INSTITUTO DE LA EMPRESA FAMILIAR

RESUMEN PRENSA

Lunes, 21 de octubre de 2019

INSTITUTO DE LA EMPRESA FAMILIAR

RESUMEN DE PRENSA DEL IEF
Lunes, 21 de octubre de 2019

EMPRESA FAMILIAR

El País (domingo). La empresa familiar apuesta por el bipartidismo.
Levante (sábado). Los empresarios reclaman más comunicación con el sistema educativo e impulsar la FP Dual.
La Opinión de Murcia (domingo). Apoyo para las familias.
Faro de Vigo (sábado). La Universidad potencia la Cátedra de Empresa Familiar.
Las Provincias (domingo). ¿Cómo construir un legado más allá de la empresa familiar?

INFORMACIÓN ECONÓMICA

El Economista. El incentivo fiscal al ahorro resta cada año 2.000 millones de recaudación
La Razón. El Gobierno destinará 1.200 millones menos a Sanidad.
La Vanguardia. El Gobierno prevé que los salarios suban un 2,2%.
El Mundo. Temporales para salvar a Sánchez.
La Vanguardia. Trabajar con mochila.
Cinco Días. Las empresas españolas se preparan para un Brexit inminente.
Abc. El impuesto de Junqueras al lujo acorrala a las empresas en Cataluña.
La Vanguardia. Patronal y sindicatos piden "soluciones políticas colectivas y personales".
El Periódico. España sigue lejos de Europa en la creación de 'start-ups'.
Cinco Días. El capital riesgo busca más de 4.000 millones para invertir en España.
El País. Entrevista a Poul Thomsen, director del Departamento Europeo del FMI: "Europa se enfrenta a un largo periodo de bajo crecimiento".

EMPRESA FAMILIAR

LOS CORROS

La empresa familiar apuesta por el bipartidismo. A la vista del programa del congreso que se celebra del 27 al 29 de octubre, parece que para la empresa familiar no hay duda sobre el bipartidismo. En el cartel solo figuran los líderes del PSOE, Pedro Sánchez, y del PP, Pablo Casado. Nada de Ciudadanos ni mucho menos de Podemos y de Vox. El congreso, que cumple este año su XXII edición, contará también con la presencia habitual del Rey y se celebrará en Murcia. La elección de esta ciudad por el colectivo que preside Francisco Riberas ya estaba decidida desde hace meses; pero, después de las devastadoras lluvias y la situación del Mar Menor, le confiere un interés para el debate pintiparado.

Levante
Comunidad Valenciana
19/10/19
Prensa: Diaria
Tirada: 21.100 Ejemplares
Difusión: 16.931 Ejemplares
Cód: 128503832
Página: 18
Sección: LOCAL Valor: 4.566,11 € Área (cm2): 432,0 Ocupación: 50,79 % Documento: 1/1 Autor: R. C. V. VALÈNCIA Núm. Lectores: 125000

Momento del debate posterior a la presentación del documento en Madrid. AVE

Los empresarios reclaman más comunicación con el sistema educativo e impulsar la FP Dual

▶ Un documento presentado por AVE en Madrid subraya la necesidad de cambiar la selección del profesorado para afrontar los retos de la digitalización

R. C. V. VALÈNCIA

■ La Asociación Valenciana de Empresarios (AVE) y la Asociación de la Empresa Familiar de Madrid (Adefam) ha presentado en la capital de España el documento *El compromiso de los empresarios con la educación: situación actual y retos de futuro*, realizado por AVE en colaboración con el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE) y las asociaciones territoriales vinculadas al Instituto de Empresa Familiar (IEF).

El documento plasma la visión que tienen los propios empresarios sobre la situación del sistema educativo en España y aporta un conjunto de propuestas de mejora que permitan a éste responder con éxito a los retos futuros de la sociedad y del tejido productivo, informó ayer AVE. Su presidente, Vicente Boluda, subrayó la importancia de la educación y que debe ser una responsabilidad compartida entre familias, responsables públicos, docentes y empresarios. Asimismo, señaló la necesidad de un modelo educativo que trabaje más la generación de vocaciones emprendedoras.

José Ramos, investigador del IVIE y profesor de la Universitat de València, presentó las principales cifras y conclusiones del documento. Advirtió de que el sistema educativo en España no está respondiendo a las exigencias ligadas a los nuevos empleos que emergen como consecuencia de un proceso acelerado de digitalización en la sociedad. A este respecto, recuerdan los empresarios, la automatización del empleo de aquí a 20 años superará el 50 % en España.

Según las encuestas realizadas a cerca de doscientos empresarios de toda España, el sistema presenta carencias relevantes para desarrollar competencias interpersonales. En este sentido se valora muchos aspectos como el compromiso ético, la cultura del esfuerzo y la tenacidad, la orientación a la calidad y habilidades para el trabajo en grupo, así como la iniciativa y el interés por aprender y el afán de superación. Se trata, según los empresarios, de aspectos que no están presentes en el actual modelo educativo y que por tanto no se evalúan. Asimismo, consideran prioritario que desde el propio sistema educativo se fomente y eleve el nivel de conocimientos de idiomas, en especial del inglés.

Los empresarios proponen medidas que exigirían tanto el compromiso de las propias empresas como de las administraciones, las familias y los estudiantes, y que agrupan en cinco ejes prioritarios. Al mismo tiempo, hacen un llamamiento a las fuerzas políticas para lograr un amplio consenso capaz de fraguar una política de Estado sobre las grandes líneas que deben definir el modelo educativo en España.

En primer lugar, los empresarios proponen reforzar el estímulo de actitudes como el esfuerzo, el espíritu de superación y el trabajo, con el concurso de las familias. En segundo lugar, recomiendan continuar reforzando el protagonismo en la formación de otro tipo competencias relevantes (instruir, comunicar, persuadir y motivar, planificar, resolución de tareas complejas o manejo y análisis de textos de cierto nivel), fomentando la competencia lingüística en inglés desde los primeros niveles de enseñanza. Dos ejes más tienen que ver con la mejora del sistema de prácticas como puente entre la educación y la empresa, y el impulso de la Formación Profesional, en especial la FP Dual.

Otro punto fundamental sería avanzar con rapidez hacia una más estrecha e íntima comunicación entre empresa y sistema educativo para responder a las exigencias que plantea la digitalización. Los empresarios piden a las administraciones públicas, y en especial a las educativas, un esfuerzo de adaptación de la propia formación a las posibilidades de la digitalización, lo que debería conllevar un refuerzo de los procesos de selección y formación del profesorado.

La Opinión de Murcia
Murcia

20/10/19

Prensa: Diaria
Tirada: 5.133 Ejemplares
Difusión: 3.963 Ejemplares

Cód: 128526274

Página: 21

Sección: ECONOMÍA Valor: 342,07 € Área (cm2): 97,3 Ocupación: 11,39 % Documento: 1/1 Autor: Núm. Lectores: 9000

Apoyo para las familias

■ José María Tortosa Martínez, presidente de la Asociación Murciana de la Empresa Familiar (AMEFMUR), y Miguel López Abad, presidente de la Cámara de Comercio de Murcia, han firmado un convenio de colaboración para organizar, promover y desarrollar conjuntamente actividades de información, formación, asesoramiento y promoción internacional dirigidas a las empresas familiares.

Faro de Vigo
Galicia

19/10/19

Prensa: Diaria
Tirada: 27.292 Ejemplares
Difusión: 23.705 Ejemplares

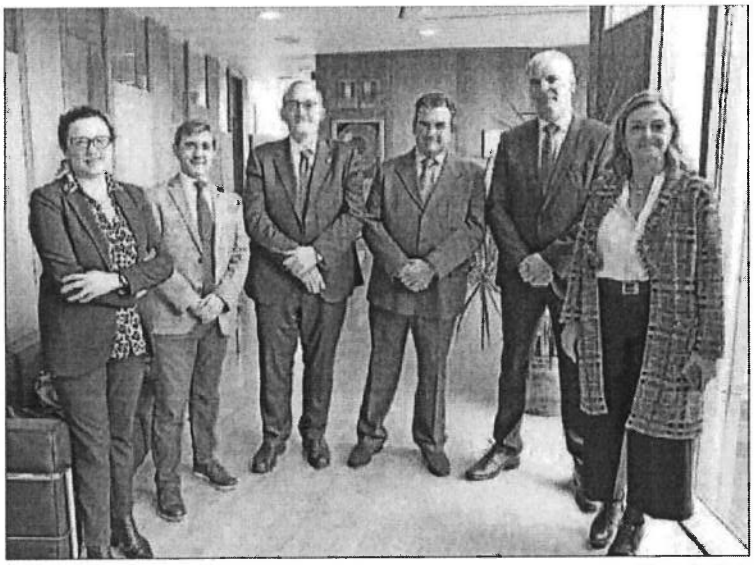
Cód: 128509988

Página: 7

Sección: LOCAL Valor: 1.238,29 € Área (cm2): 115,7 Ocupación: 12,74 % Documento: 1/1 Autor: Núm. Lectores: 208000

La Universidad potencia la cátedra de Empresa Familiar

■ La Universidad de Vigo firmó ayer un convenio con la Asociación Gallega de la Empresa Familiar, Inditex y el Instituto de la Empresa Familiar para potenciar la cátedra de Empresa Familiar que nació en Galicia en el año 2005. "En el ADN de la Universidad está la colaboración con las empresas y entendemos que esa colaboración es un acto de primera magnitud que no permite mejorar el país", destacó el rector de Vigo, Manuel Reigosa.



Marta G. Brea

Las Provincias
Comunidad Valenciana
20/10/19
Prensa: Diaria
Tirada: 18.477 Ejemplares
Difusión: 14.050 Ejemplares
Cód: 128526196
Página: 50
1: ECONOMÍA Valor: 17.826,00 € Área (cm2): 954,8 Ocupación: 100 % Documento: 1/1 Autor: Cada vez más sagas fundadoras de negoc Núm. Lectores: 77000

Pizarro Doce

«Sale mucho más caro no tener 'family office'»

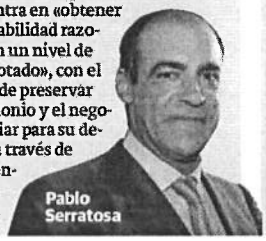
Para la directora general de una oficina familiar que gestiona inmuebles, aparcamientos o residencias, tercera generación de exportadores de tomate y cítricos, vale la pena invertir en un equipo que gestione el patrimonio antes de que la improvisación o las prisas deriven en inversiones fallidas. Para preservar el legado y no poner todos los huevos en la misma cesta, invierten en tecnológicas, renovables y acaban de entrar en un negocio de almendras en Lleida, sin descartar financiar proyectos de parientes validados por consejeros externos.

Elena Lis

Grupo Zriser

Riesgo acotado

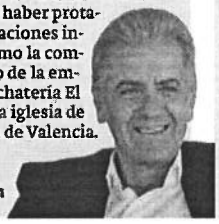
Los hermanos Ana y Pablo Serratosa Luján constituyeron en 2007 un vehículo inversor con intención de cambiar su estrategia de gestión del patrimonio familiar, hasta entonces basada en adquisiciones e inversiones empresariales, para evolucionar hacia una combinación de activos industriales, participadas tecnológicas e inversión en mercados de capitales y en activos inmobiliarios como sus emblemáticos edificios en la plaza del Ayuntamiento, la calle Pintor Sorolla o el paseo de la Alameda. Se centra en «obtener una rentabilidad razonable con un nivel de riesgo acotado», con el objetivo de preservar el patrimonio y el negocio familiar para su desarrollo a través de las siguientes generaciones.


Pablo Serratosa

Hermanos Juan

De la alimentación a la inversión turística

Los tres propietarios del grupo de alimentación Vicky Foods, más conocida por su marca Dulcesol, cuentan desde hace una década con una gestora de patrimonio inmobiliario independiente del negocio industrial. Comenzaron a invertir en hoteles con la adquisición de un establecimiento en la playa de la Concha de San Sebastián y disponen de otros alojamientos en el centro de Valencia, además de haber protagonizado operaciones inmobiliarias como la compra del edificio de la emblemática horchatería El Siglo, junto a la iglesia de Santa Catalina de Valencia.


Rafael Juan

Aznar Patrimonio

Un modelo a imitar tras resistir la crisis

En 2005, tras vender la empresa familiar, articularon un plan de inversiones nacido del «poder filial» y que les permitió resistir la crisis, hasta el punto de que otros parientes y amigos les pidieron ayuda para aplicar un sistema similar. Así nació Aznar Patrimonio, que asesora a varias familias empresarias y asegura recibir un cuantioso flujo de oportunidades fruto del esfuerzo realizado en unos comienzos con más exposición directa de la deseada. Apuesta por un acercamiento profesional a la inversión, frente a los impulsos de otras épocas, y la búsqueda activa de operaciones para evitar aquellas que han «pasado por muchas manos».

