

RESUMEN PRENSA

Martes, 26 de noviembre de 2019

RESUMEN DE PRENSA DEL IEF
Martes, 26 de noviembre de 2019

INFORMACIÓN ECONÓMICA

La Razón. Las empresas pagan por Sociedades un 23% más que la media europea.

Cinco Días. El Supremo aclarará qué deducciones por gasto puede vetar Hacienda a las empresas.

Expansión. La Audiencia avala que las empresas amplíen la jornada por el registro horario.

El Mundo. Decretazo que no baja la luz.

El País. La CNMV reprende a las empresas por no informar de la corrupción.

El Mundo. Cataluña aún paga el brusco frenazo del 1-O.

Cinco Días. España, segundo país de la UE en formación tecnológica.

El País. Entrevista a Michael Fullan, catedrático de Educación. “Pagar más a los profesores no mejora su motivación”.

El Economista. El Banco de España mantiene el ‘colchón’ de capital para las grandes entidades.

Expansión. La banca europea recorta 254.800 millones en EEUU.

Expansión. La guerra comercial y Brexit elevan el riesgo de recesión en la eurozona.

INFORMACIÓN ECONÓMICA

ESPAÑA ES EL SÉPTIMO PAÍS DE LA UE CON LA MAYOR CARGA IMPOSITIVA La OCDE coloca el tipo efectivo en el 24,8% y teme que una subida del tributo ahuyente la inversión

Las empresas pagan por Sociedades un 23% más que la media europea

Las claves

● Según la OCDE, España es uno de los países de la UE con un Impuesto de Sociedades más alto. Ocupa el séptimo puesto de los 28 países miembros, con el tipo efectivo del 24,8%, frente a la media del 20,1% de los países de la UE.

● De los 28 miembros, en 21 de ellos el Impuesto de Sociedades es inferior al español, por lo que su legislación resulta más competitiva para la inversión extranjera. Si finalmente el Gobierno sube este tributo, las empresas buscarán otros mercados.

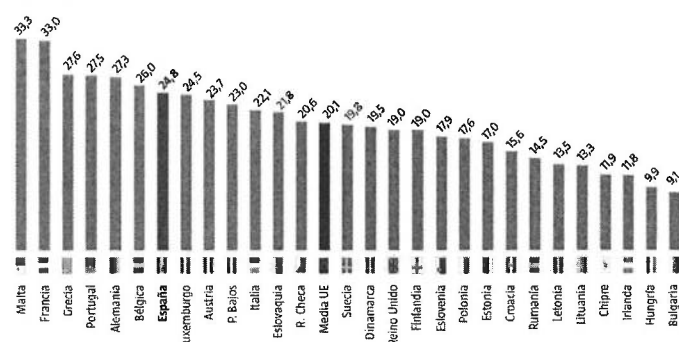
J. de Antonio - Madrid

Dos semanas después del principio de acuerdo de Gobierno entre PSOE y Podemos -con el Ibrx 35 estancado, los bancos en pleno sube y baja de su cotización y las inversiones a la expectativa-, las grandes empresas han reavivado su temor a que ambos partidos lleven a cabo lo prometido en campaña y eleven aún más el Impuesto de Sociedades, tal y como defiende el futuro Gobierno socialcomunista. Según la última estadística de la Agencia Tributaria, las grandes empresas tributaron Sociedades a un tipo efectivo sobre el resultado contable -sobre el beneficio total- del 7,7% en el año 2017, la mitad de lo que pagaron microempresas (14,71%) y medianas empresas (14,07%), y once puntos menos de lo que lo hicieron las pequeñas empresas (18,37%).

Pero la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) no está de acuerdo con estos datos. Según sus cálculos, España tiene un tipo efectivo en Sociedades de un 24,8%, un 23% más que la media europea. Por ello, la metodología utilizada por la AEAT ha vuelto a verse sacudida por la polémica, ya que los resultados cambian según se aplican los tipos impositivos sobre los beneficios o sobre la base imponible. En este último caso, y según la Agencia Tributaria, las grandes empresas pagaron un 19,93%, también por debajo de lo que pagaron las empresas de mediano tamaño (21,55%), las pequeñas empresas

TIPO EFECTIVO DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES

En porcentaje



Fuente: Instituto de Estudios Económicos

Infografía LA RAZÓN

(23,15%) y las microempresas (22,99%). El problema es que Hacienda realiza su estadística en base al beneficio global, sin tener en cuenta dónde lo haya obtenido y sobre el resultado positivo de todas sus filiales, sin contar posibles pérdidas. De este modo, no se reflejan los beneficios reales que deben tributar y obliga a las empresas a pagar dos veces, en el país donde obtienen parte de sus beneficios y en España.

Frente a esto, y en contra de lo que defienden PSOE y Podemos, la OCDE asegura que España es uno de los países de la UE con un Impuesto de Sociedades más alto. En concreto ocupa el séptimo puesto de los 28 países miembros,

con el citado tipo efectivo del 24,8%, frente a la media del 20,1% de los países de la Unión Europea. Así lo confirmó en su estudio Corporate Tax Statistics, en el que compara la tributación de las grandes empresas en los países de la organización, con lo que se desmontaría el plan del Gobierno de elevar este impuesto a los empresarios más importantes con la excusa de que no pagan lo suficiente.

El tipo efectivo sobre Sociedades mide con mayor exactitud la carga tributaria de un proyecto de inversión que el tipo nominal, ya que tiene en cuenta factores como los incentivos fiscales disponibles y las políticas de amortización

fiscal de cada país, y compara el valor actualizado de los flujos de caja de una inversión antes y después de impuestos. Según la OCDE, en el caso de España, el tipo efectivo es un 23% superior a la media de los países de la UE. De los 28 miembros, en 21 de ellos el Impuesto de Sociedades es inferior al español, por lo que su legislación resulta más atractiva y competitiva para la inversión extranjera. Los países con una presión fiscal más laxa son Chipre (11,9%), Irlanda (11,8%), Hungría (9,9%) y Bulgaria (9,1%). Liderando el ranking se sitúan Malta (33,3%) y Francia (33%).

El indicador del tipo efectivo es el más utilizado a la hora de to-

Los puertos tendrán que pagar Sociedades

Los puertos españoles tendrán que pagar el Impuesto de Sociedades. Así lo ha decidido la Comisión Europea, que ha cerrado el expediente que había abierto a España por sus exenciones en este gravamen a los puertos nacionales. Hasta ahora, las autoridades portuarias estaban exentas de pagar Sociedades en sus principales fuentes de ingresos, como las tasas portuarias o las concesiones. Ahora tendrá que cumplir con el Fisco. El Gobierno se ha comprometido a cumplirlo a partir de 2020.

OPINIÓN

¿HACIA UNA RECENTRALIZACIÓN FISCAL?

JUAN RAMÓN RALLO

Si finalmente termina saliendo adelante el Gobierno socialcomunista entre PSOE y Unidas Podemos, todo apunta a que asistiremos a un proceso de recentralización tributaria. Pese a que ambos

partidos de izquierda se han deshecho tradicionalmente en halagos hacia los beneficios y las ventajas del Estado autonómico -incluso han proclamado en numerosas ocasiones que deberíamos transitar hacia un Estado federal donde aumentaríamos las transferencias

competenciales a las administraciones territoriales-, también ambas formaciones políticas han expuesto con claridad su profunda repulsión hacia la competencia tributaria a la baja que han practicado durante los últimos años diversos gobiernos autonómi-

cos y, muy en particular, el Ejecutivo madrileño desde los tiempos de Esperanza Aguirre. Pese a que la diversidad de diferentes modelos impositivos es una característica consustancial a un Estado federal -los ciudadanos de las distintas administraciones regionales pueden exhibir preferencias heterogéneas respecto a qué servicios públicos desean que éstas les proporcionen, así como respecto a la carga fiscal máxima que aceptan que se les

imponga-, éste parece ser el único de los rasgos autonómicos que incomoda de manera radical a la izquierda. De ahí que tanto PSOE como Podemos por separado, y también en el «pacto del abrazo» que ambos suscribieron recientemente, propusieran durante la campaña electoral el establecimiento de tipos nacionales mínimos en figuras fiscales actualmente cedidas a las autonomías, como son las de Sucesiones y Donaciones o la

LA BOLSA

IBEX 35 Madrid	CAC 40 París	FTSE 100 Londres	DAX Frankfurt	DOW JONES Nueva York	NASDAQ Nueva York	NIKKEI Tokio	PETRÓLEO Brent	EURIBOR 12 meses	ORO Dólar/onza	Cotiz. Día	Cotiz. Año
9.319,90	5.924,86	7.386,79	13.246,45	28.066,47	8.371,92	28.292,81	62,34	-0,28	1.471,30		
0,70%	0,54%	0,95%	0,63%	0,68%	1,2%	0,78%	-0,05%	1,07%	0,16%		
0,13%	25,24%	9,93%	25,45%	20,37%	32,27%	16,38%	17,02%	10,75%	15,14%		

