

RESUMEN PRENSA

Lunes, 2 de marzo de 2020

RESUMEN DE PRENSA DEL IEF
Lunes, 2 de marzo de 2020

IEF

El Periódico. De Puig a Puig.

El Periódico. Sube. Marc Puig.

El País (domingo). Otro Puig al frente de la empresa familiar 25 años después.

Abc (domingo). España empuja a sus empresas contra un muro legislativo. (Contiene declaraciones de Esteban Sastre, director de Economía y Empresa del IEF)

EMPRESA FAMILIAR

Noticias de Gipuzkoa (sábado). Koldo Losada, experto en empresas familiares: “La convivencia de varias generaciones en una empresa se generaliza y exige un plan estratégico”.

El Norte de Castilla (domingo). El plan regional ‘Empresa familiar en las aulas’ lleva el emprendimiento al Colegio Calasanz.

Levante (domingo). Adefam y Conexus.

La Tribuna de Albacete (domingo). Almuerzo de trabajo en ‘familia’.

INFORMACIÓN ECONÓMICA

El Economista. El temor al plan fiscal del Gobierno dispara las donaciones en España.

El Mundo. Primer choque AIREF-Hacienda.

La Razón. El Gobierno reformará el ICO al gusto de Podemos.

El Economista. La incertidumbre política paralizó las inversiones de las empresas en un 44%.

El Economista. Los aranceles hunden las ventas de vino francés y español en EEUU.

Abc. Entrevista a Luis Planas, ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación: “La Administración pública no puede fijar precios ni costes”.

La Razón. Rechazo al “Paquete Planas” y siguen las protestas agrarias.

El Economista. España vence a los fotovoltaicos: sólo tendrá que pagar 90 millones.

El Economista. El empresariado catalán, en guerra contra la subida fiscal.

El Periódico. Los empresarios apuestan por la jubilación activa

Cinco Días. 350 pymes españolas superan el millón de dólares en ventas en Amazon.

El País. La banca se juega 3.000 millones por el cobro abusivo de hipotecas.

Cinco Días. Europa prepara esta semana medidas económicas para paliar el efecto de brote vírico.

NOTICIAS IEF Y EMPRESA FAMILIAR



RELEVO EN UNA ORGANIZACIÓN PATRONAL

De Puig a Puig

El presidente del grupo catalán de fragancias liderará el Instituto de la Empresa Familiar 25 años después de que lo hiciera su padre ≡ La asamblea lo ratificará en mayo



►► Marc Puig, izquierda, y su padre, Mariano Puig, en un acto de homenaje del IEF al segundo.

AGUSTÍ SALA
BARCELONA

El principal ejecutivo del grupo catalán de cosmética y fragancias Puig, Marc Puig, será a partir del 12 de mayo el próximo presidente del Instituto de la Empresa Familiar (IEF). Una vez que la asamblea de este poderoso lobi empresarial cuyos socios suman una facturación equivalente al 17,5% del producto interior bruto (PIB) español ratifique su designación en esa fecha ocupará el mismo puesto que su padre, Mariano Puig, 25 años atrás, de 1995 a 1997. Será el primer relevo familiar en el IEF.

Mariano Puig, premio Reino de España a la trayectoria empresarial y predecesor de su hijo al frente de la empresa familiar, fue homenajeado hace un año

por el IEF en presencia de su hijo y, a sus más de 90 años, el que fuera impulsor de la internacionalización del grupo, aún participa en foros empresariales.

Cuando releve a Francisco J. Riberas (Gestamp), quien le ha propuesto para el cargo, Marc Puig se convertirá en el presidente número 14 de esta entidad que agrupa al centenar de compañías familiares de más peso del país. Aunque siempre se ha mantenido cierto secretismo sobre la lista de socios, basta con ver quiénes han sido presidentes para hacerse una idea de que son firmas líderes.

El primer líder de esta entidad, nacida en 1992 en plena discusión de las grandes fortunas por los impuestos de sucesiones y de patrimonio bajo el man-

dato de Felipe González como presidente del Gobierno, fue Leopoldo Rodés (Havas).

