INSTITUTO DE LA EMPRESA FAMILIAR

RESUMEN PRENSA

Lunes, 14 de octubre de 2019

INSTITUTO DE LA EMPRESA FAMILIAR

RESUMEN DE PRENSA DEL IEF
Lunes, 14 de octubre de 2019

INFORMACIÓN ECONÓMICA

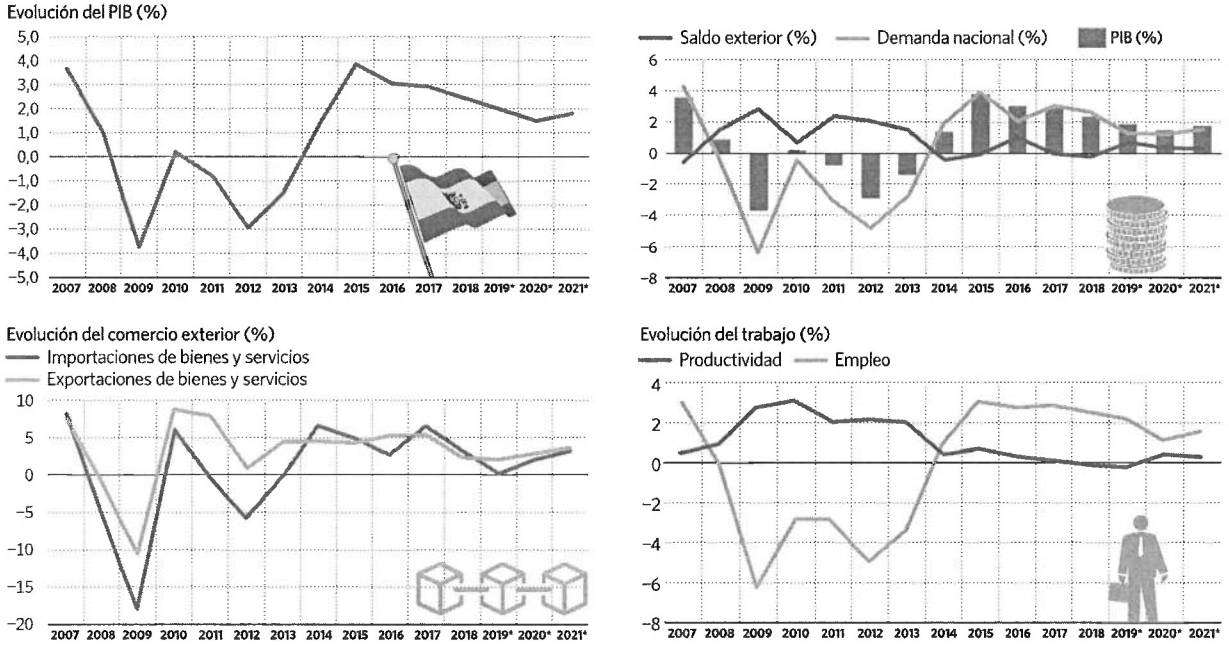
El Economista. Moncloa rebajará la previsión de PIB y empleo a un mes de las elecciones.
El Mundo. Subida garantizada a funcionarios.
La Razón. Las pensiones se han revalorizado el doble que los sueldos desde 2011.
El Mundo. La industria se revuelve contra las eléctricas por la factura energética.
Cinco Días. Las empresas deben negociar las adaptaciones de jornada pero pueden rechazarlas.
El Economista. Las empresas británicas se apremian a crear filiales en España por el 'Brexit'.
Abc. Las entidades extienden el cobro por los depósitos a más empresas.
El Economista. Solo la banca 'online' remunera las cuentas ahorro y no más del 0,6%.
El País. Bruselas abre una nueva fase de reformas en plena desaceleración.
Cinco Días. Subidas de impuestos y pérdida de prestaciones: las amenazas de un Brexit duro.
Expansión. El laborismo británico quiere nacionalizar empresas por 225.000 millones.

INSTITUTO DE LA EMPRESA FAMILIAR

INFORMACIÓN ECONÓMICA

El Economista el Superlunes
España
14/10/19
Prensa: Semanal (Lunes)
Tirada: 11.250 Ejemplares
Difusión: 11.250 Ejemplares
Cód: 128405561
Página: 23
ción: POLÍTICA - ECO Valor: 9.646,46 € Área (cm2): 646,8 Ocupación: 66,3 % Documento: 1/1 Autor: Eduardo Ortega Socorro Madrid Núm. Lectores: 45000

La desaceleración va a más



Fuente: Funcas. elEconomista

Moncloa rebajará la previsión de PIB y empleo a un mes de las elecciones

Todo apunta a que el crecimiento de la economía se quedará en el 1,9%

Eduardo Ortega Socorro MADRID.

Ni siquiera una repetición electoral puede retrasar los deberes *europeos* del Gobierno. Este martes el Ejecutivo enviará una nueva versión del Programa de Estabilidad en la que se da por hecho que tendrá que hacer una considerable revisión de las previsiones macroeconómicas, y todo ello a menos de un mes de los comicios del 10 de noviembre.

Como ya han admitido varios portavoces del Gobierno, entre ellos el propio Pedro Sánchez, presidente del Gobierno en funciones, y Nadia Calviño, ministra de Economía y Empresa, los efectos del *frenazo* se están notando más de lo esperado en España. La economía española está especialmente expuesta a los vaivenes del comercio exterior, particularmente de la guerra comercial, y el consumo ya no sostiene como solía hacer los flujos financieros nacionales. Aunque esto tiene una consecuencia que los expertos juzgan como positiva: la tasa de ahorro de las familias está volviendo a crecer, después de haber caído a mínimos históricos.

A esto hay que sumar el impacto que la nueva metodología para calcular el producto interior bruto (PIB), que acaba de modificar el Instituto Nacional de Estadística (INE), ha tenido en cómo se materializan los pronósticos económicos, algo que también han sufrido las previsiones de los órganos evaluadores y los *think tanks*.

En definitiva, y aunque todavía no se han desvelado las cifras oficiales –que se conocerán este martes, tal y como ya adelantó la propia María Jesús Montero, ministra en funciones de Hacienda–, el Gobierno tendrá que reformular sus previsiones, dejándolas posiblemente entre el 1,9 y el 2 por ciento de crecimiento del PIB para este año. Es decir, al menos un crecimiento económico de unos 2.600 milllones inferior al previsto.

Entre los primeros órganos en revisar a la baja ha estado el Banco de España. Su gobernador, Pablo Hernández de Cos, ejecutó una considerable rebaja de los pronósticos para este año, que en el caso del PIB pasaron del 2,4 por ciento al 2 por ciento. La Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas) también ha rebajado las suyas, en su caso del 2,2 por ciento al 1,9 por ciento. Esta organización espera además una ralentización todavía mayor para 2020, quedándose el crecimiento económico en el 1,5 por ciento, medio punto por debajo de lo vaticinado para el próximo año. Las predicciones de empleo también se reducen. Es decir, se crecerá pero menos de lo previsto por la citada desacelaración tanto en 2019 como en 2020. De hecho, ya no se podrá bajar del 13 por ciento de paro hasta 2021.

A vueltas con el déficit

Sin embargo, estos nuevos condicionantes no conllevarán cambios en la previsión de que el déficit público se quede en el 2 por ciento del PIB. Así lo han indicado fuentes del Gobierno. Sin embargo, desde Funcas y el Banco de España se duda de que esto sea posible.

"La ralentización de la economía frenará los progresos en la reducción del déficit", por lo que Funcas ha empeorado su previsión para 2019 dos décimas, hasta el 2,4 por ciento del PIB, seis décimas por encima del objetivo, pronóstico en el que coincide el Banco de España. Además, el *think tank* para 2020 espera un déficit del 2,5 por ciento, cinco décimas por encima de la anterior previsión.

Las cifras definitivas no se conocerán hasta que el documento se envíe a Bruselas, un texto en el que también se encontrarán las medidas fiscales previstas por el Ejecutivo de Sánchez para 2020, un conjunto de iniciativas con el que se pretende aumentar los ingresos en más de 5.600 millones anuales.

0,7%
CONSUMO DE HOGARES

Según Funcas, el consumo de los hogares no crecerá en 2019 ni un punto y se quedará en el 0,7 por ciento, cuando el pronóstico anterior era del 1,9 por ciento.

14,1%
DE TASA DE PARO

También el paro se aleja de los pronósticos que se habían formulado. Finalmente, este año no bajará de la frontera del 14 por ciento.

4,4%
SUELDO DE ASALARIADOS

La remuneración de asalariados, uno de los indicadores con mejor salud, también rebaja su crecimiento, en su caso, dos décimas, al 4,4 por ciento.

2%
EXPORTACIONES

En cuanto a las exportaciones de bienes y servicios, las previsiones no cambian. Mantienen su crecimiento para este año del 2 por ciento.

