llevar a gala ese concepto de 'arraigo' en nuestra tierra.

¿A qué retos se enfrenta la empresa familiar?

A priori, las preguntas que deben hacerse la empresa familiar a corto plazo se basan en la supervivencia, es tiempo de trabajar para sobrevivir; las preguntas a medio plazo deben ir encauzadas a la innovación exprés, incorporando y desarrollando vías de negocio que hasta el momento no tenían y, una vez estudiada su viabilidad, pueden llevar a cabo; y a largo plazo deben cuestionarse cuál será el nuevo modelo de organización del negocio superada esta nueva crisis, para revisar, aprender y corregir los errores que han obstaculizado superar esta situación actual de forma más rápida y buscando seguir con el legado de nuestros fundadores.

¿De qué forma puede AEFA ayudar a conseguir esos retos?

La AEFA tiene como objetivos la defensa de la empresa familiar como motor clave de la economía aragonesa, la defensa y puesta en valor de la figura del empresario y la necesidad de retener el talento y a las empresas en nuestra comunidad, gracias a una fiscalidad competitiva y atractiva. La AEFA además, contribuye al desarrollo económico de Aragón, a trabajar por la vertebración y cohesión territorial y social de nuestra comunidad, crear foros y encuentros entre empresarios y profesionales en los que intercambiar experiencias y debatir ideas y propuestas relacionadas con la empresa familiar y formar a los empresarios familiares en los temas específicos sobre las principales características de la empresa familiar -relevo generacional, fiscalidad, gobierno corporativo, etc.- con el lanzamiento de la 5ª edición del Programa de Análisis y Dirección de Empresa Familiar (PadeF) que dará comienzo este mismo mes de septiembre.

CRISTINA ADÁN

¿Cuáles son los grandes retos a los que se enfrenta la empresa familiar y cómo se pueden adaptar al nuevo entorno que se avizora?

Las empresas familiares son más flexibles, más sensibles con los empleados y más comprometidas porque tienen una visión de largo plazo en su gestión. En general, si bien suelen tener una menor dimensión, lo que conlleva las desventajas propias de ese menor tamaño, sin embargo esa característica les confiere una mayor agilidad a la hora de tomar decisiones. De la anterior crisis, muchas pymes familiares aprendieron a internacionalizarse, y, en esta crisis, la lección que se está aprendiendo es que el futuro pasa por la digitalización, que nos hace más competitivos y fomenta y habilita modelos de negocio mucho más adaptados a las necesidades actuales, basados en servicio y no en producto. La empresa familiar se está adaptando al trabajo descentralizado y a la modificación de los canales de venta. Por ejemplo, se ha demostrado que tener proveedores nacionales es una ventaja en tiempos de pandemia, cuando la logística se ha complicado con el cierre de fronteras.

¿Qué demandas específicas tiene la empresa familiar en estos momentos?

Contar con buenos profesionales asesorando a la empresa familiar es fundamental para poder adaptarse a los continuos cambios de mercado, de transformación digital o regulatorios. El problema que nos encontramos es que en una micropyme es complicado que pueda aguantar semejante bajada de facturación y liquidez. La falta de herramientas digitales les impide ser ágiles para reponerse, como hemos visto en tiempos de pandemia. Con la iniciativa 'Ecosistema más Empresa' de Ibercaja recordamos que es fundamental la profesionalización de la empresa y educar desde el principio a las siguientes generaciones, creando un tejido de colaboración que les permita desarrollarse sin desvincularse del proyecto.

¿Con qué instrumentos de planificación patrimonial cuenta la empresa familiar aragonesa?

Uno de los instrumentos más potentes de planificación patrimonial con el que cuentan los empresarios es el régimen fiscal de empresa familiar. Sin embargo, suele haber poco conocimiento de este instrumento, tanto de la protección fiscal que aporta a la familia empresaria, como de los requisitos que exige la normativa. Pero la planificación patrimonial no solo es fiscal, también hay que tener en cuenta los aspectos financieros y los jurídicos. En Aragón, contamos con un régimen foral, con figuras como la fiducia o los pactos sucesorios, que pueden ayudar al empresario a planificar correctamente la transmisión de la empresa familiar a las siguientes generaciones.

¿Cuáles son las principales du-

JUAN LINARES / Responsable de Asesoría Fiscal de Banca Privada y de Negocio en Ibercaja

«ES FUNDAMENTAL LA PROFESIONALIZACIÓN Y EDUCAR A LAS SIGUIENTES GENERACIONES»



Juan Linares, responsable de Asesoría Fiscal de Banca Privada y de Negocio en Ibercaja.

das del régimen de empresa familiar que pueden tener los empresarios aragoneses?

Se suele creer que las ventajas fiscales del régimen de empresa familiar consisten en algún régimen de bonificación o reducción en el Impuesto sobre Sociedades o IRPF... Y no es así. Las ventajas fiscales se centran en la titularidad del negocio o empresa (exención en el Impuesto sobre Patrimonio de los activos afectos a una actividad económica), y en la transmisión del mismo a familiares, tanto en caso de fallecimiento (reducciones hasta el 99% en el Impuesto sobre Sucesiones), como en caso de donación a partir de los 65 años (reducciones del 99% en el Impuesto sobre Dona-

ciones y exención de la ganancia patrimonial del donante en su IRPF). Como es lógico, la normativa aporta estas ventajas fiscales a cambio del compromiso de mantenimiento del negocio durante un tiempo (cinco años en el caso de Aragón). En caso de donaciones, los donantes deberán dejar de ejercer la actividad económica o profesional o las funciones de dirección en la empresa. Otro error que podría cometer el empresario es considerar que solo podrá disfrutar de este régimen si la familia tiene el 100% de una SL o una SA. También se suele pensar que solo se puede disfrutar de este régimen si la familia tiene el 100% de una SL o una SA, pero ello no es así, pues todas

aquellas personas que decidan ejercer una actividad económica o profesional como persona física pueden disfrutar de este régimen. Para ello es necesario que realicen la actividad de manera personal, habitual y directa, y que lo que cobran por dicha actividad sea su principal fuente de renta. **¿Qué requisitos tiene que cumplir la empresa familiar para poder disfrutar de este régimen fiscal?**

Como adelantábamos en el punto anterior, no es necesario poseer el 100% de una sociedad familiar para aplicar el régimen fiscal. Es suficiente con ser titular del 5% a nivel particular o de un 20% entre todo el núcleo familiar (en general, familiares directos hasta se-

gundo grado y en Aragón puede llegar al cuarto grado). Pero para que la sociedad pueda disfrutar de este régimen tiene que cumplir tres requisitos básicos: alguien de la familia debe ejercer funciones de dirección efectiva, y tenemos que ser capaces de poder probar que realmente dirige la empresa; lo que cobra esa persona que dirige la empresa debe ser su principal fuente de ingresos, considerando solo los rendimientos del trabajo y la actividad económica; y, por último, hay que repasar el balance de la sociedad y comprobar que más del 50% de los activos están afectos a la actividad económica de la empresa. Recordar que los activos de uso particular no se consideran afectos. En cuanto a los activos financieros, existe una regla tradicionalmente admitida por la Administración, que solo se consideran afectos, además de las participaciones en sociedades operativas que aporten más del 5% del capital, los activos financieros que formen parte del 'Fondo de Maniobra', cuyo importe depende del sector industrial en el que opere y de los planes de negocio que se aporten como prueba. Si mi actividad es el arrendamiento de inmuebles, no es suficiente con tener una persona contratada a jornada completa y contrato laboral. La Administración Tributaria exige que esa persona tenga carga de trabajo suficiente como para probar que dedica ocho horas al día a dicha actividad, por lo que va a tener que gestionar un número de inmuebles importante (por desgracia no se establece un número concreto).

¿Qué servicios ofrece Ibercaja para facilitar la gestión de estas compañías?

Además de la iniciativa 'Ecosistema más Empresa', desde el Área de Empresas del banco, que se está potenciando notablemente, se está impulsando un nuevo servicio de asesoramiento en los momentos financieros vitales de la empresa familiar, reforzando la idea de ser un banco con vocación de servicio, dispuesto a compartir la experiencia y conocimientos de nuestros profesionales del banco, en estrecha colaboración con nuestros clientes. Queremos trabajar de la mano de los asesores legales y fiscales de los clientes, con la ayuda también de la Asociación de Empresa Familiar de Aragón (AEFA), para ser un interlocutor válido que aporte valor, no solo con productos financieros, también con un servicio cercano y profesional. Por último, queremos ayudar en la formación de la empresa familiar aragonesa, con programas como el Programa de Análisis y Dirección de Empresa Familiar (Pa-def) en el que colaboramos con AEFA, otros cursos en el Campus Ibercaja Cogullada o con distintos eventos que organizamos conjuntamente con despachos profesionales y asociaciones empresariales.

Más que conocida en Aragón, y con una importante actividad a nivel nacional, Mindual emprende una nueva etapa de mano de la tercera generación de la familia que, basándose en un modelo de continuidad, va a apostar por la máxima calidad, la innovación y la tecnología

MINDUAL O CÓMO ADAPTARSE A LOS NUEVOS TIEMPOS SIN PERDER UN ÁPICE DE LA ESENCIA



Pablo Álvarez, director general de Mindual, en las instalaciones de la sede central en Zaragoza.

Varias son las noticias que podrían publicarse sobre la empresa zaragozana Mindual, especializada en instalaciones eléctricas. Que este año cumple 68 años de trayectoria, que las previsiones de facturación para el actual ejercicio duplican las cifras alcanzadas hace cuatro, que han contratado a 20 personas en el último año, que han entrado a formar parte de la Asociación de la Empresa Familiar de Aragón (AEFA) o que ya han incorporado a varios trabajadores en su nueva delegación en Barcelona. No obstante, para la dirección de la compañía aragonesa, lo más destacable es que se consolida la tercera generación de la empresa familiar y se afronta una nueva etapa.

MINDUAL EN CIFRAS		
1953	80	15 mill
- AÑO DE SU FUNDACIÓN. Fue Elías Álvarez quien creó esta empresa familiar, una de las que más experiencia tienen en el sector a nivel nacional.	- TRABAJADORES. Entre las instalaciones centrales de Zaragoza, la delegación de Madrid y la próxima sede que se va a abrir en Barcelona.	- FACTURACIÓN EN 2021. Son las previsiones que maneja la empresa, que apenas se ha visto afectada por los estragos causados por la pandemia.

Al frente de ella se encuentran Pablo Álvarez, director general y nieto del fundador Elías Álvarez; Héctor Íñiguez, director de Operaciones y responsable de la sede de Zaragoza; y Marcos Pérez, director técnico. Su media de edad no alcanza los 40 años, lo que po-

ne de manifiesto una juventud y una frescura que garantiza la adaptación a la modernidad empresarial, siguiendo con precisión las normas acordadas en el protocolo familiar.

«Tenemos claro que va a haber una continuidad en cuanto a la vi-

sión, la misión y los valores de la empresa, pero con nuevos procedimientos», explica Pablo Álvarez, quien reconoce que su abuelo, su padre y su tío le inculcaron la esencia de la empresa familiar: «Sobre todo, se trata de fidelizar al cliente y al empleado», resume

el director general, que refiere orgulloso que en Mindual son una plantilla de 80 trabajadores en la que existe poca rotación, de los cuales la práctica totalidad cuenta con un contrato indefinido.

CALIDAD Y SERVICIO El objetivo en esta nueva etapa es «profesionalizar la empresa y su Consejo de Administración, adaptándonos a los nuevos tiempos para seguir creciendo», afirma Álvarez. Para ello, apuestan por involucrarse con los clientes desde el inicio de los proyectos y la optimización de los procesos, gracias a la digitalización y a la innovación, lo que redanda en la nueva imagen de calidad y servicio bajo la que quiere seguir prosperando la empresa.

Hoy en día, el sector demanda fundamentalmente asesoramiento y apoyo, lo que en Mindual marca la diferencia con su equipo técnico, de 30 personas, especializado en dar este servicio de acompañamiento al cliente.

Los clientes son los grandes avales de su profesionalidad. Así lo demuestran trabajos como la instalación eléctrica de la fábrica de fertilizantes para Forgas de Grupo Samca en Ariño, la adecuación del Pabellón Puentes de la Expo de Zaragoza, la nave industrial de Bon Area en Épila, casi un centenar de naves logísticas en toda España y la media tensión del CPD de La Caixa en Guadalajara. La compañía también es colaboradora de Montepino, empresa aragonesa referente a nivel nacional en el desarrollo de activos logísticos, y gracias a la cual, ha conseguido colocarse en la vanguardia del sector a nivel nacional.

A través de ella, Mindual ha llevado a cabo la ejecución de instalaciones eléctricas en más de un millón de metros cuadrados de naves logísticas e industriales.

Igualmente, su labor se extiende a las industrias más importantes a nivel nacional en sectores como la automoción, el agroalimentario, el farmacéutico, el papel y el químico, entre otros.

Y es que otro de los puntos fuertes de la empresa es la constante incorporación de las tecnologías más punteras a sus instalaciones en el ámbito de la industria 4.0. ■

García Legaz y Lasquetty abogan en Archena por las recetas económicas liberales

El ex secretario de Estado de Comercio y el consejero madrileño de Hacienda defienden la moderación fiscal ante destacados empresarios

CLAUDIO CABALLERO

ARCHENA. El que fuera secretario de Estado de Comercio y actual consejero de Aena, Jaime García Legaz, consideró ayer en Archena que el camino que hay que seguir para la recuperación económica tras la pandemia es «procurar la estabilidad presupuestaria, apostar por unos impuestos moderados y asegurar a las empresas total libertad, sin presión alguna desde lo público». García Legaz hizo esta exposición durante el transcurso de la jornada 'Perspectivas económicas: el inicio de una nueva era postpandemia', organizada por el Ayuntamiento de Archena. Al encuentro auspiciado por la alcaldesa, Patricia Fernández, asistieron medio centenar de empresarios de la Región. Entre otros, también intervino el consejero de Hacienda de Madrid, Javier Fernández Lasquetty.

Según el murciano García Legaz, «a la economía española siempre le ha ido bien así, es decir, congelando impuestos y sin intervencionismo estatal en el mercado privado», y aseguró que «cuando nos hemos desviado de ese camino, ha ido todo mal». No difirió mucho el consejero madrileño de los argumentos de García Legaz. Aseveró que su comunidad «se ha convertido en una auténtica locomotora económica gracias a una política de rebaja de impuestos y de dejar libertad a las empresas, sin demonizarlas y sin ahogarlas». «Hemos pasado a ser la primera economía nacional gracias a la aplicación de una política de principios

liberales, con libertad económica e impuestos bajos», subrayó el político madrileño.

No faltó en este encuentro el punto de vista de los pequeños empresarios, a través del presidente de la Asociación Murciana de la Empresa Familiar (Amefimur), José María Tortosa, quien insistió en la necesidad de seguir ayudando al llamado pequeño comercio, «rebajando la presión fiscal y concienciando a la población de que la empresa familiar es la más cercana y la que, durante la pandemia, más ha dado la cara».

Por último, Silvia García Castaño, directora de Inversiones de Tressis, habló del contexto internacional en el que se sitúa la Re-

gión tras la pandemia, e insistió en la necesidad de exteriorizar más la oferta que los murcianos son capaces de ofrecer.

Al inicio de su intervención, la alcaldesa Patricia Fernández 'vendió' Archena a los empresarios como 'municipio friendly' empresarial para captar nuevas inversiones que promuevan el crecimiento económico y la generación de empleo. Asimismo, sub-

La alcaldesa, Patricia Fernández, pidió que las subvenciones europeas lleguen a las pymes para crear empleo de calidad

rayó la «valentía» de los empresarios durante la pandemia e hizo un llamamiento para que «las subvenciones europeas, la financiación en condiciones viables y la liquidez lleguen, también, a las pequeñas y medianas empresas para que su crecimiento se traduzca en rentabilidad sostenible y creación de empleo de calidad».

Polémica sanitaria

Por otra parte, Fernández quiso zanjar la polémica de los últimos días tras la decisión de la Consejería de Salud de declarar al municipio en un nivel alto por contagios de coronavirus, lo que supone restringir la actividad en el interior de restaurantes al 30%. Fernández insistió en que su equipo de gobierno «es muy respetuoso con las decisiones que toma la Consejería de Salud», y subrayó que la colaboración «es máxima», ya que, según dijo, «nos preocupa mucho la pandemia». Al mismo tiempo, Fernández puntualizó que, como «hemos hecho en los últimos diez años, nos sumaremos a las reivindicaciones de cualquier sector empresarial de Archena».



Javier Fernández Lasquetty, Jaime García Legaz y Patricia Fernández, ayer en Archena. **CLAUDIO CABALLERO**

Coronavirus

original

AGENCIAS

19/07/2021 00:05

València, 19 jul (EFE).- El presidente de la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE), Vicente Boluda, ha manifestado que la sociedad necesita "más referentes" como el doctor en Economía y Derecho José María Gay de Liébana, fallecido el pasado viernes, que no tengan miedo a decir lo que piensan, "le pese a quien le pese, especialmente en una era tan influida por la desinformación".

Gay de Liébana, al que Boluda consideraba un gran amigo, hizo aportaciones que "siempre contribuían a motivar a los distintos colectivos de la sociedad civil, para desarrollar sus acciones, especialmente a los empresarios en quienes tanto creía", ha destacado.

"Espero que esa energía, pasión y entusiasmo a raudales que caracterizaba a José María en todo lo que hacía, haya calado hondo en nuestra sociedad y seamos capaces de continuar con su legado", ha manifestado en un escrito de condolencia.

Para el empresario naviero valenciano, una sociedad civil fuerte precisa de colectivos con iniciativa propia, que piensen en el bien del conjunto y destierren las prácticas, que "lamentablemente se han instalado", del enfrentamiento y la división constante.

Gay de Liébana "amaba su tierra, Cataluña, pero nunca perdía la oportunidad de estar presente en todos y cada uno de los rincones de nuestro país, haciendo lo que mejor se le daba: divulgar y defender la importancia de contar con buenos empresarios, ya que, como él decía, son los que generan empleo, innovan y nos hacen más competitivos", ha defendido Boluda.

Apoyó y participó en las iniciativas de AVE asistiendo a sus actos, dando charlas o grabando material audiovisual para la Escuela de Empresarios EDEM, el movimiento #EActívate y en el movimiento #QuieroCorredor.

Gay de Liébana falleció el pasado viernes a los 68 años de edad tras una larga enfermedad. Fue un reconocido conferenciante y comentarista en diversos medios de comunicación, ejercía de profesor titular de Economía Financiera y Contabilidad en la Universidad de Barcelona y era Académico Numerario de la Real Academia de Doctores.

Autor de numerosos libros, participaba habitualmente como comentarista de actualidad económica en diversos programas de televisión y radio, y escribía en prensa, revistas y publicaciones especializadas. EFE

im

VAN

LA VANGUARDIA

La Comunidad de Madrid defiende la autonomía fiscal por sus efectos positivos en la economía y el empleo de toda España

by Cholo Hurtado • original



El Gobierno regional elabora un informe con expertos que relacionan los impuestos bajos con el crecimiento del PIB y más inversiones.

Madrid, con los impuestos más bajos, es la que más aporta al fondo con el que se financian los servicios públicos de las CCAA.

En los peores años de la crisis, la solidaridad de la Comunidad de Madrid con el resto de regiones ha sido del 70%.

Las leyes que rigen la autonomía tributaria de las CCAA no contemplan la armonización fiscal.

14 de julio de 2021.- La Comunidad de Madrid defiende la autonomía fiscal con la que cuentan las comunidades autónomas por sus efectos positivos en la economía, en la generación de empleo y, en consecuencia, en el conjunto de España. Así se destaca en el informe sobre el sistema tributario que el Gobierno regional ha enviado hoy al Ministerio de Hacienda y que supone su aportación al Comité de Expertos para la elaboración del Libro Blanco de la reforma fiscal.

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 Corporative 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 Instituto de Estudios Económicos (IEE), 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 contra 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.

(Foto: Comunidad de Madrid)

Maite Barguilla y Amaya Tanco ganan el II Premio a trabajos fin de estudios en Gestión de Empresa Familiar de la UPNA

original

AGENCIAS

18/07/2021 11:55

PAMPLONA, 18 (EUROPA PRESS)

Maite Barguilla Sanclaudio y Amaya Tanco Latienda, de cuarto curso del Programa Internacional del Doble Grado en Administración y Dirección de Empresas y Derecho, han sido las ganadoras del II Premio al mejor trabajo fin de estudios del título propio Experto universitario en gestión de empresa familiar por su trabajo '¿Existen prácticas de recursos humanos o protocolos establecidos para vincular de manera afectiva a los empleados no familiares a la empresa familiar?'.

Este certamen es promovido por la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad Pública de Navarra (UPNA) y está dirigido al alumnado del Título Propio en Gestión de la Empresa Familiar. El acto de entrega de premios tendrá lugar en el mes de septiembre.

El trabajo ganador fue destacado por la originalidad y profundidad en el estudio del tema, las implicaciones prácticas y la contribución a la investigación. Según explican las autoras, el objetivo del trabajo ganador -para el que se otorga una dotación económica de 300 euros- fue encontrar las prácticas más y menos convenientes a la hora de vincular a los empleados no familiares de una manera afectiva dentro de la empresa familiar.

"Para realizar ese análisis decidimos seguir el curso habitual de un empleado a lo largo de su vida laboral. Además, analizamos varias empresas familiares navarras, para observar cómo se implantan estas políticas de recursos humanos y realizar un análisis comparativo, con lo que intentamos poder ayudar a otras empresas familiares a lograr esa vinculación con sus empleados", han señalado.

La segunda clasificada, que recibirá 200 euros, ha sido Patricia Loza Lacalle, por su trabajo 'Las empresas familiares del sector alimentario en La Rioja versus Amando Loza Alonso S.A.'. Motivada por el gran peso que la empresa familiar mantiene en la economía, en este trabajo la autora se planteó un doble objetivo: por un lado, analizar las empresas familiares del sector alimentario en La Rioja económica y financieramente, en términos de propiedad y Consejo de Administración; por otro lado, una vez conocido el entorno particular en el que la empresa familiar Amando Loza Alonso S.A. desarrolla su actividad principal (fabricación y distribución de embutidos y jamones), efectuar una comparativa con el resto de empresas integrantes del sector alimentario en La Rioja.

Por último, el tercer premio, dotado con 100 euros, ha recaído en el trabajo 'Family office' presentado por Víctor Arcos Mañas, Pablo Garde Labairu y Mario Oliver Rodríguez. Según explican, las 'family office' son herramientas de gran importancia para las familias empresarias que han alcanzado un alto volumen de capitalización y necesitan tener un modo de mover el excedente de capital que generan, para crear carteras diversificadas capaces de mover ese dinero y seguir creando valor en la sociedad.

"Existe muy poca literatura sobre estos modelos de gestión patrimonial diseñados para grandes fortunas y esto se debe a la poca transparencia por el alto componente personal de familia que tienen. No existen un 'family office' concreto y perfecto sino que cada 'family office' presenta su particularidades y esto es el mayor punto positivo que tienen", han comentado.

El título propio en Gestión de la Empresa Familiar es una formación transversal y especializada en las singularidades de las empresas familiares. Su objetivo es completar la formación de los estudiantes ofreciendo una formación diferenciada que les permite desarrollar competencias específicas para la dirección y gestión de este tipo de empresa. COMPOSICIÓN DEL JURADO

El tribunal encargado de fallar esta edición de los premios ha estado formado por Francisco Esparza Unsain, presidente de la Asociación para el Desarrollo de la Empresa Familiar en Navarra (ADEFAN); Lucía Garcés Galdeano profesora del Departamento de Gestión de Empresas y directora de la Cátedra de Empresa Familiar de la UPNA; Beatriz Rodríguez Sanz de Galdeano, profesora del Departamento de Derecho y directora del Título Propio Experto en Gestión de Empresa Familiar; Ana Lucía Caicedo, miembro del departamento de Gestión de Empresas de la UPNA; y Ricardo Goñi Leranoz director de Relaciones Institucionales de Caja Rural.



VAN
LA VANGUARDIA

La patronal exige a la nueva ministra de Fomento 3.000 millones en infraestructuras

F. J. Benito • original

CEV, Cámara y Fopa recuerdan a Raquel Sánchez que Ábalos dejó diez obras pendientes, desde la mejora del eje ferroviario Alicante-Elche a la modernización de las autovías a Murcia y Villena

El Ministerio debe actuar con urgencia en la mejora de las autovías que conectan Alicante con Murcia y Villena. | TONY SEVILLA

La patronal de la provincia ha recibido con nuevas esperanzas y expectación el relevo del ministro **José Luis Ábalos** al frente del **Ministerio de Transportes y Obras Públicas** - poco generoso con la provincia en inversiones en los últimos años a excepción del nuevo acceso viario al aeropuerto-, y espera que la nueva titular del Ministerio más inversor del Ejecutivo, la excaldesa de Gavá, **Raquel Sánchez**, asuma de manera firme las asignaturas pendientes en infraestructuras, algunas desde hace veinte años, que tiene Madrid con Alicante. Perfecto Palacio, **presidente de CEV-Alicante**, subraya que el Gobierno debe a la provincia, en base al criterio poblacional, unos 3.000 millones de euros en obras. Sobre la mesa de la nueva ministra, el final del Corredor Mediterráneo, la conexión del aeropuerto con **Alicante y Elche** y, entre otros proyectos, la mejora de las **autovías Alicante-Elche y Alicante-Elda** con un tercer carril en cada sentido.