Raul Aznar

¿Cómo construir un legado más allá de la €mpresa familiar?

Cada vez más sagas fundadoras de negocios apuestan por crear un 'family office' para gestionar su patrimonio y diversificar riesgos

INÉS HERRERO
ines.herrero@lasprovincias.es

VALENCIA. Para las familias empresarias, el negocio fundado por sus antecesores es la joya de la corona, a la que dedican todos los esfuerzos, en ocasiones sin prestar demasiada atención al patrimonio generado. Y es por eso que la oficina familiar o 'family office' coge fuerza como instrumento para gestionar ese capital, canalizar las inversiones y apoyar a la familia, como se expuso en una jornada de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universitat de València. La clave es consensuar las prioridades para elaborar un plan de vida y definir los objetivos financieros. «Ahí tienes que decidir si quieres comer bien o dormir bien, si prefieres comer langosta todos los días o dormir tranquilo», expuso Raúl Aznar, de Aznar Patrimonio, dedicado a asesorar a otras familias empresarias mediante la metodología desarrollada para la suya propia.

Separar del negocio principal la gestión del patrimonio y profesionalizar la toma de decisiones en materia de inversión, a través de fondos, con otras empresas o fruto de contactos personales, fueron algunos de los consejos ofrecidos en la sesión, en la que Elena Lis, de Pizarro Doce, aseguró que «hay mucho dinero esperando oportunidades».

Más de un 'family office', de hecho, se crea al calor de inyecciones de liquidez derivadas de la venta de paquetes accionariales e incluso del negocio familiar, como punto de partida para maximizar las ganancias, diversificar riesgos y preservar el capital para las generaciones futuras.

Kaihö Capital

Una aventura en solitario

Fundada por Enrique Calabuig tras el fallecimiento de su madre, María Rosa Gimeno, el 'family office' del menor de los hermanos Calabuig Gimeno canaliza sus inversiones con el patrimonio obtenido tras desvincularse de la empresa que concentra el patrimonio común: Fomento Urbano de Castellón (Fucsa), matriz desde la que controlan mercantiles como Global Omnium y Aguas de Valencia. Después de vender sus acciones en la patrimonial del grupo por 39,5 millones, su sociedad de inversión se centra en los mercados de capitales, los activos inmobiliarios y la inversión en empresas y negocios emergentes.

Enrique Calabuig

Medcap

Los caseros más ricos de España

La sociedad constituida por la familia De Andrés Puyol como la primera socimi de España aglutina las inversiones en activos inmobiliarios protagonizadas por sus accionistas en las últimas tres décadas y centra su actividad en el desarrollo de proyectos comerciales para su arrendamiento a largo plazo con operadores de la talla de Apple, Adidas, Inditex, Louis Vuitton, McDonalds, Mercadona o Montblanc. Los caseros de estos gigantes de la distribución comercial fueron incluidos en la lista Forbes entre las cien mayores fortunas de España, con un capital de 450 millones en 2016 y multitud de activos repartidos entre Barcelona, Madrid, Murcia y Valencia.

Dimas de Andrés

Gramami

Industriales impulsores del Convent Carmen

Es la oficina familiar de la saga empresarial Burdeos Andreu, propietaria de la industria química SPB, proveedora de productos de limpieza del hogar y cuidado personal para las marcas Bosque verde y Deliplus de Mercadona. Desde Gramami, invierten en otras empresas del sector y en actividades turísticas y hosteleras, como el complejo cultural, gastronómico y desde ahora también de hospedaje del Convent Carmen de Valencia, además de apoyar el emprendimiento en diversas etapas de la inversión, en paralelo a su labor en materia de Responsabilidad Social Corporativa.

Miguel Burdeos

Invext

Reinvención como inquilino de sí mismo

El fabricante de muebles de baño Royo profesionalizó en 2006 la gestión de unas inversiones que solían hacer «rápido, a última hora y tarde». Con Santiago Royo al frente, mientras su hermano Raúl se ocupaba del negocio y su hermana Silvia del mercado americano, pasaron de no tener ni una relación de activos a consolidar un 'family office' en el centro, a cargo de inversiones inmobiliarias y financieras que guardan un equilibrio entre rentabilidad, liquidez y reducción de riesgos. Un gran paso fue vender todas las naves vinculadas al negocio y convertirse en inquilinos, una decisión complicada pero que hoy celebran. Como caseros, apuestan por poner en valor activos con alguna dificultad, frente a los ya alquilados.

Nombre y apellido

INSTITUTO DE LA EMPRESA FAMILIAR

INFORMACIÓN ECONÓMICA

El Economista el Superlunes
España
21/10/19
Prensa: Semanal (Lunes)
Tirada: 11.250 Ejemplares
Difusión: 11.250 Ejemplares
Cód: 128541362
Página: 25
Sección: POLÍTICA - ECO Valor: 11.724,69 € Área (cm2): 813,2 Ocupación: 80,58 % Documento: 1/1 Autor: Gonzalo Velarde Madrid Núm. Lectores: 45000

El incentivo fiscal al ahorro resta cada año 2.000 millones de recaudación

El Gobierno rebaja la estimación de Gestha a un coste en ventajas fiscales de 771 millones de euros

Los sindicatos piden revisar las desgravaciones ante el abultado déficit de la Seguridad Social

Gonzalo Velarde MADRID.

En pleno cisma por la crisis financiera que atraviesa la Seguridad Social, órgano encargado de pagar las pensiones en nuestro país y que se encuentra sumido en un déficit estructural que ronda los 18.000 millones de euros, la ampliación de las fuentes de financiación para hacer frente a la abultada nómina mensual de pensiones de 9,6 millones de personas supone un elemento crucial en el debate de la futura reforma del Sistema que habrá de diseñar, ya en su tercer año de vigencia, el Pacto de Toledo.

En este punto, uno de los conflictos que permanece abierto es el de la tributación favorable de los planes de pensiones privados como una merma para los ingresos de la Agencia Tributaria, a través de unos beneficios fiscales en el IRPF que desde diferente ámbitos sindicales critican por su diseño ineficaz y dirigido tan solo hacia las rentas del mayor caudal. Pues bien, según los datos obtenidos por *elEconomista* a través del sindicato de Técnicos de Hacienda (Gestha), estos beneficios fiscales suponen cada año una pérdida de recaudación para el Estado de 2.000 millones de euros, si bien el Gobierno tasa el coste de estas desgravaciones en 771 millones de euros para 2018, según los últimos datos disponibles en el Presupuesto aún prorrogado.

Ello, siendo un incentivo en desuso y que, en términos estadísticos, no consigue el obejtivo de fomentar el ahorro individual. Concretamente, desde el comienzo de la crisis el volumen de partícipes y, por lo tanto, de beneficiarios de este incentivo ha caído un 10 por ciento, desde los 10,6 millones hasta los 9,6 millones que registra en 2019.

"El Gobierno estima en el presupuesto de beneficios fiscales el impacto sobre la cuota estatal", explican fuentes de Gestha, añadiendo que si las autonomías de régimen común tuvieran una escala de gravamen igual a la estatal el beneficio fiscal ascendería a 1.573 millones, sin incluir el coste fiscal en el País Vasco y Navarra, por lo que "los Técnicos del Ministerio de Hacienda estiman en unos 1.900 millones el coste global para el Tesoro Público de este ahorro fiscal en 2017".

Beneficios fiscales, a debate

El debate sobre la idoneidad de ciertas ventajas fiscales al ahorro se ha recrudecido, no obstante, en los últimos años –con el acicate que supone la delicada situación financiera de la Seguridad Social– a partir de una modificación de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones impulsado por el Gobierno de Mariano Rajoy, que incluso desde el sector interesado califican de inservible por cambiar la naturaleza de los planes de ahorros a largo plazo pensando en el momento de la jubilación al permitirse su rescate en el plazo de 10 años.

Concretamente, los cambios normativos ejecutados en febrero del pasado año añadían un nuevo supuesto de liquidez a los ya existentes en 2014: el anteriormente mencionado de antigüedad superior a diez años. Eso sí, también incluyó una reducción de las comisiones desde el 1,75 por ciento a una escala de varios tramos según la política de inversión del fondo.

Precisamente, en este cambio normativo basan los sindicatos su argumento de pérdida de eficacia de estos instrumentos de ahorro complementario por no ser ya un producto destinado a complementar la jubilación sino que se pueden utilizar como una vía de escape fiscal para las rentas más altas donde refugiar su patrimonio de la tributación a Hacienda.

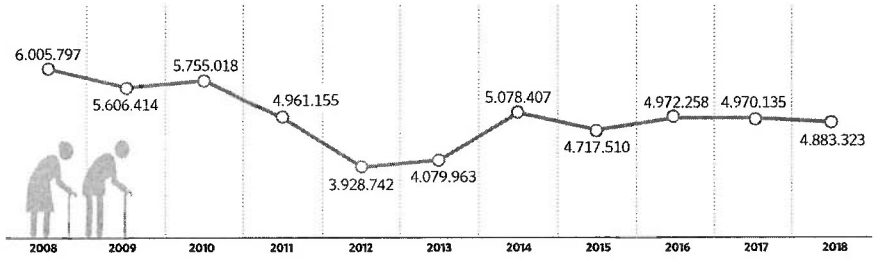
La secretaria de Políticas Sociales, Empleo y Seguridad Social de UGT, Mari Carmen Barrera, explica que su organización no se opone a que la banca oferte planes de ahorro individual si bien, "el análisis de los fondos de pensiones muestran que no son un instrumento válido para generar ahorro" y reclama que se revise el pliego de incentivos fiscales para este tipo de inversiones ya que esos 2.000 millones de euros "podrían ser un ingreso más para hacer frente al incremento del gasto en pensiones del 1,5 por ciento previsto entre el 2024 y 2045" como consecuencia de las jubilaciones de la generación del *baby-boom*.

"Si queremos desarrollar la industria de planes de pensiones privados el argumento fiscal es muy importante: tanto a la hora de aportar, como ocurre ahora con las deducciones, pero también pensando en las prestaciones. Cuando uno empieza a retirar dinero, ahí la fiscalidad no es ventajosa e incluso es exagerada en el sentido de que tributar por rendimientos del trabajo por planes de pensiones privados es poco entendible. El dinero que has aportado ya ha tributado y no tiene por qué tributar como rendimiento del trabajo", apunta el *senior financial editor* en Morningstar, Fernando Luque, sobre la actual regulación añadiendo que "hay que fomentar la fiscalidad del ahorro para la jubilación no solo para los planes de pensiones".

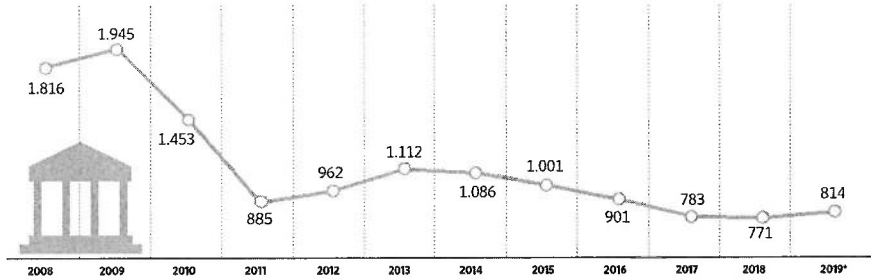
> El sector aboga por extender el beneficio fiscal a todos los productos de ahorro financiero

Impacto fiscal de las reducciones tributarias por ahorros privados

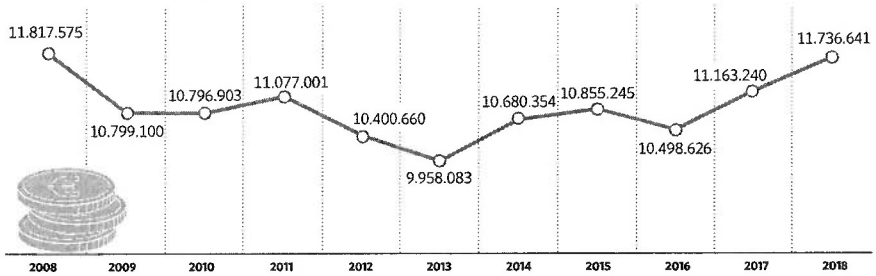
Evolución de aportaciones a planes de pensiones (miles de euros)



Evolución del coste de los beneficios fiscales al ahorro (millones de euros)



Evoución de la recaudación por IRPF (miles de euros)



Fuente: Inverco y Agencia Tributaria. (*) Previsión no ejecutada. elEconomista

Alternativa tributaria para mantener la progresividad

Sobre los términos del debate de la conveniencia de aplicar incentivos fiscales al ahorro privado, y con el objetivo de mantener la progresividad del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) de las personas con más capacidad contributiva, los técnicos de Hacienda de Gestha proponen modificaciones en el actual modelo normativo. La entidad reclama un debate sobre la sustitución de la reducción de la base imponible de las aportaciones a planes de pensiones y otros sistemas de previsión social, por un sistema de reducción al tipo más bajo de la escala de forma similar a como se calculan las cuotas de los mínimos personales y familiares, o alternativamente que el beneficio fiscal opere como una deducción en la cuota del IRPF, de igual forma a como se trasladó la reducción a la deducción de las cuotas de afiliación y las aportaciones a partidos políticos.