Subida garantizada a funcionarios

- El plan que Sánchez envía a Bruselas esta semana contempla un alza de sueldos de al menos un 2% para 2020
- Este compromiso se suma a la mejora para los pensionistas y se realiza a falta de sólo un mes para las elecciones

DANIEL VIAÑA MADRID

Los funcionarios se beneficiarán en 2020 del incremento salarial de, al menos, el 2% que está recogido en el acuerdo multianual de mejoras retributivas. Así se lo ha transmitido el Gobierno de Pedro Sánchez a los representantes sindicales, y así quedará plasmado en el plan presupuestario que el Ejecutivo debe enviar esta semana a Bruselas, tal y como confirman desde el Ministerio de Hacienda.

Hasta ahora, y a diferencia de lo ocurrido con las pensiones, el Ejecutivo en funciones no se había comprometido a acometer esta subida y los sindicatos ya amenazaban con iniciar movilizaciones. Entendían los representantes que, si había una promesa para las pensionistas, por qué no incluir en esa medida el incremento de los sueldo públicos que, además, estaba ya pactada.

Hacienda asegura a los sindicatos un incremento que data de la 'etapa Montoro'

La ministra de Hacienda en funciones, María Jesús Montero, en la rueda de prensa posterior al Consejo de Ministros del pasado viernes. EFE

En concreto, el Ministerio de Hacienda y Función Pública que entonces dirigía Cristóbal Montoro acordó un plan 2018-2020 que estimó que los salarios públicos debían subir un 2% fijo el próximo año, cifra a la que se podría añadir un variable de hasta un 1,85% adicional en función del crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) y del cumplimiento del déficit. Sin embargo, para hacer efectiva la subida fija a 1 de enero es necesario que se incluya en unos Presupuestos Generales del Estado (PGE) o que, al menos, exista un Gobierno que pueda tramitar un decreto que la valide. Y ahora mismo no es posible ni una cosa ni otra.

Pero el Ejecutivo, consciente del notable peso que el voto de los funcionarios tiene en las elecciones y ante la oportunidad de anotarse un nuevo argumento electoral, ha transmitido a los sindicatos que la subida se producirá y que el objetivo es que se aplique con la llegada del nuevo año. En primer lugar, porque considera que hay margen para que el nuevo Gobierno que salga de las elecciones, y en concreto uno liderado por Pedro Sánchez, convalide las subida. Y en segundo, porque si esto no fuese posible y los plazos se alargasen, se buscaría la forma de hacerlo. Esto es, que el Ejecutivo estaría dispuesto a aprobar el incremento por decreto a pesar de estar en funciones y amparándose, como en el caso de las pensiones, en que se trata de una necesidad de «extrema urgencia y necesidad».

Partiendo de este punto, Hacienda incluirá en el plan presupuestario de 2020 esa mejora del 2%. El plazo máximo para remitir este documento a Europa es el día 15 de octubre, esto es, mañana, y en el mismo se deben recoger las principales políticas económicas, los ingresos esperados y también los gastos. En el caso concreto de la subida salarial a los funcionarios, el desembolso para el conjunto de las Administraciones asciende a una cifra que ronda los 3.000 millones de euros.

La documentación que el Gobierno remitirá a Bruselas también debe incluir el cuadro macroeconómico, punto en el que se recoge la previsión oficial de crecimiento. Todos los organismos y firmas de análisis están revisando esta variable a la baja, con estimaciones de repunte del Producto Interior Bruto (PIB) inferiores incluso al 2% ya para este año. Es el caso de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas), que la semana pasada actualizó sus previsiones y redujo la previsión de crecimiento al 1,9%, mientras que el Banco de España considera que la cifra será del 2%. El Ejecutivo no ha querido adelantar la cifra que plasmará en el cuadro, pero sí ha reconocido que es probable que esté obligado a rebajar el 2,2% oficial.

En cambio, a lo que se resiste es a modificar la previsión de déficit. «Seguimos trabajando para cumplirlo», afirmó la pasada semana la ministra de Hacienda, María Jesús Montero, a pesar de que las mismas previsiones que estiman que la economía crecerá menos también consideran que la desviación presupuestaria será superior. El último objetivo revisado al alza y autoimpuesto por el Gobierno es del 2%. Sin embargo, el BdE y tambien Funcas consideran que la cifra será de un 2,4%, lo que supondría que el Ejecutivo solo reduciría la desviación en una décima y no cumpliría con «el compromiso de reducir el déficit» que en tantas ocasiones ha defendido.

LAS SUBIDAS SALARIALES DE LOS FUNCIONARIOS

EVOLUCIÓN PIB	2018	2019	2020
Fijo (para 2018 incluye la parte variable por cumplimiento del PIB)	1,75	2,25	2,00
PIB igual a 2,1%	1,75	2,30	2,20
PIB igual a 2,2%	1,75	2,35	2,40
PIB igual a 2,3%	1,75	2,40	2,60
PIB igual a 2,4%	1,75	2,45	2,80
PIB igual o superior a la previsión de crecimiento del PIB del Gobierno (2,5%)	1,75	2,50	3,00
Fondos adicionales (0,20%/0,25%/0,30%)	1,95	2,75	3,30
Total anual. Escenario de mínimos	1,95	2,50	2,30
0,55 adicional por cumplimiento de déficit en 2020	No aplica	No aplica	3,85
Total ANUAL. Escenario de máximos	1,95	2,75	3,85

FUENTE: FeSP-UGT J.A. / EL MUNDO

EL VOTO «VOLVERÁ A SER DECISIVO»: SON 2,5 MILLONES

El presidente de la Central Sindical Independiente y de Funcionarios (CSIF), Miguel Borra, fue reelegido la pasada semana en Valladolid. Ante el plenario, Borra recordó que el voto de los 2,5 millones de empleados públicos «volverá a ser decisivo en las próximas elecciones generales» y advirtió a los partidos de que en CSIF leerán «con lupa los programas» para esos comicios.

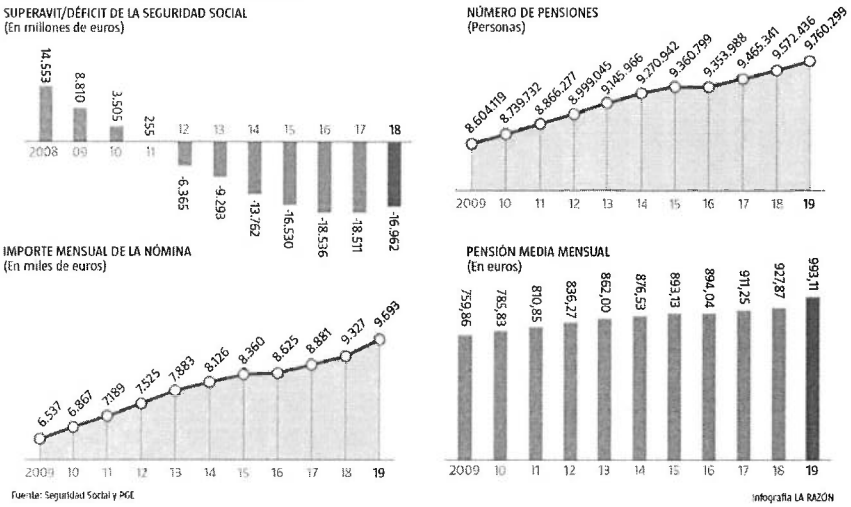
Desde CSIF se calcula que en la presente década los funcionarios han perdido en torno a un 20% de su poder adquisitivo, por lo que exigen una mejora de los salarios, una petición que el Gobierno en funciones prevé atender.

Además, CSIF demanda una jornada de 35 horas, jubilación anticipada voluntaria a partir de los 60 años, igualdad retributiva entre los empleados públicos de las distintas administraciones, un plan de rejuvenecimiento dentro de estas, la renovación de 300.000 puestos de trabajo en cuatro años y la reducción de la temporalidad actual.

HAN SUBIDO UN 22,5% DESDE EL «CRACK» DE LA SEGURIDAD SOCIAL Los salarios se han incrementado un 12,9% en el mismo periodo de tiempo. El sistema no aguanta porque cada vez hay más pensionistas que cobran más y los cotizantes no crecen tanto

Las pensiones se han revalorizado el doble que los sueldos desde 2011

LA SITUACIÓN DEL SISTEMA PÚBLICO



Fuente: Seguridad Social y PGE

Infografía LA RAZÓN

Las claves

- **Las pensiones** han ganado poder adquisitivo año tras año.
- **Solo cayeron** entre 2013 y 2017, cuando se aplicó el Índice de Revalorización y perdieron un 0,6% de su poder de compra.
- **No obstante,** esta circunstancia no afectó a las pensiones medias, que se revalorizaron un 6,8%.
- **Desde 2011,** el sueldo más frecuente ha pasado de 15.000 a 17.500 euros.

El sistema tiene futuro, dice Valerio

La ministra de Empleo, Magdalena Valerio, pidió ayer confianza en el sistema público de pensiones porque tiene «pasado, presente y futuro», y rechazó los «cuentos chinos» de quienes defienden los planes privados.