EMPRESA FAMILIAR

Una sentencia del Tribunal Supremo de 2020 excluye las acciones, participaciones e inmuebles empresariales del tributo del 3% que se imponía al total de bienes heredados

UNA FISCALIDAD A FAVOR DE LA SUCESIÓN GENERACIONAL

En la naturaleza de las empresas familiares, y más concretamente en el punto de mira de sus responsables, suele estar la continuidad como uno de los principales objetivos. Que la compañía pase de generación en generación no solo es un gran éxito a nivel de gestión, rentabilidad e impacto económico, sino que sirve de aliciente para construir un próspero legado que heredarán los futuros descendientes.

Es por ello que contar con una fiscalidad favorable para lo que se impone como un movimiento natural de las empresas familiares es crucial para su desarrollo y funcionamiento. Por todo ello, en España, la persona que recibe la herencia en este marco, puede acogerse a una reducción estatal del 95% en la base imponible del Impuesto de Sucesiones y Donaciones, siempre y cuando cumpla con los requisitos establecidos. Además, las comunidades tienen competencias para ampliar la reducción al 99%, como ocurre en Aragón.



Las últimas medidas fiscales se aplican siempre y cuando se cumplan los requisitos establecidos para recibir una herencia en el ámbito de la empresa familiar.

PIXABAY

Esta medida garantiza, según el Instituto de la Empresa Familiar, el mantenimiento de los activos productivos y no poner en peligro la actividad económica y el empleo de los territorios a los que están vinculadas estas compañías. De hecho, antes de establecerse este régimen fiscal para las empresas familiares, podía darse el caso de que los he-

La reducción fiscal a nivel estatal para la sucesión en empresas familiares es del 95%, lo que en Aragón se ha ampliado al 99%

rederos se vieran obligados a vender la empresa para poder pagar el impuesto de sucesiones.

MÁS VENTAJAS El Tribunal Supremo dictó una sentencia el 18 de junio de 2020 en la que determinó que no deben gravarse en el Impuesto sobre Sucesiones las acciones, participaciones e inmuebles en concepto de 'ajuar

doméstico', lo que tendrá un impacto relevante en empresas familiares y patrimonios.

Este concepto de 'ajuar doméstico' se refiere al conjunto de enseres, ropa y mobiliario que componen la vivienda que se hereda. Hasta el pasado año, la Ley del Impuesto de Sucesiones lo estimaba con el 3% del valor total de las herencias, incluyendo las acciones, participaciones y activos mobiliarios e inmobiliarios citados, que tributaban sobre la cuantía que suponía dicho 3%. Con la sentencia de 2020, el Supremo estipula ahora que estos activos deben excluirse del 3%, lo que tendrá un impacto muy relevante en numerosas empresas familiares y grandes patrimonios, que se ahorrarán importantes cantidades a la hora de tributar por la herencia.

Por tanto, y a modo de ejemplo, en una empresa objeto de sucesión de 250 millones, el 'ajuar doméstico' se hubiera valorado anteriormente a la sentencia en 7 millones, gravamen que ya se ha eliminado. ■

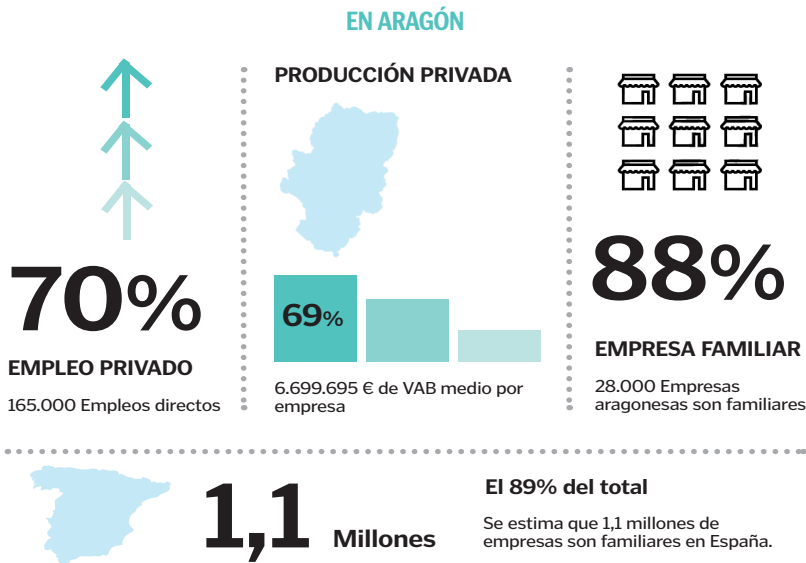
La recuperación económica pasa necesariamente por este tipo de empresas, que solo en Aragón suponen el 70% del empleo privado y el 88% del conjunto de las compañías privadas

EL PESO DE ESTOS NEGOCIOS SE REFLEJA EN LAS CIFRAS

Los números no dejan lugar a dudas. El peso de las empresas familiares en Aragón es muy importante, tanto en datos absolutos como en el porcentaje de empleos que generan y de producción. Lo mismo ocurre en el conjunto del país. Por eso, la recuperación económica pasa necesariamente por ellas, tanto en el ámbito autonómico como en el nacional.

Las empresas familiares generan 165.000 empleos directos en Aragón, lo que supone un 70% del total. En cuanto al valor agregado bruto (VAB) –la macromagnitud económica que mide el valor añadido generado por el conjunto de productores– este es de 6.699.695 euros de VAB medio por empresa. Y esto supone un 69% del total de producción privada en Aragón.

En números absolutos, la cantidad de empresas familiares que hay en la Comunidad supera las 28.000, una cifra que supone el 88% del total. La cifra es prácticamente igual a nivel nacional, donde el porcentaje de empresa fami-



liars se sitúa en el 89% del total. Según el Instituto de la Empresa Familiar, el 1,1 millones de empresas son así en España.

Las mismas fuentes apuntan que el 67% del empleo privado lo generan los negocios de este tipo. En números absolutos se traduce en más de 6,58 millones de puestos de trabajo y, además, son los responsables del 57,1 del PIB del sector privado.

El papel de las empresas de este tipo, además, no solo se queda en el país, sino que traspasa fronteras, ya que son «las empresas familiares las organizaciones con más volumen de facturación y creación de empleo a nivel global». Según los datos del instituto nacional, se estima que en la Unión Europea, hay 14 millones de empresas que son familiares y que generan más de 60 millones de empleos en el sector privado. En Estados Unidos, las empresas familiares estimadas ocupan el 80% del entramado empresarial y generan el 50% del empleo privado. ■

FISCALIDAD

Madrid aporta el 68% de los fondos de solidaridad entre CCAA

■ **Lasquetty: “Bajar impuestos es una de las mejores herramientas para la recuperación”**

P20-21/EDITORIAL



Isabel Díaz Ayuso.

Los cinco argumentos de Madrid ante Hacienda para rechazar la armonización fiscal

SE ENFRENTA A LAS SUBIDAS DE IMPUESTOS QUE ULTIMA MONCLOA/ En un informe presentado ante Hacienda esgrimen que casi el 70% de los fondos de solidaridad proceden de Madrid y que han logrado aumentar la recaudación con sus medidas.

Pablo Cerezal, Madrid
 Madrid saca la artillería pesada contra las acusaciones de *dumping* fiscal por parte de otras regiones y de Moncloa y lo hace con un informe (*Bajar impuestos para crecer más*, presentado la semana pasada) en el que defiende que, incluso con los impuestos más bajos, es la que más aporta al fondo común de las comunidades autónomas (el 67,9% del total) y la que más aporta al crecimiento económico nacional. Además, esgrime que la rebaja de los tipos marginales y la bonificación de impuestos permite reducir el fraude fiscal y estimular la inversión, lo que redundará en un mayor crecimiento más adelante y, por ende, en una mayor recaudación. De hecho, el texto subraya que, en lugar de atraer "ricos" de otras comunidades, lo que hace una política fiscal más laxa es permitir que los contribuyentes de la propia Comunidad de Madrid aumenten su patrimonio. Este informe, de 237 páginas, se ha presentado al Comité de Expertos de Hacienda para la reforma tributaria, dado que el ministro de María Jesús Montero prevé una armonización fiscal que, según Madrid, sería perjudicial para toda España. Entre sus 16 autores se encuentran economistas como Francisco Cabrillo, Juan José Rubio Guerrero, Daniel Lacalle o José Félix Sanz.



La presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso.

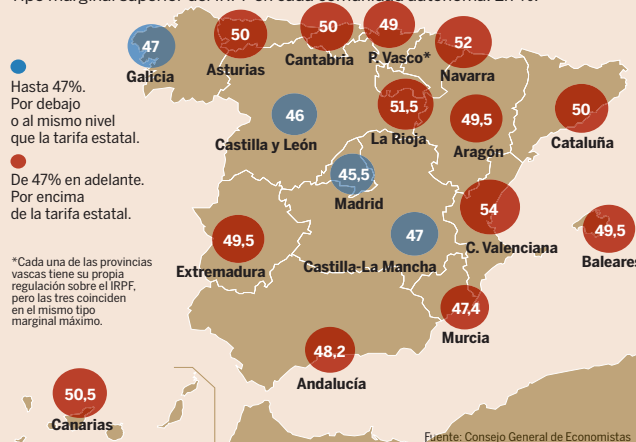
grandes impuestos (IRPF, IVA, e IIEE) 84.431 millones de euros en 2018", pero "sólo recibió 19.110 millones". Esto es, el 22,6% de lo recaudado. A esto hay que sumar que lo que se aporta al resto de regiones se ve incrementado por el hecho de que el Estado hace los cálculos de estas transferencias "en base a la capacidad normativa [lo que teóricamente le correspondería recaudar con los tipos de referencia en España]". Por todo ello, "cada madrileño paga una media de 3.482 en impuestos cedidos, la mayor cifra de las CCAA de régimen común y casi un 40% superior a la media nacional. A cambio, tras aplicar los mecanismos de solidaridad del actual Sistema de Financiación Autonómica, recibe una me-

dia de 2.631 para financiar sus servicios públicos, un 3% por debajo de la media nacional".

• **Bajar los tipos permite recaudar más de las rentas altas.** Una de las críticas que más se ha hecho a la comunidad presidida por Isabel Díaz Ayuso es que se ha centrado en rebajar los tipos marginales a las rentas más altas, con lo que las rentas más bajas las que acaban sufragando las bajadas de impuestos de los "ricos". Esto no es así por tres motivos. El primero es que las rebajas se han producido en todos los tramos impositivos del IRPF, aunque es el más alto donde más se nota la diferencia por contraste con otras CCAA, que lo han subido. El segundo, que cada euro de rebaja fiscal en el impues-

EL MAPA DEL IRPF

Tipo marginal superior del IRPF en cada comunidad autónoma. En %.



to de la renta es 1,15 euros que entran en la economía privada, debido a su efecto multiplicador. Además, de acuerdo con el *Estudio sobre los efectos en el crecimiento de las tasas de impuestos corporativos y personales en la OCDE*, referenciado en el informe, una rebaja de 10 puntos en el tipo marginal "incrementaría la tasa de crecimiento del PIB en 0,6 puntos anualmente", debido a las menores distorsiones sobre la inversión. Este crecimiento, junto con el afloramiento de la actividad económica sumergida, lleva a que los ricos acaben pagando más. "Cuando en 2015 se bajaron los tipos marginales, el 10% más rico pasó de pagar el 25% de la recaudación del IRPF a contribuir en un 34%", defiende el texto.

• **Muchos impuestos son contraproducentes.** Madrid ha sido el gran bastión frente al Impuesto de Patrimonio frente a PSOE y Podemos, que señalaban que esta figura podría recaudar cerca del 1% del PIB. Sin embargo, sus efectos negativos son muy superiores a estos ingresos. "En Francia, se estimó que la pérdida global neta sobre el conjunto de la recaudación podría ser del doble de los ingresos obtenidos por el impuesto, como consecuencia de la contracción de actividad generada", señala el texto. En concreto, el informe recuerda que, según la Tax Foundation, introducir un impuesto sobre el patrimonio llevará a una fuerte rebaja de la inversión, el empleo y los salarios, lo que a su vez causará un

frenazo del crecimiento del PIB.

• **Madrid no hace 'dumping' fiscal ni vacía de contribuyentes a otras regiones.** Madrid también rechaza las acusaciones de *dumping* fiscal, argumentando que, en lugar de atraer contribuyentes de otras comunidades, lo que se consigue con las rebajas de impuestos es aumentar la riqueza y, por lo tanto, la contribución de los ya establecidos. El informe señala que, de los 2.064 nuevos declarantes del Impuesto de Patrimonio en la Comunidad de Madrid a partir de 2012 con una riqueza superior a los 6 millones de euros, solo el 11,5% venían de otras regiones, mientras que el 88,5% restantes o bien estaban ya estableci-

"Bajar impuestos es una de las mejores herramientas para la recuperación"

"Bajar impuestos en un momento de crisis, como el actual, es una de las mejores herramientas para favorecer la recuperación económica", explica el Consejo de Economía, Hacienda y Empleo de la Comunidad de Madrid. Javier Fernández-Lasquetty, en declaraciones a EXPANSIÓN. Por eso, "la presidenta de la Comunidad

de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, ha anunciado que quiere aprobar este año la bajada de medio punto en todos los tramos autonómicos del IRPF para que entre en vigor en 2022", añade. "Estamos viendo también cómo muchos países de la UE han anunciado bajada de impuestos para ayudar a las empresas y a los ciudadanos

a superar estos momentos de dificultad. En la Comunidad de Madrid hemos demostrado que bajando los impuestos se recauda más, porque unos impuestos bajos incentivan la inversión y la puesta en marcha de negocios, y por tanto, la creación de riqueza y empleo. Es precisamente ahora que estamos sufriendo

la crisis provocada por el Covid cuando hay que apostar decididamente por bajar los impuestos para favorecer la reactivación económica". Además, Lasquetty, subraya que, lejos de vaciar a otras CCAA, "Madrid favorece el crecimiento económico de España". También rechaza las acusaciones de 'dumping'

fiscal porque "cualquier comunidad autónoma puede bajar impuestos, si quiere": "El único 'dumping' fiscal que se atisba en el horizonte es el que Pedro Sánchez le está ofreciendo al independentismo catalán para atraer inversiones o recuperar las que se fueron en su momento. Eso sí que es jugar con ventaja", subraya.

Argumenta que el Impuesto de Patrimonio reduciría el PIB, la inversión, el empleo y los salarios

dos en Madrid y eran declarantes del impuesto por una cantidad inferior o bien no habían presentado declaración hasta la fecha. “A quienes acusan a Madrid de *dumping* les diría que, si yo viviera en Barcelona, querría que Madrid bajara los impuestos porque es la única garantía de que a mí no me los subirán; la rebaja de impuestos en Madrid ha sido un límite para otras regiones”, explica Francisco Cabrillo, profesor de la Universidad Complutense y uno de los autores del informe. Además, señala que las reglas del juego son igual para todas las comunidades, ya que nada impediría bajar los impuestos a todas las comunidades, especialmente a las de rentas más bajas. “En EEUU, los estados que bajan los impuestos no son Nueva York o California, sino Tennessee, Alabama, Carolina del Sur... que son como Extremadura para España. Los bajan para competir en captar actividad económica e inversiones”, señala.

• **El escaso ‘efecto capitalidad’.** Otra de las críticas que hacen habitualmente a Madrid las regiones que compiten con ella y que quedan en evidencia por sus impuestos altos es que la región puede permitirse bajar los impuestos porque el “efecto capitalidad” (que implica más funcionarios viviendo y consumiendo en la región) le granjea una mayor recaudación. Sin embargo, este efecto es muy escaso, como prueba que el empleo público (el 16,6% del total) está por debajo de la media nacional (17,7%) y que muchas zonas de Estados Unidos y de Alemania tengan rentas más elevadas que sus respectivas capitales. Además, el informe destaca que Madrid lleva más de cuatro siglos de capitalidad, pero no ha sido hasta los últimos 20 años cuando su economía ha despuntado, y eso se ha debido más al giro político de la comunidad que al efecto capitalidad, existente anteriormente. “Durante los primeros doce años de existencia de Madrid como Comunidad Autónoma, en los que estuvo gobernada por el PSOE, en la mitad de ellos se creció por debajo de la media nacional; y, en todos ellos, siempre por debajo de Cataluña, que era la primera economía del país”, subraya el texto.

Las ‘start-ups’ piden mejor tratamiento fiscal para empresas y fondos

ECONOMÍA / P. 46 Y EDITORIAL

Impulso para un nuevo modelo económico

El sector de las 'start-ups' pide mejor tributación a las empresas y los fondos

La ley que es recibida con optimismo queda lejos de la legislación de otros países

ROSA SALVADOR
 Barcelona

El anteproyecto de ley de Empresas Emergentes o ley de *start-ups* que ha planteado el Gobierno ha sido recibido con optimismo por empresas y patronales vinculadas al sector tecnológico, como un primer paso para crear en España un marco legal y fiscal que impulse el emprendimiento. El proyecto recoge medidas reiteradamente solicitadas por el sector como una mejora de la tributación para los pequeños inversores o *business angels*, y para las opciones sobre acciones (*stock options*) que reciben los trabajadores, aunque queda lejos de los estándares habituales en otros países.

“Es la base para llegar al marco regulatorio que necesita el sector”, aseguró Judith Anido, presidenta de Catalonia Bio, la patronal de las empresas biotecnológicas. En el mismo sentido Antoni Abad, presidente de la patronal Cecot, aseguró que es “positivo que el Gobierno impulse una ley para empresas emergentes” y se mostró confiado en que se modifique y “acabe recogiendo propuestas y medidas efectivas que en la práctica sí den un impulso a las nuevas iniciativas”.

El anteproyecto está ahora en trámite de audiencia pública, en el que los agentes sociales pueden hacer aportaciones para modificarlo, y después podrá ser enmendado en el Parlamento.

“Los distintos sectores vinculados al emprendimiento coincidimos en que es valioso que el Gobierno asuma que España ha de apostar por la innovación y que las empresas emergentes necesitan un marco legal y fiscal diferenciado –señala Anido–. Pero la norma



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

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

Historias de éxito en el 22@. Andrés Bou, Marc Canaleta y Horacio Martos, los jóvenes fundadores de la empresa de

videojuegos Social Point, celebraban así en 2017 su venta a la multinacional Take-Two por 250 millones de dólares



PEDRO MADUENO

se queda diez pasos atrás de las que hay en los países de nuestro entorno, con los que competimos". Así, en algunos casos, la ubicación de una empresa puede determinar su viabilidad.

El anteproyecto fija unos requisitos para que una empresa se considere emergente y goce de sus beneficios: que tenga base tecnológica o sea una pyme innovadora, con sede social y más del 60% de la plantilla en España, menos de 5 años de antigüedad (prorrogables a siete en sectores como la biotecnología, energía o industria), que facture menos de 5 millones de euros, no sea cotizada y no reparta dividendos.

La medida estrella de apoyo a estas empresas es la rebaja del 25% al 15% del impuesto de sociedades durante un máximo de cuatro años. David Miranda, socio del bufet Osborne Clarke en Barcelona, señaló que con disposiciones de este tipo, la norma más allá de

Las ventajas se limitan a los 5 o 7 primeros años de vida de la empresa, un periodo que se ve como insuficiente

La medida estrella, la rebaja del impuesto de sociedades al 15%, es inútil porque no hay beneficios en esos años

las buenas intenciones es "humo". "Las *start-ups* no tienen beneficios sus cinco primeros años, y si alguna los obtiene no paga impuestos de sociedades porque los compensan con las pérdidas de años anteriores", recordó. La Cecot pidió que los beneficios de la ley alcancen los 10 primeros años de vida de una empresa.

La norma, señaló Anido, reconoce la importancia de los *business angels*, inversores particulares o familiares que invierten en *start-ups*. Así, la base máxima de deducción por inversión en estas empresas de nueva creación pasa

de 60.000 a 100.000 euros anuales; mientras que el tipo de deducción pasa del 30 al 40%. Sin embargo, lamenta Anido, la mejora fiscal no incluye a los fondos de capital riesgo "que juegan con una reglas muy diferentes en otros países" y también en el País Vasco y Navarra en virtud de su régimen foral. Allí los socios de las gestoras tributan como ganancia del capital, mientras que aquí tributan como rendimiento del trabajo.

Otra de las decepciones de la ley es el trato de las opciones sobre acciones o *stock-options*, con los que las *start-ups* retribuyen a trabajadores y directivos ya que no suelen tener dinero para pagar salarios competitivos. El proyecto mantiene la obligación de tributar por las opciones como ingreso del trabajo en el IRPF cuando se reciben las acciones, sin tener en cuenta que en muchas ocasiones la empresa cerrará y no tendrán ningún valor. Además, la cuantía que está exenta de tributar pasa de 12.000 a 45.000 euros anuales y solo durante los años 5 o 7 primeros años en que la empresa se considere emergente, por lo que la medida "no beneficiará a un número relevante de emprendedores", lamenta Anido.

La ley fija que un emprendedor no podrá tener esos beneficios si ha fundado antes "una primera o segunda" empresa, "aunque parece que esto es un error de redacción y se corregirá" señaló Miranda.

La Cecot lamentó también que el proyecto no modifique la ley de sociedades de capital, ya que las pérdidas acumuladas son la norma en estas empresas, pero cuando superan el 50% de los fondos propios habrían de disolverse y los administradores asumen responsabilidades personales.

Miranda destacó también las dudas sobre cómo una empresa logrará la calificación de "emergente": el Registro Mercantil habrá de comprobar los requisitos de sus fundadores, mientras la empresa pública Enisa habrá de acreditar su carácter innovador, lo que en muchos casos será difícil de acreditar, porque solo hay una idea. "Finalmente parece un proceso muy burocrático, y lento y caro, para tener acceso a unos beneficios muy limitados", lamentó.

El emprendedor podrá proteger su vivienda en los concursos

El empresario evitará que se liquide su patrimonio a cambio de un plan de pagos, según el anteproyecto de ley

ANTONIO MAQUEDA. Madrid
El emprendedor podrá proteger su vivienda habitual y todo su patrimonio personal en los procesos concursales. Así figura en el anteproyecto de Ley Concursal que presentará el Gobierno este martes o el siguiente en el Consejo de Ministros, según fuentes conocedoras del borrador. Hasta ahora, en virtud de la ley de emprendedores de 2013, el empresario o profesional podía limitar su responsabilidad patrimonial a una cantidad concreta y, por lo tanto, podía librarse de una hipotética liquidación de su residencia por deudas contraídas. El problema consistía en que eso se determinaba al iniciar la actividad y, en consecuencia, reducía su aval para lograr crédito. El resultado ha sido que, con tal de evitar las restricciones a la financiación, esta facilidad se ha utilizado muy poco. Además, se quedaban fuera todos los que habían constituido sus negocios antes de esta ley de 2013.

De este modo, los ministerios de Economía y Justicia han pactado que se puedan perdonar deudas sin tener que liquidar el patrimonio personal. Con la legislación actual, el deudor podía beneficiarse de una quita, pero tenía que ejecutar sus bienes. Bajo el nuevo esquema que plantea el Gobierno, en la práctica podrá conservar su vivienda, vehículo, acciones o instrumentos de trabajo a la vez que se beneficia de un porcentaje de exoneración. Eso sí: las principales condiciones serán que se cumpla con un plan de pagos acordado y que el 40% de los acreedores afectados por la quita lo apruebe. Entre los créditos que se reestructuran no entra la hipoteca, y está por cerrar qué ocurre con el crédito público.

O lo que es lo mismo: se está sustituyendo la liquidación del patrimonio por un plan de pagos con quita. Y el beneficiario tendrá que estar incluido en el registro público concursal durante cinco años o el plazo infe-

rior que dure el plan para devolver las deudas restantes. Además, deberá presentar su declaración del IRPF de los tres últimos años y las de su familia.

La solicitud de exoneración mediante plan de pagos podrá presentarse en cualquier momento antes de que el juez acuerde la liquidación del patrimonio. Y en la propuesta de plan de pagos se deberá recoger el calendario preciso de cómo se va a devolver el crédito no exonerado. El Gobierno intenta atajar así la incertidumbre generada en torno a la vivienda familiar cuando se pone en marcha un negocio.

También se establecerá un nuevo sistema especial de acuerdo extrajudicial rápido para micropymes, ya sean personas naturales o jurídicas. Una de cada diez micropymes muere en el primer año. La intención es que se pueda liquidar deprisa, que no queden ahí recursos atrapados y que haya una segunda oportunidad si al emprendedor o profesional le va mal. En el anterior modelo se podía presentar de forma telemática la apertura de negociaciones para el concurso, pero el juez tenía que registrarlo por escrito. Ahora cabe gestionar por internet todos los pasos, incluyendo las comparencias, las declaraciones y las vistas; se quitarán formalidades, y el juez podrá dictar la resolución oralmente. Es decir, ni siquiera hará falta la vista presencial.