IBEX 35				DAX				DOW JONES				NASDAQ				NIKKEI			
Última	% Dif.	Máx.	Mín.	Última	% Dif.	Máx.	Mín.	Última	% Dif.	Máx.	Mín.	Última	% Dif.	Máx.	Mín.	Última	% Dif.	Máx.	Mín.
93,400	0,76	94,450	93,000	37,630	0,61	37,900	37,300	13.280,134	0,36	2,528	2,507	4.998,364	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750
9,768	0,21	9,900	9,722	22,240	2,11	22,260	21,900	4.265,706	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750
34,520	-0,49	35,020	34,480	22,890	0,70	23,100	22,790	14.846,029	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750
166,500	0,12	167,850	166,450	3,580	-0,34	3,550	3,554	5,730,253	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750
71,460	0,70	71,660	70,980	24,620	1,69	24,750	24,230	35,219,176	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750
15,824	2,89	15,876	15,598	26,450	1,22	26,480	26,140	29,035,050	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750
1,013	-1,56	1,043	1,013	30,730	2,43	30,750	30,020	19,209,904	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750
3,635	0,65	3,665	3,626	6,622	2,54	6,626	6,498	12,553,090	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750
1,802	2,74	1,817	1,778	8,898	0,27	8,946	8,854	98,265,402	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750
6,344	0,95	6,408	6,304	27,270	0,84	27,260	27,450	47,126,373	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750
4,816	0,38	4,867	4,798	9,465	1,23	9,535	9,345	5,423,824	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750
2,676	-0,37	2,724	2,670	11,420	0,09	11,540	11,370	5,258,500	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750	10,566,072	0,01	19,120	18,750

mar decisiones de inversión por las empresas multinacionales y permite la comparativa entre distintos países que potencialmente pueden ser destino de inversiones, por lo que si PSOE y Podemos llevan adelante sus planes, estas grandes compañías buscarían otros mercados más favorables a sus intereses.

El Gobierno de Pedro Sánchez anunció hace meses su intención de fijar un tipo mínimo en Sociedades a partir del cual las grandes compañías no se podrán aplicar deducciones, pero la repetición electoral aplazó su decisión, que se retomará con toda seguridad si sale adelante el Ejecutivo de coalición con Unidas Podemos.

El pasado viernes, en un foro económico en Vitoria, el presidente de la patronal CROE, Antonio Garamendi, consideró que el Impuesto de Sociedades tiene que estar «en unos niveles razonables» para que «no grave el ahorro, cuando ya se han pagado los impuestos en su momento». El presidente de la patronal insistió en que «nadie está diciendo que no se puedan subir los impuestos sobre las ganancias, pero no sobre el ahorro y la inversión. Creo que es un debate que tiene que estar sobre la mesa, un debate global de cómo tienen que cambiar los impuestos».

Acuerdo bilateral Sellado por Washington y Madrid en plena guerra de aranceles

Fin a la doble tributación entre España y EE UU

L. R. E. - Madrid

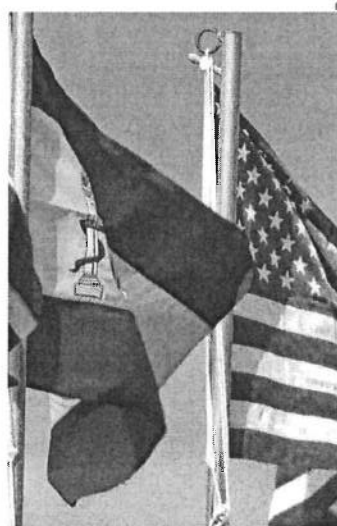
Las empresas españolas exportadoras e inversoras en Estados Unidos están en enhorabuena. Ambos países, oficializarán mañana el nuevo convenio de imposición para evitar la doble tributación, que abaratará la factura fiscal de la repatriación de beneficios, cánones, intereses y ganancias de capital.

El nuevo convenio, paralizado en parte desde 2013 -aunque suscrito en 1990- asegura que las empresas de un país con negocios en el otro no tengan que pagar dos veces por el mismo resultado imponible. Según explica el acuerdo, recogido por Efe, el objetivo es reducir los impuestos para el pago de dividendos entre ambos países, por ejemplo cuando el receptor tenga más del 10% del capital del distribuidor. Ade-

más, quedan eliminados cuando el porcentaje supere el 80%. También suprime la retención fiscal sobre el interés -situado en el 10%- y los cánones -del 5%, el 8% y 10%-, facilita la gestión de las ganancias de capital y elimina la imposición sobre los derechos de propiedad intelectual, entre otras cuestiones.

El año pasado, las exportaciones españolas a Estados Unidos sumaron 12.791 millones de euros en 2018, un 2,6% más que el año anterior, mientras que las importaciones provenientes de EE UU alcanzaron los 13.152 millones, con un descenso del 3% respecto a 2017. El saldo comercial arrojó un déficit de 361 millones, un 67% inferior al registrado un año antes.

La intención final de los dos gobiernos es evitar que las empresas que quieran invertir o



Las empresas españolas y estadounidenses abaratarán su factura fiscal al evitar la doble imposición de sus resultados

exportar no tengan que recurrir a terceros países para mejorar el tratamiento fiscal. Con el nuevo convenio lo podrán realizar de forma directa y enviar los dividendos a sus matrices sin que haya una doble imposición. La recuperación de este convenio

puede elevar la primera piedra para recuperar las buenas relaciones diplomáticas y comerciales mutuas, perjudicadas durante el último año por la imposición de Washington de aranceles sobre determinados productos agrícolas españoles.

de Patrimonio. Lo que buscan impedir estos partidos de izquierda es que gobiernos regionales del PP muestren al resto de ciudadanos españoles la existencia de políticas económicas alternativas a las que promueve la izquierda y, por eso, quieren armonizar al alza semejantes impuestos. En pocas palabras, una ofensiva directa contra la autonomía de la Comunidad de Madrid teledirigida desde el Ejecutivo central. Aquello que PSOE y

Unidas Podemos no pudieron lograr en los comicios regionales - recordemos que estas formaciones incluían en su programa electoral para Madrid un importante incremento de los tributos sobre la riqueza, pero esta propuesta no obtuvo un respaldo suficiente de los madrileños- pretenden implantarlo ahora por la fuerza del decreto. Nótese, por cierto, que no estoy criticando que el Gobierno central pudiera querer establecer un tramo

nacional en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones o en el de Patrimonio para atender los gastos propios de ese Ejecutivo central. Tal extremo entraría de lleno en el funcionamiento normal de los Estados federales. Lo que sí estoy criticando es que el Gobierno central pretenda establecer un tipo mínimo en el tramo autonómico aun en contra de la voluntad y de las necesidades presupuestarias de algunas de las autonomías

que lo sufrirán. El único propósito de semejante tipo mínimo autonómico sería limitar, en perjuicio de los contribuyentes de muchas regiones, las propias competencias de sus administraciones territoriales para aliviarles la carga tributaria que padecen: forzar un saqueo mínimo e indiscriminado contra la población. En suma, por paradójico que pudiera parecer, es muy probable que la primera gran recentraliza-

ción que vayamos a vivir en España vaya a ser obra de la izquierda. Y no lo será para bien.

Radioteléfono pidetaxi
 Servicio de Facturas Ónlines • Vehículos de hasta 6 PAX
 Facturación mensual a empresas
91 547 82 00



Impuesto de sociedades El Supremo aclarará qué deducciones por gasto puede vetar Hacienda a las empresas

El tribunal decidirá hasta qué punto la inversión debe ir ligada a los ingresos

El fisco suele vetar que se desgraven pagos que no van atados al beneficio

JUANDE PORTILLO
MADRID

La deducción de gastos empresariales en la declaración del impuesto de sociedades es un motivo de controversia judicial habitual entre las compañías, interesadas en desgravarse todos los costes posibles, y la Agencia Tributaria, que suele vetar una parte importante de ellos al exigir que las firmas acrediten que esos gastos tienen relación directa con los ingresos para permitir la deducción. El asunto acaba de llegar a manos del Tribunal Supremo que, según un reciente auto al que ha tenido acceso este diario, ha aceptado pronunciarse para fijar criterio y arrojar luz sobre esta pugna.

El caso sobre el que dictará sentencia el Supremo es el del holding orensano de pizarreras Cupire Padesa SL, al que la Inspección Tributaria de la Administración Tributaria de Galicia impidió deducirse una serie de gastos del pago de sociedades correspondiente a los ejercicios 2006 y 2007. El fisco argumentó que dichos costes no podían ser desgravados al considerar que eran lo que la ley califica de "liberalidades", apuntes no deducibles.