Economía

RECORTA EL GASTO SANITARIO UNA DÉCIMA DEL PIB EN 2020

Sánchez tampoco eleva partidas como Educación o protección del medio ambiente

El Gobierno destinará 1.200 millones menos a Sanidad

Cifras

4% es el porcentaje del PIB previsto para financiar el sistema educativo el año que viene

0,8% del PIB irá destinado a los gastos de Defensa, y el 1,8% a orden público y seguridad

15 de cada cien euros del presupuesto irán a parar a Sanidad, y el 10% a Educación

Sergio Alonso - Madrid

La Sanidad y la Educación, dos de los pilares del llamado Estado del Bienestar, no saldrán reforzadas precisamente el próximo año. Más bien, al contrario. Según la actualización del Plan Presupuestario 2020 que el Gobierno envió el pasado martes a Bruselas, a partir del mes de enero España destinará apenas un 5,9% del PIB a financiar su sistema sanitario, porcentaje que quedará reducido a sólo un 4% en el caso del sistema educativo.

La gran novedad con respecto a ejercicios anteriores en materia sanitaria es que el gasto no sólo no sube sino que, incluso, baja. Lo hace una décima frente a planes presupuestarios anteriores, lo que equivale a una caída de alrededor de 1.200 millones de euros. En el programa de Estabilidad para el periodo 2019-2020 que el Ejecutivo remitió a la Comisión Europea el pasado mes de mayo, el porcentaje dedicado a la Sanidad era del 6%. Exactamente, la misma fracción del PIB que se dedicó en los años 2016, 2017 y 2018. Un porcentaje que Pedro Sánchez se comprometió a elevar cuando el PSOE se encontraba en la oposición, y muy inferior al prometido por él mismo antes del verano a Unidas Podemos durante las negociaciones fallidas con Pablo Iglesias para formar gobierno y con vistas a aplicarse en 2023. Los socialistas abogaban entonces por elevar el gasto hasta el 7% del PIB.

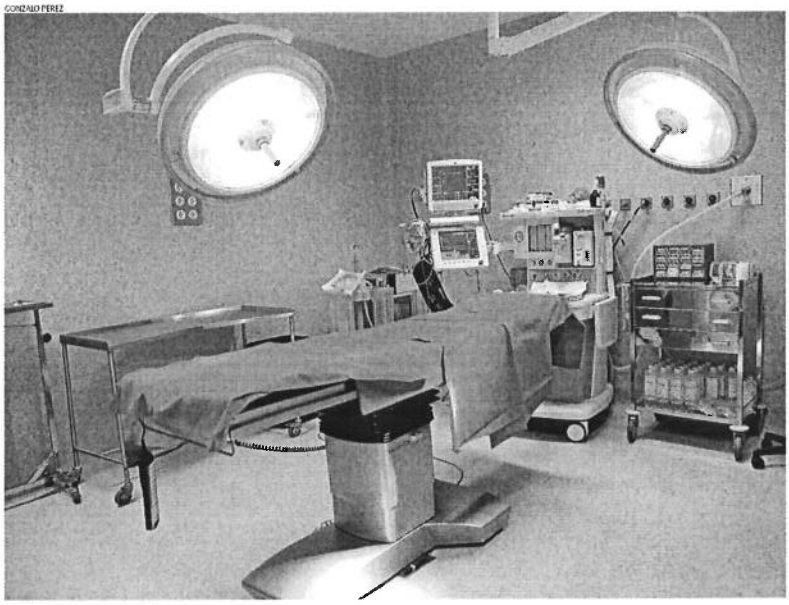
La caída de una décima consignada en la última actualización presupuestaria se produce, además, en un periodo delicado por el aumento de costes salariales y en medicamentos que se está registrando en el Sistema Nacional de Salud. La elevación de los salarios tras el alza acordada por el Ejecutivo con los sindicatos para los funcionarios y el desembarco de la inmunoterapia en los hospitales, mucho más efectiva que los tratamientos convencionales, pero también más cara, están poniendo en jaque las cuentas de resultados de los servicios regionales de salud, ocasionando incluso problemas de tesorería y tensiones con el Ministerio de Hacienda por la liberación de entregas a cuenta de fondos. Este problema financiero está llevando al Gobierno a idear medidas alternativas de ahorro, como la compra centralizada de medicinas y el fomento de la llamada prescripción por principio activo en lugar de por la marca comercial de los fármacos, lo que facilitaría la dispensación de medicamentos genéricos, algo más baratos. El gasto educativo no corre tampoco mejor suerte. Desde 2016, el 4% es una constante y lo seguirá siendo en 2020, a la vista del plan gubernamental. Se trata de otra de las materias «sociales» que el Gobierno de Pedro Sánchez prometió reforzar presupuestariamente, y que se mantendrá, sin embargo, congelada un año más.

El PSOE prometió a Podemos elevar la partida hasta el 7% del PIB en 2023, pero ahora la recorta y la deja en sólo el 5,9%

Gastos «sociales» congelados

Asimismo, la actualización del plan enviada a la Comisión Europea mantiene congelados otros gastos sociales. La vivienda y los servicios comunitarios, por ejemplo, apenas recibirán un 0,4% del PIB, pese a la campaña del Ministerio de Fomento dirigida, en principio, a generalizar el disfrute de una vivienda digna entre los ciudadanos. Se trata del mismo porcentaje habilitado desde 2016, con la excepción de 2017, cuando ascendió al 0,5%. El dinero dedicado genéricamente a protección social sí crece, en cambio, hasta situarse en el 17,2%, frente al 17% previsto en el anterior plan enviado a Bruselas. En 2016, el porcentaje era de apenas un 16,6%. Por su parte, la partida dedicada a la protección del medio ambiente se queda en el 0,9%, el mismo porcentaje que el registrado desde 2016, y el orden público también se estanca en el 1,8%.

GONZALO PÉREZ



Las listas de espera quirúrgicas son uno de los principales puntos débiles del sistema sanitario español

LA CLAVE

120 millones para los peajes y 774 por la «gota fría»

En su actualización presupuestaria para 2020, el Gobierno ha previsto ya una primera factura de 120 millones de euros para el rescate de la autopistas de peaje quebradas. No obstante, esta cifra queda muy lejos del coste final, aún por determinar. En cualquier caso, el propio Ejecutivo fijó un máximo de 3.305 millones, cifra que elevan a más de 5.000 millones las constructoras y los bancos acreedores. En el plan remitido a la UE se contempla también un gasto extraordinario de 774 millones para paliar los daños de los últimos temporales por la «gota fría».

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

El Gobierno prevé que los salarios suban un 2,2%

MADRID Agencias

El Gobierno prevé que la remuneración de los asalariados a tiempo completo registre un incremento del 2,2% en el conjunto del ejercicio 2019, más del doble que el 1% registrado el año pasado, mientras que prevé que el repunte se modere una décima en el 2020, con un alza del 2,1%.

Así figura en el Plan de Estabilidad del 2020 elaborado y remitido por el Gobierno a la Comisión Europea la pasada semana, en el que augura que el consumo privado se verá favorecido por el impacto positivo que sobre la renta disponible de las familias tendrá el incremento de los salarios reales, en un contexto de mayor aumento de los sueldos y de inflación contenida.

Asimismo, el Ejecutivo se compromete en el plan presupuestario remitido a Bruselas a subir al menos un 2% el salario de los funcionarios el próximo ejercicio. Conforme al acuerdo sindical, el incremento salarial de los empleados públicos ha sido del 2,25% para el 2019, más un 0,25% adicional asociado a un crecimiento del PIB igual o superior al 2,5% según el dato de avance publicado por el INE, y otro 0,25% más correspondiente a los fondos adicionales.

En cuanto al IPC, estima que se mantendrá "contenida" en el bienio. En el 2019, el deflactor del consumo privado alcanzaría una tasa del 1,5%, y el del PIB, del 1,7%, esperándose que ambas tasas aumenten una décima en el 2020, hasta 1,6% y 1,8%, respectivamente.●

Temporales para salvar a Sánchez

● La contratación estacional de 150.000 profesores en octubre amortiguará los malos datos del empleo justo antes de la cita electoral del 10-N ● España tiene la tasa más alta de temporalidad de toda la Unión Europea, un 26,4%

CÉSAR URRUTIA MADRID

Febrero es el mes de la construcción; marzo o abril –depende de la Semana Santa– señalan el despegue de la hostelería, en junio aparecen los picos de empleo en el comercio que se repiten en noviembre y en septiembre, cuando el turismo reduce su intensidad, comienza el curso y, con él, el mayor pico de contratación temporal del año: la de los profesores que fueron dados de baja como afiliados a la Seguridad Social en junio, justo antes del verano.

En total, a lo largo del año son millones de contratos. Pero ni el comercio, ni la hostelería ni las campañas agrícolas concentran un volumen tan alto de profesionales como la educación. Son entre 130.000 y 150.000 profesionales que reciben el alta cada mes de octubre y que este año serán fundamentales para componer una buena imagen del mercado laboral; el dato del paro registrado se hará público a sólo cinco días de las elecciones generales, previstas para el 10-N.

En el último mes, el mercado laboral ha pasado a ser un motivo de preocupación reconocido por el Gobierno. El pasado mes de septiembre, a raíz del dato de creación de empleo más bajo desde 2013, admitió por primera vez un «enfriamiento» de la economía española que sólo dos meses antes negaba. Ahora a tres semanas de las elecciones y con focos de incertidumbre abiertos por la quiebra del gigante Thomas Cook o los aranceles de Estados Unidos en actividades de alta temporalidad como el turismo o el sector agrario, el flujo estacional del personal educativo es una de las claves para que la última foto del empleo antes de la cita con las urnas salga bien al presidente en funciones, Pedro Sánchez.

Esta dependencia del empleo temporal es la paradoja para un Gobierno que defiende sus avances en sentido contrario. Pero lo cierto es que España, con las administraciones públicas a la cabeza, tiene el mercado laboral con la tasa más alta de temporalidad de toda la Unión Europea, un 26,4% que casi duplica la media europea.

Asempleo, la patronal de las empresas de trabajo temporal ya prevé que los datos del tercer trimestre que se publicarán esta semana [el jueves sale la Encuesta de Población Activa (EPA)] confirmarán que «los síntomas de agotamiento del ciclo son inequívocos».

En junio, la clave para maquillar esos síntomas hubiera sido el turismo. Unas elecciones en noviembre ponen el foco en la vuelta al cole, que el año pasado significó el alta en el sistema de la Seguridad Social de algo más de 200.000 trabajadores entre septiembre y octubre, especialmente este último mes, con 149.000 contrataciones.

El dato oficial no distingue entre actividad formal (colegios, institutos, universidades) y no formal (academias o clases particulares), pero ofrece una imagen de las dimensiones que alcanza la temporalidad del empleo en la educación, un área que figura en la primera línea de los pactos de Estado para abordar el problema del paro al adaptar la formación a lo que realmente demanda el mercado de trabajo. El pico de contrataciones que se vive este otoño tuvo su cruz en verano, cuando por el inicio de las vacaciones la Seguridad Social vio destruir más de 220.000 afiliaciones al régimen general de esta actividad.

Las competencias de educación están transferidas a las comunidades autónomas, que son las que manejan este flujo muy criticado por sindicatos como CSIF o

LA EPA INCLUIRÁ A JÓVENES DE 15 AÑOS

A partir de 2021. La Encuesta de Población Activa (EPA) deberá recoger desde 2021 información sobre la población a partir de 15 años, en lugar de los 16 años de los que parte actualmente.