Según la definición de la UE, se entiende como micropyme aquella que tenga menos de diez trabajadores y como máximo una facturación de dos millones de euros y un balance de dos millones.

Vía de aceleración

Con esta nueva fórmula, el Gobierno busca una vía para acelerar todos los procedimientos concursales que pueden iniciarse cuando se levante la morato-

El objetivo es un mecanismo eficaz de segunda oportunidad

El Ejecutivo busca acelerar todos los procedimientos concursales

Habrà un nuevo sistema especial de acuerdo rápido para micropymes

ria concursal prorrogada hasta el 31 de diciembre. Esta suspensión de la obligación que tienen las sociedades que entran en insolventia de solicitar en un plazo de dos meses el concurso de acreedores. Y se prevé una avalancha de peticiones de concurso en cuanto se suprima esta moratoria.

Este formato también permitirá anticiparse y declarar la insolventia sin que haya que esperar al último momento o a que exista un riesgo efectivo de ejecución.

Por otra parte, el texto perfila una especie de *prepack* holandés, una fórmula que ya han articulado en la práctica algunos juzgados de Barcelona y que permite que se venda una unidad productiva del negocio que puede ser viable antes de que quede ahogada por el proceso concursal y pierda valor.

Se trata de encontrar a alguien que lo compre, se definen los activos y pasivos que se queda el deudor y lo autorice el juez sin tener que acudir a un concurso largo y farragoso.

Pese a que la normativa concursal tenga la aspiración de reactivar las empresas, la realidad es que en la inmensa mayoría de casos estas se ven abocadas a la liquidación. El *prepack* sirve para rescatar partes del negocio.

Supervisión

Hasta ahora la venta de una unidad productiva tenía que ser supervisada en fase judicial, y ello alargaba todo el proceso. Pero con este instrumento un experto independiente supervisa la venta en el inicio de negociaciones con acreedores y emite un informe de valoración que agiliza las gestiones en el juzgado, donde solo se tendrá que valorar el informe y aprobar la venta. Este mecanismo también se considera esencial



Una peluquería pamplonesa cerrada durante el estado de alarma, en abril de 2020. / EDUARDO SANZ (EUROPA PRESS)

Retraso en la ley por el debate dentro del Gobierno

La ley concursal se ha estado retrasando por el debate interno que hay en el Ejecutivo sobre el crédito público: ¿debe la Administración aceptar quitas en las deudas que tengan las empresas con la Agencia Tributaria o la Seguridad Social?

Aunque la directiva euro-

pea abre la puerta, esta discusión tradicionalmente se ha zanjado con una negativa, ya que los departamentos de Hacienda y de la Seguridad Social lo consideran un roto en sus cuentas.

Solo la Agencia Tributaria tiene 5.000 millones pendientes de procesos concursales.

La discusión de los últimos días se centraba en si se elimina o no el carácter privilegiado de estas deudas.

El magistrado José María Fernández Seijo explica: "Si el Gobierno no permite exonerar una parte del crédito público, pueden plantearse cuestiones prejudiciales a Europa por no cumplir con los objetivos de la directiva, que obliga a someter el crédito público a los mismos sacrificios que el resto de los acreedores".

para afrontar la multitud de procesos concursales que vendrán una vez venza la moratoria concursal.

En definitiva, el objetivo es que sea menos oneroso emprender y que existan mecanismos de segunda oportunidad más eficaces. Estos se enmarcan en un paquete más amplio para favorecer el emprendimiento y la actividad empresarial, que incluye además la ley de creación y crecimiento empresarial y la ley de *startups* (empresas emergentes). La primera permitirá, entre otras cosas, que se cree una empresa con un euro, de forma telemática y en solo 10 días. La segunda establece incentivos fiscales como la rebaja del 25% al 15% en el impuesto de sociedades para las llamadas compañías emergentes durante un máximo de cuatro años, permite aplazar el pago de deudas tributarias,

mejora las exenciones de las *stock options* (opciones sobre acciones) de 12.000 a 45.000 euros anuales o eleva las deducciones para los *business angels* (inversores particulares). Todo para ayudar a las empresas a reorganizarse, salir cuanto antes de sus problemas de sobreendeudamiento provocados por la pandemia, dinamizar la economía y reforzar la recuperación, ahora lastrada por los rebrotes de la variante delta y su incidencia en la campaña turística.

AYUDAS EUROPEAS

LA FORTALEZA DE EUROPA



Angela Merkel ha liderado la Unión Europea a través de las crisis de deuda de 2010, de refugiados y ahora también en la crisis que ha dejado el Covid-19.

Nueva era en la UE tras el adiós de Merkel

CAMBIO DE CICLO La líder deja la política en otoño y ya no será más la brújula de la Unión Europea después de 16 años.

Francisco R. Checa. Bruselas. Será difícil ver una Unión Europea sin Angela Merkel. La líder conservadora alemana lleva 16 años siendo el faro y la brújula del bloque comunitario a través de las crisis existenciales que ha encarado Europa durante el tiempo que la primera canciller mujer de la historia de Alemania lleva al frente de la mayor economía del euro. Desde la crisis de deuda, donde el doloroso proceso de rescate a Grecia a punto estuvo de romper la zona euro; pasando por la crisis de refugiados de 2015 y hasta el golpe económico que ha dejado la crisis del Covid-19 en Europa, un tsunami que ha obligado a la UE a romper todos sus tabúes económicos y reforzar su integración para evitar que una catástrofe económica y sanitaria hiriera de muerte el proyecto europeo.

En todas estas crisis siempre hubo algo en común. En cuanto llegaron los problemas, todos miraron hacia Berlín para que una canciller sencilla y pragmática guiara los pasos, a veces erráticos y otras con acierto, a través de las turbulencias. Ahora, después de cuatro legislaturas consecutivas, Merkel abandonará el poder y saldrá del Consejo Europeo, dejando con su adiós un hueco difícil por cubrir y un legado que engrandecerá su nombre en la historia de la UE.

El mayor legado que deja Merkel, y quizás lo que más se echará en falta cuando ya no esté, es "su habilidad para crear consensos entre los 27",

señala Sébastien Maillard, director del laboratorio de ideas Institut Jacques Delors. "Será recordada por sus habilidades negociadoras y su capacidad para unir a todos los líderes, más que por algún logro europeo particular. Tampoco tuvo nunca un gran discurso donde desarrollara una visión sobre lo que la UE debería ser", agrega.

No hizo falta que tuviera una visión clara de la UE para que sea recordada como una de las líderes más carismáticas de la historia europea. Su gran activo ha sido "saber adaptarse a las situaciones de una manera impresionante", destaca Maillard que pone como ejemplo la decisión

La canciller será recordada por sus habilidades negociadoras y capacidad para construir consensos

de emitir deuda conjunta para financiar el Fondo de Recuperación. "Esto no fue una idea que fuera de ella, porque lo rechazaba, pero sin Merkel y sin su capacidad para unir a líderes tan opuestos como Orbán o Rutte, el Next Generation no hubiera podido ser posible", señala.

Las cesiones de Alemania para la creación de un plan Marshall para levantar la economía europea tras el

mazazo del Covid-19 llegaron después de aprender la lección que dejó la crisis de deuda en 2010 y la experiencia del rescate griego, uno de los grandes errores que podrán achacarse a su gestión. "Fue muy dura con Grecia al principio, con las medidas de austeridad para poner otra vez en marcha el país, y no fue lo suficientemente pragmática al comienzo de esta crisis que se convirtió en muy grave para la UE. Grecia estuvo muy de cerca de abandonar la eurozona si Francia no lo hubiera parado", señala el experto.

Por su parte, la investigadora del think tank European Council of Foreign Relations (ECFR), Susi Denni-

son, considera que otro legado importante que deja Merkel es que "ha presidido el desarrollo del liderazgo alemán en Europa y un aspecto de esto es una voluntad creciente para poner el poder económico europeo al servicio de la construcción de la UE como actor global".

Los cambios que la marcha de Merkel puede dejar en la política europea serán inevitables, pero no tienen que ser negativos para la UE. Susi Dennison espera que "el crecimiento continuado de la soberanía europea, o la capacidad de actuar como el propio gobierno de Merkel ha preferido llamarla, siga creciendo tras su marcha". "Y aquí vemos parte

Von der Leyen, ¿nueva líder al alza en la UE tras Merkel?

La incertidumbre política que la UE encara en los próximos meses con el adiós de Merkel y las dudas sobre si Macron logrará ganar la reelección a la presidencia de Francia supone un riesgo pero también abre la puerta a que otros líderes asuman mayor protagonismo e influencia. Es el caso de la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, quien desde que llegara a la presidencia del Ejecutivo comunitario ha adoptado un papel activo, especialmente durante la crisis sanitaria desatada por el Covid-19 y la puesta en marcha del Fondo de Recuperación Next Generation. De nacionalidad alemana como Merkel, Von der Leyen llegó a la presidencia del brazo ejecutivo de la UE tras un nombramiento más bien inesperado y respaldado

por Macron. Es la primera mujer de la historia en presidir la Comisión y desde su llegada al Berlaymont su figura ha ido ganando peso de la mano de los acontecimientos de la pandemia. Von der Leyen ha sido el rostro de la estrategia de vacunas de la UE, con la compra conjunta de las dosis para los 27 y por la que también sufrió duras críticas ante los retrasos en las entregas que dificultaron el arranque de la campaña. Pero la política también se ha colocado en el liderazgo del Fondo de Recuperación. Primero con su diseño e influencia para sacar adelante el nuevo plan Marshall para Europa y luego asumiendo el protagonismo en la aprobación de los planes nacionales. La directiva ha viajado a las capitales de

los países que ya han presentado sus propuestas para comunicarles el aprobado del Ejecutivo comunitario que les permitirá acceder al maná de los fondos europeos. Además, el incidente del Sofagate, cuando se quedó sin silla para sentarse al lado de Erdogan y Charles Michel, realzó aún más su figura en la defensa de la igualdad de género tras un discurso emocionante en la Eurocámara. Sébastien Maillard, del Institut Jacques Delors, cree que "si Von der Leyen supera el test de estrés de la recuperación económica y el paquete climático tiene éxito, su liderazgo saldrá reforzado". Sin embargo, apunta que si el paquete verde acaba demolido en la negociación con los 27 y la Eurocámara "perderá autoridad".

ELECCIONES CLAVE PARA LA UE

- Elecciones en Alemania (26 de septiembre 2021):** El conservador Armin Laschet, el socialdemócrata Olaf Scholz y la candidata verde Annalena Baerbock se disputarán la sucesión de Merkel en la cancillería tras 16 años.
- Elecciones en Hungría (2022):** La oposición húngara se ha unido para intentar desbancar a Viktor Orban de la presidencia del país, en la que lleva instalado desde el año 2010.
- Elecciones en Francia (10 y 24 de abril de 2022):** Macron se juega la reelección en unas elecciones muy abiertas y bajo la amenaza de nuevo de la candidata ultraderechista Marine Le Pen. El resurgir de la derecha tradicional en las
- Elecciones en Italia (antes de mayo de 2023):** La etapa de Draghi en el Gobierno italiano, al que llegó por sorpresa en febrero, tiene fecha límite. Italia tiene hasta mayo de 2023 para convocar nuevas elecciones.

regionales también pone en riesgo su reelección.

de su legado con el deseo de construir la resiliencia europea y pensar en el nivel europeo para operar no solo en el campo económico, sino también en seguridad, tecnología, clima y salud”, agrega.

Futuro desafiante

La vida sin Merkel se presenta como un desafío lleno de incertidumbres, ya que mientras la inestabilidad se adueña de Francia, el otro gran socio del club, con cuatro presidentes diferentes durante la era Merkel, la UE encontraba en Berlín la estabilidad para avanzar.

Ahora, sin Merkel, a la espera del nuevo canciller alemán, y sin que el propio Emmanuel Macron tenga garantizado seguir al frente de Francia tras las elecciones galas del año que viene, el futuro se vislumbra desafiante, pero también como una oportunidad para la aparición de nuevos liderazgos en la UE. “El de Macron crecerá después de la salida de Merkel, porque, además, Francia ostentará la presidencia del Consejo Europeo en el primer semestre de 2022, aunque tiene por delante una campaña electoral. También está Draghi, que no sabemos cuánto durará, pero es una de las voces más fuertes entre los líderes de los 27, y Rutte que, tras la salida de Reino

Unido ahora tiene más influencia”, señala Maillard.

Para Susi Dennison las elecciones alemanas y francesas “son un desafío para la UE” pero apunta que “todavía existe una creencia firme de la necesidad del proyecto europeo”. Según un encuesta del ECFR, el 59% de los europeos consideraba que la crisis del Covid ha demostrado que es necesaria una mayor cooperación europea. “Por tanto, hay un deseo de liderazgo y un puesto para ocuparlo”, apunta.

El futuro de Alemania tras Merkel también aparece incierto, a la espera de conocer quién será el próximo canciller y la coalición de partidos que gobernará. Armin Laschet, el sucesor de Merkel en la CDU, se postula como el favorito para relevar a su predecesora en la Cancillería y garantizar una transición tranquila. La candidata verde, Annalena Baerbock, puede dar la sorpresa convirtiendo al partido ecologista en una fuerza clave del próximo Gobierno. “Si los verdes se convierten en parte importante de la coalición, habrá más flexibilidad en políticas presupuestarias y la reforma del pacto de estabilidad. De lo contrario, si son los liberales, Alemania se convertirá en más hostil a cualquier flexibilidad presupuestaria”, valora Maillard.



EC

Von der Leyen es la primera presidenta de la Comisión Europea.



PABLO MONGE

José Luis Bonet

PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE ESPAÑA

“Las Cámaras están listas para llevar a las pymes las ayudas UE”

/ “La recuperación de 2021 será convaleciente por el turismo, pero la de 2022 será total” —[P22-23](#)

Entrevista Presidente de la Cámara de Comercio de España

José Luis Bonet

“Las Cámaras están listas para llevar las ayudas europeas a las pymes”



Ve escasos los fondos para internacionalizar empresas y pide mejorar la formación ▶ Culpa al “proteccionismo de países” vecinos de la caída del turismo ▶ Asume que “la recuperación de 2021 es convaleciente, en 2022 será total”

JUANDE PORTILLO
MADRID

La recuperación económica es clara y los fondos europeos del Next Generation son una oportunidad histórica que no podemos perder”, defiende José Luis Bonet (Barcelona, 1941), presidente de la Cámara de Comercio de España. A partir de ahí, sostiene, hay que apostar por la formación, la internacionalización empresarial “y ponerse al servicio de la economía española, sobre todo de la parte más débil, que son las pymes”. Un terreno en que Bonet ofrece al Gobierno la capilaridad de las Cámaras españolas para ayudar a que los recursos comunitarios lleguen hasta el último rincón del país.

¿Es sólida la recuperación económica de la crisis del Covid?
La recuperación está aquí, ya ha empezado. Únicamente está lejos de del turismo extranjero. Las razones fundamentales son la quinta ola de Covid, que hay países que actúan con un notorio proteccionismo y que no hay suficientes aviones. Por tanto, el sector turístico, que es quizás el que más ha

sufrido la pandemia, va a tener una recuperación relativa y esto va a conducir a que la recuperación del año 2021 sea convaleciente. En cambio, en 2022 la recuperación será total.

Se ha quejado de que el turismo no está recibiendo ayudas adecuadas a su aportación al PIB. ¿Qué medidas echa en falta?

El turismo necesita más atención. No ha recibido especiales ayudas. Alguna sí, pero no las que debiera en España, que es un líder mundial. Es una industria clave. Estoy de acuerdo con que hay que mejorar otros sectores y con la reindustrialización, pero el turismo hay que mimarlo.

¿Cómo habría que transformar el sector turístico español?

Hace unos días presenté la Cumbre Mundial del Turismo, que se va a celebrar el 26 y 27 de octubre en Barcelona. Allí se hablará de qué hay que hacer con el turismo para preservar y mejorar el liderazgo que tienen España y Europa. Se abordará desde el turismo de destino, o el que llaman inteligente, a la conectividad. De la reflexión saldrá una declaración, o un decálogo de conclusiones, con lo que hay que hacer.



Hay que procurar que las rentas de los trabajadores aumenten, pero cuando sea posible, no ahora por decreto



En la reforma tributaria, en tiempo de turbulencias mejor no hacer mudanza, no vengamos a poner palos en las ruedas

¿Está en riesgo la recuperación general si el turismo no repunta?
La recuperación ya no para, aunque habrá altibajos. Habrá que trabajar en el turismo. Hay quien dice, yo creo que cubriéndose, que se recuperará en 2023, pero yo creo que en 2022 ya será normal.

Otra de sus reclamaciones es fomentar la internacionalización empresarial. El plan de recuperación destinará a ello 200 millones, ¿le parece suficiente?

No es suficiente. La internacionalización es prioritaria, ya nos sacó de la crisis de 2008. En las pautas del Next Generation debería estar al nivel de la digitalización, de la sostenibilidad y de la formación. Y ahí debería estar también el emprendimiento. A ver si la sociedad española ve con claridad que la empresa es el principal escudo social, es el motor en el que se fundamenta el sistema porque da empleo y hace progresar el bienestar de la gente. En una economía social de mercado es la pieza clave, el Estado es otra, pero sin empresas no se arregla esto.

¿Ha facilitado el Gobierno el terreno para las empresas?

El Gobierno y el país tienen una oportunidad por estar en la UE.

Europa esta vez ha hecho los deberes, no como en 2008 que se quedaron como Don Tancredo o peor, cerraron los grifos. Esta vez ha estado a la altura. Se ha hecho lo que se tenía que hacer protegiendo a las empresas a base de inyecciones de liquidez y evitando el desastre que hubiera sido tener cantidad de personas en paro con los ERTe. Si tengo que poner alguna pega sería en el terreno de la fiscalidad: se han mantenido impuestos en el momento en que la gente no ha tenido ingresos para pagar. Han estado cicateros. Entiendo que hay problemas de cuentas públicas, pero en este momento hay que ayudar a la gente, salvar el tejido empresarial y la fuerza laboral.

¿Qué va a suponer la llegada de las ayudas europeas?

Es una especie de Plan Marshall, una oportunidad histórica para España. En 37 años España ha recibido de Europa 260.000 millones de euros y ahora nos dan 140.000, entre transferencias y préstamos, en seis años. El salto que España ha dado en los últimos 45 años es mayúsculo. Nos hemos quedado frenados con la pandemia, pero ahora hay una oportunidad de dar otro salto, de



PABLO MONGE

avanzar en digitalización y sostenibilidad, si esto empapa todo el sistema y llega a las pymes.

¿Qué papel jugarán las Cámaras de Comercio para facilitar que las ayudas lleguen a la pyme?

España es un país de pymes, son el 99% del tejido empresarial. Ahí las Cámaras pueden ser realmente fundamentales. Ayudaremos a todo tipo de empresas, y a las grandes si nos lo piden. Pero donde somos necesarios es en las pymes. Si quieres llegar hasta la última empresa del país tienes que buscar esa capilaridad. Nosotros estamos preparados, llevamos meses hablando con los ministerios y el ejército cameral está dispuesto, esperando la orden de ataque del Gobierno. No debe estar lejos una vez que el Ecofin ha aprobado el plan [de recuperación]. Será un trabajo muy grande. La ventaja es que las Cámaras tienen expertise en gestión de fondos europeos.

¿Se notará el efecto de las ayudas en la economía este mismo año? Seguro, nada más se diga que adelante empezará a hacerse notar, aunque sea psicológicamente, pero esto es un tema que va a durar seis años.

¿Cómo valora el plan de recuperación presentado ante la UE?

Veo bien que se ligue a hitos. Tendrás dinero pero hay que conseguir esto, esto y esto.

¿Entre esos hitos, qué reformas considera prioritarias?

Están muy claras las que ya se han dicho: la reforma laboral, la reforma de pensiones y la reforma de la fiscalidad. Pero para mí la primera sería la de la formación. Hay que preparar el talento de la gente. Que me perdonen los jóvenes, pero hace falta menos botellón y más formación. Tienen que ser conscientes de que aquí se ha quedado gente en el túnel y hay una especie de obligación moral de echar el resto.

Y entre las reformas citadas, ¿preocupa al empresariado la laboral?

Hombre, seguro. Es que es muy importante. Tiene que verse con prudencia, pensarse y acordarse con las menos rigideces posibles. Y hay que procurar que las rentas de los trabajadores aumenten, pero cuando sea posible, no ahora por decreto. Tiene que verse si la recuperación funciona y entonces sí.

¿Les preocupa que Trabajo quiera limitar los contratos temporales a la mínima expresión?

La temporalidad debe reducirse. Ahora bien, tiene que hacerse con prudencia y sin que las empresas pierdan la flexibilidad que necesitan.

¿Y qué opina del reciente pacto social de reforma de pensiones?

Es pacato. Yo soy muy crítico con un tema: ¿por qué no se deja trabajar al individuo que está en condiciones y quiere trabajar, aunque tenga 67 años? Ahora en la pandemia hubo que buscar médicos y enfermeras jubilados... Conozco mucha gente que tiene mi edad, que tendrían que estar archijubilados, y están en plenitud. Hay que aprovechar el talento sénior.

Se quejaba de la gestión tributaria durante la crisis, ¿qué esperan de la futura reforma fiscal?

Se tiene que hacer una reforma fiscal, más que tributaria. Se ha de ver en qué se gasta, porque el gasto público también es reforma fiscal. Y en los ingresos, en tiempos de turbulencias desde luego no hacer mudanza. Ahora piense, vea a los que saben de esto, lo que hacen los países que están por delante, saque conclusiones y cuando tengamos todo consensuado, pues venga. Ahora bien, poner impuestos improvisadamente, pues no.

Hay que ver exactamente qué es lo que habría que hacer, con prudencia y afán de mejorar las cosas. La política económica, más allá de la fiscal, tiene que ser coherente con el sistema. Si tenemos un problema de que hay pocas empresas, de que tienen poco tamaño y son poco competitivas, no vengamos aquí a poner palos en las ruedas.

Y entre las medidas que ya se han puesto en marcha, ¿está llegando a la empresa el dinero del plan de ayudas directas?

Eso no ha funcionado lo bien que debía haber funcionado por un problema burocrático y una mala coordinación entre el Estado central y las autonomías.

La Cámara ha impulsado el plan Acelera Pyme para digitalizar a las empresas. ¿Qué objetivo tiene?

Digitalizar a 1,3 millones de pymes. Si quieres digitalizar un país, no te puedes limitar a unas cuantas empresas, necesitas todas. La mitad ya va de camino pero muchas no han empezado. Hay que acompañar en este proceso con dinero para materiales, competencias digitales y conocimiento. Y en las 60 Cámaras de España va a haber estos hubs digitales.

En el ámbito del comercio internacional venimos de años de fuertes presiones arancelarias con la Administración de Donald Trump. ¿Ha acabado ese periodo con la llegada de Joe Biden?

Ha sido muy afortunada la llegada de Biden porque introduce cuestiones tan elementales como las relaciones Estados Unidos-Europa. Esto, que antes tenía mala pinta, ahora la tiene buena. Tiene que haber una conexión en el mundo occidental entre Europa y EE UU. Como la que nosotros tenemos con Iberoamérica, donde hay que trabajar para estrechar lazos porque hay una oportunidad clarísima y conveniente para el mundo que vivimos.

¿Le preocupa al empresariado español la represión de las protestas ciudadanas que se está viendo en Cuba?

Cuba debe avanzar al progreso. El comunismo ya está demostrado que no es útil, no le mejora la vida a la gente. Por tanto, se tiene que ir a lo menos malo, que es el capitalismo. Tiene matices, puede ser de Estado; liberal, como en EE UU; o una economía social de mercado como en Europa y en España, afortunadamente. Este es el mejor porque, con las empresas y el mercado en primera línea, hay una participación notable del Estado, siendo social y respetuosos con las personas.

“La economía catalana lleva años deteriorada, pero puede volver a ser líder si no se distrae”

► **El procés.** “Desde hace unos años, la economía catalana se está deteriorando. Lo que antes era una posición de liderazgo en España ya no lo es”, admite José Luis Bonet, que además de presidir la Cámara de Comercio es presidente de honor de Freixenet y un destacado empresario barcelonés, al ser preguntado por el impacto económico del *procés* secesionista. Sin embargo, matiza, “Cataluña tiene tal potencia que no va a colapsar”. Es más, Bonet defiende que, pese al *sorpasso* de la economía madrileña sobre la región, Cataluña “puede volver” a ser la locomotora económica española. “Si en vez de distraerse”, en batallas como la del independentismo, los catalanes “van a lo que es su ADN, que es de carácter económico, volverán a ser líderes”. “Volveremos”, matiza, recordando su origen, pero aclarando que está “en las antipodas de los independentistas”. “Cataluña es una parte esencial de España y lo seguirá siendo”, asegura, deseando avances “lo antes posible”, pero admitiendo que “no será fácil porque la población en Cataluña está dividida”. “Hasta aquí, la línea de gobierno” de la Generalitat, lamenta, “ha estado decantada al tema del *procés* más que a la gobernanza de la socioeconomía”. “En este momento también, pero parece que están dispuestos a dialogar. Muy bien, a ver” en qué queda, dice.