Se trata de un concepto contemplado en el artículo 14.1.e) de la Ley del Impuesto de Sociedades de 2004, que aunque ya fue derogada será objeto del pronunciamiento del Supremo, y que replicó luego el artículo 15.e) de la vigente Ley 27/2014. Ambas estipulan que "no tendrán consideración de gastos fiscalmente deducibles" los "donativos y liberalidades", excluyendo de este listado los "gastos por relaciones públicas con clientes o proveedores"; los que "con arreglo a los usos y costumbres se efectúen con respecto al personal"; los destinados



a "promocionar, directa o indirectamente, la venta de bienes y prestación de servicios", y "los que se hallen correlacionados con los ingresos".

Este último matiz ha convertido el artículo legal en un "comodín" mediante el que la Agencia Tributaria tiene "fácil negar la deducción de bastantes de los gastos soportados habitualmente por las empresas", asegura José María Salcedo, socio del bufete Ático Jurídico. "La correlación de un gasto con los ingresos de la actividad no siempre es clara y directa", admite Salcedo, que avanza que el Supremo tendrá que decidir ahora si para permitir la deducción "la correlación del gasto con los ingresos de la actividad debe ser directa", de forma que vayan "cosidos al flujo de ingresos" y tengan un efecto "inmediato" en el neto, o si el veto afecta básicamente a donaciones pero permite que una firma se desgrave aquellos otros costes que

tengan "un reflejo demorado en la base imponible".

El debate, plantea la defensa de Cupire Padesa en su recurso, "afecta a un gran número de situaciones", pues "una de las principales fuentes de litigiosidad en el ámbito tributario tiene que ver con el régimen de deducibilidad de gastos en el impuesto de sociedades". A partir de ahí, la firma instó al Supremo a sentar jurisprudencia en la materia revisando el fallo en su contra que dictó en febrero la Sección Segunda de la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional.

La Agencia Tributaria, por su parte, contestó que "se trata de una controversia de naturaleza puramente fáctica" y con interés exclusivo para esta compañía, y no ve debate posible dado que "los gastos financieros en litigio no eran deducibles, puesto que no estaban relacionados con los ingresos". En concreto, el fisco detalla que los gastos que la compa-

Sede del Tribunal Supremo, en Madrid.

PABLO MONGE

ñía trató de deducirse eran "los intereses de un préstamo obtenido por la sociedad para la compra de participaciones propias para su amortización y consiguiente reducción del capital social, en el marco de una operación realizada con la finalidad de proporcionar una restitución de aportaciones a los socios", concepto que ve desligado de la consecución de ingresos.

El Supremo, sin embargo, ha determinado que hay "interés casacional" en aclarar el asunto, que será analizado por la Sección Segunda de la Sala de lo Contencioso.

El fallo es esperado ahora con expectación en el mundo empresarial habida cuenta, subraya Salcedo, que "la doctrina que se fije tendrá efectos para ejercicios anteriores del impuesto de sociedades", por las liquidaciones no prescritas, y previsiblemente para las prácticas tributarias de las compañías y el fisco en el futuro (al recoger la ley actual lo mismo que la de 2004).

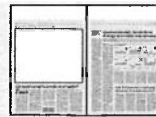
El fallo matizará si el interés de un crédito para reestructurar una firma es deducible

Los pulsos por desgravar costes que Hacienda tilda de "liberalidades" son habituales

Un asunto que ha generado jurisprudencia dispar

► La Audiencia Nacional. El recurso de casación aceptado por el Tribunal Supremo para aclarar en qué casos puede Hacienda evitar que una empresa se deduzca determinados gastos del impuesto de sociedades, por considerarlos "liberalidades" que no pueden desgravarse, emana de una sentencia de la Sala de lo Contencioso-Administrativo a favor del criterio de la Agencia Tributaria. A falta de ver si el alto tribunal estima el planteamiento de la compañía, el criterio de la Audiencia Nacional viene a alimentar la controversia judicial en un asunto que viene generando jurisprudencia dispar.

► Tribunal Superior de Cataluña. Hace un lustro, el Tribunal Superior de Justicia de Cataluña ya abordó el asunto de qué gastos son deducibles decretando que Hacienda se equivoca al tildar de "liberalidad" todo gasto que no considera estrictamente necesario. Más allá, el tribunal autonómico establece que "las sutiles distinciones como la de gasto suentario, excesivo, etc., es decir, innecesario, implican una intromisión de la Hacienda pública en la calificación y juicio crítico de la gestión empresarial", por lo que fallaba en contra del criterio del fisco, recuerda Ático Jurídico.



La Audiencia avala que las empresas amplíen la jornada por el registro horario

SENTENCIA/ Considera lícito el acuerdo de registro horario en la aseguradora Zurich por el que se incrementa en media hora la jornada diaria de sus trabajadores, modificación que no pasó el trámite del convenio colectivo.

Mercedes Serraller. Madrid
La Audiencia Nacional avala que las empresas amplíen la jornada de sus trabajadores en aplicación de la nueva obligación del registro horario. Así lo establece en una sentencia, a la que he tenido acceso EXPANSIÓN, que afecta a la aseguradora Zurich en el conflicto que planteó UGT contra el acuerdo que alcanzó la empresa con CCOO por el que se consensuó la ampliación de la jornada diaria de los trabajadores en media hora. El incremento se planteó en el marco del acuerdo sobre el registro horario, con lo que no pasó el trámite del convenio, necesario a juicio del sindicato recurrente. Se trata de uno de los primeros conflictos colectivos que ha suscitado el registro horario, que entró en vigor el 12 de mayo.

El fallo no juzga si el sistema concreto de registro utilizado es o no ajustado a la norma, sino si el acuerdo alcanzado para su aplicación entre Zurich y CCOO (sindicato con más del 70% de representatividad) implica una modificación general de horarios del convenio colectivo y por tanto se debería haber acudido a un proceso de descuelgue y/o acuerdo de la comisión negociadora del convenio.

Pues bien, la conclusión de la sentencia es que este acuerdo es lícito y no supone una modificación general de las condiciones de las condiciones de trabajo y del horario porque dentro del acuerdo se conviene que "la empresa se compromete a no utilizar este registro horario como medida disciplinaria cuando dé como resultado una jornada inferior a lo concertado con el empleado, mediante la deducción de salario, amonestaciones, sanciones o incluso el despido".

¿Qué gana entonces la empresa con este acuerdo? Al consignar media hora más de jornada diaria de sus trabajadores, la aseguradora se blinda ante las horas extra y evita tener que pagar estos 30 minutos de más cada día como hora extra, que pueden ascender a dos horas y media a la semana.

En concreto, el punto tercero del acuerdo establece que las partes fijan un "factor corrector de 2 horas al día para el personal de jornada partida y 30 minutos para el personal a jornada continuada que pretende contemplar descansos, pausa para la comida y/o desayuno, permisos no retribuidos, cualquier clase de pausa o descanso, etcétera".



Deanstime

La Audiencia da luz verde a que las empresas se blinden ante las horas extra.

La empresa tenía establecido que los trabajadores con jornada partida tenían hora y media para comer, con lo que el incremento a dos horas implica que aumenta la jornada en media hora. Para algunos laboristas consultados, podría plantearse la duda de que

en realidad sea más. La compañía argumentó que la ampliación de jornada no afectaba al tiempo de la comida.

El sindicato firmante del acuerdo consiguó un cambio de esta media hora más que la empresa no fiscalice las paradas y descansos que realizan

los trabajadores, que quedarían cubiertos, concepto por el que además no se podría sancionar ni despedir.

UGT consideró que el acuerdo suponía una modificación del régimen de jornada y horario previsto en el convenio colectivo, sin que se

hubieran seguido los trámites y el procedimiento previsto en el Estatuto de los Trabajadores.

En cambio, Zurich y CCOO defendieron que el acuerdo no afecta a los horarios del convenio, y que con él "pretendieron armonizar la flexi-



La empresa se ahorra el pago de horas extra cuando la jornada se exceda 30 minutos

bilidad laboral con la obligación de cumplir con un registro de jornada, de forma que el resultado de la aplicación del mismo en ningún caso tendrá carácter sancionador”.

Así, concluye el fallo, “no cuestionándose por las demandadas que toda modificación del Convenio debe ser acordada por la Comisión negociadora” y que el Acuerdo de registro horario es un mero acuerdo al amparo de la nueva obligación, “la única cuestión que debe analizarse es si el punto tercero impugnado altera el régimen de horarios establecido en el Convenio”.