H. Montero - Madrid

La doctrina del «crack» del sistema público de pensiones tiene argumentos irrefutables a su favor. Desde el año 2011, la Seguridad Social acumula déficits crecientes: 100.000 millones de euros, con un pico de 18.800 millones en 2018. A ellos habrá que sumar otros 16.000 millones de euros, que según la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF) será el desajuste de caja del sistema para 2019, el 1,3% del PIB.

Entre 2011 y 2019, se han incorporado 800.000 pensionistas más al sistema, por los 1,7 millones de cotizantes más que se han sumado. Es decir, desde 2011, cuando la Seguridad Social entra en números rojos, se han incorporado el doble de cotizantes que de pensionistas. Sin embargo, las cuentas no solo siguen sin cuadrar, sino que el agujero no deja de aumentar con cada año que pasa. ¿Por qué? Entre 2011 y 2019, los ingresos por cotizaciones sociales apenas han aumentado en 9.600 millones de euros, un 9% más, al pasar de los 105.311 millones de euros recaudados en 2011 a los 114.915 millones previstos para este ejercicio. Por el contrario, los gastos en operaciones corrientes se han disparado en ese mismo periodo en casi 30.000 millones de euros, lo que supone un incremento del 26,21%, al pasar de los 118.159 millones a los 148.123 millones de euros.

¿Cuál es el motivo de que ya no sean suficientes casi 20 millones de trabajadores para sostener las pensiones públicas? En 2011 se pagaban 8,86 millones de pensiones en España. Hoy se abonan 9,76 millones, casi un millón más. En 2011, el importe medio mensual de la nómina de las pensiones rondaba los 7.200 millones de euros (recordemos que en 2006 se gastaban apenas 5.000 millones al mes). Hoy, se abonan 9.700 millones (septiembre), lo que supone 2.500 millones de euros más cada mes. La pensión media en 2011 era de 810 euros (646 euros en 2006) y la media de jubilación alcanzaba los 923 euros. Hoy, la pensión media es de 993 euros (más alta que la de jubilación en 2011) y la media de jubilación supera los 1.140 euros, aunque los nuevos jubilados se incorporan al sistema cobrando 1.456 euros al mes en el Régimen General. Es decir, desde que el sistema de la Seguridad Social entró en déficit en 2011, la pensión media mensual se ha incrementado un 22,5%.

La paga media ha subido desde los 810 euros al mes hace ocho años hasta los 993 euros; la de jubilación, de 923 a 1.140 euros

Frenazo

Esta alza solo se ha visto frenada en la pensión mínima y máxima desde la introducción en 2013 y hasta 2017 del Índice de Revalorización de las Pensiones, que restringía los incrementos al 0,25% mientras el sistema se encontrara en una situación deficitaria. Ambas perdieron un 0,6% de capacidad adquisitiva en ese periodo. Sin embargo, esto no afectó a las pensiones medias, que pese a todo se revalorizaron un 6,8%, según el estudio «Pensiones y elecciones», realizado por Antonio Castillo Espinosa, profesor de la IE University, y publicado por la web «The Conversation».

Por el contrario, los sueldos y las cotizaciones no han corrido la misma suerte que las pensiones en el mismo lapso de tiempo. Aunque la recesión azotaba entonces con fuerza, en 2011 el sueldo medio más frecuente (el que cobran la mayoría de los españoles) era de 15.000 euros brutos al año. Desde entonces, el salario más habitual se ha incrementado un 12,9%, hasta rondar los 17.500 (según los datos de 2017, los últimos facilitados por el Instituto Nacional de Estadística). Es decir, que desde que la Seguridad Social entró en barrena, las pensiones han subido casi el doble que los sueldos y, por tanto, las cotizaciones de casi 20 millones de trabajadores no dan de sí. El chicle no se puede estirar más porque hay que pagar más a más jubilados.

Esperanza de vida

Hasta ahora, la caja de la Seguridad Social había aguantado con cierta suficiencia las fuertes revalorizaciones gracias a que la esperanza de vida de los españoles no había despegado. La vida media de las cohortes nacidas en la posguerra, las que se jubilaron en torno al ejercicio 2005, era de unos 52 años. Entonces, la Seguridad Social registraba 10.000 millones de superávit. Por el contrario, la esperanza de vida de las cohortes que se jubilaron desde 2011, nacidas entorno a 1946, superaba los 60 años. Casi 10 años más de vida en apenas tres lustros. En consecuencia, el porcentaje de españoles que llegó a cobrar la pensión en 2011 se disparó y no dejará de hacerlo, ya que la esperanza de vida de las cohortes que se jubilarán próximamente ronda los 70 años.

En resumen: desde 2011, la Seguridad Social tuvo que hacer frente a un desembarco masivo de pensionistas y a revalorizaciones de casi el 3% cada ejercicio. ¿Pero qué ocurrió en los años inmediatamente anteriores? En plena bonanza económica, las pensiones se dispararon. La cifra de pensionistas era aún asumible y entre 2004 y 2011 la pensión mínima de jubilación de un titular de 65 años o más con un cónyuge a su cargo aumentó nada menos que un 53%. La de un jubilado de 65 años en una unidad unifamiliar se incrementó un 46%. La de viudedad de un beneficiario con cargas familiares, un 81% y la de orfandad, un 47%. En 2004, la pensión media de jubilación era de 654 euros. En 2011, de 923.

pressreader PRINTED AND DISTRIBUTED BY PressReader.com +1 604 COPYRIGHT AND PROTECTED BY AL

La industria se revuelve contra las eléctricas por la factura energética

Las patronales piden a la CNMC que no ceda ante la presión y reclaman una CEOE «neutral»

CARLOS SEGOVIA MADRID

La industria española se revuelve contra las eléctricas en la gran batalla del momento por bajar el precio de la luz. En una contraofensiva, las asociaciones del acero, de la industria química, del papel y de los productos petrolíferos se quejan de que la factura que pagan en España es «seis veces mayor que en Alemania» y han pedido a la Comisión Nacional de Mercados y de la Competencia (CNMC) que no ceda y no sólo mantenga, sino que endurezca su plan de forzar una rebaja de retribuciones a eléctricas y a gasistas. También han enviado una carta al presidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), Antonio Garamendi, para que no se alinee con el llamado *lobby* eléctrico y guarde «estricta neutralidad» ante el cisma creado en el seno de la gran patronal.

Las asociaciones dicen que en España se paga seis veces más que en Alemania

Sectores como el del acero y el del petróleo han enviado una carta a Antonio Garamendi

La carta, a la que ha tenido acceso EL MUNDO, está firmada por el presidente de la Asocación Española de Productos Petrolíferos (AOP), Luis Aires, el de Aspapel, Jordi Mercader, el de la Federación Empresarial de la Industria Química Española (Feique), Carles Navarro, y el de la siderúrgica Unesid, Bernardo Velázquez. En la trastienda de todas ellas hay empresas como Acerinox, Repsol, Cepsa, Basf, Dow Chemical, las grandes farmacéuticas o Ence que se enfrentan así a Naturgy, Iberdrola o Endesa. «Llevamos años trabajando de forma intensa para reducir los elevados y excesivos costes regulados que soportamos en España, que hoy duplican a los de Francia, triplican los del Reino Unido, y multiplican por seis los de Alemania», subrayan estas asociaciones a Garamendi. Y aplauden el plan de la CNMC de bajar los peajes a las eléctricas en un 6,8% para el consumidor doméstico y del 13,4% para el consumidor industrial en el nuevo período regulatorio hasta 2025; también a las gasistas en un 26% para un consumidor doméstico y de un 6,7% para un consumidor industrial para el período regulatorio 2021-2026.

Antonio Garamendi, presidente de la CEOE, y José María Marín Quemada, presidente de la CNMC. EFE / DAVID S. BUSTAMANTE

Los llamados peajes son la retribución del sistema a eléctricas y gasistas por los costes del transporte y la distribución. Forman parte importante del recibo y el sistema les está pagando de más actualmente unos 5.000 millones, según las alegaciones presentadas por estas patronales industriales a la CNMC. «Nuestras empresas están soportando el coste de una sobrerretribución injustificable en el ámbito del transporte y distribución de gas, por lo que consideramos justa y plenamente justificada la propuesta de recorte presentada por el organismo regulador», afirman en su carta fechada el pasado 30 de septiembre. Fuentes de estas patronales aseguran que también han solicitado reuniones en los últimos días con el presidente de la CNMC, José María Marín Quemada, para expresarle «la grave situación de desventaja competitiva que genera el diferencial con Europa de los peajes del gas». «El gas es determinante en nuestros costes industriales, pagamos por los peajes un 45% más que la media europea», aseguran. En la agenda de Marín consta una reunión el pasado día 30 con la Asociación para un Gas Industrial Competitivo a la que pertenecen todos los sectores industriales afectados por la factura gasista.

Los presidentes de las patronales miembros de CEOE llaman la atención en su carta a Garamendi sobre sus declaraciones del pasado 19 de septiembre en que calificó de «barbaridad» el impacto en Bolsa en el sector energético del anuncio de la CNMC y pidió «predictibilidad regulatoria» y «evitar vaivenes», y aseguran que era previsible una propuesta de recorte de retribuciones.