► **Los indultos.** Preguntado sobre si los indultos a los políticos condenados por el *procés* o el diálogo bilateral entre Gobierno central y Generalitat ayudan a reactivar la economía catalana, Bonet contesta que “en el terreno de mejorar las cosas, el diálogo es útil, por supuesto”. “Pero con una línea roja”, advierte, “debe respetarse el Estado de derecho, no hay democracia sin él, y por tanto la Constitución y las leyes”, preservando entre otros puntos “la unidad de España”. Y a quien no le guste solo puede intentar cambiar la Constitución, concluye.

¿Cómo debe actuar una pyme para afrontar su insolvencia?

La pandemia ha provocado una situación imposible de sostener en muchos negocios

NEREA MERINO SACRISTÁN
MADRID

El último año ha sido muy complicado para las empresas, sobre todo para las pymes. Muchas de ellas han tenido que cerrar debido a que el Covid-19 ha provocado una situación económica difícil de sostener.

Hoy en día, aunque la situación va mejorando poco a poco, muchas han sido las pymes que no han podido recuperarse. Las pequeñas y medianas empresas por sus condiciones tardan más tiempo en tomar medidas, teniendo esperanzas hasta el último momento de sobrevivir. De modo que, sin pensarlo, los problemas se alargan y agravan, lo que pone en jaque la continuidad de la empresa. En estos casos, lo más importante es saber anticiparse antes de que las consecuencias de una situación así sean irreparables.

Ante estos acontecimientos imprevistos y con el incremento de la insolvencia de pymes, un año más, el Registro de Economistas Forenses (Refor) y Cepyme han creado una nueva edición de la *Guía de actuación de la empresa ante la insolvencia*. En esta ocasión, la guía ofrece información sobre los pasos que pueden seguir las empresas, más concretamente las pymes, para evitar o reducir en la medida de lo posible su insolvencia.

Derecho preconcursal

El objetivo principal del derecho preconcursal es evitar el concurso de acreedores. Para ello, se aportan soluciones a empresas con dificultades tanto económicas

como financieras. Según la guía elaborada por Refor y Cepyme "más del 90% de las solicitudes de concursos de acreedores acaban en liquidación y pocas veces se consigue una mínima satisfacción de los acreedores concursales". Esto se debe al desconocimiento generalizado entre las pymes. Muchas no son conocedoras de otras alternativas como el derecho preconcursal, con acuerdos de refinanciación o acuerdos extrajudiciales de pagos.

La primera alternativa, antes de llegar al concurso de acreedores, es un acuerdo de refinanciación. Este se lleva a cabo entre el deudor y sus acreedores. Dentro de este acuerdo se puede distinguir entre acuerdos colectivos, que son establecidos con todos los acreedores; o singulares, que son aquellos establecidos exclusivamente con un acreedor o con varios.

Otra alternativa son los acuerdos extrajudiciales de pago (AEP). Su objetivo es "desjudicializar un proceso a través de la intervención de un mediador concursal". La solicitud de este mediador se realiza completando un formulario, que debe ir firmado por el deudor y llevar adjunto el inventario de bienes y derechos, así como la lista de acreedores. Dependiendo de cada empresa, también será necesario una relación de los trabajadores y las cuentas anuales o balance, entre otros. Cuando a la empresa se le adjudica un mediador, se establecen diez días desde la adjudicación para convocar una reunión con el deudor y los acreedores, y disponen de dos meses para su celebración.



Tras ella, se pueden dar dos situaciones:

- ▶ Aceptación de la propuesta por parte de los acreedores. De manera que se procede a la escritura pública.
- ▶ Rechazo de la propuesta por parte de los acreedores. En este caso, el mediador solo tiene la opción de solicitar el concurso consecutivo o el de acreedores.

Concurso consecutivo

Cuando no hay un acuerdo de refinanciación o extrajudicial de pago, el siguiente paso es el concurso consecutivo. El concurso consecutivo es la vía para cancelar las deudas a través de la ley de segunda oportunidad. Para poder solicitar este concurso de debe producir alguna de estas circunstancias:

- ▶ Cuando no se ha producido un acuerdo de refinanciación o el acuerdo extrajudicial de pagos.
- ▶ Cuando el deudor declare que no puede cumplir con los acuerdos.

▶ En casos de nulidad o ineficacia del acuerdo.

En esta etapa se pretende mejorar la insolvencia utilizando dos métodos. En primer lugar, mediante el régimen general de exoneración, para obtener el beneficio por la vía del pago directo de los créditos o, en segundo lugar, por el régimen especial de exoneración para cancelar el pasivo insatisfecho. En cualquiera de los casos, la solicitud debe ir acompañada de un plan de liquidación, informe sobre la situación del deudor, lista de los acreedores, una evaluación de las propuestas y una memoria de las decisiones y actuaciones.

El concurso de acreedores, última solución a la que acogerse para atajar sus dificultades

Concurso de acreedores

El concurso de acreedores es la última solución a la que puede acogerse una pyme para mejorar su insolvencia. Se pretende con él obtener la mejor solución para los acreedores ante la situación de incapacidad de pago del deudor. El procedimiento que se debe seguir está constituido por tres fases:

- ▶ **Fase común.** En ella se realiza la solicitud y se acepta o desestima.
- ▶ **Fase de convenio.** Se presentan las propuestas y los acreedores la aceptan o deniegan.
- ▶ **Fase de liquidación.** Se venden los bienes para hacer frente a la deuda.

Tras las fases, tiene lugar la sección de calificación, la conclusión y la rendición de cuentas. La más importante es la calificación, pues en ella se depuran las responsabilidades de aquellas personas que resulten afectadas por el resultado. En esta calificación la sentencia dirá si es culpable o fortuito.

Otras claves

▶ **Ayudas al sector turístico.** La Cámara de España ofrece ayudas de hasta 6.000 euros a las pymes del sector turístico. Las ayudas forman parte del Programa de Competitividad Turística, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Feder). Las ayudas constan de dos fases diferentes. En la primera de ellas, las empresas que participen en el programa recibirán un diagnóstico individualizado de su situación empresarial. El diagnóstico lo realizarán los técnicos de las Cámaras de Comercio participantes. Ellos serán, a su vez, los que identifiquen áreas de mejora para estas empresas.

▶ **Cotización real.** La cotización por ingresos reales empezará a aplicarse de manera gradual a partir del 1 de enero de 2022. Así se ha acordado en la Mesa Técnica de Pensiones, en la que han estado presentes responsables del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones y de CEOE, Cepyme, CC OO y UGT. Así, el nuevo sistema se aprobará en 2022, pero no será efectivo hasta 2023. Para el mismo se contempla un despliegue progresivo durante un máximo de nueve años. No obstante, se quiere hacer una revisión del sistema cada tres años.

Los fondos de la UE no son incondicionales

FRENTE AL optimismo triunfalista de Pedro Sánchez, que cifra sus aspiraciones electorales al reparto sin control de los fondos aprobados por nuestros socios comunitarios, el grupo de los llamados países *frugales* –aquellos que, encabezados por Alemania, son partidarios de reducir las ayudas a las naciones del sur– ha vuelto a levantar la voz de alarma ante la desconfianza que en Europa inspira el Gobierno de coalición entre PSOE y UP. En la última reunión del Consejo de Ministros de Economía y Finanzas (Ecofin) se avisó de que el desbloqueo de los fondos –para que estos comiencen a llegar lo antes posible a las empresas y a las familias más afectadas por la crisis económica derivada de la pandemia–, no significa que no se vayan a exigir a los países más beneficiados (como es el caso de España) el cumplimiento de los acuerdos firmados. Y así, tal y como publicamos hoy, el representante holandés instó a que estos Estados implementen las recomendaciones de la Comisión Europea en cuestiones fiscales, laborales y de pensiones y especificó que los siguientes pagos «solo deben ser abonados si hay avances significativos, tanto en términos de inversiones como de reformas».

La advertencia no iba dirigida solo a España, pero no debe ser pasada por alto por el equipo económico encabezado por Nadia Calviño. De hecho, está en línea con el examen crítico que del plan de Pedro Sánchez ha pre-

sentado a su Parlamento el Gobierno de Países Bajos. El Ejecutivo de Mark Rutte pide condicionar el abono de las siguientes partidas de fondos a los avances concretos en las reformas que garanticen la sostenibilidad del sistema público de pensiones, a que no se revierta la reforma laboral en vigor –tal y como exigen la ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, y los dos sindicatos mayoritarios– y a que se complete un paquete de medidas fiscales que permitan el equilibrio de las finanzas públicas.

Lamentablemente, no es nueva la desconfianza que en el seno de la UE se tiene hacia nuestro país. En Europa no son ajenos a las motivaciones que han provocado una profunda crisis en el Gobierno y que ha supuesto casi una enmienda a la totalidad de su labor. Tal y como publicamos ayer, la defenestración de Iván Redondo en favor de Félix Bolaños, nuevo hombre fuerte y ministro de la Presidencia, hunde sus raíces en el deseo del primero por controlar el flujo de las ayudas europeas, para utilizarlas de manera clientelar entre sectores afines al Gobierno. Y después del escándalo provocado por la ayuda discrecional a la aeronáutica Plus Ultra, no es de extrañar que los países que más dinero aportan a los paquetes de ayudas quieran garantías verificables de que su esfuerzo no será aprovechado por ningún Gobierno populista e irresponsable. Los cambios en el Ejecutivo, que han reforzado la posición de los ministros económicos, deberían servir para que España no desperdicie una oportunidad inmejorable de llevar a cabo reformas estructurales que refuercen nuestro tejido productivo frente a nuevas crisis económicas. Porque es el futuro de todos los españoles lo que está en juego.

El Gobierno no puede ignorar las reformas que le exige Bruselas

El Govern exige el 'botín' de los fondos europeos

Pedirá al Gobierno cogestionarlos en la bilateral del 2 de agosto

VÍCTOR MONDELO BARCELONA

Que el referéndum y la amnistía sean exigencias «innegociables» no implica que la Generalitat vaya a renunciar a cesiones más tangibles y asumibles en el corto plazo. Así se explica la urgencia del Govern por fijar la primera reunión de la comisión bilateral entre el Ejecutivo central y el catalán, que acabará teniendo lugar el próximo 2 de agosto por expreso deseo del Gabinete liderado por Pere Aragonès, quien sí ha aceptado posponer la reactivación de la «mesa de negociación sobre el conflicto» hasta la tercera semana de septiembre.

La Generalitat –que estará representada por Laura Vilagrà, consejera de Presidencia y mano derecha del *president*– acudirá a la cita en busca del *botín* de los fondos europeos. La cogestión de las ayudas que reciba el Estado ocu-

pará el primer lugar en el orden del día de la cumbre. Especialmente obsesionado con decidir el destino de las partidas europeas se venía declarando Aragonès ya desde la campaña electoral, consciente de la influencia que las ayudas tendrán en la recuperación económica de la pandemia.

A pesar de que para ser investido tuvo que ceder la eventual gestión de estos fondos a JxCat –será el consejero de Economía, Jaume Giró, quien los tutele si hay acuerdo con el Gobierno–, Aragonès quiere seguir presentándose ante la ciudadanía como ese seguidor que ya antes de alcanzar la Presidencia de la Generalitat amarró cesiones de Pedro Sánchez, como la supresión de la última herramienta de control financiero de las cuentas de la Generalitat o el proyecto de armonización fiscal.

También figurará entre las exi-

gencias del Gobierno catalán la retirada del recurso de inconstitucionalidad contra la ley de vivienda de la Generalitat, que permite regular el precio de los alquileres y que ya se está aplicando en Barcelona, entre otras poblaciones. No haber reclamado la suspensión de la norma hasta que haya sentencia de Tribunal Constitucional no supone un gesto suficiente para el Govern, que quiere ver blindada una regulación de la que ERC viene haciendo bandera desde la pasada legislatura.

Tener voz propia y decisiva en el proyecto de ampliación del aeropuerto de El Prat –que Aena está decidida a impulsar– será la tercera de las peticiones que el Gobierno catalán trasladará a la comisión bilateral del 2 de agosto.

Las reclamaciones de calado político y tinte secesionista esperarán hasta después de la Diada.

El Sabadell acuerda con PwC la gestión de los fondos europeos

REDACCIÓN Barcelona

Banc Sabadell ha cerrado un acuerdo con PwC para llevar a cabo la gestión de las solicitudes y seguimiento de los fondos europeos Next Generation a los que podrán acceder las empresas que operan con la entidad.

Carlos Ventura, director general de Empresas y Red de Banc Sabadell, explica que el objetivo es poder prestar soporte a las empresas “desde todos los puntos de vista” a la hora de optar a los recursos disponibles.

El directivo asegura que hay un equipo de una veintena de personas en el banco dedicados exclusivamente a los fondos de recuperación Next Generation que dan apoyo a la red de gestores de

proyectos y solicitud de los Fondos Europeos Next Generation EU.

Ventura señala que hay mucho interés entre las empresas atendiendo al éxito de participación de los diferentes seminarios virtuales que

El banco ha llevado a cabo seminarios para dar a conocer a las empresas las posibilidades del plan

se han llevado a cabo sobre el citado plan de recuperación europeo.

El servicio de tramitación viene a sumarse al servicio de identificación personalizada de ayudas para cada



BS

Ventura, director general de Empresas y Red del Sabadell

la entidad. Con el acuerdo firmado con PwC, los clientes del banco tendrán la posibilidad de acceder a un equipo de más de 100 consultores especializados en la tramitación de todo el proceso, según fuentes del Sabadell. El servicio que complementa el que darán los gestores del banco permitirá acompañar a las empresas en todo el proceso de planteamiento de

empresa cliente que pondrá en marcha en cuanto se activen las convocatorias, señalan fuentes del banco.

El Sabadell utilizará sistemas de inteligencia artificial para identificar qué ayudas públicas de entre todas las tipologías (Next Generation EU y resto de ayudas europeas, nacionales y autonómicas) son más adecuadas para cada cliente.●



CRISTINA BEJARANO

Cercanías es el servicio de ferrocarril más utilizado

Los Cercanías se suben al tren de los fondos de la UE

Adif destinará 1.476 millones de euros de esta ayuda a actualizar antes de que acabe 2026 el 25% de esta red, 770 kilómetros

R. L. Vargas - Madrid

No hay servicio ferroviario más utilizado y al mismo tiempo peor tratado en los últimos años como el de Cercanías. Los trenes que transportan a diario a sus centros de trabajo o de estudio a 253,4 millones de madrileños (datos de Renfe de 2019) o 128,5 millones de catalanes han sido presa del olvido durante décadas. Los esfuerzos de todos los gobiernos en materia de ferrocarril, fueran del color que fueran, han estado centrados en desarrollar la red de AVE, en la que se han invertido alrededor de 55.000 millones de euros. Mientras tanto, el mantenimiento de los Cercanías languidecía y los incidentes se multiplicaban -un 60% más sólo en los últimos cinco años en el caso de Madrid, según ha denunciado CC OO-.

Pero el momento de los Cercanías parece que ha llegado. Lo

anunció el entonces ministro de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (Mitma), José Luis Ábalos, cuando en enero de 2020 dio a conocer el cambio de nombre del departamento. Una novedad que, dijo, obedecía al nuevo paradigma que quería que caracterizase sus actuaciones, haciendo más hincapié en la conservación y no tanto en la nueva construcción de infraestructuras. Y lo confirmó unos días después en el caso del ferrocarril, cuando aseguró que iban a realizar «una reorientación absoluta» en la inversión para poner en el centro la renovación del ferrocarril convencional.

Y el Gobierno está dispuesto a usar los fondos europeos para dar un gran empujón a este cambio de estrategia. De los 140.000 millones de euros aprobados en esta ayuda para España, 6.200 millones se dedicarán a inversiones en ferrocarril. A Adif y Adif Alta Veloci-

dad le van a corresponder 5.874 millones. Gran parte de este dinero se dedicará a mejoras y a la modernización de la red convencional. Concretamente, 1.476 millones se destinarán a la red de Cercanías, según las previsiones trasladadas por el gestor de las infraestructuras ferroviarias a los representantes sindicales y que recoge su plan estratégico de la compañía. Con ese dinero, Adif pretende acometer la renovación de 770 kilómetros de la red de Cercanías, el 25% de la red.

Antes de que acabe 2023, los fondos deben estar adjudicados y 220 kilómetros de estas líneas ya mejorados

Aunque más que un objetivo, esos 770 kilómetros son una obligación para Adif. A diferencia de lo que ocurre con otros fondos europeos, el plan aprobado por Bruselas para estimular la economía del continente tras el coronavirus liga la liberación del dinero a la consecución de objetivos. En este caso, se trabaja en base a unos gastos estimados que deben ser justificados ante la Comisión Europea y que se pagarán en función del cumplimiento de una serie de hitos. En el caso de los fondos para Cercanías, se establece que los contratos adjudicados antes de diciembre de 2023 deben alcanzar los 1.476 millones presupuestados, que se hayan mejorado al menos 220 kilómetros de esas líneas en tal fecha y que la cantidad alcance los 770 kilómetros en diciembre de 2026. En caso de que los fondos no estén asignados antes de que acabe 2023, se perderían en beneficio de otros proyectos puesto que la UE quiere que el dinero no se quede estancado y sirva para empujar la economía.

Atendiendo al cambio de estrategia esbozado por Ábalos, los Presupuestos de este año ya recogían una inversión de 1.828 millones de euros para mejorar la red convencional, si bien no se desglosaba el importe que se iba a destinar a Cercanías.

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

No es otro Plan E

Manuel Hidalgo • original

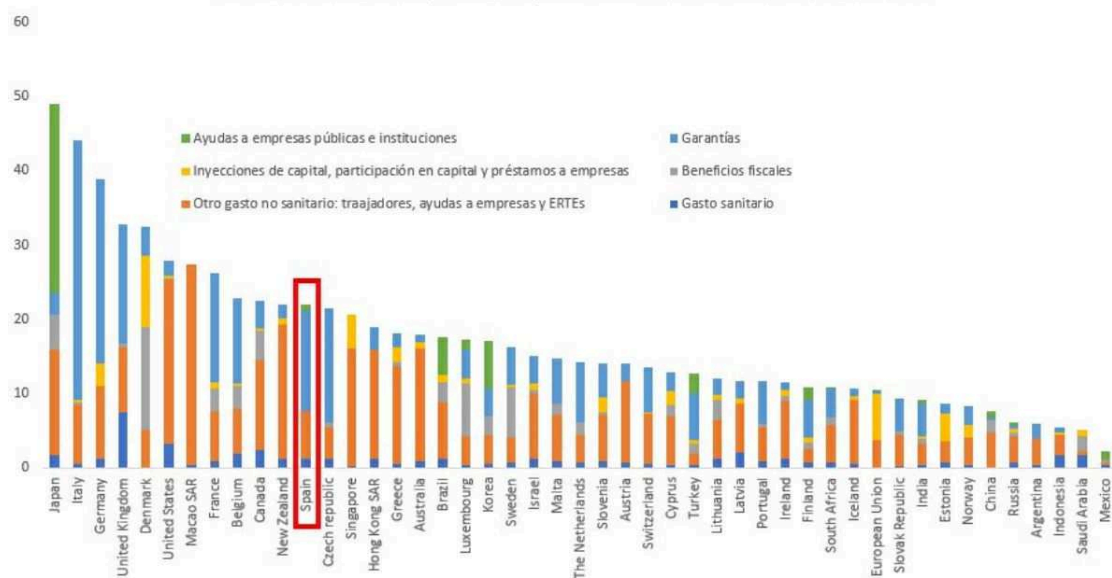


El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, presenta el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. MONCLOA

En el imaginario colectivo queda que los **fondos Next Generation EU (NGEU)**, cuya primera remesa llegará en estos días, jugará un papel muy relevante en la salida de la crisis económica iniciada por el virus. Desde luego, es esta una idea que, en cierto modo puede parecer lógica. Sin duda alguna, cualquier euro dedicado a la inversión en los próximos meses y años podría generar **un efecto multiplicador que ayude al crecimiento económico en el corto y medio plazo**. Sin embargo, si alguien quiere analizar la verdadera utilidad que estos fondos pueden deparar, es necesario enfocar el objetivo hacia más lejos, hacia el largo plazo.

La responsabilidad que se la ha dado a estos fondos como política anticíclica no tiene demasiado fundamento. Y lo cierto es que no es así porque ya ha habido otras medidas y otros gastos que han hecho en parte este trabajo. Durante 2020, los países europeos han aplicado, con y sin ayuda de la Unión Europea, políticas expansivas que podríamos definir, cuando menos, como intensas. **Pasando por las transferencias de rentas a trabajadores y autónomos** o las políticas de avales a los créditos de empresas, así como al extenso gasto sanitario o a las participaciones en el capital de empresas, muchos países han aplicado gastos que han superado holgadamente el 20% del PIB, **según el FMI**. Por ejemplo, en el caso de España, donde buena parte de impulso fiscal fue concentrado en la concesión de avales, la movilización ha llegado al 22% del PIB. Esta cifra, aunque importante, sin embargo no es comparable con lo movilizado por Italia, primer país europeo, con un 44,2 % o Alemania con un 38,8 % (ver figura de abajo).

Medidas fiscales en respuesta a la pandemia de COVID desde enero de 2020



Fuente: IMF.org

Pero esta no ha sido la única política anticíclica de la que hemos sido testigos en nuestro continente. Hay que recordar que, además de los estados, **la propia Unión actuó con celeridad con diversos instrumentos, como son el MEDE, y cuya reforma se hizo en tiempo récord, o con el SURE**, que ha permitido financiar buena parte del gasto dedicado al mantenimiento de rentas de trabajadores en esquemas como el ERTE en España o similares en otros países. A esto hay que añadir la adecuada combinación con una política monetaria del BCE, que con el **PEPP** (Pandemic Emergency Purchase Programme) marcó rápidamente una clara diferencia con el papel jugado por la institución responsable del euro durante los primeros años de la crisis financiera.

Aunque su objetivo final no sea concretamente el de servir como política anticíclica, es evidente su posible efecto en el crecimiento

Por lo tanto, aunque pueda servir para ello, no es asociable única y exclusivamente la aplicación de los NGEU con la idea de una clásica política fiscal anticíclica, por el simple hecho de que estos puedan servir tangencialmente para ello. Más aún, que estos fondos empiecen a fluir esta segunda mitad de 2021, **más de un año después del inicio de la crisis**, descarta que su utilidad sea exclusivamente esta. Ni siquiera puede que sea la más relevante. No obstante, y aunque su objetivo final no sea concretamente el de servir como política anticíclica, es evidente su posible efecto en el crecimiento, por lo que su papel en el impulso de la actividad en el medio y largo plazo puede ser aproximado.

Los proyectos elegidos

Así, por ejemplo, **la Comisión Europea ha estimado el efecto** que, bajo ciertas condiciones, puede tener en el crecimiento de los próximos años de las diferentes economías europeas los fondos NGEU. Así, para el caso particular español, este efecto será el de incrementar de forma persistente en el largo plazo el PIB en un 4 %. Ahora bien, este efecto será de tal magnitud, muy relevante, por cierto, si los fondos se dedican exclusivamente a inversiones productivas, algo que, como es obvio, no ocurrirá. Si todo se dedicara a transferencias que no implicaran inversión productiva, el efecto sería mucho menor, de un 0,6 %. Estas estimaciones, por muy acercadas que puedan o no ser, ya señalan algo muy relevante: no solo importa la magnitud de lo invertido sino los proyectos elegidos.

Los economistas **José Boscá, Rafael Doménech, Javier Ferri, José R. García, y Camilo Ulloa** también evaluaron el posible impacto de los fondos en el crecimiento económico español con su modelo EREMS. En su caso, con el uso del 100 % de las transferencias con cargo a los

NGEU y del 50 % de los préstamos dispuestos, estiman un efecto positivo en el PIB que alcanzaría el máximo del 3 % en 2024, con un valor medio a medio plazo (hasta 2026) que rondaría el 2 %. Muy parecida estimación hace el Banco de España, con una estimación del 1,8 % entre 2021 a 2023. Finalmente, el Ministerio habla de un impacto del 2 % en el PIB y, muy importante, un 0,4 % de aumento del potencial de crecimiento de la economía española durante los próximos años.

Si todo esto se cumple, el multiplicador fiscal estimado para cada euro invertido nos ofrecerá un retorno situado entre el 1,8 y el 1,1, algo nada despreciable

Pero todo el impulso que estos fondos pueden imprimir al crecimiento a medio y largo plazo estarán, como he adelantado, muy condicionado por varios factores. Así, Boscá y coautores, insisten en que **el diseño de los planes que acompañan a su ejecución es muy relevante**. Concretamente, si la ejecución de las inversiones se orienta hacia la mejora de la eficiencia y productividad de las empresas, nos situaremos en la banda optimista del efecto, que es lo que asume el Ministerio de Hacienda cuando afirma que los fondos podrán añadir esas cuatro décimas cada año hasta finales de la década al crecimiento potencial de nuestra economía. Será fundamental, además, la capacidad que despliegue nuestra economía y administraciones para absorber rápida y eficientemente los fondos. Si todo esto se cumple, el multiplicador fiscal estimado para cada euro invertido nos ofrecerá un retorno situado entre el 1,8 y el 1,1, algo nada despreciable.