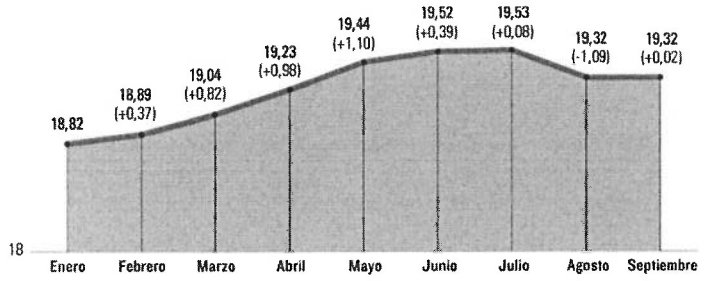
Edad mínima. España es uno de los pocos países europeos que no ofrece en su EPA datos a partir de los 15 años dado que el límite de escolarización obligatoria y la edad mínima legal para trabajar en España es de 16 años, según Europa Press.

Nuevo reglamento. El cambio es el resultado de la aplicación del nuevo Reglamento Europeo sobre Estadísticas Sociales. En España había a 1 de enero algo más de 480.000 jóvenes de 15 años. La mayor parte de estos jóvenes de 15 años irían a engrosar las cifras de inactivos.

LA TEMPORALIDAD EN EL EMPLEO

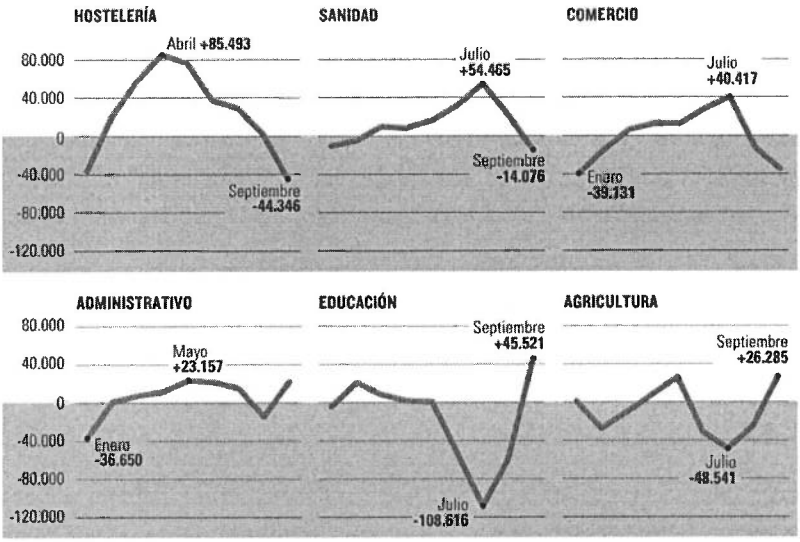
NÚMERO TOTAL DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL EN 2019

En millones de trabajadores. Entre paréntesis, variación mensual en porcentaje



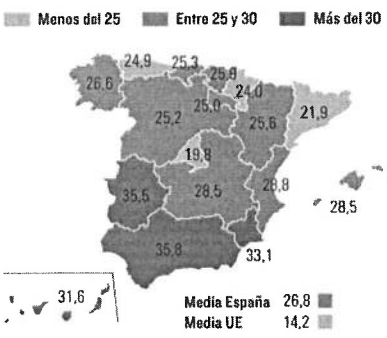
LAS OSCILACIONES EN EL EMPLEO EN SEIS SECTORES CLAVE

Variación intermensual en la afiliación de cada mes entre enero y septiembre de 2019. Datos en número de trabajadores.



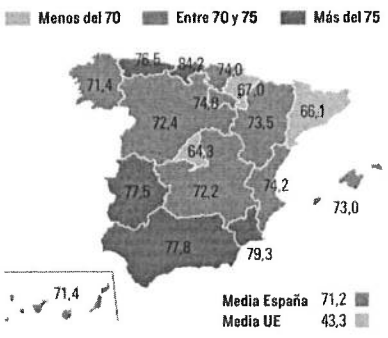
TEMPORALIDAD POR CCAA

En porcentaje. Datos de 2018



TEMPORALIDAD EN MENORES DE 25 AÑOS

En porcentaje. Datos de 2018



FUENTE: Seguridad Social y Fundación BBVA.

A.H. / EL MUNDO

CCOO. En cierto modo, el año pasado las administraciones autonómicas avanzaron en la resolución del problema con la convocatoria de unas macrooposiciones para cubrir 24.088 plazas a las que aspiraron 250.000 personas.

COBRAR VACACIONES

Las críticas se extienden al derecho a cobrar vacaciones de estos interinos y a las diferentes condiciones que tienen en función del territorio donde trabajen. Las vacaciones se pueden cobrar o no dependiendo de que se haya trabajado de forma continua entre 5,5 o siete meses o de si se tiene plaza en Asturias, Madrid, Galicia o La Rioja. Si se trabaja menos de 5,5 meses la retribución es 2,5 días por mes trabajado.

En cualquier caso, la temporalidad del personal educativo es extensible a la de otras actividades del sector público como el personal sanitario o administrativo o, en el sector privado, el comercio. La campaña de Navidad se extiende ahora por ejemplo al mes de noviembre, cuando iniciativas comerciales como el *Black Friday* dan lugar a una mayor actividad que se traduce en cientos de miles de contratos.

La consultora Adecco y su división Adecco Outsourcing prevén que entre noviembre y el próximo mes de enero se firmen en España cerca de 1.148.000 contratos de puesta a disposición (los que realiza el sector de empleo temporal), «una cifra positiva pero que se encuentra ligeramente por debajo del crecimiento de la campaña en 2018 que fue de un 8%».

Los salarios, por otro lado, atendiendo a las previsiones que el Ejecutivo ha plasmado en el plan presupuestario enviado a Bruselas subirán un 2,2% este año –más del doble del 1% experimentado en 2018– y un 2,1% el que viene.

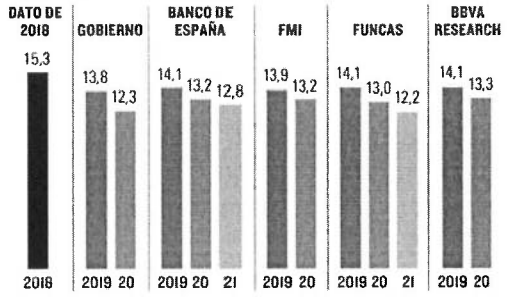
El pico de contratos temporales de otoño tuvo su cruz en junio, con 220.000 salidas

El año pasado hubo 'macrooposiciones': aspiraron 250.000 para 24.000 plazas

Asimismo, el Ejecutivo se compromete ante Bruselas a subir al menos un 2% el salario de los funcionarios el próximo ejercicio. Conforme al acuerdo sindical, el incremento salarial de los empleados públicos ha sido del 2,25% para 2019, más un 0,25% adicional asociado a un crecimiento del PIB igual o superior al 2,5% según el dato de avance publicado por el INE, y otro 0,25% más correspondiente a los fondos adicionales.

PREVISIONES DE PARO

En porcentaje



FUENTE: INE e instituciones indicadas. EL MUNDO

El 'milagro' del empleo en el cuadro macro

El Gobierno sostiene en sus previsiones que el empleo se comportará mejor que nunca

DANIEL VIAÑA MADRID

El Gobierno de Pedro Sánchez prevé una evolución del empleo prodigiosa. Según el Plan Presupuestario remitido a Bruselas, el mercado laboral no sólo va a seguir generando empleos a pesar de la desaceleración económica, sino que su nivel de creación será superior al ritmo de crecimiento del conjunto del Producto Interior Bruto (PIB), algo que es muy complicado que se produzca dadas las características de la economía española. De hecho, tanto es así que no se ha registrado nunca en la historia económica reciente.

En concreto, el Ejecutivo sostiene que la población ocupada, medida en empleo equivalente a tiempo completo, creció un 2,5% el pasado año, repuntará un 2,3% en el presente y se mantendrá por encima del 2% el próximo. Esos dos puntos de crecimiento, por ejemplo, representan una creación de algo más de 350.000 puestos en 2020, año en el que la economía crecerá claramente por debajo del 2% según todas las previsiones.

«Resulta bastante complicado de creer», afirma María Jesús Fernández, economista senior de Funcas, que añade que el Plan Presupuestario contempla además «tres años de productividad negativa, lo que sería la primera vez en la historia que se registra». «Es cierto que la relación entre el crecimiento y la creación de empleo ha cambiado, pero esas cifras son demasiado optimistas», prosigue Fernández, que además hace referencia a un relevante debate que se ha instalado en el ámbito económico. Hasta la llegada de la gran recesión, España precisaba crecimientos superiores al 2% para generar empleo, mientras que a ritmos inferiores se comenzaba a destruir puestos de trabajo. Pero como consecuencia de la crisis, los cambios registrados en la economía, las empresas y en la propia legislación, esa cifra parece que claramente se ha modificado, aunque todavía no existe un consenso de cuál es la nueva relación.

Algunos economistas, como Juan Ramón Rallo, estiman que el nuevo umbral puede estar sobre el 1,5%, mientras que Alicia Coronil, directora de economía del Círculo de Empresarios, explica que en algunos años se ha observado «casi una correlación 1 a 1» entre crecimiento del empleo y la economía. La evolución, por lo tanto, parece evidente, pero en ningún caso suficiente para sostener las previsiones del Gobierno.

«Vamos a ver un ritmo de creación de empleo que va a ir a la baja y la tasa de paro no va a bajar sustancialmente en los próximos dos años», explica Coronil, que de esta manera coincide con las advertencias que ya han realizado el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco de España, BBVA Research o Funcas. Todos estos organismos y servicios de estudios estiman, en mayor o menor medida, que el empleo va a sufrir una frenazo. Pero el Gobierno, que ya se ha visto obligado a revisar ligeramente a la baja sus perspectivas de crecimiento, se niega a reconocer que la tasa de paro vaya a quedar congelar en niveles todavía muy elevados. Y menos, justo antes de la celebración de las elecciones generales.

Empleo, salarios y productividad

RAFAEL DOMÉNECH

Ahora que las señales de desaceleración de la economía española están dando lugar a previsiones de crecimiento del PIB entre el 1,5% y el 1,8% para 2020, se ha planteado el debate de cuánto empleo puede crearse en los próximos trimestres. La respuesta depende de las previsiones sobre la evolución de la productividad. El crecimiento del PIB puede descomponerse entre el crecimiento del empleo y el de la productividad. Las previsiones de BBVA Research apuntan a que con un crecimiento del PIB del 1,6% en 2020, el empleo equivalente a tiempo completo crecerá un 1,4% y la productividad un 0,2%. Dada la tasa de crecimiento del PIB, al final ocurre como con una manta corta: o crece mucho el empleo o lo hace la productividad. La buena noticia es que con un crecimiento ligeramente superior al 1,5% se puede seguir creando empleo como para que disminuya la tasa de paro. La mala es que la productividad permanecerá prácticamente estancada, reduciendo el margen de aumento de los salarios.

La ministra de Trabajo, Magdalena Valerio. EFE

El pobre desempeño de la productividad y su comportamiento contracíclico son una debilidad estructural de nuestra economía. Entre 1995 y 2018 creció en promedio un 0,8% mientras el empleo lo hizo un 1,2%. Pero en 2017 la productividad ya se estancó, y en 2018 y 2019 ha caído entre dos y tres décimas anuales. Al mismo tiempo, la remuneración de los asalariados se ha acelerado hasta tasas interanuales del 5,2% en el segundo trimestre, más de un punto que el PIB nominal y casi dos por encima de los beneficios empresariales y rentas mixtas, que incluyen las de los autónomos. Con frecuencia se afirma que el incremento de los salarios es un buen síntoma de una economía en crecimiento y que, con ello, aumenta el consumo privado y la demanda. Pero no hay atajos ni menús gratis: esto sólo es cierto si a medio y largo plazo también lo hace la productividad. Cuanto más aumenten los salarios porque la productividad crece en la misma proporción, mejor para los trabajadores, y la sociedad en su conjunto.

El problema de que los salarios crezcan por encima de la productividad es que esta situación no se puede sostener por mucho tiempo. Tampoco la contraria. Cuando los salarios crecen más que la productividad es a costa de los beneficios y de las expectativas de rentabilidad de las empresas, lo que reduce su inversión productiva y, con ello, la creación de empleo futuro. Esto es algo que ya hemos empezado a ver. El crecimiento de la inversión en maquinaria y bienes de equipo fue del 8,5% en 2017, disminuyó hasta el 5,7% en 2018 y todo apunta a que apenas crecerá un 1,6% en 2019.