Tiempo de comida

La Audiencia entiende que no puede llegar a la conclusión que alcanza UGT según la cual el Acuerdo modifica el régimen horario del Convenio por cuanto supone la supresión de la posibilidad de reducir el tiempo de comida a una hora. La sentencia argumenta que en ningún punto del mismo se dice que modifica expresamente el régimen de horarios que establece el convenio colectivo. Además, añade que la intención de las partes no es modificar el citado régimen sino simplemente cumplir con la nueva obligación de registro horario.

Por último, considera que la aplicación práctica del acuerdo no impide la posibilidad de reducir el tiempo de comida a una hora y la empresa en ningún caso amonestará, sancionará ni despedirá si el registro horario de un empleado da una jornada inferior a lo concertado.

Eduardo Peñacoba, socio de Simmons & Simmons, señala que “la litigiosidad derivada de la implantación del registro horario lleva a la necesidad de alcanzar acuerdos para dotarles de presunción *iuris tantum* de cumplimiento de la jornada prevista en Convenio. No hay que olvidar que la Inspección podrá revisar los sistemas que se pacten y validar si se cumplen las jornadas previstas”.

En la misma línea se pronuncia Fermín Guardiola, socio de Baker McKenzie, que apunta que este acuerdo “ensaya una fórmula a modo de colchón que facilita el registro de jornada y hace flexible la distribución del tiempo de trabajo en la medida en que las pausas o descansos podrán compensarse”.

Decretazo que no baja la luz

- El Gobierno blinda 7.000 millones anuales en el recibo hasta 2031 para las empresas de energías renovables
- Salva al sector de la bajada de tipos de interés e impide, en funciones, un recorte a los consumidores del 5%

CARLOS SEGOVIA MADRID

El decretazo del actual Gobierno en funciones publicado el pasado sábado en el Boletín Oficial del Estado carga en el recibo de la luz unos 7.000 millones anuales de retribución a las empresas de energías renovables hasta 2031. Con la medida salva al sector de la bajada de tipos de interés y se imposibilita un recorte en el recibo de la luz de en torno al 5%, según expertos consultados por EL MUNDO.

Se trata del llamado *Real Decreto-ley 17/2019, de 22 de noviembre, por el que se adoptan medidas urgentes para la necesaria adaptación de parámetros retributivos que afectan al sistema eléctrico*, que establece la remuneración a las plantas ya instaladas de renovables a partir del 1 de enero de 2020 y que extiende la que expira ahora como si los mercados siguieran tratando a España como en los años del rescate 2012 y 2013.

El nuevo decreto ya no garantiza a este sector la rentabilidad resultante de sumar 300 puntos básicos a la cotización del bono del Tesoro a 10 años como quedó establecido para el periodo 2013-2019. Si el Gobierno de Pedro Sánchez hubiera mantenido esta metodología, habría supuesto, con la última evolución de los mercados, bajar del 7,4% de rentabilidad vigente a en torno a un 4,7% de rentabilidad. Eso habría supuesto cargar al recibo unos 5.500 millones de euros y no los 7.000 millones previstos, con la consiguiente bajada en la factura.

Lo que ha hecho el Consejo de Ministros a propuesta de la titular para la Transición Ecológica, Teresa Ribera, es que ya no toma como referencia el bono del Estado, sino que garantiza directamente el 7,4% anual durante los próximos 12 años. La ministra justifica este gesto a las empresas con parques eólicos o fotovoltaicos, sin distinción de tamaño —desde Iberdrola, Abengoa o Acciona hasta el más pequeño *huerto solar*— para «recuperar su confianza» para combatir el cambio climático. Se basa en que el Gobierno del

PP decidió en 2013 un fuerte tijereteo a estas inversiones ante la burbuja heredada del Gobierno de Zapatero que había generado un déficit en el sector de 30.000 millones.

Aquel recorte impulsado por el entonces ministro de Industria, José Manuel Soria, desató 45 denuncias contra el Estado en arbitraje internacional por inseguridad jurídica. Los inversores reclaman cerca de 10.000 millones. De ellos, el Estado ha perdido ya laudos por valor de 1.700 millones por los que debe compensar a los afectados con 800 millones. Ribera cree que con la fuerte extensión de la rentabilidad hasta 2031, el Estado terminará ahorrándose el pago de indemnizaciones, porque los afectados retirarán sus demandas. Sin embargo, según sus propias cifras y tal y como están evolucionando los

pleitos, el peor escenario sería que España fuera condenada a pagar la mitad de lo reclamado, es decir, 5.000 millones. Esta cantidad es inferior a los 18.000 millones de recargo extra en el recibo hasta 2031 que se habrían ahorrado los consumidores de haber decidido el Gobierno adaptar la retribución a las renovables con la actual caída de tipos de interés. Además, Bruselas está marcando una doctrina que puede hacer inejecutables los laudos.

Ribera obvia en la memoria de impacto económico del decreto remitido al Parlamento el efecto de no bajar el recibo y dice, sin cifras, que beneficiará a la economía española. Sostiene que sigue con el decreto la recomendación de la Comisión Nacional de Mercados y de la Competencia, y el

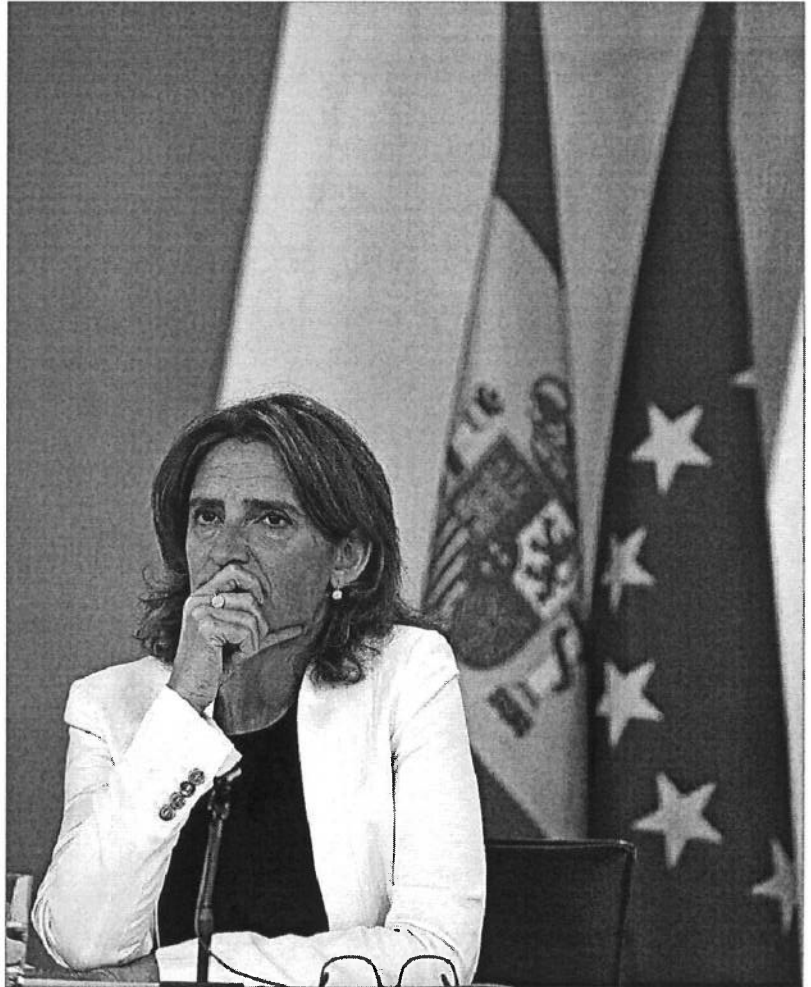
sector de energía renovable respalda la medida. «La Unión Española Fotovoltaica valora muy positivamente el Real Decreto-Ley que establece un marco retributivo claro para los proyectos fotovoltaicos existentes. Da respuesta a una necesidad urgente del sector fotovoltaico y renovable, que en los últimos años ha sufrido las consecuencias negativas asociadas a la inestabilidad regulatoria y a la constante incertidumbre que ésta supone», afirma esta asociación que

EXPEDIENTE A CORREOS

«Descuentos». La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) ha abierto expediente sancionador a Correos por supuestamente aplicar «elevados descuentos» a grandes clientes de correo postal que habrían llevado al operador a registrar ingresos «muy por debajo de sus costes».

Exclusión. La CNMC considera que estos descuentos habrían perseguido la fidelización de este tipo de clientes por parte de Correos, si bien habrían también tenido un «efecto exclusionario» en el mercado minorista.

Infracción. Podría haber infringido normas que recogen tanto la Ley de Defensa de la Competencia como el Tratado de Funcionamiento de la UE.