Pero, además de todo lo anterior, más condicionamientos facilitarán que dicho multiplicador sea lo más elevado posible. Así, este depende, por ejemplo, del momento del ciclo en el que se ejecuten los fondos (cuando antes, mejor) o de **si la política monetaria sigue acompañando con el mantenimiento de tipos nominales bajos** y reales negativos y si la incertidumbre de los agentes se mantiene a raya de tal modo que el ahorro precaución no se mantiene elevado.

La verdadera utilidad

Pero sobre todo y, ante todo, esta potencialidad a largo plazo no depende solo de lo comentado en los párrafos anteriores. Sobre todo, **el efecto positivo a largo plazo dependerá, particularmente, de la correcta aplicación de las reformas que a las inversiones acompañan**. Muchas de estas reformas pueden tener efectos positivos a largo y muy largo plazo al modificar la regulación, la eficiencia, la estructura de costes y los incentivos a la inversión. Lo importante de los fondos NGEU no es tanto su cuantía y su efecto tractor, sino si estos se siembran sobre campos abonados. Si esto se logra, si se acompaña a dicha siembra con favorecer al tejido que debe aprovechar su utilidad, será cierto que estos fondos habrán cambiado la tez de nuestra querida España. He ahí la verdadera utilidad de los fondos, su posible efecto a largo plazo en el crecimiento potencial mediante la combinación de políticas de reformas con inversiones para acompañarlas.

Los censores de cuentas se ofrece para auditar los fondos europeos

original

El gremio de los **censores jurados de cuentas** reclama que se deje en sus manos el control de los fondos del programa **Next Generation EU** que comenzarán en breve a llegar a España al considerar que se encuentra en mejor situación para hacerlo frente a la Administración, que será la que finalmente se encargue de la tarea.

La voz autorizada para expresar tal idea ha sido la de **Antoni Gómez**, presidente del **Colegio de Censores Jurados de Cuentas de Cataluña (Ccjcc)**, quien incluso ha ido más allá al señalar que la estructura del funcionariado público no es adecuada para esta labor.

Recursos insuficientes

En una entrevista concedida a la agencia Europa Press, Gómez advierte de que la tutela de estos fondos es una tarea que exige un capital humano notable, que considera que el colectivo que representa puede asumir de forma provisional debido a la agilidad de las estructuras que presenta, algo de lo que carecen las **Administraciones Públicas**.

Además, Gómez también argumenta que los censores jurados de cuentas tienen mucha experiencia debido a que trabajan con diversos sectores y cree que en la función pública es más difícil que se dé esa movilidad. "Por tanto, entendemos que no sería **eficiente** ".

Posible falta de transparencia

El presidente del Ccjcc también se ha referido a la preocupación que existe en el sector por la posibilidad de que se dé una falta de transparencia a la hora de gestionar los fondos debido al volumen de dinero que va a llegar de la **Comisión Europea**.

"Nos preocupa que con la cantidad muy significativa de fondos y proyectos aquí haya una situación en la que cual falte no solo el control, sino especialmente la **transparencia** y la **confianza**. Por tanto, sería muy importante que se asegure de que habrá mecanismos efectivos de control precisamente para que este tipo de sospechas que pueda haber en este momento quede acallada", ha añadido.

A vueltas con la Sindicatura

En referencia concreta a Cataluña, Antoni Gómez estima que sería un error pensar que la tarea de auditoría la podrá realizar la **Sindicatura de Cuentas** debido a su falta de recursos.

Sobre este organismo, Gómez ha advertido de que revisa un ayuntamiento al año como mucho y lo hace cuatro o cinco años más tarde. "¿Esto es eficiente? Pues no, seguramente si hay algo a mejorar del equipo de gobierno en cuestión, ya no están".

GOBIERNO CORPORATIVO

Premios BBVA Futuro Sostenible

La inversión sostenible es la clave para que nadie se quede atrás en la lucha contra la desigualdad

BBVA entrega los Premios Futuro Sostenible. 23 ONG reciben un millón de euros para proyectos con impacto. Particulares y empresas apuestan cada vez más por una modalidad en la que valoran aspectos que no son financieros. Es mejor, más completa e impacta a un número mayor de personas más tiempo

EDUARDO LOBILLO
MADRID

Los voluntarios que trabajan en la cocina social que la ONG Cooperación Internacional puso en marcha el pasado mes de marzo en el Palacio de Vistalegre de Madrid van a contar a partir de ahora con más medios para preparar y entregar los 300 menús semanales que ya elaboran y que destinan a las personas más necesitadas.

También se sienten más seguras y protegidas las 500 familias de la Asociación NUPA, que traen a sus familiares, en su gran mayoría niños, al Hospital Universitario La Paz de Madrid, para ser atendidos durante largos periodos de tiempo por los problemas intestinales que padecen derivados de enfermedades raras.

Detrás de ambos casos está el dinero, 100.000 euros en concreto. Pero no es un dinero cualquiera. Este tiene un nuevo color, es sostenible. Y una nueva procedencia. Tiene su origen en el fondo de inversión BBVA Futuro Sostenible ISR. La entidad dedica parte de los ingresos generados por el mismo, este año un millón de euros, para apoyar a este tipo de organizaciones dentro de su estrategia de sostenibilidad.

Con esa cantidad, los primeros van a adquirir e instalar equipamiento de cocina, un vehículo para la refrigeración y el traslado de alimentos, pagar suministros y formar voluntarios.

NUPA lo destinará a un

programa de ayuda integral a familias y pacientes con fallo intestinal, nutrición parenteral y trasplante multivisceral. Les ofrecerán alojamiento en una residencia y apoyo económico para cubrir gastos a las familias que se desplacen a Madrid. Recibirán también apoyo psicológico y terapias de rehabilitación alimentaria.

Estas son solo dos de las 23 ONG que recibieron estos galardones. La Asociación de Padres de Personas con Trastorno del Espectro Autista, Aspanae, es la tercera ONG que obtuvo asimismo 100.000 euros. Las otras 20 organizaciones recibieron donaciones por valor de 35.000 euros cada una.

Solo las dos primeras asociaciones pudieron asistir físicamente al acto de entrega, celebrado en Madrid. El resto, por razones debidas a las restricciones de aforo derivadas de la pandemia, siguieron en *streaming* la ceremonia.

La entidad destina 200.000 millones a financiación sostenible en el periodo 2018-25

Este tipo de inversión subió del 3% al 19% en solo cuatro años, según Spainsif



Alba Rodríguez, directora general de la asociación NUPA. FOTOS: SANTI BURGOS



Andrea González, subdirectora general de Spainsif.



Rafael Herraiz, director general de Cooperación Internacional.



Ana Belén García, directora de innovación de producto de BBVA Asset Management.

BBVA ha organizado la tercera edición de los Premios Futuro Sostenible con la colaboración de **CincoDías** en un acto presentado por Marta González Novo, directora del programa *Hoy por Hoy* Madrid, de la cadena SER.

Además de reconocer la labor de los premiados, durante la ceremonia se abordó en una mesa redonda el concepto de inversión sos-

tenible, así como las ventajas que tiene la misma y lo que se puede hacer para impulsar una modalidad que cuenta cada vez más con una mayor atención por parte de empresas y particulares.

Apuesta inversora

"Ahora vemos que en la sociedad se está dando el caldo de cultivo perfecto para que los consumidores

finalmente apuesten o se inclinen por el consumo de productos de inversión sostenible", asegura Andrea González, subdirectora general de Spainsif, una asociación sin ánimo de lucro que promueve esta clase de inversiones.

De hecho, y según datos aportados por esta, "la inversión sostenible del cliente particular ha crecido tan solo en cuatro años del 3% al

19%". Tres razones explican este importante crecimiento: "Información abierta y gratuita gracias a internet; más datos sobre el desempeño ambiental y social de las empresas, y una mayor sensibilidad hacia cuestiones sociales provocada por la crisis del Covid-19", argumenta González.

Mileniales y mujeres son para la responsable de Spainsif los perfiles de la población con "una cierta inclinación" a consumir estos productos. Los primeros porque "su enfoque generacional conecta con estos valores", y las segundas, "porque son más prudentes en la toma de decisiones financieras, y en la inversión sostenible hay más información sobre las empresas y los proyectos donde se invierte el dinero", razona la representante de Spainsif.

Línea estratégica

Esto es lo que ha llevado a BBVA a incluir la sostenibilidad como una de las líneas básicas de su estrategia. Los datos están ahí para demostrarlo. El banco ha duplicado hace solo unos días su objetivo de financiación sostenible para el periodo 2018-2025, pasando de los 100.000 millones de euros iniciales a los 200.000 actuales.

"La idea en la lucha contra el cambio climático y a favor del crecimiento inclusivo es que nadie se quede atrás y que tenemos que pelear contra las desigualdades", sostiene Ana Belén García, directora de innovación de producto de BBVA Asset Management.

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



De izquierda a derecha, Andrea González, subdirectora general de Spainsif; Rafael Herraiz, director general de Cooperación Internacional; Peio Belausteguigoitia, country manager de BBVA en España; Alba Rodríguez, directora general de NUPA; Luis Megía, CEO de BBVA Asset Management en Europa, y Ana Belén García, directora de innovación de producto de BBVA Asset Management. Detrás, en la pantalla, representantes del resto de ONG premiadas.

FOTOS: SANTI BURGOS

Un buen ejemplo de lo anterior son estos premios: "Movilizando los ahorros de miles de clientes en un fondo como este, que además de gestionarse con criterios sostenibles es solidario, nos permite dotar con un millón de euros proyectos tan diversos en una convocatoria original y única en el mercado español", dice García. Asset Management de BBVA ha construido y gestionado un producto que ha captado ya 1.515 millones de euros, informan desde el banco.



Peio Belausteguigoitia, country manager de BBVA España.

"Un camino que tenemos que recorrer juntos"

En la entrevista con la presentadora del acto, Marta González Novo, hizo al country manager de BBVA en España, Peio Belausteguigoitia, este dejó claras dos ideas. La primera es que "el banco impulsa desde hace años con mucha fuerza la sostenibilidad". Y la segunda es que en ese recorrido que empresas y particulares hacen ahora para ser sostenibles no van a estar solos, "los vamos a acompañar porque es un camino que tenemos que recorrer juntos".

A las primeras, "con herramientas para que sean más verdes sin dejar de ser competitivas y de crear empleo y riqueza". Y a los segundos, ofreciéndoles "productos sostenibles e instrumentos para conocer su impacto y su posible mejora", dice.

Rafael Herraiz, director general de la asociación Cooperación Internacional, cree que en este viaje que aún queda por delante, hay que poner el foco "en el desempleo, un problema grave para muchas personas y que es el origen que arrastra luego a otros".

Mucho por hacer

Alba Rodríguez, directora general de NUPA, añade otro aspecto: "Creo que muchas veces nos falta la capacidad de conocer. Hay una base de desconocimiento. Cuando esta se rompe, y la crisis del Covid-19 lo ha demostrado, cuando la gente ve la necesidad al otro lado, lo palpa y lo siente, es capaz de coger las riendas y cambiar muchas cosas".

Por eso es importante, en su opinión, que haya empresas como BBVA con "compromiso social y valores" que "abran las puertas a estas causas y les den visibilidad" para generar empatía en los particulares.

Herraiz señala el desempleo "como un problema grave que es el origen luego de otros"

Para Rodríguez, estos premios sirven para dar visibilidad y generar empatía

González coincide en que "debemos ser más proactivos a nivel particular" y apuesta por dar la voz a las entidades del tercer sector "que son las que conocen cuáles son los retos y los problemas".

García defiende que hay que seguir trabajando en la educación financiera, ya que "el grueso de la población no conoce qué diferencia hay entre invertir de forma socialmente responsable e invertir simplemente". Con esta mayor educación, la sociedad sabrá además diferenciar con facilidad el buen comportamiento de las empresas de aquellas que practican el greenwashing.

La manera de avanzar para Herraiz es "dar razones a cada uno para que nos interese tomar esas decisiones". Y estas no son otras que aquellas que miran "por las personas, la dignidad y el cuidado de nuestro planeta".

En NUPA están convencidos de que el "compromiso social está ahí. A veces solo hay que tocarle un poquito el hombro para que coja fuerza". En tiempos de crisis como estos provocados por el coronavirus "todo pasa por algo y creo que hemos aprendido a llegar mucho al corazón y a las casas de la gente. Nos hemos dado cuenta de que hay muchísimo que se puede hacer. Esto es una filosofía y una mentalidad que va a seguir latente en la sociedad, tanto a nivel empresas, pymes o como las propias ONG", reflexiona Alba Rodríguez.

23 proyectos para cambiar el mundo

Candidatos. Un total de 214 candidaturas se han presentado este año a la tercera edición de los Premios BBVA Futuro Sostenible. Un 41% son proyectos relacionados con la inclusión social; un 43%, con la salud, mayores y dependencia, y un 16% con el medioambiente.

Categorías. Los galardones se han dado en dos categorías. La primera con tres donaciones de 100.000 euros cada una y la segunda con 20 de 35.000 euros. Cooperación Internacional y la Asociación NUPA son dos de las ONG ganadoras del primer premio.

Aspansas. La Asociación de Padres de Personas con Trastorno del Espectro Autista es la tercera ONG que recibió los 100.000 euros. Con este dinero van a comprar el equipamiento necesario para el nuevo centro de atención diurna para este tipo de personas que se ubicará en el Monte do Gozo, en Santiago de Compostela. En la actualidad atienden a 153 personas. Las nuevas instalaciones servirán también para ofrecer este espacio en el Camino de Santiago, fomentando el turismo inclusivo.

Repartidos. El resto de los 20 proyectos se reparten por toda España y cubren diferentes necesidades. Estos son algunos de ellos:

Inclusión social. El proyecto OLA, Oficina de Lectura Fácil y Accesibilidad Cognitiva, va a experimentar un fuerte impulso con este dinero. La Asociación A Toda Vela lo usará para la formación, apoyo y contratación de personas con discapacidad intelectual que gestionan la oficina, el primer centro de este tipo llevado por personas con discapacidad intelectual.

Mayores. La Fundación Oreneta del Vallés destinará los 35.000 euros a adquirir 50 tabletas, servicios de telefonía y ordenadores portátiles para luchar contra la brecha digital y la soledad de los mayores.

Dependencia. La Asociación Esclerosis Múltiple de Toledo y otras enfermedades neurológicas lo destina al tratamiento rehabilitador de recuperación de miembros superiores en personas con esclerosis múltiple.

Medioambiente. La Fundación Real Betis Balompié la usará para desarrollar y mejorar el espacio de huertos urbanos cerca del Polígono Sur de Sevilla. Su objetivo es producir alimentos sanos, ecológicos y de primera calidad para el autoconsumo de las familias.

Salud. La Asociación de Padres de Niños Oncológicos de Aragón lo usará para apoyar social, psicológica y económicamente a los niños y adolescentes con cáncer de esta comunidad en el ámbito rural.

La CNMV logra que dos de cada tres consejos del Ibex tenga comisión verde

—P16

La avalancha verde y sostenible ha llegado a los consejos de las empresas del Ibex. El 66%, un total de 23, cuenta ya con una comisión específica para este tipo de políticas. La CNMV ya incorporó esta recomendación en la reforma del Código de Buen Gobierno

que aprobó en junio del año pasado y no son ya solo las compañías más relacionadas con el medioambiente, sino de todos los sectores las que han puesto en primera línea los asuntos ESG, de medioambiente, sostenibilidad y gobernanza.—

Código de buen gobierno

La CNMV impulsa que el 66% de las firmas del Ibex tenga comisiones verdes

Aconseja desde junio de 2020 la creación de comités especializados

23 empresas del selectivo ya han dado este paso en sostenibilidad

P. M. SIMÓN
MADRID

La avalancha verde y sostenible ha llegado a los consejos de administración de las empresas del Ibex. El 66% de ellas (23) cuentan ya con una comisión específica para estos asuntos. La CNMV ya incorporó esta recomendación en la reforma del Código de Buen Gobierno que aprobó en junio del año pasado.

No solo las compañías más obvias han creado un comité específico para tratar los asuntos ESG (de medioambiente, de sostenibilidad y de gobernanza), como Acciona, Repsol, Solaria, Endesa, Iberdrola o Naturgy. En la lista de las que han incluido el término "sostenibilidad" en alguna de sus comisiones aparecen también Acerinox, Aena, ArcelorMittal, Bankinter, CIE Automotive o Colonial, entre otras (véase gráfico).

En tiempos de Sebastián Albella se dio un giro a esta cuestión, con una recomendación clara: "Que la supervisión del cumplimiento de las políticas y reglas de la sociedad en materia medioambiental, social y de gobierno corporativo, así como de los códigos internos de conducta, se atribuya a una o se reparta entre varias comisiones del consejo de administración, que podrán ser la comisión de auditoría, la de nombramientos, una comisión especializada en sostenibilidad o responsabilidad social corporativa u otra comisión especializada (...)", señala el manual de buen gobierno del supervisor que preside Rodrigo Buenaventura.

"Las sociedades cotizadas están reforzando sus consejos en materia de sostenibilidad, incorporando consejeros con experiencia en esta materia y creando comisiones específicas de

sostenibilidad, en gran medida motivado por la reforma el año pasado del Código de Buen Gobierno de la CNMV, pero también por la demanda cada vez más creciente de los inversores", explica Guillermo Guerra Martín, socio coordinador de gobierno corporativo y co-coordinador de mercado de capitales en Gómez-Acebo & Pombo.

Los jefes de la sostenibilidad han dejado de ser elementos casi decorativos para situarse ahora de poder a poder con las áreas de negocio puro y duro. Están en los más altos niveles de decisión en una parte creciente de las grandes empresas.

Las comisiones sobre esta cuestión están formadas por entre tres y seis consejeros, todos ellos externos y siendo la mayoría independientes, según un documento de KPMG. Entre los asuntos que tocan estos organismos están el cambio climático, los riesgos no financieros, la gestión del talento, las iniciativas

de economía circular, las finanzas sostenibles o la contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas.

El negocio y la sostenibilidad son inseparables, como demuestra la necesidad de lanzar emisiones verdes -destinadas a proyectos de transición ecológica o, cuando no sea posible, ligadas a indicadores de rendimiento concretos- para lograr una financiación a precios razonables.

El futuro inmediato irá por estos derroteros, según el socio de Gómez-Acebo & Pombo. Ya no es que un bono o un préstamo ESG cueste menos, es que llegará un momento en que la deuda marrón no tenga compradores, según fuentes financieras. El precio de esta última se ha disparado en comparación con la sostenible, como publicó **CincoDías** el pasado 6 de abril.

Visión a largo plazo

La CNMV es insistente en esta cuestión. "El fomento de la sostenibilidad requiere que las entidades incorporen también una visión a largo plazo en su gestión diaria, evitando enfoques cortoplacistas que no tengan en cuenta adecuadamente los riesgos a medio y largo plazo de la entidad", indica en su plan de actividades para este año.

Los accionistas y las agencias de rating también están muy pendientes. Los *proxy advisors* ISS y Glass Lewis, y también el español Corporance, tienen en el punto de mira las cuestiones ESG. Las agencias de calificación Fitch, Moody's y Standard & Poor's también incluyen esta cuestión en sus evaluaciones de las compañías, y esta última recomienda la constitución de una comisión específica para los temas ESG, según KPMG.



El presidente de la CNMV, Rodrigo Buenaventura. EFE

La reforma en la directiva de información no financiera

► **Ampliación.** La reforma de la directiva europea sobre información no financiera está en pleno trámite legislativo. Con ella se ampliará el ámbito de aplicación a todas las grandes empresas y a todas las compañías cotizadas (excepto las microempresas), exigirá la auditoría de la información comunicada e introducirá requisitos de información más detallados.

► **Temas.** Las firmas deberán informar de cuestiones medioambientales, asuntos sociales, de cómo se trata a los empleados, de la lucha contra la corrupción y el soborno, así como la diversidad en los consejos de administración en términos de edad, género, formación y experiencia profesional.

► **Más compañías.** Ahora, unas 11.700 grandes firmas de la UE deben informar sobre estos temas. Cuando entre vigor la nueva regulación, previsiblemente aplicable al ejercicio de 2023, se ampliará el alcance de estos requisitos a todas las grandes empresas, coticen o no en Bolsa y sin el anterior umbral de 500 empleados. El número de empresas que deberán revelar esta información se disparará hasta las 49.000, según un documento de la Comisión Europea.

Las empresas del Ibex que tienen comisiones de sostenibilidad

TIENEN	NO TIENEN
✓ Acciona	✗ ACS
✓ Acerinox	✗ Almirall
✓ Aena	✗ Amadeus
✓ ArcelorMittal	✗ BBVA
✓ Bankinter	✗ CaixaBank
✓ Cellnex	✗ Ferrovial
✓ CIE Automotive	✗ Fluidra
✓ Colonial	✗ IAG
✓ Enagás	✗ Inditex
✓ Endesa	✗ Mapfre
✓ Grifols	✗ Meliá Hoteles
✓ Iberdrola	✗ Siemens Gamesa
✓ Indra	
✓ Merlin Properties	
✓ Naturgy	
✓ PharmaMar	
✓ REE	
✓ Repsol	
✓ Sabadell	
✓ Santander	
✓ Solaria	
✓ Telefónica	
✓ Viscofán	

Fuente: las compañías CINCO DÍAS

El bufete Gómez Acebo & Pombo señala que las empresas se han puesto las pilas

S&P, Moody's y Fitch incluyen estos temas en las evaluaciones de las compañías

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS

Cataluña vuelve a tener grado de inversión y podría emitir deuda **P22**

Fitch otorga a Cataluña el grado de inversión y la saca del bono basura

DIEZ AÑOS DESPUÉS/ Fitch pone en valor la mejora del clima político tras los indultos y asegura que el apoyo financiero del Estado se mantendrá. Con esta revisión, Cataluña podría volver a emitir deuda.

David Casals. Barcelona

La agencia Fitch sacó este fin de semana a Cataluña del bono basura tras diez años con esta calificación. Concretamente, mejoró en dos escalones su valoración: pasa de *BB* a *BBB-*, con perspectiva estable. Este es uno de los requisitos para que la Generalitat vuelva a emitir deuda en los mercados, que es “uno de los objetivos que se ha fijado para la legislatura”, en palabras del consejero de Economía y Hacienda, Jaume Giró. En cualquier caso, para dar este paso, necesita contar con el beneplácito del Gobierno.

Tras difundirse el informe, la reacción del independentismo fue jubilosa. Según el *president*, Pere Aragonès, Fitch pone en valor “la fortaleza de la economía catalana, la gestión de las finanzas públicas y la apuesta por el diálogo y la negociación para resolver el conflicto”.

Sin embargo, en este punto, la lectura de la agencia y la de Aragonès difieren. “Fitch cree que si Cataluña convocara unilateralmente otro referéndum, el Gobierno central intervendría y se haría cargo de la administración regional sin interrumpir la financiación estatal, como fue el caso después de la votación de 2017”, pormenoriza en su escrito.

En cualquier caso, Fitch resalta que la tensión política “se ha reducido”, por lo que también ve menor “la probabilidad de una resolución desordenada” del *procés*. En este sentido, afirma que la relación entre los Gobiernos central y catalán “se ha vuelto más conciliadora” por varios factores. Entre ellos, el aterrizaje de ERC a la presidencia de la Generalitat –que define como un partido más “pragmático y conciliador” que Junts– y los indultos que el Ejecutivo de Pedro Sánchez



Europa Press

El ‘president’ de la Generalitat, Pere Aragonès (ERC).

concedió a finales de junio a nueve de los líderes independentistas que el Tribunal Supremo condenó a 13 años de cárcel por promover la votación del 1-O y una declaración unilateral de independencia.

Otro elemento que Fitch resalta en sus conclusiones es

el apoyo financiero ininterrumpido que ha dispensado el Estado a la Generalitat desde 2012. Cataluña abandonó el Fondo de Liquidez Autonómica (FLA) en 2019, aunque este año ha regresado a este mecanismo como consecuencia del Covid-19.

Precisamente, la crisis sanitaria ha implicado un fuerte incremento del gasto público, por lo que la Generalitat cerró 2020 con la deuda más alta de su historia: 79.119 millones, de los que 63.615 millones estaban en manos del Estado. Según el Banco de España, en el primer trimestre, la deuda catalana registra un nuevo récord: 80.399 millones.

Por su parte, la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (Airef) actualizó el viernes sus previsiones: augura que este año el déficit catalán será del 0,4% y que la Generalitat no podrá cumplir con las reglas establecidas por el Ministerio de Hacienda hasta 2045. En cambio, Madrid lo logrará en 2029.

Pese a la mejora de Fitch, las otras dos agencias, Moody’s y DBRS Morningstar, mantienen su calificación como bono especulativo.