La acumulación de capital (físico, tecnológico y humano) es uno de las principales determinantes de la productividad del trabajo. Si verdaderamente queremos apostar por un crecimiento sostenido, prolongado y equilibrado, es necesario adoptar medidas eficaces con las que facilitar que aumenten la inversión de las empresas, la innovación, el empleo, el crecimiento de la productividad y, con ello, el de los salarios.

Que los salarios crezcan más que la productividad no es sostenible. Ni al revés

Rafael Doménech es responsable de análisis económico de BBVA Research.

OPORTUNIDAD
POLÍGONO INDUSTRIAL IRAKURRI
EN VENTA
(ANTIGUA HEINEKEN ARANO)
LÍMITE CON HERNANI
200.000 M² DE TERRENO
Inversión recuperable mediante sistema de alquiler con opción de compra, con alta remuneración y cuotas garantizadas por empresa de primera división.
650 430 199
ruben@eurocoma.com

Los impulsores de la 'mochila austriaca' explican que la rentabilidad es inferior a lo previsto inicialmente

Trabajar con mochila

EDUARDO MAGALLÓN
Barcelona

A los austriacos nos encanta el senderismo. Y para ello es ideal llevar una mochila adecuada". Así empezó el embajador de Austria en España, Christian Ebner, la defensa del sistema conocido como *mochila austriaca* que analiza el Gobierno español de reojo desde hace años. Se trata de una cuenta de ahorro individual configurada con aportaciones del empresario a nombre del trabajador y que acompaña al empleado a lo largo de toda su vida laboral y que pude ser rescatada en caso de despido o en el momento de la jubilación.

Christian Boehm, consejero delegado de APK, es casi uno de los ideólogos de ese mecanismo. Hace unos días en la sede la patronal Foment en Barcelona intentó explicar algunas de las bondades del sistema. Y también de sus miserias. Boehm detalló que a

El Gobierno austriaco explica en la sede de Foment las bondades y debilidades del sistema

JESSICAPHOTO / GETTY IMAGES

Unos trabajadores de Mc Donald's en Austria

grandes rasgos el sistema consiste en aportar un 1,53% del salario del empleado a un fondo privado. "No se sabe muy bien por qué se decidió ese porcentaje de aportación", bromea Boehm. El capital más lo intereses será siempre propiedad del empleado.

Ese dinero se invertirá a través de unos fondos privados en el mercado para conseguir la mayor rentabilidad pero siempre con la garantía de que nunca se registrarán pérdidas. Y aquí radica uno de los problemas del mecanismo –explicó Boehm– puesto que se pensó que se podría obtener una rentabilidad anual del 6% y la realidad muestra que ha sido inferior: un 3,72%. Esa baja rentabilidad se produce porque se debe ser prudente con las inversiones (hay ocho fondos para escoger) ya que deben garantizarse siempre el capital. "Yo preferiría que cada trabajador decidiera su perfil de inversión para aumentar la rentabilidad", reflexiona el austriaco.

Aunque el sistema ha despertado mucho interés en otros países, lo cierto es que el impacto real sobre el trabajador es reducido ya que la mochila es más bien pequeña. Según sus datos aportado por Boehm, las aportaciones a los fondos que gestionan las mochilas en Austria son unos 1.500 millones de euros y hay unos 3,1 millones de beneficiarios. Así pues de media les corresponde unos 500 euros por persona. Obviamente habrá diferencias entre trabajadores ya que en este grupo se incluyen desde los trabajadores que están realizando aportaciones desde el 2002 hasta los que se acaban de incorporar al mercado de trabajo.

En el turno de preguntas en la sede de Foment, se requirió al experto austriaco si se daban situaciones de fraude en el que el trabajador conminaba a su empresa a ser despedido para poder hacer líquida su mochila. Boehm dijo desconocer casos de fraude salvo alguno muy aislado.

En febrero pasado el Gobierno de Pedro Sánchez incluyó en su hoja de ruta de reformas estructurales la mochila austriaca. Ya había tratado de introducir a principios de esta década el equipo del presidente José Luis Rodríguez Zapatero. Y volvió al debate público en las sucesivas negociaciones de investidura de Ciudadanos tras las elecciones generales del 2015 y el 2016. La decisión reabre numerosos interrogantes para los expertos y los agentes sociales. La clave reside, destacan, en qué diseño del paradigma austriaco se pretende aplicar y cómo se va a financiar.●

Economía

Presencia en el Reino Unido

Las empresas españolas se preparan para un Brexit inminente

Las compañías cotizadas se juegan 15.000 millones en ingresos

Más de 12.000 firmas nacionales exportan al país

L. S.
MADRID

Del futuro de las relaciones comerciales que se creen en el futuro entre la UE y el Reino Unido dependerá una parte sustancial de los ingresos de las empresas españolas con exposición al país. La decisión del primer ministro británico, Boris Johnson, de seguir adelante con su plan de ejecutar el Brexit en diez días, el 31 de octubre, pese al revés parlamentario sufrido el sábado, puede hacer inminente la ruptura y presiona a las firmas españolas con presencia en el país.

El Reino Unido es uno de los principales socios comerciales de España. Ocupa la quinta posición como país destino de las exportaciones españolas, por detrás de Francia, Alemania, Italia y Portugal. Según datos del Instituto de Comercio Exterior (Icex), las exportaciones españolas al país ascendieron a 18.977 millones de euros el año pasado, fundamentalmente por la venta de automóviles, maquinaria y aparatos mecánicos y frutas y verduras. Por contra, las importaciones ascendieron a 11.449 millones, siendo también los coches y la maquinaria los sectores con mayor peso.

Más allá de estas cifras, unas 12.000 empresas españolas exportan al Reino Unido y unas 7.000 lo han hecho de forma reiterada en los últimos cuatro años, cifras que dan prueba de su relevancia como socio comercial del país.

Entre las empresas cotizadas españolas, la exposición de sus ingresos supera los 15.000 millones de euros. Los valores más expuestos en cuanto al porcentaje que suponen los ingresos generados en el Reino Unido en el total de su facturación son IAG, Sabadell e Iberdrola. Les siguen otros como Telefónica, FCC, Santander, Ferrovial o Aena.

En el caso del holding de aerolíneas IAG, un 33,6% de sus ingresos a cierre de junio provienen del Reino Unido, a través de su filial British Airways, 4.066 millones de euros, según los datos recopilados por Bloomberg.

El margen bruto de Sabadell depende en un 20,2% del país de Boris Johnson, a través de su filial TSB, que reportó entre enero y junio 561 millones de euros. La compra de la entidad en 2015 ha supuesto no pocos quebraderos de cabeza para el banco presidido por Josep Oliu por los fallos de su plataforma tecnológica, pero ahora el objetivo de la filial británica pasa por suponer el 25% de los beneficios globales de la matriz.

Le sigue Iberdrola, que generó en los primeros seis meses del año 3.438 millones de euros de ingresos en el país, un 19,6% del total, seguida de Telefónica. La teleco generó el 14,1% de sus ingresos totales hasta junio en el Reino Unido, unos 3.411 millones. Mientras, a distancia, la constructora FCC facturó allí 383 de los 2.994 millones que ingresó en el primer semestre del año.

> IAG, Sabadell e Iberdrola son las más expuestas a una ruptura que el Gobierno británico insiste en concretar en diez días

Por debajo del doble dígito sobre el total del negocio se sitúa ya Santander. La entidad presidida por Ana Botín alcanzó un margen bruto de 2.388 millones en el Reino Unido, un 9,8% del total. El banco decidió a mediados de septiembre prevenir un posible Brexit caótico y realizó un saneamiento contable de 1.500 millones por el deterioro del fondo de comercio de su filial Santander UK. Cierto es que no solo lo realizó por una salida de la UE a las bravas, sino también por la menor capacidad para generar beneficios.

Tras el banco se sitúan otros valores como Ferrovial, con un 6,6% del negocio dependiente del país –la facturación en Reino Unido ascendió a 172 millones entre enero y junio– y Aena. El gestor aeroportuario logró unos ingresos de 122 millones a través del aeropuerto de Luton, un 5,8% del total facturado en los primeros seis meses del año.

Más allá del efecto directo en los ingresos de las compañías cotizadas, la resolución del Brexit pone en alerta a la industria turística, ya penalizada en los últimos meses por la quiebra de la británica Thomas Cook. El Reino Unido es el mercado emisor más importante para España, con más de 18,5 millones de pasajeros al año. Es decir, suponen más del 22% de los turistas que llegan a España cada año y su gasto roza los 18.000 millones. Según cálculos de la patronal Exceltur, un Brexit duro reduciría los ingresos para el sector en unos 1.500 millones de euros e implicaría una potencial desaparición de dos millones de turistas británicos.

El primer ministro británico, Boris Johnson, defiende su propuesta durante el debate parlamentario celebrado el sábado en la Cámara de los Comunes. REUTERS

Johnson mantiene el 31 de octubre como fecha límite

CINCO DÍAS
MADRID

El primer ministro británico, Boris Johnson, está decidido a ejecutar el Brexit el 31 de octubre a pesar de no haber sometido a votación el pacto firmado con Bruselas y verse obligado por ley a remitir la petición de una prórroga.

El número dos del Gobierno, Michael Gove, reiteró ayer el compromiso del Ejecutivo de cumplir con el Brexit a fin de mes. "Nos vamos a marchar el 31 de octubre. Tenemos los medios y la capacidad para hacerlo", insistió.

"La determinación del primer ministro es total y yo le apoyo en esto, nos tenemos que marchar el 31 de octubre", dijo el político, ministro para el Brexit y responsable de los preparativos del país en caso de una salida sin acuerdo de la UE.

Johnson retiró el sábado la votación del acuerdo alcanzado con la UE después de que prosperara una enmienda que le emplazaba a solicitar un retraso del Brexit en caso de que la legislación que debe implementar ese texto no quedase tramitada para el 31 de octubre.

Al no someter a votación el acuerdo, entró automáticamente en vigor la llamada Ley Benn, aprobada hace unas semanas por los diputados y que exigía a Johnson solicitar el retraso del Brexit si no tenía para la noche del sábado 19 aprobado un pacto.

Tras el revés parlamentario, Johnson remitió una carta no firmada a Bruselas en la que se solicita el retraso de la salida hasta finales de enero, pero junto a esa misiva, el líder conservador envió una segunda, esta sí firmada, en la que precisaba que no creía que fuese beneficioso postergar el "divorcio" más allá del 31 de octubre.

Por su parte, los embajadores de los países de la UE acordaron ayer continuar con el proceso de aprobación del acuerdo, a la espera de ver qué sucede en Westminster en los próximos días. El presidente del Consejo Europeo, Donald Tusk, consultaba ayer con las capitales la respuesta a la solicitud de prórroga.

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

ADC
España
21/10/19
Prensa: Diaria
Tirada: 106.363 Ejemplares
Difusión: 74.292 Ejemplares
Cód: 128541480
Página: 38
ECONOMÍA Valor: 30.095,76 € Área (cm2): 716,8 Ocupación: 90,48 % Documento: 1/2 Autor: MARÍA CUESTA/JAVIER TAHIRI MADRID Núm. Lectores: 458000

El impuesto de Junqueras al lujo acorrala a las empresas en Cataluña

▸ Las compañías deben liquidar antes de noviembre el tributo sobre sus «activos no productivos» presentes en la región y por los últimos tres años

MARÍA CUESTA/JAVIER TAHIRI
MADRID

La alianza entre Junts Pel Sí y la CUP que posibilitó el Govern de Carles Puigdemont en 2016 dejó tras de sí un impuesto que, después de varios años en la nevera, vuelve como un bumerán a impactar sobre el maltrecho tejido empresarial de Cataluña. Se trata del impuesto a los activos no productivos, el llamado «impuesto al lujo», y que pagarán desde este año las empresas catalanas por la posesión de determinado patrimonio que no esté ligado al negocio. El periodo de liquidación del tributo comenzó el pasado 1 de octubre y finalizará el 30 de noviembre y deberá hacerse, además, de forma retroactiva: por los ejercicios de 2017, 2018 y 2019. Fuentes jurídicas sitúan la estimación de ingresos en torno a los 30 millones de euros anuales.