Tras Leopoldo Rodés, que ejerció el cargo entre 1992 y 1995 y Mariano Puig (de 1995 a 1997), siguieron en mandatos de dos años —con una única excepción con Juan Roig (Mercadona), que lo fue tres años— José María Serra (Catalana Occidente); Rafael del Pino (Ferrovial); José Manuel Lara Bosch (Planeta); Alfonso Soláns (Pikolín); Simón Pedro Barceló (Barceló); Isak Andic (Mango); José Manuel Entrecanales (Acciona); Javier Moll (Prensa Ibérica) Ignacio Osborne (Osborne) y Francisco J. Riberas (Gestamp). Con los años, el IEF se ha convertido en una entidad de referencia.

Marc Puig, se incorporó en la empresa familiar en 1991. Tras ocupar diversos puestos de responsabilidad, en el 2004 ascendió a consejero delegado y, tres años más tarde, a presidente, cargos que mantiene hoy. Es vicepresidente del IEF desde el 2014. También lo es del Cercle d'Economia.

Gestión profesionalizada

El grupo que dirige, cuyo secreto se basa en combinar los valores familiares con la gestión profesionalizada, alcanzó en el 2018 unas ventas de 1.933 millones y tiene como objetivo alcanzar los 3.000 millones dentro de cinco años. Fundado por Antonio Puig Castelló, en la actualidad, tras duplicar sus ventas en nueve años y convertido en un grupo global tiene una extensa cartera de marcas propias o en exclusiva: Carolina Herrera, Paco Rabanne, Nina Ricci o Gaultier. La familia, formada por cuatro ramas, controla el grupo a través de Exea, propietaria a su vez de FlamaGás y del 50% de Isdin con la familia Esteve.

El fundador tuvo cuatro hijos: Antonio y Mariano, que se centraron en el negocio de la perfumería, José María, que se dedicó a la diversificación, y Enrique, que optó por las relaciones institucionales. Además de Marc Puig Guasch, la otra cabeza visible del grupo hoy es su primo Manuel Puig Rocha, que es vicepresidente. Marc Puig mantiene una buena relación con el rey Felipe, con lo que preserva la tradición familiar de una buena sintonía con la corona. ≡

Su padre, uno de los fundadores, estuvo al frente de la entidad empresarial de 1995 a 1997

El lobi patronal tiene como socios a algunas de las mayores compañías familiares

Marc Puig
Nuevo presidente
del Instituto de
la Empresa Familiar



★ ★ ★ ★

El presidente del grupo catalán Puig se pondrá al frente del Ilofi en mayo, 25 años después de que lo hiciera su padre. Relevará a Francisco J. Riberas, que agota su mandato en una entidad cuyos socios suman una facturación que equivale al 17,5% del PIB. ▶Pág. 25



Otro Puig al frente de la empresa familiar 25 años después.

De padre a hijo 25 años después en la presidencia del Instituto de la Empresa Familiar (IEF). El progenitor, Mariano Puig, hoy nonagenario, fue presidente entre 1995 y 1997. El hijo, Marc Puig, lo va a ser desde el próximo mayo hasta el mismo mes de 2022. Es la primera vez en los 30 años de vida que se produce esta circunstancia en el organismo, que junta a los principales grupos familiares españoles, un colectivo que suma una gran parte del PIB y del empleo español. Mariano Puig, que en el Congreso de Toledo de hace dos años se declaró "catalán y español", fue uno de los impulsores del IEF y el año pasado recibió el reconocimiento de la asamblea.