CaixaBank prevé que España añade entre un 0,9 y 2,6% al PIB anual con el NextGeneration UE

Agencias • original

MADRID, 18 (SERVIMEDIA)

España podría añadir entre un 0,9% y 2,6% de crecimiento adicional del PIB anual con la utilización de los 69.500 millones de euros previstos en forma de transferencias con cargo al NextGeneration EU y que servirán para poner en marcha los programas de inversiones y reformas incluidas en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia.

Son estimaciones de CaixaBank Research incluidas en su último informe económico y que sitúan a España, junto a Portugal, a la cabeza del empuje en el crecimiento de la economía gracias al macrofondo europeo, por encima de Italia, Francia y Alemania.

Los expertos del servicio de estudios realizan proyecciones bajo dos escenarios: uno de alto impacto, donde cada euro invertido tenga un fuerte revulsivo y persistencia a largo plazo y otro más conservador, con multiplicadores bajos y escasa persistencia. Para el análisis utilizan como hipótesis que se utilizan el 100% de los recursos ya que los países podrán planificar donde invertir los fondos, a diferencia de otros programas europeos.

El escenario más conservador proyecta que el Plan NextGeneration EU podría llevar a un incremento anual del PIB de la eurozona de entre el 0,4% y 0,7% hasta 2024, elevándose hasta un rango del 0,9%-1,6% en España y Portugal, y 0,6%-1,0% en Italia, mientras que se limitaría a un 0,3%-0,4% en Francia y 0,1%-0,2% en Alemania.

En el caso específico de España ven el mayor efecto en el año 2024, cuando el PIB añadiría a su crecimiento inercial un aumento del 1,49%, después haber sumado un 0,92% en 2021, el 1,22% en el 2022 y el 1,36% en el 2023. Incluso prevén que siga sumando un 0,66% en el año 2025 y el 0,44% en el 2026.

En el escenario de alto impacto, el aumento anual del PIB de la eurozona podría situarse conforme a los cálculos de CaixaBank entre el 0,5% y el 1,2%, llegando hasta un rango del 1,4%-2,9% en Portugal y 1,2%-2,6% en España. La cifra sería del 0,14 al 0,32% en Alemania, del 0,35 al 0,77% en Francia y del 0,82 al 1,78% en Italia.

Bajo este escenario más favorable el crecimiento añadido a España durante cada ejercicio sería del 1,23% para el actual 2021; del 1,98% en 2022, un 2,39% en el ejercicio 2023 y el 2,62% para el 2024, pero aún sumaría un 1,70% extra en el ejercicio 2025 y el 1,19% en el 2026.

Para sus cálculos solo tienen en cuenta la parte del NextGeneration UE asociada a las transferencias, aunque algunos países ya han solicitado también parte de los préstamos (Italia y Portugal) "y no incluyen el potencial efecto de las reformas asociadas, que podrían tener un impacto a largo plazo aún más importante que el de las inversiones de los fondos europeos y diferenciado por países", según precisa el informe.

"En cualquier caso, las estimaciones dejan pocas dudas de que el NGEU (NextGeneration UE) supone una potente política anticíclica, pero muchas sobre su alcance potencial y sobre su legado a largo plazo", agrega el estudio. Según concluye, "si se eligen programas de calidad, se desarrollan eficazmente y se acompañan de reformas útiles", se "puede conseguir un impacto muy elevado e, incluso, beneficios permanentes". "En caso contrario, solo se logrará un impulso fugaz al crecimiento. Por tanto, es mucho lo que nos jugamos", avisa.

Está previsto que el Fondo de Recuperación Next Generation EU otorgue 312.500 millones de euros en transferencias y 360.000 millones en préstamos a los países, pero no será de forma inmediata, ya que los gobiernos tendrán que ir demostrando que cumplen las inversiones y reformas incluidas en los planes nacionales de recuperación para ir recibiendo los fondos de manera progresiva.

Medio	Diario Siglo XXI
Soporte	Prensa Digital
U. únicos	7231
Pág. vistas	23 755

Fecha	18/07/2021
País	España
V. Comunicación	704 EUR (831 USD)
V. Publicitario	517 EUR (610 USD)

https://epservices.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=12739&comps_id=469854261

Además, el acceso a las transferencias y créditos es potestativo de cada economía. Algunos países como Italia cuentan con acceder al total de las subvenciones asignadas y al total de préstamos, otros como Alemania o Francia ya descartan solicitar los créditos, y España solo ha incluido en el Plan las transferencias, pero deja la puerta abierta a los créditos.

ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA NACIONAL

España es el único país europeo sin exención de IVA para las micropymes

El resto de economías crean umbrales para descargar a los empresarios de esta burocracia

En los demás estados las empresas que no superan un nivel de facturación están fuera del sistema

Ignacio Faes MADRID.

España es el único país europeo que carece de exenciones en el IVA para las empresas más pequeñas. El resto de economías europeas establecen unos umbrales de facturación para que las empresas más pequeñas que estén por debajo de ellos eviten las trabas burocráticas de declarar el impuesto. Es decir, no cobran el IVA sobre sus productos vendidos a los clientes, pero tampoco pueden recibir un reembolso por el IVA pagado sobre los insumos comerciales.

Para evitar costes administrativos y de cumplimiento, el resto de países europeos cuentan con estos umbrales de exención del IVA. Si una empresa está por debajo de un determinado umbral de ingresos anuales, no está obligada a participar en el sistema del IVA. El Reino Unido tiene el umbral de exención de IVA más alto, con 95.538 euros. Le siguen Suiza y Francia, con 93.414 euros y 85.800 euros. España es la única economía europea que no tiene un umbral, lo que significa que todas las empresas están en el sistema del IVA.

“Los países de todo el mundo introdujeron varias medidas fiscales para contrarrestar las dificultades económicas causadas por el Covid-19. Una medida, entre muchas otras, ha sido realizar cambios en el IVA, como retrasar los pagos, acelerar los reembolsos o reducir las tasas. Estas medidas pueden brindar un gran alivio a muchas empresas y, en

También hay menos ayudas en el IRPF

España es el país con menos ayudas para las familias del entorno. En materia fiscal, las desgravaciones en la renta para familias solo alcanzan el 5,4% mientras la media de los países europeos de la OCDE avanza el 11,3%. En la Unión Europea, solo los países nórdicos tienen menos desgravaciones para las familias. Sin embargo, estos países son líderes en subsidios y ayudas directas, que es donde centran su política de ayuda a las familias. En los países europeos, una familia con un asalariado y dos hijos enfrentó en promedio una carga fiscal del 28,3% en 2020. La carga fiscal media de un trabajador soltero sin hijos fue del 39,6%, 11,3 puntos porcentuales más que una familia. En España, la misma familia del 33,9%, mientras que un trabajador soletero español 39,3%.

algunos casos, también a los consumidores”, explica Thomas Locher, analista de la Tax Foundation.

“Sin embargo, es importante tener en cuenta que debido a los umbrales de exención del IVA, muchas pequeñas empresas no se han beneficiado de los cambios del IVA introducidos para brindar alivio durante esta crisis”, precisa Locher. “Por ejemplo, las extensiones de pago del IVA y los pagos atrasados sin intereses, como los implementados en varios países, han proporcionado poco alivio directo para las empresas que están por debajo del umbral”, añade.

En los países más próximos a España los umbrales de exención del IVA van desde los 12.500 euros que establece Portugal, hasta los 65.000 euros que mantiene Italia. Alemania, por su parte, mantiene el nivel de exención en los 22.000 euros.

Estas medidas de alivio fiscal se suman a otras que ya implantan las economías europeas. Un tercio de los países 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 Económicos (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 en Portugal, con 14,50 puntos porcentuales. En el país vecino, las

Umbrales de Exención de IVA

Ingresos anuales por debajo del cual la recaudación del IVA no es obligatoria

PAÍS	MONEDA NACIONAL	EUROS	DÓLARES ESTADOUNIDENSES
Austria	35 000 EUR	35.000	39,977
Bélgica	25 000 EUR	25.000	28,555
Rep. Checa	1.000.000 CZK	37.800	43,175
Dinamarca	50.000 coronas danesas	6.708	7,661
Estonia	40.000 EUR	40.000	45,688
Finlandia	10.000 EUR	10.000	11,422
Francia	85.800 EUR	85.800	98,001
Alemania	22.000 EUR	22.000	25,128
Grecia	10.000 EUR	10.000	11,422
Hungría	12.000.000 HUF	34.164	39,022
Islandia	2.000.000 ISK	12.937	14,777
Irlanda	75.000 EUR	75.000	85,665
Italia	65.000 EUR	65.000	74,243
Letonia	40.000 EUR	40.000	45,688
Lituania	45.000 EUR	45.000	51,399
Luxemburgo	30.000 EUR	30.000	34,266
Holanda	20.000 EUR	20.000	22,844
Noruega	50.000 NOK	4.663	5,326
Polonia	200.000 PLN	45.015	51,416
Portugal	12.500 EUR	12.500	14,278
Rep. Eslovaca	49.790 EUR	49.790	56,870
Eslovenia	50.000 EUR	50.000	57,110
Suecia	30.000 SEK	2.861	3,268
Suiza	CHF 100.000	93.414	106,698
Reino Unido	85.000 GBP	95.538	109,123

Fuente: OCDE.

elEconomista

El Reino Unido tiene el umbral de exención de IVA más alto, con 95.538 euros

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 superior-

es 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.



DINERO FRESCO. El Gobierno neerlandés que lidera a los 'frugales' pide condicionar próximos pagos de fondos a España a que cumpla objetivos del Plan de Recuperación

El aviso holandés sobre el plan español: «No está claro. Hay dudas»



CARLOS SEGOVIA

La ya ese día vicepresidenta primera, **Nadia Calviño**, no se quedó el pasado martes a la reunión del Consejo de ministros de Economía y Finanzas (Ecofin) que aprobó el Plan de Recuperación de España. Tenía esa mañana foto en la escalinata de Moncloa con el nuevo equipo de **Pedro Sánchez** y, además, la aprobación formal en la UE había perdido brillo. España no ha sido la primera en recibir *luz verde* como publicitaba el Gobierno hace meses, sino dentro de una docena de países con Eslovaquia o Portugal en aprobado general que está dando Bruselas para desbloquear los fondos europeos.

Calviño se libró así de escuchar las abundantes intervenciones de socios del euro en el Ecofin recalando que esta *luz verde* es sólo para activar, pero que estarán vigilantes de que los países más beneficiados cumplen lo que están esbozando en los planes. Así lo apuntó, según fuentes conocedoras de lo ocurrido en el Ecofin, la ministra socialista sueca **Magdalena Andersson**, entre muchos otros. El más esperado, el ministro holandés **Wopke Hoekstra**, -a las órdenes del primer ministro Mark

Rutte, considerado líder de los llamados *frugales*- se ausentó también, pero su lugarteniente **Hans Vulbrieff**, leyó una declaración, a la que ha tenido acceso este diario, muy clara. No fue dirigida sólo a España, sino genérica apuntando que su «sí» de ahora a los primeros desembolsos, puede ser un «no» a los siguientes: «Nos hubiera gustado que se afrontaran mejor en estos planes las recomendaciones de la Comisión Europea en el capítulo de las pensiones, fiscal o laboral. Ha sido especialmente difícil que se incorporen reformas relevantes para la sostenibilidad de las finanzas públicas».

Vulbrieff incluyó un mensaje a los comisarios allí presentes **Valdis Dombrovskis** y **Paolo Gentiloni**: «Los siguientes pagos sólo deben ser abonados si hay avances significativos, tanto en términos de inversiones como de reformas». Y deslizó también que Bruselas no debe permitir que «se revertieran reformas del pasado». No dijo nombres de ningún país concreto, pero el secretario general del Tesoro que representó a Calviño en la reunión, **Carlos San Basilio**, tiene que tomar nota sobre todo a la vista de otro documento: el examen que ha realizado el propio Gobierno holandés al plan de Sánchez y que ha remitido a su Parlamento. En este informe, al que ha tenido acceso EL MUNDO, avisa de las debilidades: «La Comisión Europea señala que en



El primer ministro de Países Bajos, Mark Rutte, conversa con Pedro Sánchez en una cumbre europea. P00L

Países Bajos y otros socios advirtieron en el Ecofin al que no se quedó Calviño

Rutte se compromete con su Parlamento a seguir «de cerca» el plan de Sánchez

el plan español los detalles de reformas del mercado laboral dependen del resultado de las negociaciones con los agentes sociales. Por tanto, el impacto en las finanzas públicas y en el equilibrio general entre la flexibilidad y la seguridad en el mercado laboral aún no está claro».

Agrega que «el Gobierno está de acuerdo con la evaluación de la Comisión sobre los hitos y objetivos formulados en el plan español, pero hay dudas sobre la viabilidad de una rá-

pida ejecución de las inversiones y reformas previstas». «Si se retrasa, afectará a la velocidad con la que la Comisión puede aprobar los pagos», advierte. De momento, España recibirá los primeros 9.000 millones gracias a la aprobación del Ecofin, pero el resto hasta los 70.000 millones previstos hasta 2023 no va a ser fácil. Hay que cumplir y el resto de socios tienen «freno de emergencia» si ven laxa a la Comisión Europea. Ésta ha dado, de momento, un voto de confianza que asume también el Ministerio holandés de Finanzas, según señala a este diario un portavoz. Este califica de «muy positivo en general» el compromiso en el plan español con reformas en el campo medioambiental o digital, entre otras.

Pero eso ahora. Para el futuro, Rutte se compromete así con su Parlamento: «Para la fase de ejecución y los desembolsos correspondientes, Países Bajos pedirá a la Comisión Europea que evalúe las reformas que se ejecuten en fiscalidad, pensiones y el mercado laboral, por ejemplo, en cuanto a su contribución a la sostenibilidad de las finanzas públicas y al equilibrio adecua-

do entre flexibilidad y seguridad». Y el informe holandés sobre España concluye así: «El Gobierno seguirá de cerca la evaluación de la Comisión sobre el cumplimiento de los hitos y objetivos, especialmente los que se especificarán con más detalle a lo largo del tiempo».

La economía holandesa no es perfecta precisamente, pero no hay que menospreciar a Rutte. Austria, Finlandia o Suecia siguen esa línea con un gran y discreto aliado, Alemania, que aún no habla abiertamente, porque **Angela Merkel** ha querido un suave final de mandato. Pero el llamado a sucederla en otoño, **Armin Laschet**, dejó recientemente claro en *Financial Times* que los nuevos fondos europeos son algo excepcional. «Según Maastricht, cada país es responsable de sus propias deudas y este principio sigue siendo válido».

Con este entorno, suena muy temerario aspirar a agotar la legislatura, fiándola al apoyo de Esquerra y a los contactos de Calviño en la UE.



Siga a Carlos Segovia en Twitter: @carlossegovia_carlos.segovia@elmundo.es

Las ayudas para pymes y autónomos se estrellan con un muro burocrático

- ▶ Las peticiones son menos de las previstas por los duros requisitos de acceso que impuso el Gobierno
- ▶ Los autónomos que han solicitado el balón de oxígeno de 7.000 millones de euros no llegan ni al 12%

JORGE AGUILAR / ANTONIO RAMÍREZ
MADRID

Los 7.000 millones de euros en ayudas directas, ese maná para pymes y autónomos que el Gobierno central aprobó en marzo, no terminan de llegar a sus destinatarios. La liquidez que las empresas necesitan se pierde en un laberinto burocrático. Porque si bien muchas voces ya avisaban de que estas ayudas llegaban muy tarde, otras tantas alertaron de que podían quedarse en papel mojado por las condiciones impuestas por el Ejecutivo a la hora de poder acceder al dinero.

El principal problema que señalan los expertos se encuentra en la redacción del propio mecanismo, que se ha efectuado como ley de subvenciones y no como ayuda económica social directa. Un factor que obliga a las empresas a tener que justificar todos los pagos que hagan con el montante de ayudas recibido ante el organismo autonómico correspondiente. Pero la dificultad va más allá porque a nivel nacional la cobertura económica a fondo perdido solo está disponible para las empresas que tengan facturas a deber desde marzo de 2020 hasta el 31 de mayo de este año. Esa es una de las barreras más intratables para pymes y autónomos, que afirman que buena parte de ellas han llevado sus deudas al día, apoyándose en fondos propios u otros créditos.

Además, un alto porcentaje de las que sí deben dinero a proveedores se muestran reticentes a pedir las ayudas ante el alto coste burocrático que les puede suponer sin tener el conocimiento de cuál es la cuantía que van a recibir. El decreto exige como principal requisito una caída de más del 30% de la facturación respecto a 2019 por parte de las compañías interesadas, que aspiran a recibir entre 4.000 y 200.000 euros –o 500.000 en el caso de Baleares–.

Para rematarlo, el lío se eleva al nivel de la propia autonomía, ya que todo aquel pago que no pueda ser probado

antes del 31 de diciembre tendrá que hacerlo retornar a la Administración. Además de enfrentarse a un 'sudoku' burocrático con cada ayuda: primero tienen que cotejar con la Agencia Tributaria; luego hacer el pago a la compañía solicitante y que esta les mande el justificante de vuelta con lo que ha pagado y cómo lo ha hecho; y al final justificarlo a la Administración. En definitiva, un trámite extenso y aparatoso que está provocando que muchas empresas no soliciten las ayudas.

«En estos momentos no llegan a un 12% del total de autónomos los que han solicitado estas ayudas», señala a ABC el presidente de la organización de autónomos ATA, Lorenzo Amor. A su juicio, que solo se puedan justificar aquellos gastos no pagados a proveedores, no sirviendo los sí abonados, es un error. Un requisito impuesto por el Gobierno y que las comunidades autónomas, que son las que reparten el dinero, no pueden modificar si el Ejecutivo no da su beneplácito. «Si se quitara ese requisito se dispararían las solicitudes», sostiene.

Como informó ABC, son muchos los sectores, aunque especialmente el turístico, que denuncian lo establecido en el decreto. «Premia a los morosos incumplidores frente a los que han asumido sus responsabilidades», explicaban en un comunicado un total de catorce patronales.

Las regiones también alertan de este problema y algunas fuentes consultadas señalan que la mayor parte de las empresas que acumularon facturas sin pagar durante catorce meses ya no existen. No se descarta que ante las escasas solicitudes recibidas las comunidades autónomas acaben negociando con el Gobierno central para flexibilizar esta condición, según las mismas fuentes.

Distintas velocidades

Otro de los problemas que surgen es que al transferirse las competencias del reparto del dinero a las comunidades autónomas hay algunas que van más rápido que otras a la hora de eje-

ASÍ VA EL REPARTO

Baleares

Cuenta con 855 millones y es de las regiones que más han flexibilizado las condiciones. Sin embargo, de las 33.000 empresas que podían acudir a las ayudas, solo lo han hecho 11.939. El plazo cerró el pasado 12 de julio.

Canarias

Es la autonomía que más fondos reparte, con 1.144 millones de euros. Ha recibido hasta ahora 10.000 peticiones de autónomos y pymes, aunque el plazo de solicitud concluye el próximo 28 de julio. La comunidad canaria, como Baleares, incluye en el reparto a los damnificados por la quiebra de Thomas Cook.

Madrid

La capital fue la primera en abrir el procedimiento y empezó a pagar el pasado 31 de mayo. Según sus datos, tienen 35.028 solicitudes, la mayoría autónomos. Amplió el número de sectores beneficiados hasta los 176 y el plazo hasta el 31 de julio.

Andalucía

De las 45.000 empresas previstas, hasta ahora son 25.230 las que han solicitado ayudas. Amplió el plazo hasta el 30 de julio y el número de sectores que se pueden acoger llega hasta los 249.

Valencia

Su plan 'Resistir Plus', dotado con los 647 millones estatales, se ha ampliado a una segunda convocatoria con el fin de que más empresas se beneficien.

Cataluña

Prevé llegar a 189.861 pymes y autónomos. No pudo precisar datos excusándose en la complejidad de los trámites para determinar una cifra.



cutar las ayudas. Así, mientras Baleares cerró la convocatoria de las ayudas la semana pasada, Aragón abre hoy el plazo, casi cuatro meses después de que se aprobara el decreto.

Todas pretenden agotar los fondos recibidos en septiembre. Las escasas peticiones, sin embargo, hacen que sea casi imposible que se vaya a cumplir con ese objetivo. De hecho, casi todas las comunidades han tenido que ampliar el número de sectores que se pueden beneficiar de las ayudas más allá de los 95 que aprobó el Ejecutivo en un principio. También han extendido los plazos para solicitar las ayudas con el fin de poder cubrir los 7.000 millones de euros.

Pero a pesar de estas 'triquiñuelas', el número de peticiones están siendo menos de las esperadas. Por ejemplo, en Baleares, que recibió 855 millones de euros, el Govern cifró en 33.000 las empresas que podían beneficiarse de las ayudas. Finalmente, y tras ampliar el plazo dos semanas, el número total de autónomos y pymes que han soli-



Un negocio preparándose para la desescalada // JAIME GARCÍA

citado las ayudas no llegan a 12.000. Es decir, casi dos tercios menos de las previstas.

Andalucía cifró en unas 45.000 empresas las que se iban a poder beneficiar. Según los datos de la Consejería de Empleo, el pasado viernes había 25.230 solicitudes presentadas. En Madrid, según los datos del 12 de julio, las peticiones llegaban hasta las 35.028, mientras que en Canarias son unas 10.000. Cataluña y la Comunidad Valenciana, que cierran el grupo de las seis regiones que más dinero recibieron, no pudieron precisar datos a este diario. En el caso catalán alegan la complejidad de los trámites para dar una cifra exacta.

Puede sobrar dinero

Con esta radiografía de la situación en las principales comunidades autónomas, fuentes empresariales alertan de que ante el menor número de peticio-

nes de las esperadas podría sobrar un buen pedazo del pastel de los 7.000 millones de euros. «Tememos que estas ayudas directas, si no se reconducen, sean un fiasco y no vayan a ayudar a aquellos que tan mal lo han pasado», comenta Amor. Aunque el porcentaje de excedente variará dependiendo de la comunidad y la laxitud que haya establecido en los condiciones de acceso a estos fondos.

En este último punto es en el que hacen hincapié desde la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme). La patronal instó a las comunidades a finales de mayo a simplificar el procedimiento burocrático para solicitar las ayudas directas, «ya que la complejidad del sistema desalienta a las empresas de menor tamaño», además de advertir de que «es preciso reducir los costes y plazos de cumplimiento que puedan sufrir las empresas sin perjuicio de la capacidad de la Administración de comprobación posterior».

Pero, ¿cómo agilizar el proceso? Para Cepyme lo fundamental es que se revisen los requisitos de acceso, se simplifique el proceso burocrático eliminando algunos de los catorce requisitos de acceso a las ayudas (diez de ellos corresponden a Hacienda), además de que las Administraciones Públicas agilicen sus procedimientos para confirmar que las empresas son justas beneficiarias.

En este sentido ponen el ejemplo de lo realizado por países como Alemania o Portugal, que aprobaron este mecanismo como ayuda social directa, de manera que con la simple introducción del NIF/CIF, a través de la Agencia Tributaria, se determina de forma directa si la empresa cumple o no los requisitos.

De las ayudas de estos países también destaca la patronal que se aprobaron como compensación a las restricciones y no con el objetivo de que los deudores cobren como pasa en el caso de España.

Los planes de las regiones escapan de las exigencias

Muchas comunidades autónomas han complementado las ayudas estatales con planes propios dotados de fondos de la misma región. En estos casos, los requisitos de estas ayudas son diferentes a los impuestos por el Gobierno central. Es decir, para acogerse a las ayudas, las pymes y autónomos no necesitan haber perdido más del 30% de facturación. Además, en este caso sí podrían justificar aquellas facturas que ya hayan abonado a sus proveedores durante los meses de la pandemia.

El debate territorial

El Gobierno prepara los criterios de la reforma de la financiación autonómica

Hacienda trabaja con la voluntad de “avanzar todo lo que sea posible” este 2021

LA CRÓNICA

JOSEP GISBERT
Barcelona



El modelo de financiación autonómica vigente tiene una antigüedad de doce años. Lo aprobó el Consejo de Política Fiscal y Financiera (CPFF) el 15 de julio del 2009, con efecto retroactivo desde el 1 de enero, y está pendiente de una revisión que debía de haberse producido hace tiempo. Una reforma que muchas autonomías han demandado con insistencia y sin éxito, a pesar de las promesas de los sucesivos gobiernos. La última de ellas, la del actual ejecutivo que se ha puesto manos a la obra para la revisión de un sistema caduco en los próximos meses.

El Ministerio de Hacienda, que dirige María Jesús Montero, es el encargado de llevarlo a cabo y lo hace con la voluntad “expresada por la propia ministra de que este año se avanzará todo lo que sea posible”, según han explicado fuentes del ministerio a *La Vanguardia*. En realidad, “la reforma de la financiación autonómica es una prioridad de este Gobierno” y ahora “desde el ministerio se está trabajando en la determinación de los criterios” que deberán guiar la revisión. Para ello, Hacienda tiene encima de la mesa, entre otros documentos, el informe que la comisión de expertos elaboró en julio del 2017, a petición del Gobierno entonces presidido por

Mariano Rajoy, que lo guardó en un cajón, pero que es un buen punto de partida.