«Somos conscientes que esta propuesta [de la CNMC] puede incidir negativamente en alguna empresa cotizada de gran importancia en España, y en ese contexto entendemos tus declaraciones alertando de dicho efecto perverso que, desde luego, ni deseamos, ni está entre nuestros objetivos, puesto que son proveedores estratégicos para nosotros. Pero en ningún caso podemos obviar que estas empresas conocían desde 2017 los informes económico-financieros de la CNMC advirtiendo de la necesidad de revisar un marco retributivo excesivamente holgado que incluso afectaba a activos completamente amortizados, tal y como sobradamente han demostrado las memorias económicas que han acompañado a las mencionadas circulares».

Con máximo tono diplomático, hacen esta petición al presidente de la patronal: «Queremos trasladarte que, más allá de nuestra plena confianza en la neutralidad de CEOE, valoréis la procedencia de tomar medidas para preservarla». Esta misma semana, representantes de las patronales de la industria cerámica española (Ascer, ANFFECC y Asebec) se reunieron con Garamendi por la misma razón y éste se comprometió a adoptar una posición neutral. La propuesta de la CNMC entra en fase decisiva tras el período de alegaciones y la petición del Ministerio para la Transición Ecológica de reuniones con el organismo regulador independiente por presunta invasión de la política energética gubernamental.

SE MULTIPLICAN LAS VISITAS AL REGULADOR

Las empresas eléctricas y gasistas están multiplicando sus visitas a la CNMC en las últimas semanas para intentar frenar su plan. Según la agenda pública del organismo regulador, ha habido una veintena de reuniones desde el pasado julio con distintas empresas eléctricas y gasistas, entre ellas Naturgy, Endesa, Red Eléctrica y Enagás, que han acudido de forma reiterada ante su alarma por la propuesta que, en su opinión, pone en peligro la rentabilidad del transporte y la distribución y el mantenimiento de inversiones en el sector en los próximos años en un momento en que son necesarias para la llamada transición energética. También consta en la agenda una reunión con la Asociación de Empresas de Energía Eléctrica, antigua Unesa, presidida por la ex consejera de la Comisión Nacional de la Energía, Marina Serrano.

Cinco Días
España

14/10/19

Prensa: Diaria
Tirada: 27.341 Ejemplares
Difusión: 19.257 Ejemplares

Cód: 128403441

Página: 24

Sección: POLÍTICA - ECO Valor: 13.523,78 € Área (cm2): 779,2 Ocupación: 86,03 % Documento: 1/1 Autor: RAQUEL PASCUAL MADRID Núm. Lectores: 38000

Normativa laboral

Las empresas deben negociar las adaptaciones de jornada pero pueden rechazarlas

Ya hay sentencias que penalizan a compañías por no valorar la petición del empleado

El trabajador debe argumentar su solicitud

RAQUEL PASCUAL
MADRID

¿Están las empresas obligadas a permitir la adaptación del horario laboral de sus empleados para conciliación familiar? ¿Pueden todos los trabajadores solicitar una adaptación de la jornada? ¿Qué debe hacer la compañía cuando recibe una de estas solicitudes? ¿Cómo debe ser la negociación colectiva o individual?

Todas estas preguntas y muchas más surgen a diario en los departamentos de recursos humanos de las empresas, porque desde marzo pasado, la ley es algo más concreta en la regulación del derecho de los trabajadores a solicitar –que no a recibir– una adaptación de la jornada de trabajo, sin reducción de horas ni salario, para conciliar su vida familiar y profesional

Este derecho existe desde la aprobación de la Ley de Igualdad en el año 2007 pero prácticamente no se utilizaba en las empresas, ya que esta norma recogía el derecho unilateral del trabajador a reducirse la jornada y el sueldo para conciliar y es la opción por la que han optado la mayoría de los trabajadores. En marzo el Gobierno, tras la aprobación de la directiva europea sobre conciliación familiar modificó el artículo 38.4 del Estatuto de los Trabajadores concretando más ese "derecho a solicitar" la adaptación de la "duración y distribución" de la jornada "en la ordenación del tiempo de trabajo y en la prestación". De esta forma, se precisa también que en el marco de esta solicitud de adaptación horaria el trabajador puede pedir también "la prestación de su trabajo a distancia", esto es, teletrabajar. Asimismo, la nueva redacción legal concreta cómo debe ser la negociación entre la empresa y los empleados y la vía judicial a la que se debe recurrir en caso de discrepancias.

Tras siete meses de aplicación de la nueva normativa los diferentes pronunciamientos judiciales que se están produciendo prueban que la concreción legal no es del todo suficiente y que la casuística en esta materia es tan amplia y personal que nuevamente son los tribunales los que tienen que concretar este derecho.

Ante este escenario, estas son algunas pautas de cómo deben de gestionar las adaptaciones de jornada las empresas y los trabajadores:

▶ **Qué debe hacer la empresa ante la solicitud del trabajador.** "Lo único que está claro en la nueva norma y por lo que están diciendo los jueces es que la empresa está obligada a negociar", advierte Jesús Lahera, consultor de Abdón Pedrajas Abogados. De hecho, según el análisis que han elaborado en este despacho sobre los primeros meses de aplicación de esta normativa, existen ya dos sentencias de los Tribunales Superiores de Justicia de Madrid y de Castilla-La Mancha, en las que se penaliza claramente a las empresas y se da la razón al trabajador por la ausencia de negociación empresarial y la inexistencia de alternativas por parte de la compañía.

Así, lo primero que debe hacer una empresa que recibe una solicitud de adaptación es valorarla. En dicho análisis, la compañía deberá comprobar en primer lugar si en su convenio de referencia existe alguna concreción para gestionar estas adaptaciones. Y en el caso de que no exista deberá "abrir un proceso de negociación con la persona trabajadora durante un periodo máximo de 30 días", dice la ley.

GETTY IMAGES

Una vez finalizado este plazo la compañía tendrá tres opciones: aceptar la solicitud de su empleado, presentar una propuesta alternativa o rechazarla. En este último caso la empresa "indicará las razones objetivas en las que se sustenta su decisión".

En principio, corresponde al trabajador la carga de la prueba, esto es, argumentar los motivos de conciliación por los que demanda adaptar su jornada. Aunque en este punto ya hay alguna sentencia que cuestiona este apartado. En concreto, un pronunciamiento del Tribunal Superior de Galicia consideró recientemente que el empleado no está obligado a probar que no puede conciliar por otros métodos.

▶ **Medidas.** El tipo de medidas que podrán barajar las empresas y los trabajadores, ya sea para incluirlas en la negociación colectiva o en los pactos individuales se agrupan en dos tipos. El primero afectaría a la adaptación del tiempo de trabajo y la distribución horaria (pasar de jornada partida a continua, cambiar turnos, horarios flexibles de entrada y salida, etc.). Mientras que un segundo tipo de iniciativas afectarían a la forma de desempeñar el trabajo (traslado al centro más cercano al hogar o al colegio, combinación de trabajo presencial y a distancia o teletrabajo completo). Si bien en este punto, Lahera recuerda que "no hay obligación de dar trabajo a distancia en cualquier caso, ya que bastaría con que la empresa acredite la inexistencia, por ejemplo, de la tecnología adecuada para hacerlo".

> Si la compañía no concede la adaptación que se le solicita, el trabajador tiene 20 días para hacer una demanda judicial

▶ **La vía judicial.** En el caso de que empresa y trabajador no se pongan de acuerdo, la propia ley establece que pueden dirimir las diferencias en los juzgados de lo social.

El procedimiento que establece la norma es la presentación de una demanda individual en los 20 días siguientes a la comunicación de la decisión tomada por la empresa. El trabajador podrá reclamar que se atienda su demanda de adaptación de jornada e incluso una indemnización por daños y perjuicios. El procedimiento será urgente y solo cabrá recurso de suplicación por cuantía.

Tendencias judiciales

▶ **Reducción de jornada.** Una de las primeras cosas que se están encontrando los jueces son demandas para adaptar los horarios de personas que ya tienen su jornada reducida, algo que sí es un derecho unilateral del trabajador. Si bien el artículo 37.7 del Estatuto de los Trabajadores dice que la concreción horaria debe hacerse "dentro de su jornada ordinaria". Pero ahora, con la adaptación horaria, estos límites podrían difuminarse. De hecho, existe ya una sentencia que permite la adaptación fuera del horario recortado.

▶ **Corresponsabilidad.** Algunos jueces empiezan a introducir el factor de corresponsabilidad familiar en los casos de adaptación de jornada. "Hay jueces que preguntan por las parejas, y eso nos lleva a un escenario más propio de un juicio de equidad o de un caso de solución extrajudicial de conflictos", opina Jesús Lahera, de Abdón Pedrajas.

▶ **Actitud empresarial.** Los laboralistas también han detectado la disposición judicial a castigar a las empresas que no valoran las solicitudes o no ofrecen alternativas. Por ello, las actas de negociación o el escrito de respuesta de la compañía cobra especial importancia en vistas a un juicio.