España empuja a sus empresas contra un muro legislativo

Ahora se están creando casi cuatro veces más normas que hace 40 años, con un peso mayoritario de regulación autonómica

La maraña legal provoca menor creación de compañías, un capital social más bajo en las empresas y falta de competitividad global

DANIEL CABALLERO

Cuatro años de parálisis política a nivel estatal pueden hacer creer que España ha detenido el rodillo de impresión legislativa. Cuatro ejercicios con escasa actividad parlamentaria, de presupuestos prorrogados «sine die» y de incertidumbre a futuro. Al fin, este 2020 se ha logrado formar Gobierno. Pedro Sánchez presidente y otras 22 personas en su Ejecutivo –cuatro vicepresidencias y 18 ministerios–. Precisamente lo abultado de esta última cifra da buena cuenta del gusto de

nuestro país por los cargos, por emborronarlo todo, por repartir competencias, por hacerlo cuanto más complejo mejor. La máquina legislativa ahora ya vuelve a estar en marcha –necesitada de equilibrios parlamentarios– y con el Consejo de Ministros ya en plenas facultades surge de nuevo la eterna pregunta: ¿cuánto más queda por regular?

La última referencia en creación normativa la da un estudio elaborado por Juan S. Mora-Sanguinetti y Ricardo Pérez-Valls para el Banco de España, a partir de datos del directorio legal Aranzadi: en 2018 se crearon 11.737 normas, mientras que en 1979 la cifra

era de 3.012 normas. Casi cuatro veces más tras haber transcurrido 40 años. Así, desde la llegada de la democracia se han alumbrado 364.267 normas.

Estas cifras han de analizarse según su fuente. En 1979 el 88,6% procedían de la Administración Central, frente al 11,3% del nivel autonómico; ahora, el 14,7% proceden de la primera y un 71,8% del segundo. Todo ello explica que buena parte del incremento estas cuatro décadas se debe al desarrollo de las regiones. La legislación de las comunidades ha multiplicado por más de seis su peso sobre el total; y la local –de ayuntamientos– también camina hacia arriba. Y esto, lógicamente, tiene consecuencias.

«Un aumento del 1% en el volumen de regulación estaría relacionado con un 0,05% menos de empresas en promedio», dice el informe. Por forma jurídica, en el caso de las sociedades de responsabilidad limitada el porcentaje sube al 0,12%; pero en el supuesto de personas físicas, ese aumento del 1% de la normativa provoca un 0,06% más de

empresarios bajo esta figura. En suma, la regulación dificulta generar grandes empresas –que pueden participar en varios mercados geográficos– y favorece las pequeñas –más locales–. Asimismo, el estudio reseña que un aumento del 1% de la regulación provoca una reducción de entre el 1,4% y el 1,8% en el capital suscrito por las compañías de nueva creación.

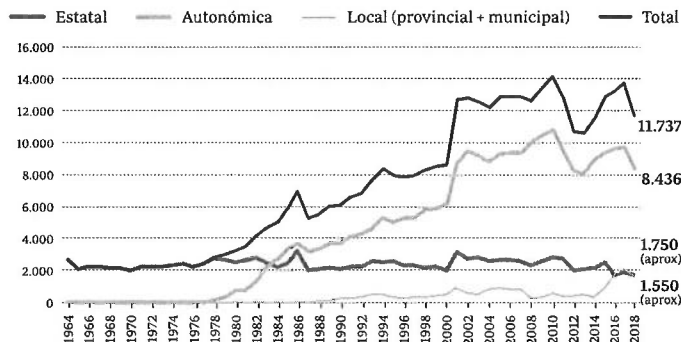
Sin embargo, hay impacto más allá de esas cifras. «El incremento de la regulación provoca una fragmentación del mercado. Es una barrera al crecimiento y la entrada de empresas, además de que provoca un tamaño menor de las compañías», explica Esteban Sastre, director de Economía y Empresa del Instituto de Empresa Fami-

liar (IEF). Por su parte, Alfredo Bonet, secretario general del Círculo de Empresarios, incide también en esa idea y va más allá: «La exigencia de excesivo cumplimiento normativo de todo tipo exige a las empresas inversión en recursos; esas horas que se dedican a esto dejan de dedicarse a actividades