En aquella comisión de expertos no participó Catalunya, que el 2017 se encontraba enfrascada en el proceso que culminó con la declaración de independencia del Parlament del 27-O y la aplicación del artículo 155 de la Constitu-

ción. El Govern de JxSí (CDC y ERC) consideraba entonces que sus prioridades eran otras, y eso que las quejas por la insuficiencia del modelo de financiación autonómica venían de lejos. Un modelo vigente desde el 2009, negociado en aplicación de lo que establecía el nuevo Estatut, aún no recortado por el Tribunal Consti-

tucional. El conseller de Economía de aquella época era Antoni Castells, miembro del gabinete tripartito formado por PSC, ERC e ICV y presidido por José Montilla, y en la etapa inicial de la negociación, a mediados del 2008, contó incluso con el respaldo de CiU, que estaba en la oposición.

La sintonía, sin embargo, duró

poco. La nueva financiación autonómica debía estar acordada dos años después de la entrada en vigor del Estatut, esto es el 9 de agosto del 2008, pero no fue así. CiU aprovechó el incumplimiento para desmarcarse y responsabilizar al tripartito de la situación, mientras el Govern achacaba al Gobierno español toda la culpa



Antoni Castells, con Elena Salgado y Manuel Chaves, en el Consejo de Política Fiscal y Financiera del 15 de julio del 2009 en Madrid

del desencuentro. Con un año de retraso, el 15 de julio del 2009 llegó un acuerdo que, en palabras de Castells, “estaba por encima de los mejores resultados que objetivamente se pudiesen esperar”. El titular de Economía había negociado con los vicepresidentes del gabinete de José Luis Rodríguez Zapatero y había obtenido un resultado que mejoraba el anterior sistema, pero que tampoco tardó en demostrarse insuficiente.

Es, más o menos, lo que ha ocurrido en todas las etapas por las que ha pasado la financiación autonómica desde que el 1979 se aprobó el primer Estatut. Allí empezó, al renunciar al concierto económico que sí tuvo el País Vasco, la batalla por el control de las

El actual modelo se aprobó doce años atrás, en el 2009, y debería de haberse cambiado hace tiempo

finanzas públicas de Catalunya entre los gobiernos catalán y español que hoy todavía dura. Una pugna que, con la implantación de la fórmula del café para todos el 1980 a través de la ley orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas (Lofca), pasó por episodios como el de la cesión del 15% del IRPF el 1993 o del 30% el 1996 que se resolvieron de acuerdo con los pactos de CiU primero con el PSOE y después con el PP y siempre censurados por el partido español que en cada momento estuviese en la oposición. El porcentaje de participación de las autonomías en el IRPF quedó finalmente fijado el 2009 en el 50%, así como en el caso del IVA, mientras que en el de los impuestos especiales ascendió al 58%.

Así es como está la situación hoy. Y ahora la incógnita es ver cuándo y con qué condiciones se concreta la nueva reforma y saber cuál será esta vez el papel que juega la Generalitat, si es que piensa volver a jugar alguno. De momento, las fuentes de la conselleria responsable de la eventual negociación, la de Economía, consultadas por *La Vanguardia* se limitan a señalar que “decidiremos qué hacemos cuando se convoque la revisión y en función de cómo se convoque y de qué se ponga encima de la mesa”. Tocaré esperar, pero lo que es seguro es que el Govern no tomará la iniciativa como hacía en la época de Jordi Pujol.●

ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA INTERNACIONAL

L'Opep relève sa production



L'accord est le résultat d'intenses négociations. *Photo Shutterstock*

PÉTROLE Les treize pays de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (Opep) et leurs dix alliés menés par la Russie se sont finalement entendus, dimanche, pour relever graduellement leur production de brut au cours des mois à venir. Ils ajouteront 400.000 barils par jour de pétrole chaque mois, et ce dès le mois d'août. S'éloigne

ainsi le spectre d'une pénurie d'or noir et d'une flambée des prix à court terme alors que la demande de carburant est repartie en forte hausse avec la réouverture des économies. Les Emirats arabes unis, après avoir bloqué un accord au début du mois, ont obtenu la révision à la hausse de leur quota de référence. // **PAGE 11**

L'Opep + parvient à un accord sur une hausse de la production de pétrole

MATIÈRES PREMIÈRES

Bastien Bouchaud
@BastienBouchaud

Fumée blanche à Vienne. Les membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (Opep) et leurs dix alliés menés par la Russie sont finalement parvenus à un accord dimanche sur une hausse graduelle de leur production de brut, prorogant l'accord Opep + jusqu'en décembre 2022.

Ils se sont entendus pour desserrer progressivement les contraintes de production qu'ils s'étaient imposées l'année dernière pour endiguer la chute des prix du pétrole à la suite de la pandémie. Dans le détail, ils comptent relever leurs niveaux de production de 400.000 barils par jour chaque mois à partir d'août et jusqu'en septembre 2022, indique un communiqué de l'Opep.

De quoi calmer les craintes de voir les prix de l'or noir s'envoler avec la réouverture des économies et la reprise des dépla-

gements. En l'absence d'accord entre les 23 pays de l'alliance qui assurent ensemble plus de la moitié de la production mondiale de brut, les marchés pétroliers risquaient de se « tendre considérablement », avait prévenu, mardi, l'Agence internationale de l'énergie.

La hausse des prix du brut a déjà contribué au rebond de l'inflation dans le monde et menaçait de plus en plus de peser sur la reprise économique. Le prix d'un baril de Brent de la mer du Nord s'est installé au-dessus des 73 dollars depuis un mois, affichant une hausse de plus de 40 % depuis le début de l'année.

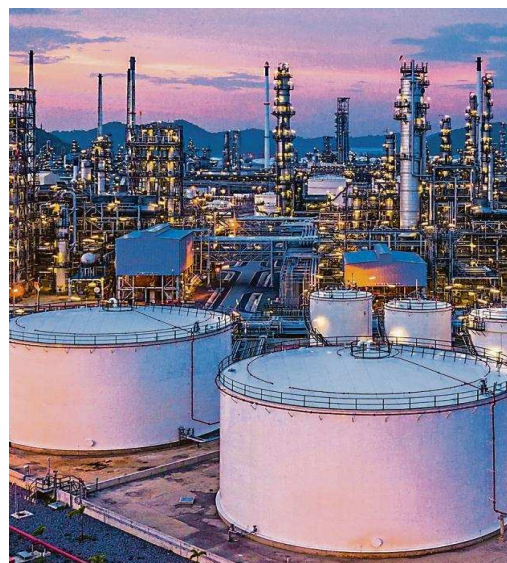
Blocage des Emirats arabes unis

Cette annonce vient clore plusieurs semaines de négociations intenses entre l'Arabie saoudite et les Emirats arabes unis, qui s'étaient publiquement opposés début juillet à reconduire en l'état l'accord Opep + jusqu'en décembre 2022. Ils réclamaient une révision à la hausse de leurs quotas de référence afin de refléter les investissements réalisés dans le pays pour augmenter leur capacité de production.

Ils ont finalement obtenu gain de cause, mais non sans concessions. Leur quota sera relevé à 3,5 millions de barils par jour (mbj) à partir de mai prochain, une hausse appréciable par rapport au quota de 3,2 mbj qui leur avait été attribué l'année dernière, mais inférieur à leurs demandes d'un relèvement à 3,8 mbj.

La hausse des prix du brut a déjà contribué au rebond de l'inflation dans le monde et menaçait de plus en plus de peser sur la reprise économique.

D'autres pays vont également bénéficier d'une révision en hausse de leur quota de référence, notamment l'Irak et le Koweït. Mais ce sont l'Arabie saoudite et la Russie, les deux leaders de facto de l'alliance, qui ont obtenu les plus fortes révisions, à 11,5 millions de barils par jour contre 11 précédemment. ■



Outre ceux des Emirats arabes unis, les quotas de production de l'Irak, du Koweït, de l'Arabie saoudite et de la Russie seront revus en hausse à partir de mai 2022. Photo Shutterstock

Imobiliário

Megaprojeto vai nascer pela mão de turcos e franceses

EMPRESAS 19

IMOBILIÁRIO

Grupo franco-turco vai investir 147 milhões no Lisbon Square

A Optylon Krea comprou ao Santander uns terrenos em frente ao CUF Tejo, em Alcântara, onde pretende construir um complexo imobiliário que vai ter habitação, aparthotel, comércio e serviços.

Em frente ao Hospital CUF Tejo, em Alcântara, existe um descampado que chegou a integrar o “Baluarte do Sacramento”, estrutura militar construída no século XVII que fazia parte do sistema defensivo do estuário do Tejo e da cidade de Lisboa, tendo sido utilizado durante mais de dois séculos. E colado a esse terreno, separados apenas pela Travessa do Baluarte, ainda sobrevive a carcaça industrial da antiga fundição Pinhol.

Ora, esse terreno e parte da histórica Pinhol vão dar lugar a um megaprojeto imobiliário batizado como Lisbon Square, que será constituído por um total de mais de duas centenas de unidades residenciais, aparthotel, comércio e serviços, com dois jardins no centro do empreendimento, revelou ao Negócios o presidente e COO da entidade promotora, o grupo franco-turco Optylon Krea.

O valor do investimento está estimado em 147 milhões de euros, adiantou William Tonnard. Um dos corpos a edificar, no atual descampado, terá uma área de construção de cerca de 17 mil metros quadrados, e o outro nove mil. O Lisbon Square vai nascer numa área de aproximadamente 15 mil metros quadrados, cujos terrenos foram adquiridos ao Santander, em outubro de 2019, por um valor que se mantém “confidencial”.

Apesar de inicialmente se ter apontado a entrada em obra para o final deste ano, com conclusão prevista para o “terminus” de 2024, Tonnard não quis comprometer-se com esses prazos. “Ainda não está definido, mas não será este ano”, garantiu, ressaltando, obviamente, que “a sua conclusão estará dependente do início das obras”.

A Optylon Krea, uma “joint venture” entre a turca Krea e a portuguesa fundada por franceses Optylon Capital, tem assumido uma postura muito discreta no mercado lisboeta, onde detém uma série de ativos imobiliários, sobretudo na Baixa da cidade. Começou, em janeiro de 2016, por comprar e reabilitar um edifício, datado de 1805, na Rua de São Nicolau, num investimento de nove milhões de euros.

Seguiram-se outros investimentos, como a de um edifício do final do século XVIII na Rua dos Douradores, onde aplicou 13 milhões de euros, e o número 70 da Rua de Santa Justa, em cuja

aquisição e reabilitação investiu 10 milhões de euros.

Vendeu o Corpus Christi e A Napolitana

Entretanto, esta empresa de desenvolvimento imobiliário e gestão de investimento, que garante terá já investido 1,6 mil milhões de euros na Turquia, Roménia e Portugal, também já contabiliza três desinvestimentos em Lisboa. Começou por vender, cerca de um mês antes da chegada da covid-19 a Portugal, um edifício no Largo Conde Barão, onde tinha investido 6,4 milhões de euros.

Já este ano, em janeiro, vendeu o convento Corpus Christi, que tinha adquirido em dezembro de 2017, tendo aí investido 42 milhões de euros. Agora está nas mãos dos israelitas Leonardo Hotels, que querem converter o convento num hotel de luxo. E, em março, vendeu a antiga fábrica de massas A Napolitana, em Alcântara, que deverá passar a ser uma escola internacional do Artemis Education Group. ■

RUI NEVES

147

LISBON SQUARE
O investimento neste projeto imobiliário está estimado em 147 milhões de euros.



Os dois corpos de edificado do Lisbon Square a nascer junto ao CUF Tejo.

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

Fecha	19/07/2021
País	Reino Unido
V. Comunicación	11 579 EUR (13,671 USD)
Tamaño	23,20 cm² (3,0%)
V.Publicitario	885 EUR (1045 USD)

Window shopping

The fashion brand sticking with bricks and mortar — BIG READ, PAGE 17



FT BIG READ. EUROPEAN BUSINESS

The Spanish clothing company is betting on a hybrid model that uses stores as a shop window and also as mini-distribution hubs. But it insists that the death of the high street has been greatly exaggerated.

By Daniel Dombey

Inditex and the future of retail

The two silver boxes, about 2 metres in height, look more like dry cleaning units than a big step towards the future of retail. But, as a line of trousers on hangers sways its way through them, it is the start of a tracking system that has helped the world's biggest clothing seller bounce back from the pandemic.

The process is vital to the success of Inditex, the Spanish fashion group best known for its Zara brand, in capitalising on its network of 6,700 stores across the world – even when they were almost all closed due to Covid curbs.

The task performed at the company's headquarters in Arteixo, Spain, by the two boxes, and about 150 others like them throughout the company's network, is to give unique identifiers to each of the more than 1bn items of clothing Inditex handles each year, so they can be tracked across the globe until they are in shoppers' hands.

That has allowed Inditex to turn its stores into mini-distribution hubs – merging its online and bricks and mortar presence, reducing inventories, and helping the company emerge from its biggest test ever since the opening of the first Zara store 46 years ago.

Anne Critchlow, an analyst at Société Générale, says very few retailers have the ability to fulfil online orders in a cost-effective way using the stock found in stores.

"Inditex has the technology to do this: its store network gives it the equivalent of more than 6,000 local warehouses that can ship orders quicker and at less cost because they are so close to customers," she says.

The tracking technology, known as radio-frequency identification, or RFID, depends on tiny circuits and antennas hidden in security tags fastened to

'For an incumbent, Zara is pretty sharp, but the reality is that disruptive models are going after the clothing wallet'

clothing in Inditex's factories. The rollout for the group – which also includes the Massimo Dutti, Pull & Bear and Stradivarius brands – was a decade-long effort completed at the end of 2019, in what looks in retrospect to be perfect timing for the pandemic.

The company only began taking orders for clothing online in 2010 – a decade after H&M. In 2019, online represented just 14 per cent of its €28bn sales. But last year that proportion jumped to 32 per cent as the group used backrooms in its stores across the world to pack and dispatch €1.2bn of clothing customers ordered on mobiles and computers, in addition to more conventional shipments. By 2020's end, Inditex's online revenues had soared 77 per cent, more than three times the 22 per cent overall rise in the global online clothing and footwear market.

"Since we began our sales online, it has been an obsession with me that it has to be fully integrated with the stores," says Pablo Isla, executive chair of Inditex, who has headed the company for more than 15 years. "We never wanted to do a separate business online... although with [online] sales last year of €6.6bn, we are world leaders in online fashion."

In effect, Inditex is betting the industry's future rests on a hybrid model that marries bricks and mortar and mobile apps and maintains its commitment to stores, even as many of its rivals close outlets and new online-only retailers mount a formidable challenge with lower prices and a wider range of products.

"Different business models can always be successful in a sector that ours has a lot of potential and a long way to go," says Isla. "I don't believe this stuff about the death of the high street at all."

The company says one of the reasons why its stores remain so integral to its operations is because they are still the best place to see what works – which clothes people make a beeline for, what products walk off the shelf.

"With the pandemic receding, everyone is trying to recalibrate the balance between the online and the real world and Inditex has invested big in an approach that tries to deliver a seamless experience between the two," says Critchlow.

"Their approach worked fantastically



Merging physical and online sales is reducing inventory at Inditex, above.

The hybrid approach will be needed against nimble online-only groups such as China's Shein, below

FT coverage

during the pandemic and may reduce costs still further this year, but how it fares over the long term could well shape the future of retail," she adds.

Swift supply chains

In a country like Spain where blue-chip companies tend to be in regulated industries – banks or utilities – Inditex stands out for not depending on the government and for having made its own way. More than anyone else, that way was forged by one man: Amancio Ortega, its reclusive 85-year-old founder. Ortega still owns almost 60 per cent of the stock, making him one of the world's richest people, with net assets estimated at close to \$70bn, mostly held through Pontegadea, his personal investment vehicle, which specialises in prime real estate across the world.

He stepped down as Inditex chair in 2011, focusing on Pontegadea's investments, but his attention snapped back to the retailer during the crisis, as concerned about the business.

"The culture of the company reflects Amancio Ortega's personality," says Isla, who says he and Ortega are in "permanent contact".

Isla remembers watching events in China – where Inditex has 320 stores – and Italy – where it has 350 – with dismay, until the company took a decision on March 9 last year to halt new stock-buying while honouring existing orders. A week later, it wrote off €287m in inventories and suspended dividends. For the three months to the end of April, it reported its first loss as a public company – of €409m.

"For the first two or three weeks we

were all in shock, no one was thinking about buying [clothes]," he adds, noting that in the depths of the crisis the company focused on using its freight capacity and logistical knowhow to get medical equipment from China to Spain.

But Inditex was able to get access to its shops from mid-April last year, fulfilling online orders from them, thanks to its tracking system, even while they were closed. Because of its fast supply chains – just three weeks between design approval and going on sale – Inditex can alter and add to its range in midseason, responding to consumer demand. It churns out 65,000 new designs a year, delivering the latest garments to its network of stores at least twice a week.

The group says its approach is based on "pull" rather than "push". Inditex does not spend significantly on advertising, but 20m people view its products every day online on its apps or social media. It prefers to buy prime locations for its outlets. Prime real estate is not just tweaked.

Inditex executive chair Pablo Isla says it is his obsession to have online sales fully integrated with physical retail

Ortega's big bet in investing his personal fortune – remains at the heart of what Inditex does. "The essence of our strategy at Inditex is the same as ever: flexibility in our business model, the integration of logistics, manufacture and design; production close to hand; and a capacity to react from moment to moment," says Isla. "But now we have the integration between the digital and physical on top of that... 2020 was a key year in the strategic transformation of the company, from every point of view."

Sustainability pressures

Even amid the turmoil of the past year, the fate of the group's brick and mortar stores is not the only existential question facing Inditex. It is also having to grapple with criticism over the sustainability of its business model and labour conditions at some of its suppliers.

"Inditex has pioneered a model that is logistically outstanding and has superb, responsive information systems that focus on novelty," says Carmen Valor Martínez, a sustainable fashion expert

Online sales have become increasingly important for Inditex



at Comillas Pontifical University in Madrid. "But for the environment this emphasis on the constantly new – clothes you might wear just twice – has been a disaster. To be fair, Inditex has been adjusting its model; but to be sustainable, it's a model that needs to be broken with, not just tweaked."

Inditex replies it has steadily increased sustainability – committing to zero waste to landfills and the end of single-use plastics by 2023. Last week it unveiled more ambitious goals, including to use 25 per cent less water by 2025 and increase revenues from its more sustainable Join Life label to more than half of all sales next year. "It's a total bet on sustainability," says Isla.

Labour practices are also in the spotlight. This month, French prosecutors opened a probe into Zara and three other fashion brands over the alleged use of forced labour by Muslim minority Uyghurs in China's Xinjiang province – one of the world's cotton production centres.

Inditex says it has "zero tolerance for all forms of forced labour" and "rigorous traceability controls" for its supply chain. It does not have factories in Xinjiang. But officials are reluctant to make any statement to that effect. After rival H&M announced last year that it would no longer source cotton from Xinjiang, Chinese state-backed media and social media users launched a mass boycott of the Swedish retailer in March.

Inditex swiftly scrubbed its website of a statement that confirmed it did "not have commercial relations with any factory in Xinjiang" – a move that signals

that it, like other multinationals, is vulnerable to pressure from Chinese consumers and the Chinese state.

Intense competition

Inditex's 700 designers work solely out of its headquarters at Arteixo in the region of Galicia. They say people are hungry for a burst of colour after months of lockdown. One of the styles they are preparing is the "Camden look" – an eclectic mix of the colourful and the classic, mixing wool and cotton, checkered shirts and jeans.

Such calculations have a record of success. Inditex tweaks its offer based on local preferences and information. As of May, it has managed to surpass its 2019 levels of sales, despite remaining restrictions, as customers anticipate the end of the pandemic.

Isla signals optimism that increased profitability may put the group's share price, which has bumped along below its 2017 peak, on a sustainable upward path. Total capital expenditure is set to dip from recent levels – which he says should increase operating cash flow.

The company is still planning significant investments – including €1.7bn on stores and €1bn on technology over three years. But it is winding up a €11bn programme dating back to 2012 and mainly intended to open, refurbish and merge stores while integrating them into the group's IT system. It is maintaining a goal of increasing gross retail space by 2.5 per cent a year while focusing on bigger, better situated stores.

"These days Inditex is not necessarily a high growth model, but what it is increasingly looks like is a gigantic cash generating machine," says SocGen's Critchlow.

There are other challenges facing the group. Some 15 per cent of Inditex's revenues still come from Spain, an economy battered by the pandemic like no other, which means that overall growth will depend on other markets.

Competition is also becoming more intense, not just from rivals but also from online-only groups such as China's Shein which offer a bigger range of products than physical stores – at lower prices, with a still shorter time between product design and delivery than Inditex's own supply chain. In an indication of the pressure on retailers, Gap said last month it would close all its UK stores.

Jacqueline Windsor, a partner in PwC's UK practice specialising in retail, says: "For an incumbent, Zara is pretty sharp, but the reality is that these disruptive models are going after the clothing wallet."

She adds: "While it's true that Zara serves a wider customer market that's relatively older and more affluent, where sustainable, ethical credentials could be an important advantage, the issue how brave will Inditex be in moving its models away from Zara."

Windsor contends the word "retail" fails to capture the world where companies such as Inditex now operate – with competition from social media, group rentals on second-hand places and fast-fashion, or online marketplaces that hold no stock of their own.

In Arteixo, Inditex is betting that, for all the changes – accelerated during the pandemic – a big part of the industry will remain familiar: people going to stores and trying on clothes. The 2020's spike in digital sales, the group expects online to grow more slowly, although steadily, this year and after.

Meanwhile, some online fashion retailers have begun to flirt with bricks and mortar. Last week Asos and Boohoo announced partnerships with Nordstrom in China's Xinjiang province – the East respectively to sell their labels in physical stores.

"The strategy we are developing – full integration between the physical and the digital, managing the company with even less stock, betting on sustainability – is delivering results," says Isla, who enthuses about the number of people he saw on a recent trip to the group's Paris and Milan stores.

But it is also a strategy that looks back to the cautious innovator Amancio Ortega. The Inditex founder would make relatively few items of clothing and see how they sold before committing more heavily, taking advantage of his group's vertical integration between manufacturing and retail even when it was at a far smaller scale.

Decades and billions of items of clothing later, Inditex is maintaining Ortega's emphasis on the importance of real estate and keeping to the basic tenet of his approach: to make what it sells, rather than to sell what it makes.

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

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

Fecha	19/07/2021
País	Reino Unido
V. Comunicación	5 219 EUR (6,161 USD)
Tamaño	14,94 cm² (2,0%)
V.Publicitario	885 EUR (1045 USD)

Trouble ahead
Cracks in a US/China-led global
rebound — RUCHIR SHARMA, PAGE 19

The two big reasons to doubt the global boom

MARKETS

Ruchir Sharma



Though economists expect the reopening boom in the global economy to roar through the coming quarters, there are two increasingly pressing reasons to question its strength and length: China and the US. The two superpowers are the locomotives of global growth, but cracks are appearing in their economic engines.

China alone accounted for more than a third of growth in the world economy over the past five years. Today a 1 percentage point slowdown in China shaves a third of a point off global growth in gross domestic product, so the world has reason to worry when Beijing tightens the screws. That's happening, with the crackdown on the tech sector.

In recent years, as the old economy

industries of the commodities and manufacturing sectors have become mired in debt and decay, China's boom has been sustained by a new economy, concentrated in the tech sector. Over the past decade, the digital economy's share of China's GDP has quadrupled to a staggeringly high 40 per cent.

But tech giants could pose a standing challenge to the ruling party at a time when it tries to revive the socialist values of early revolutionary years. China had no tycoon worth more than \$10bn a decade ago; now it has nearly 50. Over the past year, China generated 238 new billionaires, more than twice as many as any other country. Most of that wealth arose in tech.

The crackdown has been cast as a healthy move to contain monopolies, or as a state bid to gain control over big data. It is, however, also an unsurprising response by the Communist party to this unprecedented explosion in wealth and inequality.

This new campaign follows an old pattern, going back at least to economy tsar Zhu Rongji in the early 1990s. China has risen as an economic superpower over

the past four decades as the state retreated, freeing capitalists to generate growth. But at times state managers step in to restrain capitalism when its apparent excesses – of corruption or debt bubbles or inequality – grow too glaring for their liking.

Often the campaign has been accompanied by a slowdown in the economy but ends before the damage goes too far.

China and the US are the locomotives of growth but cracks are appearing in their economic engines

Nearly a decade ago, Beijing launched a massive anti-corruption drive that cut down many rich tycoons, who were soon replaced by a new breed of tech magnates.

This time the stakes appear higher. It's hard to see how any other sector could make up for a shock to the digital economy, and the damage is already clear. Since the crackdown began, the

market cap of Chinese tech has fallen by a third, or around \$1tn. The rise of new tech unicorns has dried up. And it's not clear that Beijing is prepared to back off yet, given how powerful the tech giants have become and the widespread belief that data is the new gold.