Economía

Las empresas británicas se apremian a crear filiales en España por el 'Brexit'

El coste de tramitación ronda los 2.000 euros y el plazo de constitución es inferior a un mes

Los bufetes de abogados españoles ofrecen estos servicios a través de anuncios en el Reino Unido

Antonio Lorenzo MADRID.

Quien no corre, vuela. Decenas de empresas británicas se han lanzado a contratar bufetes de abogados para constituir filiales a toda velocidad en España y, de esa forma, sortear gran parte de las trabas y limitaciones comerciales derivadas de la previsible ejecución del *Brexit*. Según han indicado a *elEconomista* diversas fuentes jurídicas, pese a que no existe un censo oficial de las nuevas empresas en función de sus procedencias, las empresas británicas más despiertas llevan meses activando sus respectivos planes de contingencia ante el fundado supuesto de que la salida del Reino Unidos de la Unión Europea se produzca de forma abrupta e inminente. La fecha del 31 de octubre está a la vuelta de la esquina y un gran número de empresas *Made in UK* han dado mandato para mover todos los hilos y activar todos los recursos legales que les permita mantener su estatus europeo en un futuro cada vez más invierto.

A través de una filial, las firmas británicas podrían seguir comercializando sus productos y servicios en la Unión Europea, desde España, con las ventajas propias de cualquier estado de la Unión.

Luis Baños, abogado de Unión Jurídica, desvela a este periódico la magnitud de un fenómeno se presume imparable. De hecho, muchos de nuestros más recientes clientes se han puesto en contacto nosotros para estos fines, simplemente atraídos por un anuncio escrito en inglés y difundido en el Reino Unido.

Según explica Baños, "los costes de creación de una filial en España vienen a ser mínimos, casi *peaunuts*, para cualquier empresa ya que puede rondar los 2.000 euros". Asimismo, los plazos para tramitar todas la burocracia y requisitos para constituir una subsidiaria pueden realizarse en menos de un mes, por lo que aún estarían a tiempo muchas empresas británicas que hasta ahora no se hayan percatado de esta posible tabla de salvación para sus negocios.

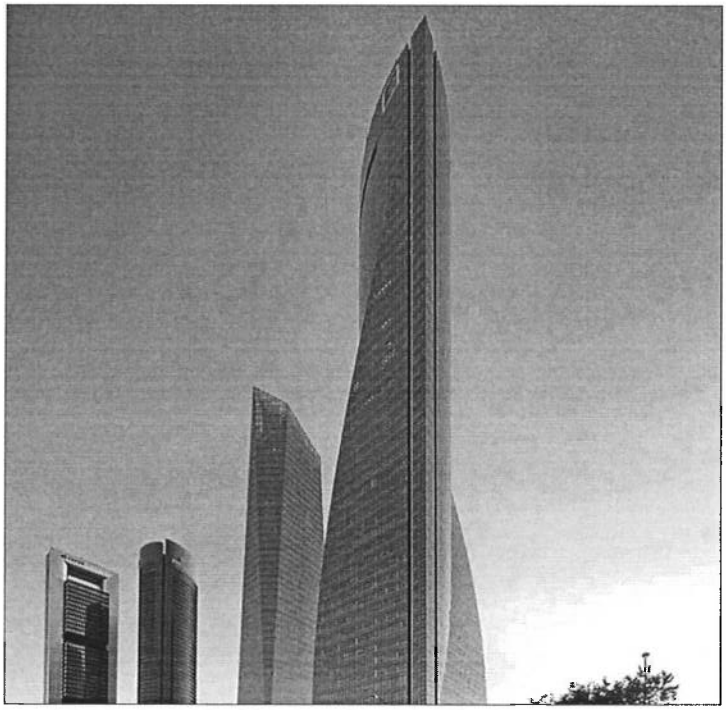


Imagen de Torre Espacio, sede de la embajada y del consulado del Reino Unido en España. EE

Al contrario de lo que ocurre con las oficinas de representación, que no pueden ejercer actividades económicas y que no necesitan trámites especiales, con las sucursales y filiales conviene poner el asunto en manos de especialistas. A grandes rasgos, se trata de constituir una empresa nueva, con su propia personalidad jurídica e inscribirla en el Registro Mercantil, para que puedan operar como si fueran empresas residentes, con los mismos derechos y obligaciones que las locales, a pesar de que el capital proceda de lejos de cualquier otra parte ajena a Europa.

Si no se produce una salida ordenad del Reino Unido de la UE, el país de Boris Johnson se someterá a las formalidades aduaneras para sus mercancías, lo que incluye declaraciones aduaneras. Entre otros detalles, los Estados miembros aplicarán el IVA a la importación de los bienes que entren en la UE procedentes del Reino Unido, mientras que las exportaciones al Reino Unido estarán exentas del IVA, según indican fuentes de la Comisión Europea. Entre otros trámites nuevos, el transporte de bienes al Reino Unido requerirá una declaración de exportación, mientras que la circulación de bienes sujetos a impuestos especiales en el Reino Unido también podrá requerir un documento administrativo electrónico.

> Las firmas podrán seguir vendiendo desde España con las ventajas de cualquier Estado de la UE

Este movimiento de creación de nuevas filiales encontrará previsiblemente su reflejo en las próximas estadísticas del INE, circunstancia que no ha impactado en los últimos datos disponibles, referidos al pasado agosto, cuando la creación de nuevas empresas bajó el 8,6 por ciento.

Un laberinto legal que concluye en el Registro Mercantil

A. L MADRID.

El primer paso para constituir una filial británica en España debe partir de la propia matriz, que estará obligada a formalizar un mandato que autorice dicha operación. Ese documento, junto los estatutos de las entidad debidamente traducidos al español (de forma jurada), deben presentarse en el Registro Mercantil en España. Acto seguido, el consulado español en el Reino Unido tiene que extender un documento o certificado que acredite que la sociedad matriz cumple todos los requisitos formales para operar en el mercado británico. Luego toca *bautizar* a la filial, sin que la denominación elegida coincida o esté previamente registrada en España, para lo que no queda otra que formular la consulta en el Registro Mercantil Central. La empresa británica que quiera tener presencia comercial en España debe adoptar el modelo de sociedad limitada, para lo que se requiere un ingreso de 3.000 euros como capital social. La visita a la notaría también será requisito imprescindible para elevar fe de la escritura pública de la sociedad.

Una vez en poder de la escritura de constitución de la entidad, la persona física que actúe de apoderado deberá acudir a la delegación de Hacienda que corresponda en función del domicilio social de la filial para conseguir un Número de Identificación Fiscal (NIF) provisional. Después tocará acudir a la taquilla de la Dirección General de Tributos de la Comunidad Autónoma que corresponda para liquidar los impuestos de Transmisiones Patrimoniales y de Actos Jurídicos Documentados, con el desembolso de 30 euros (el 1 por ciento del capital social). Con toda la documentación anterior, el apoderado o representante de la filial debe inscribir la sociedad tanto en el Registro Mercantil como en Registro de Inversiones Extranjeras. Con todo lo anterior satisfecho, y una vez en poder del CIF definitivo, la compañía podrá operar como cualquier otra sociedad, con la obligación de depositar anualmente las cuentas de la sociedad en el Registro Mercantil. A partir de entonces, la filial deberá pagar el Impuesto sobre Sociedades, sin que se atisbe por ahora un convenio de doble imposición hispano-británica.

pressreader PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER PressReader.com +1 604 278 4604 COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW

Las entidades extienden el cobro por los depósitos a más empresas

▸ Los clientes corporativos ya pagan una media del 0,17% por sus cuentas

M. V.
MADRID

El Banco Central Europeo (BCE) ha dado una vuelta de tuerca a su política monetaria de bajos tipos de interés y ha elevado, del 0,4% al 0,5%, la tasa que cobra a las entidades financieras comunitarias por la liquidez que depositan en el eurobanco. Una factura cada vez mayor para los grupos bancarios que ha llevado a estos a tomar una decisión inédita: trasladar parte de ese coste y cobrar a determinados clientes por sus depósitos. Así, las entidades españolas llevan varios meses cobrando a determinadas empresas y otros clientes institucionales y de manera puntual por guardarles su dinero, medida que han comenzado a extender a cada vez más clientes corporativos, según explican en el sector.

«Como consecuencia de la política de tipos negativos del BCE, Bankia sí cobra desde hace varios trimestres por los depósitos y cuentas a la vista de empresas en determinados casos», reconocía la semana pasada la entidad presidida por José Ignacio Goirigolzarri en su página web, negando eso sí que cobre o vaya a cobrar a los particulares por sus ahorros.

Lo cierto es que todas las grandes entidades del país, según las fuentes financieras consultadas, están aplicando esta misma medida desde 2017, aunque revisando caso por caso. En concreto, y según detallan, cobran determinado tipo de interés a empresas, aseguradoras y gestoras de fondos en función siempre del volumen de dinero depositado y el plazo. Por ejemplo, en el caso de las empresas las entidades suelen penalizar el depósito de los picos de tesorería.