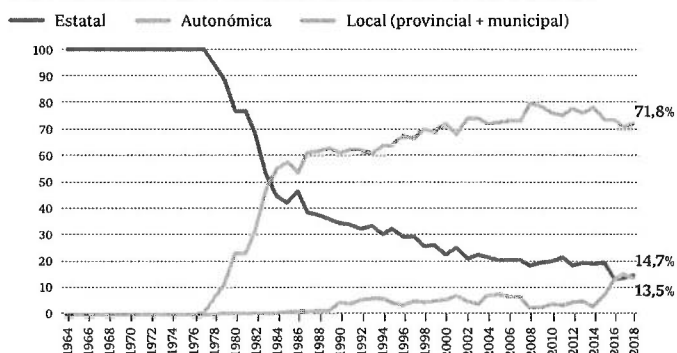
Competitividad
España cuenta con más trabas empresariales y burocráticas que los países de nuestro entorno



Número de normas por administración pública



Peso de la normativa de cada administración sobre el total



Peso de la normativa de cada autonomía sobre el total (1983-2018)



Puente: Juan S. Mora-Sanguinetti (Banco de España)

más productivas. En este sentido, aumentan los costes de transacción de las empresas y puede desincentivar la actividad económica». Asimismo, el impacto no es solo a nivel de las sociedades sino también para con los ciudadanos. «Hay que abogar por la transparencia, referida por ejemplo a sencillez. Muchas leyes no se entienden y el ciudadano tiene que recurrir a especialistas. Y no hablo solo de leyes sino también de la comunicación con la administración», dice Sastre. A su juicio, la regulación es lo que diferencia, en buena medida, países desarrollados de los que no lo son.

El informe Doing Business, del Banco Mundial, es una referencia para comparar la competitividad país a nivel global. España ocupa el puesto 30 de 190 en facilidad para hacer negocios; el 97 en apertura de negocios; el 79 en manejo de permisos de construcción; el 55 en obtención de electricidad; y así sucesivamente. En el índice general –que analiza muchos más aspectos, sin relación con las trabas empresariales– nuestro país supera a otros Estados miembros de la Unión Europea. Pero en facilidades para abrir un negocio estamos por de-

bajo respecto a buena parte de nuestros socios.

«A nivel europeo tenemos dos grandes perfiles normativos. El continental y el anglosajón. En este último, la constitución de compañías es extraordinariamente rápida y las barreras para emprender son muy bajas», destaca Javier Fontcuberta, profesor de Derecho Mercantil de Esade Law School. En el informe Doing Business, EE.UU. está en el puesto 55 en facilidad para abrir un negocio y Reino Unido en el 18, además de Irlanda en el 23 y Australia en el 7. Este experto añade que a los empresarios anglosajones les cuesta mucho entender por qué tenemos en España tanta legislación y tan engorrosa. Especialmente en el terreno startup: «Hay un espacio de mejora notable, especialmente para emprender y poner en práctica actividades nuevas».

Luis Pérez de Ayala, socio de Cuatrecasas, lleva 30 años en la abogacía. Es también abogado del Estado, con lo que conoce la ley desde «dentro» y desde «fuera». Ha sentido en su trabajo cómo España poco a poco se iba

100.000
normas
CEOE calculó que hay
ya más de 100.000
normas activas, de las
cuales dos tercios son
autonómicas

0,05
por ciento
El aumento del 1% en
el volumen de regulación
provoca que se creen un 0,05% menos
de empresas

España aún tiene menos empresas en activo que antes de la crisis

La crisis se llevó por delante millones de empleos... y también empresas. En 2008 había 3,42 millones de compañías activas en España. En 2014 el dato se redujo a 3,12 millones. Una reducción de 300.000, según datos del Instituto Nacional de Estadística. Ahora el panorama ha cambiado y ya empieza a acercarse la cifra a los momentos previos a la recesión. A cierre de 2019 había 3,36 millones de sociedades, contando todas las formas jurídicas que pueden establecerse.