La ministra para la Transición Ecológica, Teresa Ribera, en una rueda de prensa tras el Consejo de Ministros. BERNARDO DÍAZ

SIEMENS GAMESA SE DISPARA UN 8,5% EN BOLSA

Las acciones de Siemens Gamesa protagonizaron ayer la segunda mitad de la sesión en el Ibex 35 tras dispararse un 8,5% a raíz de las informaciones que apuntan a que el grupo Siemens podría estar interesado en hacerse con la participación del 8% que Iberdrola tiene del fabricante de aerogeneradores. La noticia se conoció al filo de la media jornada y, desde entonces, los títulos de la compañía se colocaron al frente de

los valores cotizados, para acabar cerrando en 14 euros. Según adelantó el diario alemán 'Die Welt', Siemens podría pagar una prima para conseguir la parte que la eléctrica española mantiene en Siemens Gamesa con el fin de reforzar su estructura en el negocio energético y zanjar así las desavenencias que enfrentan a ambas compañías por su gestión. La participación de la eléctrica está valorada en cerca de 720 millones de euros, aunque la previsión es que Siemens abone una prima sobre este precio para conseguir elevar su participación en Siemens Gamesa hasta el 67%. / M. HERNÁNDEZ

agrupa a Acciona Solar, Audax o Renovalia, entre otros.

«Merece una valoración positiva. La predictibilidad y estabilidad regulatoria son factores esenciales, ampliamente demandados por el sector eólico, sin los cuales sería imposible

alcanzar el nivel de inversión y el empuje que serán necesarios en los próximos años para la transición energética que España debe acometer», dice la Asociación Empresarial Eólica, que aglutina a Endesa, Iberdrola o Naturgy, entre otros.

Según la última estadística de la oficina de la Comisión Europea Eurostat, relativa al primer semestre de este mismo año, el precio de la electricidad en España es el tercero más alto de Europa por detrás de Dinamarca y Bélgica.

La CNMV reprende a las empresas por no informar de la corrupción

Cuando Villarejo espiaba al regulador

L. DONCEL, Madrid
Toque de atención del supervisor bursátil. Ante el goteo de imputaciones y acusaciones a grandes empresas, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) reclama a las firmas cotizadas que tengan una actua-

ción más decidida en los escándalos que les afecten. La carta publicada ayer por la CNMV no menciona a ninguna compañía en concreto, pero manda un mensaje de dureza inusitada que demuestra una profunda preocupación. El organismo advierte a las socie-

dades de que deben informar de las irregularidades que les afecten. "Los casos de presuntas prácticas irregulares son motivo de preocupación para la CNMV como entidad supervisora del mercado de valores español", señala la misiva.

"Aunque estos casos solo afecten a algunas empresas o sean imputables a un número reducido de personas, este tipo de situaciones puede comprometer la imagen y reputación de nuestro mercado de valores", abunda el organismo que encabeza Sebastián Albella.

Después de que algunas grandes compañías cotizadas se hayan visto envueltas en procesos judiciales tras destaparse irregularidades, la CNMV anuncia que analiza la posibilidad de reforzar las recomendaciones sobre estos aspectos en el marco de revisión parcial del Código de Buen Gobierno de las sociedades.

Empresas como las constructoras y firmas de servicios FCC y OHL se han visto involucradas en casos de corrupción. La primera fue imputada como persona jurídica el mes pasado por la Audiencia Nacional, que le acusa de pagar más de 82 millones de euros en mordidas para conseguir adjudicaciones de obra pública en Panamá. OHL no está imputada, pero sí varios antiguos directivos. Además, en el marco del caso *Lezo*, se investiga la adjudicación a una de sus filiales de hasta 12 obras presuntamente a cambio de sobornos.

El BBVA sí ha sido imputado por los presuntos delitos de cohecho, descubrimiento y revelación de secretos y corrupción en los negocios por los pagos efectuados al comisario José Manuel Villarejo de 2004 a 2017. *El Confidencial* publicó la semana pasada que Iberdrola había ordenado espiar a miembros de ACS para evitar el asalto al consejo de la eléctrica de Florentino Pérez, presidente de la constructora. El también presidente del Real Madrid anunció su intención de personarse como acusación particular en el caso *Villarejo* por los supues-



Sebastián Albella, presidente de la CNMV, la semana pasada en una conferencia en Madrid. / J. J. GUILLÉN (EFE)

tos espionajes de Iberdrola. La eléctrica ha encargado un informe *forensic* para aclarar su relación con el comisario jubilado.

Pero hay más. 65 exdirectivos y exconsejeros de Caja Madrid/Bankia —entre ellos, su presidente, Rodrigo Rato— fueron condenados por el uso fraudulento de las *tarjetas black*; y aún se juzga su salida a Bolsa. Lo mismo ocurre con posibles irregularidades en la ampliación de capital del Popular y su supuesta manipulación de acciones. La Audiencia Nacional investiga la compra

de Dia por el magnate ruso Mijaíl Fridman. En diciembre, la cúpula de Nueva Pescanova testificará por su quiebra en 2013. Un juzgado de Sevilla investiga a una decena de directivos de Abengoa por su presunta implicación en una macroestafa supuestamente relacionada con el desmoronamiento de la empresa de renovables...

Ante este panorama, el organismo lanza una serie de advertencias generales a las empresas. La primera es que las sociedades cotizadas impidan o reduzcan al máximo "la probabilidad de que

se produzcan prácticas de carácter irregular". También deben asegurar el cese de estas actividades en cuanto se detecten, continúa el supervisor.

Los órganos de gobierno de las empresas deben establecer "políticas y controles adecuados para prevenir la corrupción y demás prácticas irregulares". En esta función deben intervenir, además del consejo de administración, la comisión de auditoría. La CNMV también destaca el papel de los consejeros independientes y otros consejeros exter-

La CNMV ya había dejado ver su preocupación por las consecuencias del caso *Villarejo*. El organismo que encabeza Sebastián Albella se movilizó a principios de año para comprobar si pudo haber riesgos patrimoniales en las cuentas del BBVA y en los sistemas de seguridad de la propia CNMV cuando trascendió que el comisario había espiado también a Manuel Contie y Carlos Arenillas, presidente y vicepresidente del regulador bursátil en los años en los que se hicieron las escuchas.

La CNMV dice ahora que todas las irregularidades protagonizadas por las empresas pueden hacer que refuerce las recomendaciones en este ámbito en plena revisión parcial del código de buen gobierno que presentó en 2015.

Además de reducir el riesgo, hay que aumentar la transparencia. Y aquí vuelve a ser clave el papel de los consejos de auditoría, señala la CNMV.

En la detallada carta de tres páginas, el supervisor enumera las responsabilidades del consejo. Entre estas, destaca la obligación de incluir los riesgos sobre estos asuntos en el informe anual de gobierno corporativo, así como de detallar las políticas establecidas para minimizar estos riesgos en el estado de información no financiera. "Es importante aclarar que la información debe incluirse en los primeros informes que se elaboren tras el momento en el que se haya tenido conocimiento de las prácticas irregulares o riesgos correspondientes, con independencia de que hayan trascendido o no", continúa.

Por último, el organismo pide a los órganos de gobierno de las compañías cotizadas que revisen sus políticas y procedimientos, y su puesta en práctica, "para asegurarse de que son suficientemente exigentes y se apliquen realmente".

ECONOMÍA

PODEMOS DA
POR PERDIDA
LA S. SOCIAL

La negociación entre el PSOE y Unidas Podemos para cerrar los detalles del Gobierno de coalición que han pactado se lleva en la más estricta confidencialidad. Pero la estructura se va perfilando entre bambalinas, con una vicepresidencia social para Pablo Iglesias y tres ministerios para los 'morados' —a lo sumo cuatro—, entre los que se da por seguro que ocuparían los sillones de Igualdad y Trabajo. Ésta última cartera sería un importante rédito político para Unidas Podemos, pero inquieta a los socialistas, hasta el punto de que, tal y como adelantó EL MUNDO, su propósito es desligar la Seguridad Social de este ministerio si finalmente lo ocupa Podemos, algo que no es mal visto por Yolanda Díaz, la ministrable que en el partido sitúan al frente de Trabajo.

RAÚL PIÑA

CRECIMIENTO
INTERANUAL DE
LA AFILIACIÓN A
LA SEGURIDAD
SOCIAL

Cataluña aún paga el brusco frenazo del 1-0

La creación de empleo en la región inició tras el referéndum ilegal un descenso del que no se ha recuperado y ha favorecido a Madrid

DANIEL VIAÑA MADRID

El mercado laboral de Cataluña sufrió un severo frenazo tras la celebración del referéndum ilegal del 1 de octubre del que todavía no ha sido capaz de recuperarse. Ni mucho menos.