Ahora bien, el endurecimiento de la política monetaria ha llevado a la banca a ampliar esta medida a cada vez más clientes institucionales, aunque todavía no de forma generalizada, como ya sucede en otros países de la Eurozona.

Como fuere, las estadísticas del Banco de España han comenzado a reflejar ya esa tendencia. Los depósitos suscritos por empresas el pasado mes de agosto conllevaron un tipo de interés medio del -0,17%, de forma que las sociedades no financieras encadenas ocho meses consecutivos pagando por sus cuentas a plazo fijo.

Las cifras del supervisor financiero ponen de manifiesto que los bancos están cobrando a las compañías fundamentalmente por aquellos depósitos a menos de un año de vencimiento, mientras que para plazos superiores siguen retribuyendo, ligeramente esa liquidez de las empresas y otros grandes depositantes.

Lo que todas las entidades parecen descartar es cobrar a los particulares por sus ahorros a plazo fijo, por el miedo a perder clientes frente a la competencia y a sufrir una salida de depositantes. Eso sí, los nuevos depósitos de las familias y los hogares se están remunerando de media apenas un 0,04%, según las estadísticas del Banco de España, y la tendencia es a seguir reduciendo esa rentabilidad. No solo eso, varias de las principales entidades financieras del país han retirado ya de su catálogo comercial los depósitos para particulares.

253.400
millones
Es el dinero que las sociedades no financieras acumulan en depósitos bancarios

-0,17
por ciento
Es el interés medio que las entidades cobran a las empresas por sus cuentas

Familias

Esa ínfima remuneración del ahorro no ha impedido que el dinero que las familias españolas guardan a través de depósitos bancarios y cuentas corrientes se encuentre en cifras récord, en concreto en 834.500 millones de euros, lo que evidencia el temor de los depositantes a asumir riesgos para obtener mejores rentabilidades invirtiendo en productos más complejos. En su lugar, y teniendo en cuenta que la remuneración del ahorro está muy por debajo de la inflación, las familias están optando por asumir cierta pérdida de capacidad adquisitiva.

El Economista el Superlunes
España
14/10/19
Prensa: Semanal (Lunes)
Tirada: 11.250 Ejemplares
Difusión: 11.250 Ejemplares
Cód: 128405548
Página: 11
Sección: E & F Valor: 7.932,79 € Área (cm2): 490,8 Ocupación: 54,52 % Documento: 1/1 Autor: Eva Díaz Madrid. Núm. Lectores: 45000

Solo la banca 'online' remunera las cuentas ahorro y no más del 0,6%

Las entidades tradicionales dejan a cero la rentabilidad de este producto

Eva Díaz MADRID.

La banca por Internet es la única que ofrece rentabilidad a los clientes para las cuentas de ahorro. En un escenario en el que las entidades están retirando los depósitos tradicionales de sus escaparates ante la nula remuneración que ofrecen por el coste que le supone mantenerlos en el actual escenario de tipos negativos y, por tanto conlleva a la falta de demanda, los clientes trasvasan su dinero a las cuentas vista, donde solo la banca digital juega a la partida de las remuneraciones.

Sin embargo, el contexto actual tampoco permite a las entidades ofrecer rentabilidades destacables y las ganancias para los usuarios se mantienen entre el 0,01 por ciento TAE que ofrece ING (oferta más baja) al 0,6 por ciento que da OpenBank, pero solo hasta los tres primeros meses para reducirlo al 0,2 por ciento al cuarto mes. Así, el holandés Nationale-Nederlanden mantiene la rentabilidad más estable para los ahorros con el 0,5 por ciento TAE.

Tras la entidad de los Países Bajos, Coinc, el banco digital de Bankinter, y Unicaja (esta última si se contrata la cuenta solo a través de Internet), ofrecen una remuneración del 0,2 por ciento TAE. El banco de Bankinter ha rebajado este verano la rentabilidad de su cuenta ahorro del 0,3 por ciento al 0,2 por ciento. Wizink, que ahora ofrece un 0,1 por ciento TAE, también decidió recortarlo hace un año -estaba situado en el 0,3 por ciento- por los bajos tipos de interés.

Cabe destacar que la Cuenta Naranja de ING, producto estrella con el que el banco aterrizó en España, ya solo remunera un 0,01 por ciento el ahorro cuando en 2011 la rentabilidad estaba en el 3,5 por ciento. Todas las entidades han recortado prácticamente la bonificación del ahorro -las tradicionales hasta dejarla a cero- mientras que el resto no alcanza el 1 por ciento. No obstante, mantienen aún estas mínimas bonificaciones como reclamo para la captación de nuevos clientes. Asimismo, son varios los bancos que apuntan a la posibilidad de dejar a cero estas remuneraciones en un futuro ante el prolongado escenario de tipos bajos y la fecha lejana de primeras subidas.

Escenario futuro

De hecho, los mensajes que aún llegan desde el Banco Central Europeo (BCE) es la posibilidad de nuevas bajadas ante la incertidumbre económica que envuelve la zona euro. El exvicepresidente del BCE, el español Luis de Guindos, aseguró en una entrevista publicada el pasado miércoles por la agencia *Market News* que el organismo podría bajar aún más los tipos para impulsar la economía, aunque apuntó a la necesidad de que los Estados tomen medidas fiscales para empujar a la par desde los dos ámbitos.

Oferta de cuentas de ahorro actual

	COINC	Wizink	nationale nederlanden	Openbank
PRODUCTO	Cuenta Coinc	Cuenta de Ahorro Wizink	Cuenta de Ahorro Online	Cuenta de Ahorro Bienvenida
RENTABILIDAD	0,2% TAE	0,1% TAE	0,5% TAE	0,6% TAE sin nómina
CONDICIONES	- Máximo 10.000€ - Sin comisiones - Descuento del 4% en Amazon	- Sin comisiones	- Sin comisiones - Regala entre 30-50€ de bienvenida para saldos de entre 1.000-5.000€	- Sin comisiones

	Unicaja Banco	iberCaja	ING	ABANCA
PRODUCTO	Cuenta Univía	Cuenta.com	Cuenta Naranja	Cuenta Clara
RENTABILIDAD	0,2% TAE	0,02% TAE	0,01% TAE	0,05% TAE
CONDICIONES	- Sin comisiones - Solo Online	- Sin comisiones - Solo Online	- Sin comisiones	- La cuenta está vinculada a un depósitos al que se traspasa el excedente de 3.000€ - Solo Online

Fuente: elaboración propia. elEconomista

Trasvase del dinero a los fondos de inversión: el patrimonio crece un 5%

Los fondos de inversión experimentaron un incremento de 13.136 millones de euros en su patrimonio en los nueve primeros meses de año o del 5,1 por ciento frente al saldo existente a cierre de 2018. Según los datos publicados por la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones (Inverco), su patrimonio escaló así a 270.651 millones de euros. La evolución del patrimonio contrasta con un comportamiento totalmente plano en las cuentas de clientes, situadas por encima de los 11,22 millones de suscriptores.

ECONOMÍA Y TRABAJO

Bruselas abre una nueva fase de reformas en plena desaceleración

LLUÍS PELLICER, **Bruselas**

Europa acusa los efectos de las guerras comerciales, las crisis en los países emergentes o la posibilidad de un Brexit desordenado. A la espera de recibir luz verde de la Eurocámara, el próximo ejecutivo de Ursula von der Leyen deberá continuar con las grandes reformas de la zona euro en plena desaceleración económica. En la agenda conviven retos que Bruselas arrastra desde la última crisis —la reforma del euro y la Unión Bancaria— y otros tan ambiciosos como poco digeribles para algunos socios, como un reaseguro de desempleo comunitario, la fiscalidad 'verde' o las condiciones para un salario mínimo digno.

Ya no son solo dudas o peligros. También son certezas. La economía europea sigue deteriorándose al acusar las guerras comerciales, las crisis de países emergentes y la inestabilidad política en el seno de la UE. La velocidad con la que se adentre (o salga) de esa senda dependerá de los riesgos que aún no se han despejado: un Brexit caótico, la amenaza de nuevos aranceles o la capacidad escurridiza de los negocios digitales. A esos desafíos quiere responder la futura presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, con una agenda "geopolítica". Los comisarios que han pasado por ahora el filtro de la Eurocámara han fijado las líneas maestras del próximo lustro: retos inmediatos para los que se han dado 100 días, viejas aspiraciones que tal vez cuesten toda la legislatura y reformas pendientes que siguen escurriéndose por la brecha de la división entre Norte y Sur.

Estabilización fiscal. Tras pactar un presupuesto para la zona euro que incorpora mecanismos anticíclicos, pero a años luz de las expectativas iniciales, la Comisión Europea se propone impulsar un reaseguro de desempleo comunitario. Shahin Vallée, exasesor económico del expresidente del Consejo Europeo Herman van Rompuy y de Emmanuel Macron en su etapa de ministro, considera que, si bien la UE debe "restablecer el debate intelectual" para elevar el nivel de ambición, a corto plazo la Comisión debe crear instrumentos que aporten sostenibilidad al euro, entre ellos el reaseguro de desempleo y llevar más allá la reforma del Mecanismo de Estabilidad Europeo (Mede).