Del total actual, 1,84 millones son del tipo persona física; unas 67.500 son sociedades anónimas; 1,15 millones son de responsabilidad limitada; y 293.000 cuentan con otras fórmulas jurídicas. La gran diferencia respecto a 2008 es que, entonces, había más de

113.000 sociedades anónimas. Ahora quedan 45.000 menos. Una reducción paulatina que ha continuado incluso en los años de recuperación, cuando la cifra total ha ido avanzando hacia arriba. En este sentido, cabe relacionar estas estadísticas con las quejas tradicionales de tamaño empresarial. Las distintas patronales vienen alertando desde hace años que uno de los problemas de España radica en el tamaño de nuestras empresas, ya que la mayor parte del tejido productivo está formado por pymes. Y eso se aprecia también en su forma jurídica, ya que las sociedades anónimas exigen un capital social mínimo al inicio de 60.000 euros, frente a los solo 3.000 euros que cuesta formar una sociedad de responsabilidad limitada.



complicando. «En los despachos un incremento de regulación genera más trabajo y nos obliga a un esfuerzo adicional de estudio y actualización que es prácticamente imposible en ciertos ámbitos de dispersión normativa», detalla. Y añade: «A nuestros clientes extranjeros les produce cierta desazón todo esto porque no entienden que confluyan tantas normas para realizar una actividad».

Cuatro meses de trámites

Como ejemplo de la maraña, de esta tela que atrapa hasta que se logra poner en funcionamiento un negocio, los trámites que ha tenido que seguir un vehículo de inversión que procedía de Estados Unidos. Iniciaron los trámites para establecerse en España a principios de otoño y no ha sido hasta ahora cuando han logrado tenerlo todo en regla. Cuatro meses de trámites, de burocracia, de papeles, para poder establecerse sin problemas. En su caso la razón de esta dilación se ha debido a falta de correspondencia entre documentos de países para la prevención del blanqueo de capitales; un formalismo para el que ya tenían en su país de origen todos los papeles, pero la falta de conciliación entre legislaciones lo retrasó todo. Esto en el supuesto de EE.UU., más o menos cercano a las normas europeas en ciertos aspectos; no ocurre igual cuando empresarios asiáticos o africanos tratan de entrar con sus negocios.

Las fuentes consultadas coinciden en la necesidad de simplificarlo todo. Una cierta liberalización en los sectores tradicionales donde dicen ya no hay más margen. La banca es un caso muy concreto de hiperregulación; ahora, después de la crisis, buena parte de ella proviene de la Unión Europea; de ello se queja precisamente el exgobernador del Banco de España Miguel Ángel Fernández Ordóñez en su último libro, «Adiós a los bancos».

Pese a todo, en algunos ámbitos aún hay espacio para sacar más páginas de BOE. Ocurre así en sectores como la economía digital, las nuevas formas de trabajo... realidades que hace dos décadas no existían y que requieren -tal como destacan los expertos consultados- de normativa clara y precisa. Lo que no quiere decir que haya que convertir esos nichos también en un liso ámbito de actuación. Ya hay, tal como señalaba un informe de CEOE, unas 100.000 normas en vigor, de las cuales dos tercios tienen su razón de ser en las autonomías. Estos años la falta de Gobierno ha ralentizado la creación estatal, pero con el Ejecutivo ya en sus funciones se puede activar la máquina de nuevo a toda velocidad. Ya sea por la vía parlamentaria o el decreto, tan usado y reusado en estos tiempos.



El Congreso de los Diputados durante la sesión de investidura de Pedro Sánchez

MAYA BALANYA

Asuntos públicos El poder de los «lobbies»

La gran empresa multiplica sus recursos para influir en política

► El 90% califica de alta la importancia del entorno político en su cuenta de resultados

D. CABALLERO

Las grandes empresas españolas cada vez se preocupan más por el entorno político y dedican más recursos a influir sobre el Gobierno. Así se desprende del informe «El valor de la medición de los "public affairs" en España», elaborado por Corporate Excellence - Centre for Reputation Leadership and Political Intelligence. La incertidumbre, el cúmulo de elecciones en el último lustro y el surgimiento de otros actores políticos han provocado un incremento del esfuerzo de las compañías de un tamaño considerable en actividades de presión e información a los agentes públicos.