En plena ola de disturbios colapsando calles y carreteras y con las grandes empresas catalanas en retirada, la historia de este impuesto promete convertirse en el máximo exponente del delirio independentista. El tributo nació en el año 2017 dentro de las exigencias de la CUP para apoyar las cuentas del Gobierno catalán de Puigdemont. La formación anticapitalista había exigido una reforma completa del IRPF y un impuesto a las grandes fortunas, pero finalmente el departamento económico que entonces dirigía Oriol Junqueras logró contentarles con la creación de este impuesto y algún que otro guiño más en la ley de acompañamiento de los presupuestos.

Sin embargo, el impuesto no llegó nunca a entrar en vigor pues fue suspendido inmediatamente después de presentarse, al presentar el Gobierno de España un recurso ante el Tribunal Constitucional. Y así se mantuvo hasta el 28 de febrero de este año, cuando una sentencia del alto tribunal declaró al impuesto «adecuado al marco constitucional vigente» y, por tanto, volvió a estar en pleno vigor. Tres meses después de aquello, el 16 de mayo, la Generalitat publicó los impresos para liquidar el impuesto a partir del 1 de octubre y hasta que finalice noviembre. Así, las empresas presentes en Cataluña se enfrentan ahora a la liquidación de tres años en dos meses por el tributo. El impuesto afecta a empresas residentes y no residentes en Cataluña, siempre y cuando cuenten con los bienes que así se gravan en la región, tales como inmuebles que no se utilicen para su actividad, coches de gran cilindrada, embarcaciones, obras de arte o joyas. La normativa establece exenciones, eso sí, para las administraciones públicas, las representaciones diplomáticas y organismos internacionales con sede en Cataluña y los bienes inmuebles de fundaciones y ONG. La figura se pensó, en un principio, para perseguir las sociedades patrimoniales que, desviando riqueza a la empresa, esquivaran tributar como persona física. Sin embargo, la vía libre de la Generalitat para que las empresas paguen los tres últimos ejercicios entre octubre y noviembre ha generado malestar entre asesores y compañías. Más por el procedimiento que por el efecto económico, que, como reconoce el socio fiscal de Rousaud Costas Durán (RCD), Manel Pérez, será «reducido»: «Un bien inmueble con un valor catastral de 1.300.000 no debería pagar más de 9.000 euros al año por el impuesto», calcula.

El impuesto se articula a imitación del de Patrimonio pero dirigido a las empresas. De esta forma, los tipos van escalando hasta un máximo de un 2,75% para los bienes valorados en más de 10.695.996 euros. Precisamente, la comunidad es una de las que tiene un Impuesto de Patrimonio más alto: un soltero con un patrimonio de 800.000 euros paga cada año 769,5 euros de tributo, la tercera región con una figura más alta para este ejemplo, si bien a medida que se incrementa la riqueza otras regiones tienen una factura fiscal mayor que la catalana.

Fue su interferencia con este tributo una de las

¿Qué grava?

Los orígenes
Oriol Junqueras y Carles Puigdemont impulsaron este tributo en 2017 para contentar a sus socios de la CUP

Claves

¿Qué activos son no productivos?

La ley establece que son aquellos activos cedidos a los propietarios de la empresa que se destinen total o parcialmente al uso privado, además de aquéllos no afectados a alguna actividad económica.

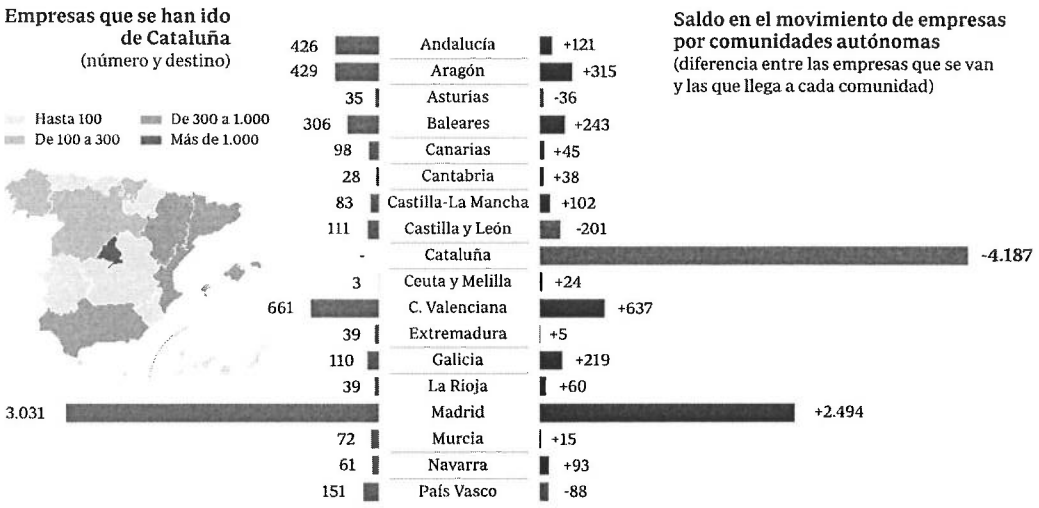
¿Quién pagará el impuesto?

Las empresas que en el momento de devengo del impuesto tengan alguno de los bienes gravados. Quedan exentas las administraciones públicas, las representaciones diplomáticas y las fundaciones y ONGs.

¿Cuánto y cuándo se pagará?

Las empresas deberán sumar el valor de todos los activos improductivos y se le aplicará unos tipos progresivos que acienden hasta el 2,75% en función de la cuantía de la base imponible. Este año deberá liquidarse entre el 1 de octubre y el 30 de noviembre lo correspondiente a los ejercicios de 2017, 2018 y 2019. En adelante, la liquidación se hará entre el 1 y el 30 de junio.

¿Dónde se han ido las empresas catalanas? / 2017 - Tercer trimestre de 2019



Fuente: Registradores de España

ABC

Fomento del Trabajo avisa de que incitará a trasladar la sede social

▸ La patronal catalana denuncia la «doble tributación» y la «inseguridad jurídica» del impuesto

J. TAHIRI
MADRID

Las empresas catalanas alertan contra el nuevo impuesto sobre los activos no productivos, que deben pagar entre este mes y el siguiente liquidando de una sola vez los tres últimos ejercicios. Fomento del Trabajo critica en un informe al que ha tenido acceso ABC que el tributo puede llevar a la «deslocalización de bienes o de sedes sociales» fuera de Cataluña, lo que «dejaría sin operatividad al impuesto» pero «sufriendo» la región esta fuga de riqueza. «Barcos que puedan buscar otros puertos, vehículos o flotas de vehículos, aeronaves, e incluso objetos de arte y antigüedades que pueden ser interesantes para el patrimonio nacional», alerta la patronal.

Todo ello penalizará la imagen internacional de Cataluña y restará atractivo a la región para empresas extranjeras, lamenta Fomento del Trabajo. «Se ha de ser consciente de que en las presentaciones ante operadores internacionales (...) se plasmará esta figura tributaria, a las que se deben añadir las numerosas que tenemos, que pueden dar la imagen de una fiscalidad excesiva e incluso creativa, que influirá a la hora de atraer actividad económica», sentencia. Desde el estallido del «procés» en 2017 han abandonado la región 5.683 empresas.

Cataluña cuenta con una importante carga fiscal sobre sus ciudadanos y empresas que se traduce en que la región es la que más impuestos propios ha creado. La Generalitat ha acuñado 18 impuestos propios en los últimos años, lo que abre distancia con el resto de regiones, ya que la siguiente en la lista es Andalucía, con ocho tributos mientras que Madrid cuenta con solo tres. Junto a los bajos impuestos de la comunidad dirigida por Isabel Díaz Ayuso, ello abre brecha en la competitividad entre regiones. Según el índice de competitividad fiscal que elaboró la Unión de Contribuyentes, Madrid y Vizcaya son las regiones mejor posicionadas –con más de un siete de puntuación–, mientras Cataluña es la peor, con un 4,9.

Ante este panorama, Fomento del Trabajo alerta que este nuevo impuesto va «en sentido contrario de la situación y evolución de los sistemas tributarios de los principales países». «Cabe recordar que este tributo resulta extraño y singular tanto a nivel nacional como internacional, recordando que, posiblemente, no resulta ni oportuno ni conveniente añadir más figuras tributarias en nuestro sistema fiscal en Cataluña», zanja la organización.

Deterioro de la actividad
Asegura que el nuevo tributo perjudicará el atractivo de Cataluña ante inversores internacionales

No es el único obstáculo que la patronal encuentra en la aplicación del tributo. Los empresarios detectan que se pueden dar casos de «doble tributación». «El impuesto tiene una muy difícil cabida en la actual estructura impositiva donde se entrelazan y complementan el Impuesto de Patrimonio, el Impuesto de Sucesiones y Donaciones, el Impuesto sobre Sociedades y del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, entre otros, donde muchos bienes se gravan varias veces teniendo en cuenta su uso», concluyen. El socio responsable de Empresa Familiar de Garrigues Barcelona, Pablo Torrano, cree que el Tribunal Constitucional, al validar el impuesto, «no entró a fondo en la tributación del propio impuesto de Patrimonio».

«Para las sociedades civiles, los bienes improductivos no gozan de exención alguna. En estos casos sí existiría doble imposición. El TC dice que, al ser sujetos diferentes, por un lado el socio y por el otro la sociedad, no existe doble imposición. Pero no es así, porque hay una doble tributación económica», reflexiona. De cara al IRPF, Fomento del Trabajo pone el ejemplo de los efectos en el tributo como «propietarios de acciones participaciones de las sociedades sobre los bienes que este nuevo impuesto grava».

La patronal también detecta situaciones rocambolescas en las que el impuesto puede gravar a museos privados o fundaciones con cuadros sin exponer. «Por ejemplo, ¿las obras no expuestas por museos, se pueden considerar afectas o no a una actividad económica, o bien las obras de arte a disposición de empresas que realizan actividad económica se consideran que no se encuentran afectos a la actividad económica, como podría ser una entidad bancaria, o bien una fundación que no realice actividades económicas a efectos del Impuesto de sociedades, pero sea propietaria o guarde obras de arte debe contribuir por este impuesto?», se pregunta la patronal en el documento.

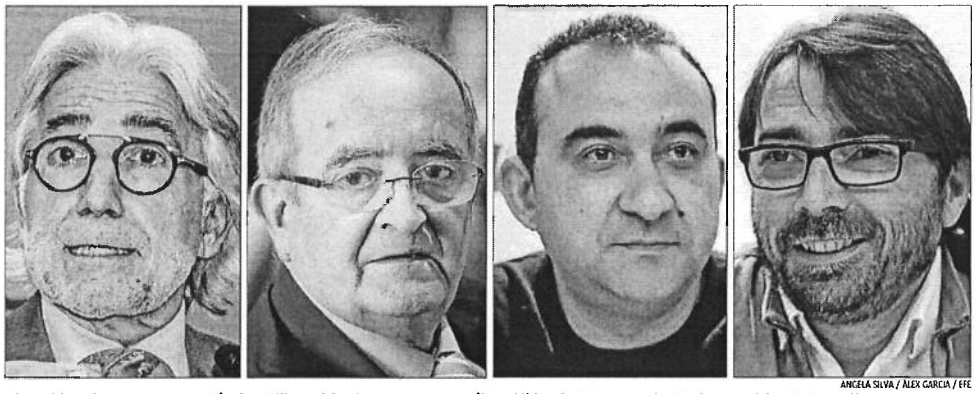
razones por las que el Gobierno de Rajoy recurrió el tributo ante el Constitucional, ya que entendía que vulneraba competencias del Estado al interferir en el impuesto de Patrimonio –regulado por el Estado y cedido a las comunidades– por lo que Hacienda detectaba que podía causar una «doble imposición» con este tributo, además de con el IBI en los inmuebles o con el Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica en los coches de gran cilindrada.

El TC desestimó que esto fuera así, como recuerda Manel Pérez, si bien otros asesores no comparten esta opinión. El socio responsable de Empresa Familiar de Garrigues Barcelona, Pablo Torrano, cree que se trata de «un nuevo tributo que, además de incrementar la presión contributiva global, genera algunas incertidumbres y puede constituir un antecedente para otras comunidades autónomas».

REACCIONES A LA SENTENCIA

Patronal y sindicatos piden "soluciones políticas colectivas y personales"

Foment, Pimec, CC.OO. y UGT pactan un comunicado para desbloquear la crisis



ANGELA SILVA / ÁLEX GARCIA / EFE

El president de Foment, Josep Sánchez Llibre, el de Pimec, Josep González, el líder de CC.OO., Javier Pacheco, y el de UGT, Camil Ros

EDUARDO MAGALLÓN
Barcelona

La patronal y los sindicatos, que a priori representan dos visiones antagónicas de la sociedad, se unieron ayer en un comunicado en el que pidieron "reforzar los espacios de convivencia, de diálogo y de legalidad" como forma de solucionar la crisis que atraviesa Catalunya. Después de varios días de intercambios de borradores y de reuniones entre los líderes de Foment (Josep Sánchez Llibre), de Pimec (Josep González), de CC.OO. (Javier Pacheco) y de UGT (Camil Ros), ayer emitieron un comunicado bajo el título "Catalunya necesita estabilidad política económica y social". Esencialmente reclaman a los partidos y a las instituciones el regreso a la vía política para a través del diálogo dentro de la legalidad solucionar el conflicto.