El próximo titular de Economía, Paolo Gentiloni, explicó durante su audiencia en la Eurocámara que ese seguro de paro podría articularse con préstamos o liquidez —a su juicio, la vía "más fácil"— o a través de un sistema de apoyo a los presupuestos nacionales que se activaría rápidamente en caso de *shocks* externos. "Lo que no debería ser es una herramienta para transferencias permanentes de país a país", añadió. Sin embargo, los mecanismos de estabilización se topan con la resistencia de Estados del norte. "También sabemos que debemos afrontar las divisiones políticas entre países miembros", admitió.

Unión Bancaria. Nicolas Veron, economista de Bruegel y del Peterson Institute for International Economics, considera clave "romper el círculo vicioso" entre las entidades financieras y la deuda soberana de sus países. Para ello, los socios del euro necesitan acordar por fin la creación del fondo de garantía de depósitos comunitario y fijar límites para los bonos nacionales en los balances la banca. "La Unión Bancaria debe completarse y tenemos que ponernos de acuerdo sobre un esquema que reasegura a los europeos que sus depósitos tienen la misma protección, con independencia de donde vivan", afirmó Valdis Dombrovskis, que será vicepresidente ejecutivo para el área económica y financiera. Más complicado ve Dombrovskis avanzar en la propuesta de la Comisión para titular bonos soberanos de la eurozona. "Desafortunadamente, este trabajo no ha sido recogido demasiado en el Consejo, por lo habrá que ver cómo tratamos de reavivar el debate", atajó.

Gobernanza económica. La Comisión Europea deberá revisar en diciembre los llamados *two pack* y *six pack* y decidir si, como le recomendó el Consejo Fiscal de la UE, propone una reforma de las reglas fiscales. Los países miembros coinciden en que estas son demasiado complejas y poco claras, pero no están de acuerdo en abrir la caja de los truenos. Gentiloni consideró que la revisión de diciembre brindará "una gran oportunidad" para el debate y resaltó las tres claves en las que incidió el Consejo: que las normas sean "más simples, más ejecutables y más anticíclicas".

Impuestos. "No podemos aceptar la idea de una competencia fiscal entre países europeos", afirmó Gentiloni. La Comisión ha abordado ese *dumping* desde el área de Competencia, tratando de acabar con acuerdos ventajosos entre el fisco de varios países —en especial, Irlanda, Países Bajos y Luxemburgo— y multinacionales. Pero la UE ha sido incapaz de fijar una imposición mínima para gravar los beneficios empresariales. "Hay que avanzar más en el ámbito tributario, en especial en fijar una base común imponible para el impuesto de sociedades, porque muchos ciudadanos perciben que las grandes corporaciones no están pagando y algunos países están haciendo competencia desleal en ese terreno", sostiene Miguel Otero, investigador principal del Real Instituto Elcano.

Tampoco fue posible la creación de un impuesto para las grandes tecnológicas por el veto de Irlanda, Dinamarca y Suecia. "Queremos que esas reglas tributarias se basen en un acuerdo global, pero si no es posible a finales de 2020, estamos preparados para actuar", anunció la futura vicepresidenta y comisaria de Competencia, Margrethe Vestager.

Mercado de Capitales. El director ejecutivo del *think tank* CEPS, Karel Lanoo, critica que el futuro equipo de Ursula von der Leyen haya olvidado el aspecto financiero dentro de las prioridades de su futuro ejecutivo. Tras la Gran Recesión, la mayoría de bancos se replegaron de nuevo en sus países. Francia, Alemania y los Países Bajos encargaron un informe para trazar las prioridades para construir y reforzar un "mercado de capitales europeo integrado, competitivo, profundo y líquido", que mantenga a la UE como "uno de los dos principales centros financieros del mundo".

Lucha contra el blanqueo. Bruselas ha ido adoptando nueva legislación a golpe de escándalos. La Comisión Europea tuvo que dar marcha atrás por el veto en bloque de los Veintiocho de una *lista negra* de jurisdicciones cuya legislación era, a su juicio, un coladero para el dinero procedente del crimen organizado y el terrorismo. El ejecutivo de Jean-Claude Juncker también está descontento con el papel jugado por la Autoridad Bancaria Europea. "[Le] hemos dado competencias adicionales, más poderes. [...] Aun así, debe decirse que su rechazo a actuar en el mayor escándalo de blanqueo de capitales en Europa, que fue el *caso Danske Bank*, fue decepcionante", dijo Dombrovskis. La propuesta de Bruselas pasa por crear una autoridad destinada a solo a esa tarea.

Empleo. Tras haber alcanzado una legislación para conciliar la vida familiar y laboral, el siguiente paso, según el próximo comisario de Trabajo, Nicolas Schmit, es lograr una "mayor convergencia" entre países y avanzar en el "equilibrio" y la "igualdad de género". Fuentes diplomáticas apuntan que el mayor reto será fijar un salario mínimo digno. "No se trata de establecer un solo nivel salarial europeo y pondré especial atención a los modelos sociales de los diferentes Estados miembros", tranquilizó Schmit.

La presidenta electa de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, el 10 septiembre. / DIDIER LEBRUN (GETTY)

Criptomonedas, impuestos verdes y una estrategia digital

La Comisión se ha fijado como prioridad alcanzar un Nuevo Pacto Verde europeo, cuya propuesta debería salir a los 100 días de su arranque. Se trata de desplegar medidas para que la UE tenga una economía climáticamente neutral en 2050. Deberá convencer primero a los países que en el pasado Consejo Europeo impidieron un acuerdo a nivel de la UE —Polonia, Hungría, República Checa y Estonia—. Y después desplegar sus armas, entre ellas una tasa al carbono en frontera para que las empresas europeas compitan en igualdad de condiciones frente a las importaciones de terceros países que tengan menos exigencias.

Otras dos medidas avanzadas en las audiencias de los aspirantes pasarán por desbloquear un billón de euros en una década transformando el Banco Europeo de Inversiones en un instrumento especializado en el cambio climático e integrar esos objetivos en las recomendaciones que formula la Comisión en el marco del Semestre Europeo.

El segundo gran reto es la agenda digital. En esa carpeta, la comisaria designada, Margrethe Vestager, se da 100 días para diseñar una estrategia europea sobre inteligencia artificial.

El otro gran reto es el control de las criptomonedas. El futuro vicepresidente Valdis Dombroviskis sostuvo que "Europa necesita una aproximación común sobre las criptomonedas como libra". Y anunció que tratará de proponer una nueva legislación al respecto para evitar "la competición desleal y las amenazas a la ciberseguridad y a la estabilidad financiera".

pressreader PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER Pressreader.com +1 604 278 4604 COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW

Cinco Días
España
14/10/19
Prensa: Diaria
Tirada: 27.341 Ejemplares
Difusión: 19.257 Ejemplares
Cód: 128403445
Página: 25
Sección: POLÍTICA - ECO Valor: 8.485,79 € Área (cm2): 492,2 Ocupación: 53,98 % Documento: 1/1 Autor: E. CASTILLO MADRID Núm. Lectores: 38000

Trabajadores desplazados

Subidas de impuestos y pérdida de prestaciones: las amenazas de un Brexit duro

Los no residentes pasarán a tributar por sus rentas del 19% actual al 24%

La asistencia sanitaria solo está asegurada hasta finales de 2020

E. CASTILLO
MADRID

Quedan menos de tres semanas para la fecha de salida del Brexit –pospuesta ya dos veces– y, como en anteriores ocasiones, los términos de la salida del Reino Unido siguen sin despejarse. Dependiendo de si el divorcio es acordado o no el próximo 31 de octubre, los trabajadores desplazados al país británico podrían enfrentarse en los meses venideros a perder ciertos beneficios fiscales –tipos impositivos más altos, eliminación de deducciones y exenciones– y así como prestaciones sociales –totalización de periodos para el cómputo de la jubilación o asistencia sanitaria–, según explican varios expertos de KPMG, por lo que recomiendan que las empresas comuniquen a sus empleados los posibles impactos.

Desde un punto de vista fiscal, la directora en el área de movilidad internacional de KPMG María Antonia del Río recuerda que, ya sea con o sin acuerdo del Brexit, el convenio firmado entre Londres y Madrid en 2013 para evitar la doble imposición seguirá vigente entre ambos países tras la salida. No obstante, explica que las personas no residentes en España que tributen por sus rentas por el impuesto sobre la renta de no residentes (IRNR) pasarán de cotizar a un tipo impositivo del 24% frente al 19% que se aplica dentro del área comunitaria.

Además, avisa de que estos trabajadores perderían la posibilidad de aplicarse las deducciones por alquiler, unidad familiar o aportación a planes de pensiones, así como la exención por reinversión de la vivienda habitual, entre otros. No solo eso. Según añade Del Río, la legislación permite que los no residentes que tengan su residencia fiscal dentro de la UE y posean propiedades en territorio español pueden aplicarse la normativa de la comunidad autónoma donde se encuentre el mayor valor de sus bienes, un beneficio que se perderá tras el Brexit. Por tanto, un residente español en el Reino Unido que tenga la mayoría de su patrimonio en Madrid no podría en el futuro aplicarse la bonificación del 100% del impuesto de patrimonio que rige en la comunidad.