«Se está desarrollando mucho el área de "public affairs" en las compañías, tanto en presupuestos como en equipos», dice Javier Valiente, socio director en Political Intelligence. «Public affairs», asuntos públicos o relaciones institucionales. La denominación varía en función de cada empresa, aunque todas ellas se recogen en la palabra «lobby».

En este sentido, del estudio se desprenden varias conclusiones ligadas a la actualidad: el 90% de las compañías consultadas califica de alta la importancia del entorno político en

nuestro país, un porcentaje que asciende al 100% en el caso del Ibex 35. Además, el documento resalta que el 80% de empresas aumentó o al menos mantuvo en 2019 los recursos dedicados a hacer «lobby». «El sector ha crecido mucho en los últimos diez años en España. Hay una profesionalización del sector que va acompañada de un incremento de los equipos. Además, nos encontramos en un entorno muy regulado, una hiperregulación creciente, lo cual, junto a la fragmentación política, ha influido en el aumento. A mayor fragmentación nos encontramos con más variables, propuestas, puntos de vista...», explica Valiente. Muestra de la tendencia a elaborar normas sobre cada aspecto social y económico están las estadísticas: en 2018 se produjeron 11.737 normas en España, frente a las 3.012 del año 1979. Casi cuatro veces más en cuatro décadas de evolución. Eso, en suma, complica la labor de las empresas, tal como ha alertado en reiteradas ocasiones la CEOE.

«Necesitas saber qué piensa la opinión pública, los reguladores y conocer el contexto social y político para poder tomar decisiones. Ante la complejidad y velocidad de cambio, las empresas necesitan profesionales que les ayuden a entender el mundo», comenta Ángel Alloza, CEO de Corporate Excellence. Una

postura sostenida por las conclusiones del informe pero también por las propias empresas españolas.

Fuentes de empresas del sector financiero señalan que multiplicar sus esfuerzos es una consecuencia lógica de los tiempos que corren tanto en nuestro país como a escala más global. «La incertidumbre y el entorno político han provocado que se aumente la necesidad de contar con estas funciones («lobby»). Las empresas nos movemos en un entorno cada vez más global, necesitamos conocer los asuntos de interés general, estar al tanto de las tendencias económicas...», explican, para continuar con que todo va tan rápido que el esfuerzo que requieren para influir y colocar su mensaje cada vez es mayor.

Pese a todo, la situación no es idéntica entre todas las grandes compañías. Es más, ese 20% de empresas que han reducido su presupuesto para actividades de presión detallan que la tendencia es al alza, pero que en su caso la reducción viene por contención de costes. Fuentes del sector financiero apuntan a que ciertos ámbitos, al más alto nivel del Ibex, ya contaban de antes con equipos y recursos muy elevados que ahora están limitando, mientras que otros grupos más pequeños o del ámbito tecnológico en concreto son los que ahora tienen más necesidad de fomentar este tipo de actividades.

El esfuerzo que necesitan para colocar su mensaje es cada vez mayor



Koldo Lasala

EXPERTO EN EMPRESAS FAMILIARES

“La convivencia de varias generaciones en una empresa se generaliza y exige un plan estratégico”

Lasala advierte de que una de las principales tareas pendientes de la empresa familiar en la actualidad es fomentar la comunicación intergeneracional

✦ Maialen Mariscal
✦ Gorka Estrada

DONOSTIA – El consultor Koldo Lasala expuso las líneas maestras del plan estratégico familiar en el transcurso de una jornada organizada en Donostia por Aefame, la Asociación de la Empresa Familiar de Euskadi sobre la sucesión, continuidad y gobernanza en este tipo de negocios. ¿Qué es un plan estratégico familiar?

–Una empresa familiar tiene unas características específicas que hacen que, además de preocuparse de la gestión como cualquier empresa económica, también tenga que atender otras dos esferas más que interaccionan: la de la familia que es la que soporta todo el sistema y la de la propiedad, que es lo que le une con ese proyecto económico que tienen en común. Deben pensar en cómo quieren ser como familia, cómo se quieren estructurar y qué pasos tienen que dar para seguir siendo lo que son dentro de cinco, diez o veinte años.