Hasta ese momento, hasta el décimo mes de 2017, la afiliación a la Seguridad Social en la región catalana crecía con vigor. De hecho, en esa comparación que de manera recurrente se realiza con la Comunidad de Madrid en todo lo referente a economía, Cataluña se mostraba algo más fuerte. Pero justo tras el 1-0, esa situación no sólo se revertió sino que los datos catalanes comenzaron a quedarse muy lejos de los madrileños, acabando además con la paridad que históricamente han guardado las cifras de ambas comunidades.

Los datos de la Seguridad Social son muy elocuentes. Tras los duros años de la crisis, el ritmo de afiliación en Cataluña comenzó a crecer con fuerza, dibujando una curva que corría siempre de forma paralela a la de Madrid.

El mayor empuje catalán provocó que este paralelismo se rompiera ligeramente en 2016, con crecimientos de afiliación en tasa interanual que superaban, incluso, el 4%, de manera que la economía catalana lideraba la creación de empleo y,

también, el crecimiento económico en España.

Pero ya en el dato inmediatamente posterior a la consulta ilegal, el orden entre Madrid y Cataluña se invirtió. Fue un primer aviso de una situación que en los siguientes meses se agudizaría, hasta llegar a momentos como la campaña de verano de 2018 en los que las distancias entre ambas regiones eran ya muy notables. Tanto, y tan mantenidas en el tiempo, que nunca antes se habían registrado en el pasado reciente.

Justo después de ese momento, Cataluña experimentó una leve reacción que, sumada a la moderación registrada en Madrid, redujo la distancia entre las dos potencias económicas del país. Pero las consecuencias políticas y económicas del 1-0, la inestabilidad y, por supuesto, los nuevos momentos de tensión abortaron ese repunte e hicieron que las curvas madrileñas y catalanas se volvieran a emparejar aunque, esta vez, con la primera muy por encima de la segunda.

Estos datos están en línea y son la prueba evidente de lo que empresarios y hoteleros han advertido en diferentes ocasiones. Las últimas, las que tuvieron lugar ante los altercados que se desataron tras la sentencia del procés.

El presidente de la patronal hotelera Cehat, Joan Molas, se-

ñaló que se estaban produciendo «cancelaciones inmediatas» en el sector y las últimas cifras del Instituto Nacional de Estadística (INE) lo demuestran: las pernoctaciones hoteleras de viajeros españoles disminuyeron en octubre un 10,3%, más de 110.000 menos que en el año anterior.

Esto, evidentemente, impacta en el mercado laboral, como

En 2018 la economía catalana pasó de repuntar un 3,2% a avanzar un 2,3%

En 2021 el avance de Cataluña será de un 1,6%, muy por debajo de Madrid

también lo hacen las barricadas en carreteras y autopistas; las salidas de empresas; o el hecho de que, por ejemplo, la Agencia Europea del Medicamento descartase en 2017 a Barcelona como su nueva sede tras la salida de Londres como consecuencia del Brexit.

La capital de Cataluña cumplía todos los requisitos necesari-

rios para albergar a esta importante institución, pero la inestabilidad política acabó con sus posibilidades. Y todo eso tiene efectos colaterales.

El comportamiento experimentado por el empleo guarda, asimismo, una importante similitud con el del crecimiento. La evolución del Producto Interior Bruto (PIB) de Cataluña y Madrid siempre ha estado entrelazada, con algunas divergencias pero dibujando curvas similares. Hasta el año pasado. En 2018, la economía catalana pasó de repuntar un 3,2% a avanzar sólo un 2,3%, menos que la media del país, mientras que la madrileña se aceleró hasta el 3,7%.

Para este año, la estimación del servicio de estudios de BBVA Research es que la economía catalana avance un moderado 1,8%, cifra que de nuevo es inferior al crecimiento que se prevé para el conjunto del país y muy lejos del 2,6% estimado para Madrid. Es más, Castilla-La Mancha, Región de Murcia, Navarra, Andalucía, Comunidad Valenciana o Aragón registrarán avances superiores al de Cataluña, algo que no está en consonancia con el hecho de que la región catalana sea la mayor potencia económica de España. O tal vez ya la segunda, porque hay algunas estimaciones que apuntan a que la región de la capital del país ya le habría superado a lo largo del presente ejercicio.

Y en todo caso, si ese movimiento no se ha producido, parece muy probable que se observe en el corto plazo porque en 2021 el avance de Cataluña será de apenas un 1,6%, dato que esta vez sí le permitirá igualar el crecimiento medio del país, pero que se seguirá quedando muy por debajo del estimado para la Comunidad de Madrid.

FUENTE: Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

España, segundo país de la UE en formación tecnológica

EP
MADRID

Las empresas con necesidades de perfiles tecnológicos se han duplicado desde 2012, según un informe de Randstad, en el que se destaca que España se encuentra por delante de la media europea en contratación de personal con formación en tecnologías de la información y comunicación (TIC). España cuenta con 362.000 empleados cuentan con formación tecnológica, el

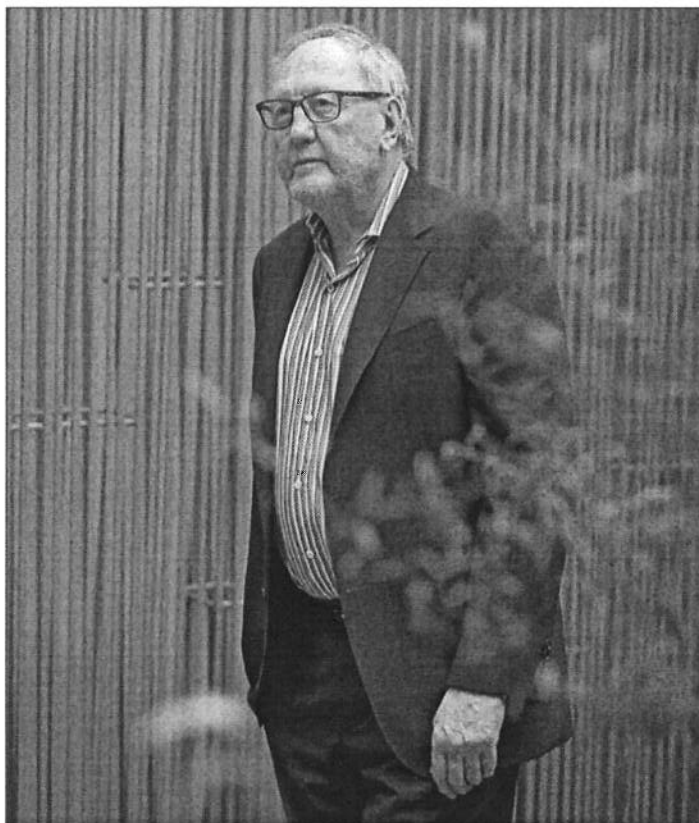
segundo mayor volumen de Europa, solo por detrás de Alemania (496.500).

Así, el 11% de las empresas en España contrataron o iniciaron en 2018 procesos de selección para contratar talento con formación específica en TIC, tasa que en 2012 era del 6%.

El porcentaje español se sitúa dos puntos por encima de la media europea (9%) y de países como Reino Unido (10%), Francia (9%) o Portugal (7%). En las primeras posiciones del ranking,

con un 13%, se encuentran Bélgica, Dinamarca, Países Bajos y Luxemburgo. Según el informe, la alta demanda de perfiles de este tipo pronostica un aumento de la importancia del empleo tecnológico en la economía española, aún discreto en comparación con países vecinos. Así, el 18% de las empresas en España emplean perfiles tecnológicos, tasa dos puntos inferior a la media europea pero superior a la de Francia (17%) o Italia (16%).

SOCIEDAD



Michael Fullan, ayer en la Institución Libre de Enseñanza, en Madrid. / INMA FLORES

MICHAEL FULLAN Catedrático de Educación

“Pagar más a los profesores no mejora su motivación”

ANA TORRES, Madrid Michael Fullan (Toronto, 79 años) piensa que el actual sistema educativo aliena a los estudiantes. Se basa en un dato: a los seis años, cuando arranca el colegio, el interés de los niños por acudir a la escuela es del 99%, pero cuando llegan al instituto, con 15, ese entusiasmo se desploma hasta el 32%. Fullan, catedrático en Educación por la Universidad de Toronto, es uno de los expertos más solicitados del mundo; durante 10 años fue asesor del primer ministro de la provincia canadiense de Ontario y responsable de algunos de los grandes cambios que llevaron al país a estar entre los 10 mejores de PISA. En los años en los que fue mano derecha de Dalton McGuinty (2003-2013), la provincia —con 14 millones de habitantes y 4.900 escuelas e institutos— aumentó la tasa de graduación en Bachillerato del 68% al 88%. Incrementaron un 20% el presupuesto en Educación y crearon una unidad específica dentro del ministerio con 100 personas dedicadas a nuevos programas de formación del profesorado.