Tal como adelantó *La Vanguardia* en su edición impresa del sábado, las partes acordaron no hacer ninguna valoración de la sentencia del *procés* ni tampoco hacer referencias a la evidente obligación de acatarla. Fuentes patronales y sindicales explicaron la semana pasada que decidieron hacerlo de esta manera porque cada entidad por separado ya había expresado su opinión. Tampoco hay referencias directas y expresas a los casos de grave violencia callejera vividos en las últimas jornadas. Es un ejemplo de los equilibrios que han sido necesarios para pactar el texto.

En el comunicado sostienen que se tienen que "reforzar los espacios de convivencia, de diálogo y de legalidad buscando soluciones políticas colectivas y personales, como es el caso de los condenados con penas de prisión". Preguntados los firmantes a qué hace referencia esta frase y si se está pidiendo un indulto o la amnistía, cada uno de ellos entiende algo distinto. Uno de ello explica que aún es muy pronto para hablar de esas cuestiones, mientras que otro precisa que en el marco del diálogo entre las partes cabe todo. Otros de los firmantes recuerdan que antes de ningún posible indulto u otra medida análoga debe darse primero una negociación y un diálogo. Las mismas fuentes recuerdan que los políticos están en prisión porque el proceso y el conflicto entre las partes se judicializó.

IDEAS

El texto se titula "Catalunya necesita estabilidad política económica y social"

"Los agentes sociales y económicos confiamos en que, una vez acabada la vía judicial, la política está obligada a encontrar los mecanismos para resolver la compleja situación en que nos encontramos", reza el comunicado en el que los firmantes piden expresamente que no se intensifiquen las tensiones. Sobre las diferentes fuerzas políticas, el texto señala: "Entendemos que los partidos políticos tienen que restaurar mecanismos de relación que puedan superar los bloques actuales. El respeto y la cooperación entre las diferentes opciones es imprescindible para una saludable normalidad democrática en el funcionamiento de las instituciones de Catalunya".

REFLEXIÓN

"Una vez acabada la vía judicial", es la hora de la política

En relación con España, las partes entienden que "recuperar la normalidad institucional tiene que permitir, además, establecer un proceso de negociación entre instituciones para encontrar soluciones progresivamente satisfactorias para las partes afectadas por el conflicto político, puesto que la situación actual perjudica los intereses de la sociedad catalana y española".

Las patronales y los sindicatos han pactado también reconocer en el comunicado que "la ciudadanía que sufre una grave desigualdad económica" necesita de "la normalidad institucional" para responder a las necesidades sociales. En el plano estrictamente económico y empresarial, los firmantes recuerdan que "las empresas necesitan respuestas para afrontar el presente y futuro de la transformación económica y productiva y las transformaciones estructurales de la digitalización, robotización, transición energética, retos climáticos y retos demográficos. El liderazgo institucional ante estos retos es necesario para mejorar la capacidad de ocupación y de redistribución de la riqueza en la construcción de una Catalunya de progreso y prosperidad".

El comunicado se cierra con la enumeración de los diferentes espacios de diálogo que existen en Catalunya y que pueden contribuir a acercar posturas y citan el Acuerdo Interprofesional de Catalunya, el Consejo de Relaciones Laborales, el Consejo Rector de la Formación Profesional y el Pacto Nacional para la Industria.

Las patronales Foment –que forma parte de la CEOE– y Pimec representan al 100% del empresariado catalán, mientras CC.OO. y UGT a más del 80% de los delegados y por ley al 100% de los trabajadores al ser sindicatos más representativos.

El comunicado conjunto se produce después de que fuera imposible cerrar uno similar impulsado por el president del Parlament, Roger Torrent. Al final Torrent consiguió el sábado articular un frente institucional de "diálogo transversal" con el Ayuntamiento de Barcelona, la patronal, el Cercle d'Economia, CC.OO., UGT y otras entidades sociales.

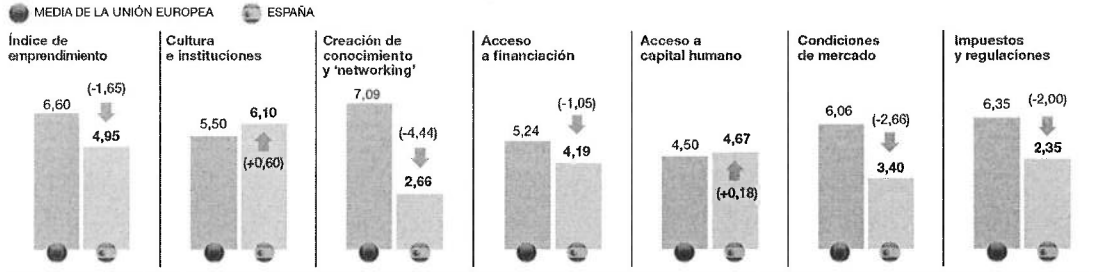
EMPRESARIOS

El Cercle d'Economia ultima una nota que podría emitir hoy

En paralelo, el Cercle d'Economia que preside Javier Faus está ultimando otra comunicado que podría ver la luz hoy mismo.●

La inversión empresarial

ÍNDICE DE EMPRENDIMIENTO Y COMPARATIVA CON LA MEDIA EUROPEA



Fuente: Comisión Europea, Arcano Economic Research EL PERIÓDICO

España sigue lejos de Europa en la creación de 'start-ups'

La falta de financiación para grandes proyectos es uno de los escollos con los que topa el sector

El ecosistema padece la dificultad de acceso al conocimiento y al mercado y mucha burocracia

MAX JIMÉNEZ BOTÍAS
BARCELONA

El emprendimiento, la fuerza que impulsa la creación de empresas (*start-ups*) en España, tiene una trayectoria relativamente corta. Quizá por esa razón el auge que se ha producido en los ecosistemas –así se conocen esos entornos en el ámbito de la inversión– de Barcelona y Madrid, principalmente, pero también en València y Málaga, representan un paso importante, aunque insuficiente si se compara con la media europea.

Y Europa es un desastre por lo que se refiere a emprendeduría, según reconocen los expertos, además de estar a mucha distancia de los grandes ecosistemas emprendedores desarrollados en EEUU, China, Israel y Suecia. Estos países tienen un papel destacado en la creación de grandes empresas tecnológicas, nacidas a partir de entornos *start-ups*.

Un estudio de Arcano Economic Research, titulado *España: ¿nación emprendedora?*, pone de manifiesto las debilidades del emprendimiento de España, así como el espacio recorrido en los últimos años. A partir de una comparación simple: cuántos *unicornios* –*start-ups* tecnológicas que ya reciben una valoración superior a los 1.000 millones de dólares– dan muestra de la trayectorias de emprendimiento desarrollada. EEUU tiene 172 de estas empresas; China, 91; Co-

ROBERT RAMOS

▸▸ Una 'start-up' con sede en el edificio del Pier 3 de Barcelona.

capital riesgo

INNOVACIÓN

600 millones de inversión al año

En España, aproximadamente un tercio de las empresas innovadoras están en Barcelona, otro tercio, en Madrid, y otro tercio en el resto del país (València, Málaga y País Vasco). Asimismo, la inversión en capital riesgo, que son unos 600 millones de euros, se divide igual geográficamente. El sector considera que se han generado ecosistemas con futuro como el de Barcelona. «Las *start-ups* de Madrid cuentan que cuando necesitan atraer talento, solo lo consiguen si abren en Barcelona. Por eso el mercado de BCN, en el 22@, es tan dinámico, por el atractivo que tiene entre los extranjeros» destaca Ignacio de la Torre, de Arcano. En el entorno internacional, España aporta un factor ventajoso. Un programador puede costarle a la empresa unos 25.000 euros al año, pero en el Silicom Valley le cuesta 80.000 euros, con lo que los sueldos se convierten en un factor competitivo diferencial.

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

rea, ocho; pero Alemania, país líder europeo, solo tiene ocho y España cuenta con una, Cabify.

PRODUCTIVIDAD E INNOVACIÓN // «Si comparamos España con Suecia, vemos que hay diferencias claras en el empleo: el sueldo de un sueco por hora trabajada es casi el doble del de un español», explica Ignacio de la Torre, socio de Arcano, que ha dirigido el estudio. «Si eres muy productivo por hora trabajada, te puedes permitir un sueldo mejor y trabajar menos horas. Y esa productividad está muy ligada al emprendimiento y la innovación», agrega. El nexo directo entre productividad, innovación y bienestar es evidente y esa relación está en el fondo de los elementos de éxito de los ecosistemas emprendedores, que se definen por factores comunes.

El primero es la financiación. «En España puedes encontrar financiación para un proyecto pequeño, pero si quieres montar un Google no encuentras financiación», explica De la Torre. La industria que aporta ese dinero es la del capital riesgo. En España los niveles de inversión per cápita son una tercera parte de los movilizados en EEUU.

Tener una cultura de emprendimiento **que acepte el fracaso como** parte del camino es un factor clave

La proximidad al conocimiento es otro de los factores. Tener la capacidad para desarrollar un ecosistema de emprendimiento que esté muy cerca de las universidades, y relación con el conocimiento militar, es un factor a considerar. El GPS es un invento militar. «Que tengas una cultura de emprendimiento que se adapta desde la infancia y entienda que fracasar es parte del camino», apunta De la Torre, es un tercer elemento a considerar en un entorno favorable.

Todo lo anterior debe traducirse en la creación de patentes. Y en patentes por millón de inversión estamos muy por debajo de Europa. Además, otros dos aspectos coinciden en los entornos emprendedores que mayor éxito tienen y se echan en falta en España: el acceso al mercado debe ser fácil («unidad de mercado») y a medida que la burocracia se extiende en un país «es más difícil que un *start-up* aparezca y se desarrolle», expone el estudio de Arcano. ≡

Cinco Días
España

21/10/19

Prensa: Diaria
Tirada: 27.341 Ejemplares
Difusión: 19.257 Ejemplares

Cód: 128541633

Página: 3

Sección: E & F Valor: 15.720,00 € Área (cm2): 921,4 Ocupación: 100 % Documento: 1/1 Autor: ÁLVARO BAYÓN MADRID Núm. Lectores: 38000

Captación de fondos

El capital riesgo busca más de 4.000 millones para invertir en España

Más de una docena de gestoras españolas peinan el mercado

Los fondos aprovechan la nueva prórroga de los tipos cero

ÁLVARO BAYÓN
MADRID

Un dinero a coste cero que parece no tener fin, una renta fija con la rentabilidad en el subsuelo y una Bolsa en pleno declive. Este es el cóctel perfecto para que el capital riesgo prolongue la etapa dorada que ha vivido en España tras la crisis y llame a la puerta de grandes inversores de todo el mundo para pedir dinero que invertir después en empresas y proyectos en España. En concreto, el sector espera captar más de 4.000 millones en los próximos meses, antes de que los efectos de la ralentización económica se dejen sentir en el mercado.

Son más de una docena de gestoras españolas las que o bien se encuentran actualmente o bien prevén hacerlo entre finales de este año e inicios del próximo en fase de *fundraising*, tal y como se conoce en la jerga al periodo en el que acuden a *family offices*, fondos de fondos, fondos de pensiones y aseguradoras de todo el mundo para conseguir el capital necesario con el que se harán con empresas patrias. Los fondos llegan fundamentalmente de fuera de las fronteras españolas, dado que la inversión patria en capital riesgo es aún una anécdota.

Cada una de estas gestoras sigue una estrategia, cuenta con un calendario concreto y se enfoca en un nicho de mercado distinto. La boutique de inversión Altamar –que habitualmente trabaja con fondo de fondos; es decir, invierte en otros vehículos que son los que compran o venden compañías– está recabando fondos para tres vehículos. Acaba de registrar un fondo secundario, que toma participadas que otros fondos quieren retener pero a las que vence el periodo de inversión, dotado con 750 millones. También está captando capital para su segundo fondo de infraestructuras, de 400 millones, y está rematando el *fundraising* para su último vehículo generalista, de 750 millones.