En lo que respecta al ámbito de las cotizaciones sociales, la también directora en el área de movilidad internacional Lourdes Corral detalla que la regulación vigente permite que haya una coordinación en materia de Seguridad Social para evitar duplicidades y que solo se aplique al trabajador el sistema del país en el que esté empleado, salvo algunas excepciones. Una normativa que además sienta las reglas de totalización de periodos cotizados para calcular las prestaciones a las que el empleado tiene derecho –jubilación y otros– y garantiza la asistencia sanitaria. "Con el Brexit todo esto se perderá, pero si Reino Unido sale con acuerdo, habrá un periodo de transición hasta el 31 de diciembre de 2020 en el que todo esto seguirá igual", tras lo cual tendrá que negociar un nuevo acuerdo, sostiene Corral. En caso de Brexit duro, el plan de contingencia aprobado en marzo por el Gobierno prevé que se mantengan las condiciones durante los 21 meses posteriores a la salida siempre que impere la reciprocidad. El Gobierno británico, por su parte, asegura que los españoles tendrán asistencia sanitaria hasta el 31 de diciembre de 2020, mientras que para el resto de la UE, será tan solo por seis meses.

Trabajadores del distrito financiero de la City en Londres. GETTY IMAGES

Obtener el estatus de asentado

Españoles. Desde marzo de 2019, los españoles que residan en el Reino Unido deben regularizar su situación en el país y solicitar el estatus de asentado si llevan más de cinco años en el país o el de preasentado si llevan menos tiempo. Hasta ahora, más de 115.000 españoles han realizado el trámite y la experta de KPMG Patricia Contreras aconseja hacerlo antes del 31 de octubre, ya que dicho documento podrá ser requerido en entrevistas de trabajo o en la firma de contratos de alquiler. No obstante, en caso de salida acordada, la fecha límite será hasta el 30 de junio de 2021.

Expansión
España
14/10/19
Prensa: Diaria
Tirada: 32.611 Ejemplares
Difusión: 21.888 Ejemplares
Cód: 128405111
Página: 9
Sección: EMPRESAS Valor: 23.100,00 € Área (cm2): 968,8 Ocupación: 100 % Documento: 1/1 Autor: Roberto Casado (Londres) Núm. Lectores: 132000

El laborismo británico quiere nacionalizar empresas por 225.000 millones

LA PRÓXIMA FUSIÓN

Roberto Casado (Londres)

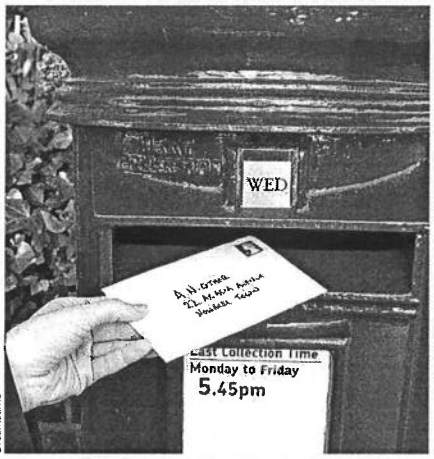
El plan del Partido Laborista británico para nacionalizar varios sectores clave de Reino Unido si llega al poder tendría un coste de 196.000 millones de libras (225.000 millones de euros), según un estudio que hoy va a hacer público la patronal empresarial del país CBI. La cifra equivale a un 9% del PIB británico y a la recaudación total anual que el Tesoro obtiene con el impuesto sobre la renta.

Ese importe resulta al sumar el valor de mercado de todos los activos que Jeremy Corbyn, líder del grupo en la oposición, aspira a que pasen a manos públicas. En primer lugar están las 16 distribuidoras de agua del país con **Thames Water** como la principal firma de esa industria, valorada en 6.000 millones de libras.

En el terreno energético, los laboristas quieren tomar el control de **National Grid** (operador de la red de transporte de gas y distribución que vale 31.000 millones de libras) y de los activos de distribución de ocho empresas entre las que figura **Scottish Power** (filial de **Iberdrola**). Los analistas estiman que las redes de Scottish Power valen unos 8.000 millones de libras, un 15% del valor del grupo español.

El plan contempla también la renacionalización de la empresa de correos **Royal Mail**, que cotiza en Bolsa con un valor de 2.200 millones de libras. Y por último, en el punto de mira están las franquicias de las rutas de ferrocarril, incluidas sus flotas de trenes.

La red de Scottish Power (Iberdrola) sería nacionalizada por Corbyn.



Dreamstime

Royal Mail (Correos) es otro de los grupos amenazados.

Dreamstime

Thames Water es la principal distribuidora británica de agua.

Network Rail

Los trenes pasarían de manos privadas a la estatal Network Rail.

Pago con bonos

El temor a la potencial implementación de estas medidas está pesando sobre los precios de las firmas afectadas que cotizan en Bolsa. El Partido Laborista amenaza con compensar a los accionistas con bonos públicos, no en metálico, y además podría poner precio a los activos en función de su valor teórico contable, no su precio de mercado.

Esto rebajaría el coste estimado de la nacionalización, ya que CBI aplica en su análisis una prima sobre el valor contable de los negocios.

El temor al cambio de Gobierno ha paralizado la venta de **Electricity North West**, una red de distribución en la zona de Manchester que es propiedad de **JPMorgan** y de **Colonial First State**.

Esta medida, junto a otras incluidas en el programa laborista como forzar que la mayoría de las empresas del país cedan un 10% de su capital a los trabajadores, hacen que algunos inversores y ejecutivos piensen que una victoria electoral de Corbyn puede desestabilizar más la económica británica que el Brexit, al menos en algunos sectores.

Otros inversores, sin embargo, apuntan que las ideas de Corbyn no llegarán a implementarse. Por un lado, ven difícil que llegue al poder. Y en segundo lugar, nacionalizar esas industrias abre el riesgo de una oleada de pleitos internacionales contra el Gobierno británico. Muchas de las empresas afectadas se encuentran en manos de inversores extranjeros. Además de Iberdrola o JPMorgan, entre los dueños de este tipo de activos figuran también Warren Buffett (a través de su holding **Berkshire Hathaway**) y Li Ka-shing (a través de **CK Infrastructure**).

Según la CBI, "la confianza de los inversores internacionales en Reino Unido se vería severamente dañada si los laboristas no pagan el precio de mercado por los activos". Rain Newton-Smith, economista jefe de la CBI, concluye que "las empresas quieren que los políticos inviertan en grandes proyectos de infraestructuras en lugar de minar la confianza en la economía y gastar tiempo, energía y dinero público en un proyecto de renacionalización sin beneficios claros".

Un 10% de cada empresa, para los empleados

Otra de las medidas estrella en el ámbito económico del Partido Laborista es fomentar la participación de los empleados en el capital de sus empresas. Para ello, propone forzar a todas las compañías británicas con más de 250 empleados el traspaso gratuito de un 10% de su capital a la plantilla.

Aunque la medida se implementaría de manera progresiva (a un ritmo de un 1% del capital por año), ya hay voces que la califican de una "expropiación". Según cálculos de Clifford Chance, el plan supondría quitar a los actuales accionistas un capital con un valor de 300.000 millones de libras.

No está claro si afectará a las filiales de empresas extranjeras. El coste para las multinacionales españolas podría ser de unos 8.000 millones de libras. Un 10% de Santander UK y Scottish Power vale unos 1.000 millones de libras, un 10% de O2 (filial de Telefonica) podría ascender a 1.250 millones de libras, mientras que un 10% de Heathrow (Ferrovial posee el 25%) puede rondar los 700 millones de libras. IAG podría verse obligada a ceder un 10% de British Airways, aerolínea que aporta la mayoría de sus beneficios. Un 10% de TSB, entidad de Sabadell, vale 170 millones de libras.

Elecciones antes de fin de año

Pase lo que pase con el Brexit en las próximas semanas, los observadores políticos esperan unas elecciones anticipadas en Reino Unido en noviembre o diciembre, ante el actual bloqueo que existe en el Parlamento. Los británicos podrían tener que elegir entre el primer ministro Boris Johnson y su plan de salida brusca de la UE; y Jeremy Corbyn, quien aboga por un divorcio más suave pero cuyo plan económico crea muchos nervios entre los inversores. Los críticos de Corbyn le acusan de estar anclado en los años setenta, pensando que el Estado puede gestionar mejor las empresas. Muchos de los activos que quiere nacionalizar fueron privatizados por los gobiernos de Margaret Thatcher y Jon Major en los años ochenta y noventa. Royal Mail salió a Bolsa en 2013, con David Cameron en Downing Street. De momento, las encuestas dan clara ventaja a Johnson.

Efe

Boris Johnson, primer ministro británico.

Efe

Jeremy Corbyn, líder del Partido Laborista.

La Llave / Página 2