Desde 2003, ha asesorado a los ministros de Educación de Inglaterra, Australia, Finlandia o el Es-

tado de California. La fórmula que defiende va contra los “pequeños parches” que usan, dice, algunos Gobiernos para contentar a su electorado. El apuesta por reformas integrales, cambios profundos del sistema que, *a priori*, pueden no gustar al profesorado.

Esta semana está en Madrid, donde ayer participó en una conferencia sobre políticas de innovación educativa organizada por la Institución Libre de Enseñanza, en la que presentó algunas de las conclusiones de su último libro *El matiz* (Morata) —es autor de más de 30 ensayos—.

Pregunta. ¿Cuál es la gran carencia de la educación en los países a los que ha asesorado?

Respuesta. El principal reto que afrontan es mejorar los niveles de escritura, lectura, comprensión matemática y aumentar las tasas de acceso a la universidad. Lo más urgente en todos ellos es reducir la brecha entre los estudiantes que obtienen buenos resultados y los que no. Otra de las urgencias es la necesidad de que los profesores trabajen conjuntamente. Para lograrlo, es imprescindible entrenar a los directores de centro para que consigan convencerles de que es beneficioso

Escuelas conectadas que aprenden juntas

Cuando un país se acerca a Michael Fullan en busca de soluciones, él plantea el concepto de capital social. Se trata de invertir en la formación de los directores de escuela como figura clave para el cambio de paradigma en los centros. “El modelo autoritario en el que los directores supervisan el trabajo y dan órdenes no funciona. Los profesores se sienten autónomos y quieren que se cuente con ellos al tomar decisiones. Para eso hace falta que el director entienda cuál es su rol: encontrar fórmulas de innovación fuera del colegio. Para eso tiene que hacer contactos con miembros de la comunidad, con expertos en ámbitos específicos que le acerquen a nuevos conocimientos y con otros colegios que le muestren sus nuevas pedagogías”, expone el experto. El capital social es la calidad y la cantidad de interacciones entre los miembros de un centro, y de ello depende el acceso de los profesores a nuevos conocimientos. “Cuando los directores dedican tiempo a establecer contacto con la comunidad, buscando fuentes de ideas fuera del centro, la calidad de la enseñanza mejora. Al contrario, los directores que dedican más tiempo a controlar a los docentes, no producen ningún efecto en el rendimiento de los alumnos”. La dirección escolar es el segundo factor más importante, tras el profesor, en el aprendizaje de los alumnos, según varios informes.

para el aprendizaje, tanto suyo como de los alumnos. Es grave la falta de programas ambiciosos de formación del profesorado. No importa el punto de partida del país, si quiere mejorar tiene que modificar la profesión docente.

P. Usted critica a los países que evalúan al profesorado y ligan los resultados académicos a los salarios. ¿Cuál es la fórmula para motivar a los docentes?

R. Cuanto mayor es la sensación de urgencia por modificar un sistema, mayor es la ansiedad y peor la solución. Por ejemplo, Estados Unidos ha estado en un constante estado de urgencia durante tres décadas, desde que en 1983 un informe alertara de que la educación era el camino para ser un país competitivo. Desde entonces, la rendición de cuentas por parte de los centros educativos y los exámenes externos (que diseña cada Estado) han debilitado la eficacia de los profesores. A primera vista, ese tipo de medidas pueden ser atractivas y atraer de forma superficial al público. Pero lo que se esconde detrás es una fórmula para asegurarse de que las personas que están abajo actuarán de acuerdo con las directrices impuestas desde arriba. En

nuestras investigaciones hemos comprobado que cuando se invierte en formación del profesorado, la mayoría de ellos se involucran más en el proyecto de centro. La presión extrema sin capacidades y aptitudes equivale a una actuación disfuncional.

P. Ese control del profesorado conlleva unos niveles de presión que pueden conducir al sistema por la vía equivocada. ¿Hay más opciones de que se haga trampa?

R. Hay un caso del que hablo en mi libro *La dirección escolar* que resulta ilustrativo. Fue en Atlanta en el año 2009. Una superintendente responsable de una red de colegios públicos fue juzgada y condenada a prisión junto a otros cuatro educadores después de que se demostrara que durante años animaron a los profesores a alcanzar unos resultados determinados a toda costa. Se demostró que habían hecho trampa; los resultados estaban ligados a mejoras en su salario. Lo que comienza a pequeña escala se puede convertir en un problema sistémico, en una cultura de la trampa. Pagar más a los profesores no mejora su motivación. Según diferentes investigaciones, en casi todos los empleos, si pagas a los trabajadores de forma individual para optimizar resultados, puede que en el corto plazo compitan con los demás y mejoren. Pero siempre falla. Se llama motivación extrínseca. En cambio, si les pagas suficiente dinero, salarios razonables, consigues que ese no sea el tema de conversación, su máxima preocupación. La clave es la motivación intrínseca, hacer algo que tenga impacto global, trabajar con compañeros que no peleen por ganar ellos solos, y tener un buen jefe. Eso es lo que te da ganas de ir al trabajo.

P. Sobre los exámenes externos que muchos países como Estados Unidos emplean, ¿por qué cree que son contraproducentes?

R. El problema no es la prueba en sí, sino la forma en la que es usada. Si lo usas para pagar mejor a los profesores, los incentivos son erróneos, no será efectivo. La cultura del *teaching to the test* (en español, centrar la enseñanza en los exámenes) de Estados Unidos lo que consigue es expulsar a muchos alumnos del sistema. La brecha entre los que continúan los estudios y los que no está aumentando, y los que se quedan fuera son en su mayoría los que tienen menos recursos económicos, los alumnos de entornos desfavorecidos. A estos, los exámenes no les motivan y no tienen los recursos para preparar esas pruebas en horario extraescolar. Por otra parte, en diferentes investigaciones hemos encontrado que los estudiantes que solían hacerlo mejor están sufriendo cada vez mayores niveles de ansiedad. Competir por las notas les expulsa del aprendizaje. En países como Singapur, Corea y China donde los alumnos están más ansiosos, han aumentado los suicidios. El modelo al que se está virando es el de las competencias, contenidos que se ajustan más a los retos que te plantea la vida, que, obviamente no es un examen continuo. Tener sensibilidad por temas como el cambio climático es ahora más importante que sacar o no buenas notas. Queremos formar ciudadanos con conciencia social.



El Banco de España mantiene el 'colchón' de capital para las grandes entidades

El Santander, único grupo de importancia sistémica mundial

elEconomista MADRID.

El Banco de España mantiene el mismo nivel para el *colchón* de capital a las grandes entidades del país por su importancia sistémica. El organismo ha vuelto a designar al Banco Santander como la única entidad española de importancia sistémica mundial en 2021, una categoría en la que se encuentra desde el 1 de enero de 2016. Por su parte, BBVA, CaixaBank, Banco Sabadell y Bankia, son entidades sistémicas, pero a nivel nacional.

Al igual que hace un año, el *colchón* de capital requerido en 2020 es del 1 por ciento para el Santander; del 0,75 por ciento para BBVA y del 0,25 por ciento para CaixaBank, Sabadell y Bankia respectivamente. Este *colchón* de capital persigue corregir la posible ventaja competitiva de estas entidades en el mercado de financiación, debido a su relevancia sistémica, al tiempo que contribuye a reforzar su solvencia y a mitigar los efectos adversos que pudieran llegar a ocasionar al conjunto del sistema financiero.

El banco presidido por Ana Botín ha obtenido una calificación de 201 puntos básicos en la metodología del Comité de Basilea, que se utiliza para identificar a las entidades sistémicas a nivel mundial, por lo que estará sujeto a un requerimiento adicional de capital de nivel 1 ordinario, equivalente al 1 por ciento de su exposición total al riesgo en base consolidada.



La banca europea recorta 254.800 millones en EEUU

Laura Noonan. Financial Times
Los cuatro mayores bancos de inversión de Europa redujeron activos por valor de 280.000 millones de dólares (254.000 millones de euros) de sus principales *hólding* estadounidenses en los tres últimos años dentro de su proceso de retirada de Wall Street para alejar su negocio de la mirada de los reguladores.

La drástica reestructuración de las operaciones de Deutsche Bank, Credit Suisse, UBS y Barclays en EEUU refleja sus estrategias para abordar los desafíos crónicos para su rentabilidad en el país.

Desde 2016, los grandes bancos extranjeros se han visto obligados a transferir la mayoría de sus operaciones estadounidenses a sociedades intermedias (IHC) capitalizadas de forma independiente y obligadas a superar pruebas de solvencia frente a futuras crisis.

Los cuatro bancos europeos han reducido en más de un 34% los activos de sus IHC en los tres años transcurridos desde que empezaron a publicar sus cuentas. Al mismo tiempo, la cantidad de capital en los IHC se ha incrementado casi un 12% de media. El aumento del capital y la disminución de los activos reducen aún más la rentabilidad de los bancos.