¿Cómo se desarrolla?

–Así como las empresas económicas buscan un propósito para atraer a buenos profesionales, el plan estratégico familiar también debe definir su propósito para que cada miembro de la unidad familiar desde sus valores piense que es lo mejor. No hay que olvidar que cada hijo tiene su ámbito de autonomía, y hay que iniciar un proceso de reflexión partiendo de lo individual para ponerlo en común y llegar a un punto de unidad, lo que aportará salud emocional y económica.

¿En qué puntos debe incidir?

–En tres cuestiones. La primera de ellas se refiere al propósito, a la misión, visión y valores. Un segundo punto es el gobierno corporativo,

qué hay que hacer para garantizar a la familia que se están haciendo las cosas según se acordó que debían hacerse. Este asunto corresponde al consejo de familia, cuya función ha de ser arreglar los conflictos que puedan surgir en la familia. Por último, una tercera pata está en definir una estructura para la toma de decisiones.

¿Por qué es tan importante que exista este plan?

–Ahora detecto un fenómeno que no se había dado nunca y es que en cada vez más empresas, y el crecimiento es exponencial, conviven dos generaciones. Lo que antes era un problema de sucesión y se resolvía de manera más o menos rápida con el nombramiento de otra persona, ahora se ha convertido en un proceso porque los padres, los hijos e incluso los nietos se pueden ver conviviendo en la misma organización teniendo que tomar decisiones como dueños.

¿Qué dilemas presenta esta nueva situación?

–Una persona de la generación X no piensa igual que un *millennial*, la estructura de valores es muy distinta. Si bien enriquece la gestión, también plantea situaciones como que mientras una persona mayor otorga una gran importancia al trabajo y al compromiso, otra más joven tiene entre sus preferencias la identificación de nuevos nichos de mercados o plantea una forma diferente de competir. A la hora de tomar decisiones estratégicas para la familia y para la empresa es fundamental ponerse de acuerdo, se requiere una cohesión intergeneracional. Por eso creo que ahora es mucho más patente la necesidad de un plan estratégico familiar.

¿Cuáles son los principales puntos de fricción que se producen en este tipo de compañías?

–No soy un teórico, sino un profesional con una experiencia con empresas familiares de 20 años durante los que he visto muchas problemáticas, pero comparten la misma causa, que es la falta de comunicación. Su gran área de mejora es abordar conversaciones difíciles, preguntar a los hijos qué les hace felices. El promotor de un proyecto empresarial que se ha dejado la piel en materializar-



lo presupone que los que vienen detrás están orgullosos y que es el mejor sitio donde trabajar. No se hace la reflexión de asumir que mis hijos no son yo y preguntarles qué quieren hacer con la empresa.

¿Y las principales dificultades para implantar un plan que mejore el funcionamiento de esa empresa?

–Las empresas familiares, en comparación con las económicas, tienen una mejor relación con el entorno en el que se integran, genera más riqueza, la reparte mejor... Tienen más interiorizada la responsabilidad social. Pero no es menos cierto que también presentan un tamaño menor, por lo que disponen de menos recursos para proyecciones. Invierten mucho tiempo en gestionar la supervivencia, lo que les resta tiempo para el largo plazo, que considera postergable.

¿Existe un patrón de plan común a todas las empresas familiares?

–No difiere, porque el referente no es la empresa sino la familia. Un plan estratégico familiar no es lo mismo que un plan estratégico de empresa, sino que en el centro está la familia y cómo evoluciona su incorporación, de ahí que no importe el tamaño, ni el producto o servicio, ni el grado de madurez, etc. Lo que se tiene en cuenta es la complejidad de pasar de una empresa con un solo promotor que tiene el 100% de la propiedad a gestionar la entrada de una segunda, tercera e incluso cuarta generación con la correspondiente familia política, que también hay que tenerla en cuenta. Por

eso es bueno tener un marco global, establecer los retos que la familia va a tener en los siguientes diez años y, con ese plazo como horizonte, departamentar en plazos más cortos en los que situar las acciones que corresponden en ese periodo, pero sin perder de vista el objetivo último. El plan estratégico familiar no tiene nada que ver con el producto, sino con las variaciones que puede darse en el seno de la familia, como jubilaciones o nuevas incorporaciones.