También su principal competidor en España, Arcano, ha puesto recientemente el foco en expandirse en el mercado de infraestructuras. Antes de verano realizó el primer cierre del Arcano Earth Fund. Y en primavera el de su duodécimo fondo de fondos.

Entre las gestoras españolas de referencia en la compraventa de empresas –las llamadas *corporate buyout*– MCH y Magnum están llevando a cabo las labores de *fundraising* de forma paralela en estas semanas. La primera espera alcanzar los 400 millones antes de fin de año, mientras que la pilotada por Ángel Corcóstegui ha puesto el listón un poco más alto, en los 500 millones, para constituir uno de los mayores vehículos nacidos tras la crisis.

Este honor actualmente recae en Portobello, con su cuarto fondo de capital riesgo, con el que cuenta aún con capital para invertir. Ahora ha decidido volver al mercado con un fondo de minorías, por 350 millones, para dotar de más flexibilidad a su estrategia inversora. También Miura ha decidido probar suerte con un fondo más específico, en este caso en el sector agro.

De menor tamaño son las propuestas de Diana Capital, Axon y Qualitas, cuyos fondos son en todos los casos de un tamaño inferior a los 200 millones. Estos dos últimos ya han recabado sus primeros 100 millones cada uno. Oquendo Capital –especializado en deuda– espera captar 250 millones.

Entre los debuts en el sector se encuentran el de Queka Real Partners, la aventura del exsocio de Corpfin, Patrick Gandarias, junto al fundador de Auriga, Enrique Martinavarro, que obtuvo el visto bueno de la CNMV ya en 2018. También el vehículo de Jesús Olmos, exejecuivo estrella de KKR, Asterion, enfocado en la inversión en infraestructuras. Ambos vehículos han captado ya gran parte de su capital y han ejecutado sus primeros cierres. Así como el nuevo fondo de 175 millones GED, la gestora de Enrique Centelles, que ya ha realizado el primer cierre.

Otros actores del mercado nacional ya calientan motores. Y esperan al arranque del año que viene para lanzar sus nuevos vehículos. Este es el caso de Abac, que sondea lanzar un fondo de 350 millones, frente a los 320 millones del primer vehículo con el que se estrenó la antigua cúpula de Apax en España (Oriol Pinya, Borja Martínez de la Rosa y Javier Rigau). Ahora contarán también con la ayuda de su nuevo fichaje, Federico Conchillo, ex de Pai Partners. El año que viene también será el turno de Sherpa, aunque aún no han determinado el tamaño de su futuro vehículo.

> Entre los nuevos vehículos algunos están especializados en agro, energía o la toma de minorías

Fondos de capital riesgo españoles en fase de 'fundraising'

GESTORA		TAMAÑO DEL FONDO En millones de euros	TIPO
ALTAMAR	Altamar	750	Fondo secundario
ALTAMAR	Altamar	750	Fondo de fondos
MAGNUM	Magnum	500	'Corporate buyout'
MCH	MCH	400	'Corporate buyout'
ALTAMAR	Altamar	400	Infraestructuras
ABAC	Abac	350	'Corporate buyout'
MIURA	Miura	350	Especializado en el sector agrícola
PORTOBELLO	Portobello	300	Especializado en minorías
oquendo	Oquendo	250	Deuda
dianacapital	Diana	200	'Corporate buyout'
GED	GED*	175	'Corporate buyout'
Qualitas	Qualitas*	150	Fondo de fondos
AXON	Axon*	100	Fondo de fondos
	TOTAL	4.675	

Fuente: elaboración propia. (*) Ya ha realizado el primer cierre.

BELEN TRINCADO / CINCO DÍAS

Los gigantes internacionales miran al mercado español

- **Los hermanos** mayores del capital riesgo también han decidido aprovechar el buen momento para la captación de dinero nuevo, antes de que se hagan patentes las consecuencias de la desaceleración económica. En lo que va de año, Blackstone se ha puesto como objetivo levantar el mayor fondo de capital riesgo de la historia. Menos ambiciosos son los planes de otros grandes del sector como Cinven, Ardian, Permira o CVC, que también han estado recientemente en fase de *fundraising*. Todos ellos han puesto en el foco a España. Y prueba de ello es que la primera operación del vehículo que Advent levantó en junio fue la toma de las clínicas dentales Vitaldent, hasta entonces en manos de JB Capital.

POUL THOMSEN Director del Departamento Europeo del FMI

"Europa se enfrenta a un largo periodo de bajo crecimiento"

LUIS DONCEL, **Washington**
ENVIADO ESPECIAL

En lo peor de la crisis del euro, al comienzo de la década, Poul Thomsen (Aabenraa, Dinamarca, 64 años) lideró por parte del Fondo Monetario Internacional (FMI) los rescates a Grecia y Portugal. "Conozca a uno de los hombres más odiados en Grecia", tituló la publicación económica Bloomberg un artículo sobre él en 2015. Director del Departamento Europeo del FMI desde 2014, este danés de 64 años insiste en que las dificultades que ahora atraviesa la economía continental no tienen nada que ver con las de entonces. Y repite a lo largo de toda la entrevista celebrada en su despacho en Washington que, pese al frenazo que ha dado el mundo, España debe seguir consolidando sus cuentas para reducir deuda. Cosa que, según critica, no se hizo lo suficiente durante las vacas gordas.

Pregunta. ¿Estamos a las puertas de una nueva crisis?

Respuesta. No. Prevemos una recuperación modesta en 2020. La demanda y el mercado laboral continúan fuertes. Pero errores no forzados como el Brexit y las tensiones comerciales suponen un gran riesgo que puede reducir aún más el crecimiento. En esta situación, países muy endeudados como España deben seguir consolidando sus cuentas, mientras que los que tienen margen para gastar, como Alemania y Holanda, deben impulsar el crecimiento. Hay riesgos significativos. Y cada país deberá pensar cómo reacciona si esos riesgos se materializan.

P. No ve riesgo de recesión.

R. No a corto plazo. Me preocupa más el bajo crecimiento. Europa se enfrenta a un largo periodo de bajo crecimiento. Para evitarlo, son necesarias reformas estructurales que aborden la baja productividad y el envejecimiento de la población.

P. ¿Qué reformas?

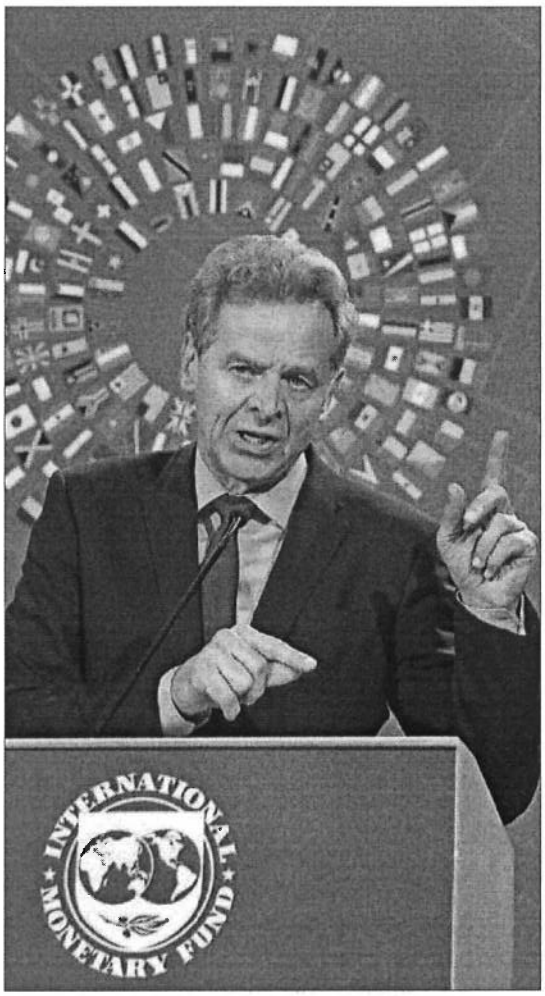
R. Europa necesita mercados laborales más flexibles, abrirse a la competencia y mejorar la educación.

P. En Alemania se da por hecha ya la recesión.

R. No nos parece que Alemania vaya a entrar en recesión, aunque se vea especialmente afectada por su dependencia del sector exterior. Si vienen más tensiones comerciales, será más vulnerable. Alemania tiene retos como la digitalización, la demografía y la transformación del sector del automóvil. Y tiene necesidades en sus infraestructuras, pese a que en los últimos años ha aumentado la inversión.

P. ¿Son suficientes los planes fiscales —con más gasto público— anunciados por los Gobiernos de Alemania y Holanda?

R. Ambos países han respondido positivamente en 2019. Les decíamos que podían hacer más y lo han hecho. Los planes que han anunciado me parecen bien.



Poul Thomsen, durante la cumbre del FMI. / MIKE THEILER (REUTERS)

P. ¿Qué huellas va a dejar en Europa la guerra comercial con EE UU?

R. No me preocupa tanto el impacto directo de los aranceles, sino las repercusiones en la confianza empresarial. Estamos preocupados porque las tensiones comerciales empiezan a afectar a la inversión. Si siguen intensificándose, acabarán impactando definitivamente en la inversión y la demanda.

P. España sigue creciendo más que la media europea, pero empieza a haber señales negativas.

R. Durante varios años infravaloramos la fortaleza de la economía española. Pero los riesgos que vemos en Europa también le afectan. Pese a todo, España debe centrarse en la consolidación para reducir deuda. Ese debe ser el objetivo para el próximo año. No está en una situación en la que deba aprobar estímulos fiscales. La economía española ha ido bien en los últimos años, pero ha hecho demasiado poco en política fiscal.

"Espero que no se derogue la reforma laboral. Ha sido muy útil para España"

"Nos preocupa que la tensión comercial empieza a afectar a la inversión"

"España ha hecho en los últimos años demasiado poco para bajar la deuda"

P. ¿Y ahora? ¿Hace lo suficiente?

R. El año que viene debe haber ajuste. Si miro a los últimos cuatro o cinco años, España debería haber hecho más para bajar la deuda. Si lo hubiera hecho en los buenos tiempos, ahora tendría más margen. Estos no son tiempos muy buenos, pero son lo suficientemente buenos para seguir por ese camino.

P. ¿Teme que el bloqueo político en España dificulte ese ajuste fiscal?

R. Si hay incertidumbres políticas quizá pudiera ser más difícil lograr el apoyo para impulsar políticas necesarias. Pero en los últimos años ha habido incertidumbres políticas y España ha evolucionado bien. Espero que esto continúe así. El crecimiento en España seguirá siendo relativamente robusto.

P. ¿Qué reformas reclama al Gobierno?

R. Afrontar la dualidad en el mercado laboral entre contratos fijos y temporales. Hay que asegurarse de que la brecha en la protección de empleo se va cerrando.

P. ¿Le preocupa la discusión en torno a la derogación de la reforma laboral?

R. Se pueden hacer ajustes, pero espero que no se derogue. Esa reforma ha sido muy útil para España. Su filosofía fue correcta y esta es una de las principales razones por las que España ha vivido estos años una impresionante creación de empleo y de crecimiento.

P. ¿Qué opina sobre el debate en torno a la revalorización de las pensiones?

R. La reforma anterior de las pensiones fue útil. No sé si habría que ajustarla, pero España debe afrontar sus problemas fiscales de largo plazo. Y futuras reformas en las pensiones deben ser parte de esto.

P. El FMI cree que un Brexit duro restaría a la economía británica entre el 3% y el 5% de su PIB. ¿Y a la europea?

R. Perjudicaría especialmente a países como Irlanda, Bélgica y Holanda más que a otros. Según nuestros cálculos, el PIB potencial europeo caería de media un 0,3% en el largo plazo, con mucha variación entre unos países y otros.

P. El FMI dice que los estímulos del BCE han impulsado el crecimiento. Pero alerta sobre los riesgos de los bajos tipos de interés.

R. Es un equilibrio difícil. Apoyamos la política expansiva del BCE, pero también creemos que los riesgos son cada vez mayores. Por ahora, esos riesgos son gestionables. Pero si la inflación no da síntomas de crecer, tendremos que vigilar más de cerca los riesgos sobre la estabilidad financiera. Estaremos muy atentos.

P. ¿Ha alcanzado el BCE los límites de su política?

R. No diré que los ha alcanzado, porque aún es algo efectiva, pero sí se está acercando a ellos. Si hubiera un *shock* negativo, tendría que ser la política fiscal la que respondiera. Este es otro motivo para que países como España, Francia o Italia, que aún están en buena situación, continúen con la consolidación fiscal.