La disminución se debe en gran medida a la transferencia de activos a otras entidades. Los activos en filiales de EEUU, que dependen del capital de sus matrices y a las que se aplica una regulación más suave, aumentaron durante el mismo periodo.

La tendencia es especialmente clara en Deutsche, que redujo los activos de su IHC de 203.000 millones de dólares a 116.700 millones de dólares, pero que tuvo que aumentar el capital de 10.900 millones de dólares en sep-

tiembre de 2016 a 13.500 millones de dólares. Los activos de la principal división de Deutsche en EEUU se incrementaron en el mismo periodo en 45.000 millones de dólares, hasta los 175.000 millones de dólares.

Antes de introducirse el régimen de IHC, Deutsche recibió fuertes críticas por utilizar complejas estructuras para gestionar su negocio en Wall Street sin disponer de un colchón de capital.

La Reserva Federal, que tiene que aprobar el traspaso de la mayoría de los activos de IHC a filiales, no quiso hacer declaraciones. Sus normas especifican que algunas actividades de *trading* deben realizarse en la IHC, pero deja a los bancos el criterio sobre otras, como la negociación de bonos públicos.

Los activos de la IHC de Credit Suisse se han reducido un 47%, o 105.000 millones de dólares, desde 2016. Hasta la fecha, el banco sólo ha podido recortar el capital de su IHC estadounidense en 2.500 millones de dólares pero una persona al corriente de la situación aseguró que la entidad estaba "trabajando para reducir el capital en el futuro", principalmente pagando dividendos a su matriz suiza.

En Barclays, los activos de su IHC han caído en 61.000 millones de dólares en los tres últimos años. El banco británico está más comprometido con EEUU que algunos rivales extranjeros, debido en parte a la compra del negocio de Lehman Brothers durante la crisis de 2008.

UBS, que ya había hecho grandes recortes en sus operaciones de *trading* estadounidenses antes de introducirse las nuevas estructuras, comunicó la menor reducción del balance de su IHC entre 2016 y 2019, de sólo 25.000 millones de dólares.



Sede de la Reserva Federal.



Guerra comercial y Brexit elevan el riesgo de recesión en la eurozona

INFORME DEL BANCO DE ESPAÑA El organismo dirigido por Hernández de Cos señala que, aunque hasta el año pasado no había grandes desequilibrios macrofinancieros, ahora hay un "debilitamiento notable".

Pablo Cerezal, Madrid

La economía europea sigue creciendo a un ritmo del 0,2% en el tercer trimestre, gracias en gran medida a que Alemania logró volver a tasas positivas entre julio y septiembre, pero eso no significa que los riesgos de una recesión hayan quedado totalmente superados. De hecho, el Banco de España alertó ayer del "debilitamiento notable" de la actividad en "numerosas" economías de la eurozona en los últimos meses, así como de un creciente riesgo de recesión en la zona por la intensificación de la incertidumbre generada por las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China o el Brexit.

El organismo gobernado por Pablo Hernández de Cos advirtió ayer, en un artículo analítico titulado *Un modelo de alerta temprana de crisis para los países del área del euro* de que hay distintos factores que han arrojado señales negativas. En concreto, el modelo "de alerta temprana" propuesto por el Banco de España se basa en cinco variables que indican la existencia de desequilibrio macrofinanciero: el saldo por cuenta corriente, los costes laborales unitarios relativos frente a Europa, el endeudamiento de los hogares y de las empresas y la prima de riesgo soberano.

Y, aunque el Banco de España señala que hasta el pasado año 2018 estos riesgos estaban "en valores reducidos en la mayoría de los países" del euro, la situación está empezando a cambiar durante el ejercicio actual. "En 2019, numerosas economías del área del euro han registrado un debilitamiento notable de la actividad. Los modelos en los cuales se predice el crecimiento del PIB en función de un conjunto de indicadores coyunturales de frecuencia mensual han mostrado aumentos de la probabilidad de recesión", señala el texto.

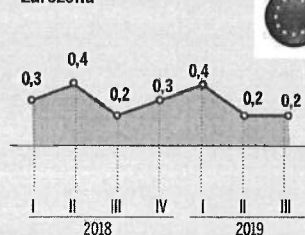
Incertidumbre

Y el gran motivo es la subida de la incertidumbre internacional. "Este deterioro de las perspectivas de evolución de la actividad en el corto plazo ha venido determinado por la intensificación gradual de di-

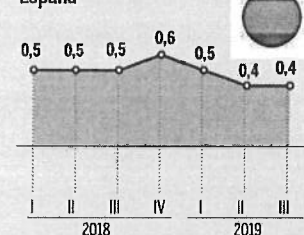
LA ECONOMÍA SE DEBILITA

Crecimiento trimestral del PIB, en %

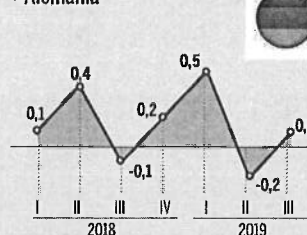
> Eurozona



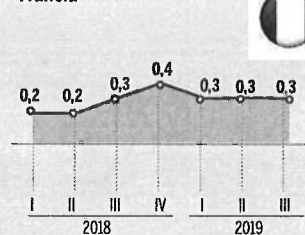
> España



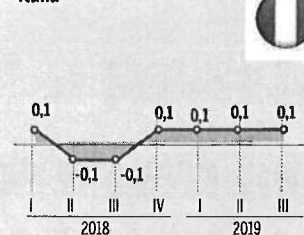
> Alemania



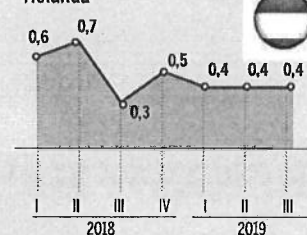
> Francia



> Italia



> Holanda



Fuente: Eurostat

Expansión

versas fuentes de incertidumbre que afectan a la economía global (como las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China o las vicisitudes en torno al proceso del Brexit)" refiere el artículo. Todo ello sugiere que los riesgos de una recesión en Europa se han elevado en los últimos meses, aunque el indicador todavía no lo refleja, debido a

que utiliza los datos del conjunto del año.

Buena parte de las señales macroeconómicas apuntan en esta dirección. Por ejemplo, el PIB de la eurozona apenas creció un 0,2% en el tercer trimestre del año, repitiendo la misma cifra que había registrado entre abril y junio, y eso, a pesar de que Alemania ha conseguido sortear

la recesión que la amenazaba durante el segundo trimestre del año. Es paradójico que ningún otro gran país del euro haya conseguido remontar el vuelo. Esto se puede deber a que el desplome de la producción industrial en Alemania y también en otros países ha provocado un frenazo de la contratación y un descenso de la inversión, lo que ha he-

cho mella también en el sector servicios. Además, la debilidad de la economía global, como muestra la continua rebaja de previsiones de crecimiento en casi todos los países del mundo, sugiere que el Viejo Continente ya no puede confiar en la demanda externa para recuperar el pulso, lo que aumenta las posibilidades de entrar en recesión.

Club de Exportadores: España, muy afectada por la escalada arancelaria

P.C. Madrid

El Club de Exportadores e Inversores Españoles advierte de que España se vería "seriamente afectada" si hay una escalada de la tensión entre Estados Unidos y China, por lo que recomienda intensificar esfuerzos de promoción de exportaciones a China y a terceros mercados, y pide al Gobierno una "mayor y más profunda" interlocución con la Administración de Donald Trump.

Así lo señaló el comité de reflexión del club, consti-

tuido por expertos procedentes del ámbito académico, del mundo empresarial y de la Administración pública, tras realizar un análisis del impacto en el sector exportador español de la guerra comercial entre Estados Unidos y China.

El Banco de España ya había señalado que el país se verá muy perjudicado por las sanciones impuestas hasta la fecha, ya que sólo el impacto sobre las exportaciones agrarias será de 130 millones de euros. Sin embargo, esta cifra se

puede elevar si se incrementa el número de sectores afectados. Y más, en "un entorno de incertidumbre y desaceleración económica mundial".

Por ello, en una nota técnica elaborada por Ramón Gascón, miembro de la junta directiva del Club de Exportadores e Inversores Españoles, el comité de reflexión sobre internacionalización recomienda tanto a las administraciones públicas como a las empresas intensificar sus esfuerzos de promoción de exporta-

ciones tanto a China como a terceros mercados, especialmente asiáticos, con algunos de los cuales la Unión Europea ha firmado tratados de libre comercio, como Japón y Corea.

La organización anima a ello como respuesta a la previsible disminución del comercio bilateral chino-americano, "que puede provocar una importante desviación de comercio que genere oportunidades y amenazas para la Unión Europea en general y para España en particular".