The US is the world's second economic engine, representing about one-fifth of global growth over the past five years. Many forecasters assume that the global recovery will get a huge boost from the \$2.5tn in additional savings that Americans squirrelled away during the pandemic and will presumably now spend as the economy fully reopens.

However, that is not how consumers behaved in the past.

As a recent article in Barron's pointed out, excess savings have been released in spending sprees only in nations that were defeated and destabilised in war, where consumers feared their currency might soon be rendered worthless. In the US, the last major episode of forced saving came under rationing in the second world war. America won and, rather than spend wildly after the war, Americans sat on those extra savings for

years. Conditions are similar now. Americans have chosen to spend only about a third of their pandemic stimulus checks, saving or paying down their debts with the rest. The new Delta variant threatens to reinforce this caution.

The US is also approaching a "fiscal cliff", new government spending will plummet sharply in coming months. Most economists are banking on extra strong consumption growth to pick up the slack. But history is not on their side. After a stimulus sugar rush, growth tends to fall back quickly.

Signs of engine trouble are flashing in China and the US, which in recent years have accounted for over half of global growth. While the debate raging in financial markets focuses on whether the uptick in inflation will be transitory, it is time to ponder the possibility that the economic boom will prove more transitory than expected.

The writer, Morgan Stanley Investment Management's chief global strategist, is author of *The Ten Rules of Successful Nations*

NOTICIAS CORPORATIVAS DESTACABLES

Acciona disputará a los fabricantes las ayudas de la UE al coche eléctrico

PREPARA SU CANDIDATURA/ El grupo, a través de su filial Silence, se presentará al Perte del automóvil. Además de disponer de prototipo, quiere entrar en batería eléctrica y producción de hidrógeno verde.

C.Morán/F. García, Madrid

Acciona se prepara para participar en el plan de ayudas europeas lanzado por el Gobierno para desarrollar el coche eléctrico urbano y conectado, dotado de 4.300 millones de euros. Según las fuentes consultadas, el grupo de infraestructuras español, que creó en 2018 su plataforma Acciona Mobility, está trabajando en la confección de su consorcio para presentar su candidatura al Proyecto Estratégico para la Recuperación y Transformación Económica (Perte) lanzado por el Gobierno hace una semana.

El grupo controlado por la familia Entrecanales rivalizará con las candidaturas de los líderes del sector, especialmente la alemana VW que, a través de la fábrica de Seat en Martorell (Barcelona), quiere crear un gran polo industrial del coche eléctrico en alianza con otras firmas como Iberdrola, Telefónica y CaixaBank, entre otras.

Acciona también ha tejido una red de alianzas y ha invertido en toda la cadena de la movilidad eléctrica, desde la producción de energía limpia, hasta el almacenamiento y la fabricación en serie de vehículos que quiere potenciar con las ayudas que repartirá el Gobierno procedentes de los fondos Next Generation UE.

El último gran paso de Acciona ha sido la compra del fabricante catalán de motos eléctricas Silence, el proveedor de su empresa de *motosharing* establecida ya en ocho ciudades de España e Italia con 12.400 unidades. "Estamos convencidos de que la movilidad urbana sostenible tiene un enorme potencial de crecimiento, y es por ello que recientemente anunciamos la operación de adquisición de Silence, el fabricante líder de motocicletas eléctricas en España y Europa y futuro fabricante de coches eléctricos urbanos", dijo el presidente de Acciona en la última junta de accionistas,

Acciona está probando un vehículo que circula a 100 kilómetros por hora

SILENCE

Acciona, a través de Silence, trabaja en un prototipo de cuatro ruedas preparado para la ciudad. Dispondría de dos packs de baterías con autonomía de 80 kilómetros cada una y podría alcanzar 100 kilómetros por hora de velocidad.

Seat encabeza el primer gran consorcio junto a Iberdrola, CaixaBank y Telefónica

celebrada el pasado 30 de junio.

Según las fuentes consultadas, el departamento de I+D de Silence lleva tiempo trabajando en el diseño de un prototipo que dé respuesta a las necesidades de movilidad en las ciudades y que, además, sea barato respecto a los actuales modelos en el mercado.

Acciona compró en 2020 las acciones de Repsol en Silence y una parte de las de Criteria, que se quedó con un 20% más una opción de venta. Según las fuentes consultadas, la constructora última la compra de la totalidad de la participación del brazo inversor de La Caixa.

Silence está desarrollando un cuadríciclo eléctrico. Se trata de un vehículo que podría alcanzar los 100 kilómetros por hora alimentado por dos packs de baterías y dos motores eléctricos, uno en cada rueda trasera, que podrían dar una potencia conjunta de 20 kW. Tanto las baterías como los motores serían los que incorporan las Silence S01 y S02, los dos modelos de moto que fabrica ahora la marca. La autonomía superaría los 80 kilómetros por carga.

Silence no ha dado fecha oficial para la comercialización de este cuadríciclo. Estaría preparado para ser lanzado el año que viene dado lo avanzado de los test de los prototipos.



José Manuel Entrecanales, presidente de Acciona, junto a Laia Sanz y Carlos Sáinz, pilotos con los que participa la empresa en Extreme E, el campeonato de todoterrenos sostenibles.

Alianzas estratégicas en hidrógeno verde y recarga

C.M/FG, Madrid

Acciona ha sellado alianzas para estar presente en todas las actividades que rodean a las nuevas formas de movilidad limpia. En hidrógeno verde, Acciona ha comprometido inversiones por 2.000 millones junto con Plug Power –que tiene un acuerdo con Renault Group–, un proveedor estadounidense de soluciones integrales de pilas de combustible de hidrógeno que cotiza en el Nasdaq. La sociedad conjunta planea proporcionar servicios de

almacenamiento, transporte y entrega a sus clientes, centrándose inicialmente en los segmentos de negocio industrial y de movilidad. El objetivo es alcanzar una cuota de mercado del 20% en el negocio del hidrógeno verde en España y Portugal antes de 2030.

En el ámbito del almacenamiento, Acciona ha conectado a la red la primera planta de almacenamiento renovable con baterías recicladas en su parque experimental fotovoltaico de Tudela. El conjunto de cuatro

baterías de segunda vida, con una capacidad conjunta de 130 kWh, almacenará la energía obtenida a partir de la planta de 1,2 MW para inyectarla en red y analizar su rendimiento. La planta está integrada por baterías de 32 kW/32 kWh de vehículos Nissan, cuyo uso en el proyecto permitirá duplicar su vida útil.

Según Acciona, las baterías de segunda vida pueden ser una opción idónea para complementar instalaciones de autoconsumo o redes de recarga de vehículos.

El Gobierno aprobó el pasado 13 de julio en consejo de ministros el Perte de Automoción que se denomina Vehículo Eléctrico y Conectado (VEC) y que estará dotado con 4.300 millones de euros, de los que 2.995 millones se destinarán a potenciar los procesos industriales que lleven a España a convertirse en un hub de electromovilidad puntero a nivel europeo.

Según el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, la inversión pública procedente

de los fondos europeos de Next Generation, movilizará inversión privada del sector por valor de 19.700 millones de euros.

Según los términos del plan, cada propuesta deberá estar integrada por una agrupación de empresas, al menos cinco de ellas tractoras, un 40% de pymes y una entidad proveedora de I+D+i (que puede ser una universidad). La iniciativa tiene que involucrar, al menos, a dos comunidades autónomas.

De momento, solo se ha hecho público un consorcio que cumpliría con esas condiciones, el encabezado por Seat, Iberdrola y CaixaBank para montar una planta de baterías y en el que el Estado tendrá una participación mínima para atraer inversiones.

Las fábricas de baterías son un elemento estratégico que refuerza la producción de vehículos y le aporta soberanía al reducir la dependencia exterior. Para la ministra de Industria, Reyes Maroto, el

Cuenta atrás para formar consorcios

El BOE publicó el pasado fin de semana el orden del 'Proyecto Estratégico para la Recuperación y Transformación Económica (Perte) para el desarrollo de un ecosistema para la fabricación del Vehículo Eléctrico y Conectado'. Las empresas interesadas disponen hasta octubre para llevar a cabo la formación de consorcios. El plazo para la presentación de solicitudes se abrirá desde diciembre de este año hasta febrero de 2022. El Gobierno tomará una decisión sobre la lista definitiva en julio del año que viene. Según el esquema presentado, las alianzas empresariales podrán centrarse en varios proyectos, pero están obligadas a trabajar en la fabricación y ensamblaje de equipos originales; una fábrica de baterías o de pilas de hidrógeno; y una fábrica de componentes. A estos bloques obligatorios se podrán unir otros disciplinas. Del total de la inversión pública (4.295 millones de euros hasta 2023), 2.975 millones de euros están reservados para la actuación integral para el desarrollo y fabricación del vehículo eléctrico. De esta cantidad, 1.500 millones serán subvenciones y el resto, se tramitará como préstamos. Los siguientes componentes con más fondos asignados, 1.100 millones de euros en total, son incentivos a la instalación de puntos de recarga y a la adquisición de vehículos eléctricos, de pila de combustible y de hidrógeno verde (denominados Moves).

La Llave/Página 2

Cellnex hace de oro a la banca de inversión mundial

LÍDER GLOBAL/ La compañía de infraestructuras es la segunda entidad del mundo que más comisiones ha pagado a los bancos por sus operaciones en 2021.

Inés Abril, Madrid

Cellnex ha hecho saltar por los aires las fronteras y se ha convertido en un gigante mundial para la banca de inversión. Hace tiempo que el operador de infraestructuras de telecomunicaciones es la compañía española que más comisiones paga por asesoría y aseguramiento de sus operaciones, pero en el primer semestre ha ido mucho más allá y se ha colocado en el top 2 global: es la segunda entidad del planeta que más comisiones ha generado para sus bancos asesores.

Sólo JPMorgan está por delante, después de una carrera de adquisiciones que le ha dado un doble título: no sólo es el banco de inversión que más ingresos ha obtenido por sus trabajos de asesoría, sino que también es la entidad que más honorarios ha desembolsado a las firmas que han hecho este papel para ella, con casi 240 millones de euros, según los datos de Dealogic.

La siguiente de la lista es Cellnex. Ha puesto cerca de 180 millones en los bolsillos de los bancos de inversión en sólo seis meses de 2021, una cifra que se queda muy cerca de los 196 millones que abonó durante el año pasado al completo y que da idea de la progresión meteórica de la compañía.

Macroampliación

La lluvia de comisiones ha procedido de todos los negocios de la banca de inversión, aunque su ampliación de capital de 7.000 millones de euros de abril ha sido la operación estrella. Cellnex repartió cerca de 125 millones entre los bancos aseguradores de la transacción, con JPMorgan, Barclays y BNP Paribas a la cabeza.

A esas tres firmas fueron unos 60 millones en honorarios, pero otras 18 entidades también se llevaron su parte. Santander, CaixaBank, BBVA y Sabadell estuvieron entre ellas como representación española, junto con Goldman Sachs, Deutsche Bank, Société Générale, Intesa Sanpaolo, UniCredit o ING.

Pero la macroampliación de capital no ha sido el único movimiento de Cellnex. La compañía ha seguido con su carrera de adquisiciones y los



Cellnex es el mayor gestor de infraestructuras móviles de 'telecos' de Europa.

Cellnex ha abonado cerca de 180 millones de euros a los bancos en seis meses

pagos por M&A (siglas en inglés de fusiones y adquisiciones) han sido cuantiosos. Ahí están los 5.200 millones desembolsados por las torres de telecomunicaciones de Hivory en Francia para demostrarlo o los 1.600 millones de Polkomtel.

En ambos casos ha habido bancos de inversión aconsejando, con JPMorgan y AZ Capital en las principales posiciones. Y también asesores para la financiación, como BNP Paribas.

A eso se suma que Cellnex se ha convertido este año en el principal emisor de bonos no financiero de España. Han sido seis operaciones en varias divisas por 4.140 millones, que han regado de comisiones a los bancos colocadores.

Este grupo supera la veintena y entre ellos están Santander, BBVA, CaixaBank, Barclays, JPMorgan, Intesa Sanpaolo, UniCredit, BNP, ING o Société Générale.

Con esas credenciales, no es extraño que figurar entre

CLIENTE VIP

La capacidad de generar negocio ha convertido a Cellnex en el cliente estrella de la banca de inversión y de la veintena de entidades con las que trabaja habitualmente. Los principales nombres nacionales e internacionales están entre ellas.

Sólo JPMorgan ha desembolsado una minuta mayor entre todas las empresas del mundo

cerrado adquisiciones por más de 25.000 millones de euros desde 2020 y tiene detectadas otras por 9.000 millones a corto o medio plazo. Todas ellas necesitarán asesoría para salir adelante y financiación, que se materializará en forma de préstamos o bonos.

Y cuando el endeudamiento de Cellnex supere un colosal nivel, volverá a apelar al mercado con otra macroampliación, como ha demostrado con las cuatro que ha hecho desde 2019, cada una más cuantiosa que la anterior. Suma y sigue para la banca de inversión.

Esa actividad ha permitido a Cellnex superar a colosos globales como la operadora estadounidense Verizon, Bank of America, Goldman Sachs o Peraton en el pago de comisiones en el primer semestre de 2021. De hecho, la española es la única firma entre las seis primeras del ranking de Dealogic que no tiene su sede en Estados Unidos.

las entidades de relación de Cellnex se haya colocado entre las prioridades de la banca de inversión y que las firmas estén dispuestas a darle los mejores precios para conseguir mandatos, según aseguran fuentes financieras.

Más operaciones

No importa reducir un poco el margen o asumir más riesgos que con otros clientes, porque cualquier rebaja compensa con tal de participar en las operaciones de la máquina de generar comisiones en la que se ha convertido Cellnex, añaden estas fuentes.

Sobre todo, porque nada indica que vaya a parar. La compañía ha anunciado o



Mathias Burghardt, responsable de Ardian Infrastructure. THOMAS LAISNE

Ardian invertirá 1.000 millones en hidrógeno, 200 millones en España

Quiere ser uno de los líderes mundiales y analiza crear un fondo específico

J. Mesones / R. Esteller MADRID.

Ardian ha emprendido una apuesta decidida por el negocio del hidrógeno. La firma de inversión francesa, a través de su área de Infraestructuras, prevé acometer inversiones por un importe de alrededor de 1.000 millones de euros en los próximos cinco años en esta materia. Así lo asegura en una entrevista con *elEconomista* el máximo responsable de Ardian Infrastructure, Mathias Burghardt, quien especifica que de esta cantidad España acogerá “entre el 15% y el 20%”, es decir, entre 150 y 200 millones de euros aproximadamente.

Para enfrentar su crecimiento en el negocio del hidrógeno Ardian plantea hacerlo a través de sus empresas participadas y también de manera directa. Para ello, tendrá que levantar un fondo especializa-

do. “Vamos a necesitarlo”, señala Burghardt, que incide en que “nuestros inversores nos lo están pidiendo, incluidos de Estados Unidos, Asia y Oriente Medio, donde el petróleo es estratégico; el interés por el hidrógeno ha sido increíble y la pandemia, extrañamente, ha impulsado la conciencia de que hay que hacer algo ya”. No obstante, precisa que “no hay ninguna decisión tomada” por el momento. La creación de un fondo específico, a diferencia de lo que ocurre con las renovables que las incluye dentro del genérico de infraestructuras, responde a que “el hidrógeno tiene un perfil de retornos distinto”.

La firma gala tiene el foco en los tres segmentos del hidrógeno: el *upstream* (producción), el *midstream* (almacenamiento y transporte) y el *downstream* (utilización y distribución). “En término de in-

Los proyectos anticipan su rentabilidad

El interés por el hidrógeno verde se ha acelerado con la pandemia al elevar aún más el cambio climático como prioridad de los países. Como consecuencia de ello, “el precio del carbono ha subido un 50% en pocos meses, y estamos solo a mitad de año, lo que hace que los proyectos sean cada vez más rentables”, señala Mathias Burghardt. “Muchos proyectos que hubiesen sido rentables en 10 años lo van a ser mucho antes”, apostilla.

versiones, hoy por hoy, los proyectos avanzados a nivel mundial, de todos los industriales y países, son unos 80.000 millones de euros, de los que con decisión de inversión firme hay unos 30.000 millones, y cada mes crece de manera exponencial”, remarca Burghardt, quien pronostica que con la tendencia actual del precio del carbono “en cinco o 10 años para muchas secciones el hidrógeno ya va a ser competitivo”. Las perspectivas para este negocio apuntan a que “el hidrógeno va a tener hasta 2030 el mismo nivel de inversiones que las renovables en los últimos 10 años”, explica el jefe de infraestructuras de Ardian. Por ello, afirma, “es importantísimo ser punteros y estar de los primeros, que siempre tienen la mejor vista del proyecto”. Los 1.000 millones de inversión estimados para los próximos cinco años repre-

sentan “un objetivo razonable y a la vez ambicioso, que nos permitirá ser un líder mundial”.

Ardian ya ha dado los primeros pasos en su estrategia por el hidrógeno con la alianza con A2A en Italia. Con ella pretenden crear la segunda mayor plataforma italiana centrada en la transición energética, y uno de los mayores productores y proveedores de electricidad de Italia, con una clara estrategia de descarbonización.

Además, Ardian también trabaja en el desarrollo del hidrógeno a través de algunas de sus participadas,

Trabaja ya en proyectos a través de sus participadas en Italia, Francia y Alemania

como EWE, en Alemania. Ésta y otras firmas en Italia y Francia han presentado igualmente proyectos a los fondos Next Generation del Plan de Recuperación. Destaca, entre ellos, el de la gala Geosel para utilizar algunas de las instalaciones de almacenamiento de petróleo y gas para hidrógeno y alimentar así a la industria.

Socios industriales

La apuesta de Ardian por el hidrógeno a nivel europeo tiene a España como uno de sus países de referencia. “España es uno de los países más punteros en temas de hidrógeno, ha acelerado mucho”, destaca Burghardt. No en vano, la firma gala planea destinar en este mercado entre el 15% y el 20% de sus inversiones en los próximos cinco años relacionadas con hidrógeno. “Estamos mirando proyectos en España”, asegura el directivo.

La vocación de Ardian para crecer en este negocio es forjar alianzas con socios industriales. “Nuestra ambición es trabajar con una empresa española y unir fuerzas para producir hidrógeno, que es lo que va a permitir una verdadera transición energética, pero no tenemos ningún anuncio por ahora”, subraya.

Disputa por las rentas

Aena y sus inquilinos entran en nueva fase judicial con 90 demandas y 800 millones en juego

De 43 fallos en primera instancia, 19 son para el gestor y 24 para las tiendas

El primero tras apelación avala el reequilibrio ofertado a los comerciantes

J. F. MAGARIÑO
MADRID

La maraña judicial en que se ha convertido el choque entre Aena y muchos de sus arrendatarios comerciales, por los alquileres a pagar durante la pandemia, se acerca al centenar de demandas en ambas direcciones, más de 800 millones en juego por las rebajas ofrecidas por el gestor y a una situación equilibrada en las disputas que se dirimen en múltiples tribunales.

Según ha podido saber **CincoDías** de fuentes jurídicas, hay un total de 43 fallos en primera instancia, de los que 19 resultan favorables a Aena; 13 le han sido contrarios y los 11 restantes han estimado parcialmente las peticiones de los comerciantes. Podría hablarse de empate técnico en un momento clave: numerosos casos están yendo en apelación a segunda instancia y empiezan a brotar resoluciones.

La primera de ellas, de la Audiencia Provincial de A Coruña, ofrece una resolución salomónica: estima cautelares a favor del comerciante (Airfoods Restauración y Catering), lo que detiene el pago de rentas y la ejecución de avales que denegó el Juzgado de Primera Instancia número 4 de Santiago, pero también reconoce como válida la fórmula de Aena para reequilibrar los contratos de arrendamiento.

Para la compañía pública no es un asunto menor. A la vista de que el variable sobre ventas no alcanza los umbrales mínimos estipulados como alquiler, Aena activa el mecanismo de renta mínima garantizada anual (RMGA) que observa cada uno de los contratos, y reduce al 50% la cuantía de esas RMGA por el momento excepcional que atraviesa la actividad aeroportuaria. Una propuesta que emana del Real Decreto Ley 35/2020 de medidas urgentes de apoyo al sector turístico, la hostelería y el comercio, que buscaba la continuidad de los negocios.

Aena puso sobre la mesa una quita del 100% en la RMGA para los meses del primer estado de alarma



(del 15 de marzo al 20 de junio de 2020), y del 50% en los meses siguientes, hasta septiembre de este 2021.

A las que no aceptaron se les cursó el recibo por la renta mínima garantizada en su totalidad y está en el aire la ejecución de avales por el incumplimiento. Los comerciantes que no se han adherido a esta solución reclaman una rebaja similar a la caída del 72% en el tráfico aéreo en 2020. Y numerosos juzgados han sido sensibles con la dificultad de cumplir con los pagos en este momento de crisis, ante lo que decretaron cautelares y frenaron las facturas.

Esos fallos en primera instancia, según ha defendido Aena, no han entrado a valorar el fondo de la cuestión, que es la validez de la RMGA y la oferta de Aena, o la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus*, que dejaría sin efecto lo pactado por contrato ante circunstancias sobrevenidas, imprevisibles y de extraordinario efecto sobre el equilibrio de los mismos.

Más bien se ha estado dirimiendo la figura del *periculum in mora*, por la que el juzgado estima medidas preventivas para preservar

Un pasajero camina por el aeropuerto de Barajas entre tiendas y bares cerrados. EFE

el patrimonio del deudor, en este caso los comerciantes. Se trata también de garantizar que estas empresas puedan seguir en pie para cumplir con la prestación que finalmente sea decidida.

Cruce de demandas

La lista de procedimientos en los tribunales alcanza los 58 iniciados por 28 empresas contra Aena, con los citados 43 autos notificados por el momento. Aena, por su parte, ha interpuesto 33 demandas contra 23 arrendatarios, exigiendo el reintegro de las rentas impagadas.

Como común denominador, los demandantes persiguen el reequilibrio contractual tras el derrumbamiento del tráfico, habiéndose solicitado cautelaramente la suspensión del derecho de Aena al cobro. Los hay que basan su petición en la existencia de supuestos acuerdos sobre una primera oferta de reequilibrio, formulada entre octubre y noviembre por Aena, que invalidaría una segunda de enero de 2021 en aplicación del referido Real Decreto Ley 35/2020, de 22 de diciembre.

Otros comerciantes, sencillamente, ven insuficiente

cualquiera de las soluciones que ha trasladado el gestor aeroportuario. Y el problema para Aena es que entre estos últimos se encuentran algunos de los mayores clientes en las terminales, como Dufry, Áreas y SSP.

Las cuentas de Aena vienen recogiendo trimestre a trimestre, como apunte contable, el 100% de la RMGA de la totalidad de sus inquilinos, independientemente de si aceptaron o no la fórmula de reequilibrio de sus contratos. Al cierre de 2020, la empresa estimó que si todos los operadores comerciales aceptaran su propuesta, las RMGA pendientes de 2020 (635 millones) se quedarían en 180 millones.

Respecto a los grandes inquilinos, tienen cautelares y pagan los importes que no están en discusión. Dufry, por ejemplo, ha cubierto las RMGA entre enero y marzo de 2020, y las que van del 21 de junio hasta en 31 de diciembre en base a lo que defienden como primer acuerdo con Aena, en el que el recorte de la RMGA se iguala con la caída de viajeros. El descuento en ese caso sería de alrededor del 75%, en lugar del 50% que fijó la ley y defiende Aena.

Hay 58 denuncias de 28 empresas contra Aena, y 33 de la pública contra 23 arrendatarios

El operador se apuntó 635 millones en rentas garantizadas y no cobradas en 2020

Un negocio sin clientes durante meses

► **Defensa.** El presidente de Aena, Mauricio Lucena, advirtió a finales de abril ante la junta de accionistas que la empresa defendería su posición "ante toda actuación de judicialización" del desencuentro entre el gestor aeroportuario y sus inquilinos. De momento, ha presentado 33 demandas contra la negativa a pagar de 23 arrendatarios.

► **800 millones de ahorro.** En torno a un 70% de los establecimientos en los aeropuertos de la red han aceptado la propuesta de rebaja de Aena para mitigar el efecto de la crisis, pero estos apenas alcanzan el 15% de la RMGA. El ajuste propuesto por Aena supone medidas de ahorro por unos 800 millones para los inquilinos entre 2020 y 2021 sobre la renta mínima que deberían haber pagado en circunstancias normales.

► **Descuentos.** El negocio comercial de Aena, muy dependiente del alquiler de espacios en las terminales, bajó un 16,4% en ingresos en 2020, hasta los 1.046 millones. Esa cifra incluye 635 millones de euros en concepto de rentas mínimas garantizadas anuales (RMGA). La empresa pública recoge este último apunte contable por mandato de la NIIF 16 (arrendamientos), pero reconoció que no había cobrado. De los 635 millones, 198 millones derivan del primer estado de alarma (del 15 de marzo al 20 de junio de 2020), para el que Aena ha propuesto una exención del 100% a sus inquilinos en la RMGA.