¿En qué etapa sería conveniente implantar un plan de estas características?

–Como dice el proverbio, el mejor momento para plantar un árbol fue hace 20 años y el segundo mejor momento es hoy. Si estamos en plena fase de supervivencia, no. Pero si tiene un tamaño suficiente y la vocación de hacerla trascender, el momento es cuando se tienen hijos. No es necesario hacer un plan elaboradísimo, puede caber en una servilleta de papel.

¿Quién debería liderarlo?

–Normalmente se piensa que debe ser el que lidera la parte económica, el presidente del consejo de administración, y no. Debe ser quien organice la cena de Navidad, una persona que tiene sensibilidad, quien llama para felicitar el cumpleaños a los sobrinos, la que se acuerda que hay que llevar al aïtona al médico o de que a la hermana que vive fuera y que no le mandamos las cuentas de la compañía habría que enviárselas. Esa es la persona. ●

“La empresa familiar, al tener un tamaño menor, dispone de menos recursos para pensar en el largo plazo”

“El plan estratégico familiar no tiene que ver con el producto, sino con las variaciones en el entorno familiar”

“Quien debe liderar este plan es la persona que organiza la cena de Navidad, alguien con sensibilidad”



El plan regional 'Empresa familiar en las aulas' lleva el emprendimiento al colegio Calasanz

REDACCIÓN / WORD

SALAMANCA. El programa de fomento del emprendimiento 'Empresa Familiar en las aulas' impulsado por Empresa Familiar de Castilla y León (EFCL) con la Consejería de Educación ha continuado esta semana con sus actividades en Salamanca, con la charla ofrecida por Francisco Iglesias Gil, directivo de la empresa familiar salmantina Cárnicas Iglesias, en el Colegio Calasanz de la capital.

En ella, el empresario trasladó a más de medio centenar de estudiantes de 6º de Primaria la importancia de valores como el emprendimiento, el esfuerzo, el compromiso y el arraigo a través del ejemplo de la larga trayectoria de la empresa de su familia. Como continuación del programa, los alumnos del Colegio Calasanz podrán visitar el 18 de marzo la sede central de la empresa Iglesias en Santa Marta.

El programa 'Empresa Familiar en las aulas' cuenta en Salamanca con la participación de otras cuatro compañías y otros tantos centros educativos, del IES Calisto y Melibea de Santa Marta de Tormes, el IES Villarroel y el Colegio María Auxiliadora de Salamanca y el CEIP Filiberto Villalobos de Guijuelo, con lo que esta iniciativa llegará a más de 200 estudiantes de la provincia.



► Adefam (la agrupación de empresas familiares de Madrid) y la Fundación Conexus han analizado esta semana los riesgos y retos de ciberseguridad para las empresas familiares, en una jornada que contó con la intervención de María del Mar López Gil, responsable de la Unidad de Ciberseguridad y lucha contra la Desinformación del Departamento de Seguridad Nacional, que aparece en el centro de la imagen.



Almuerzo de trabajo en 'familia'

La Asociación de la Empresa Familiar de Castilla-La Mancha celebró un almuerzo de trabajo, al que acudió el alcalde, Vicente Casañ, junto a empresarios familiares de la provincia. Esta asociación está integrada por 42 empresas. / ASOCIACIÓN EMPRESA FAMILIAR

INFORMACIÓN ECONÓMICA



El temor al plan fiscal del Gobierno dispara las donaciones en España

En regiones gobernadas por PP y Ciudadanos, con el tributo bonificado, la demanda aumentó el 77%

Asturias, Baleares, Cataluña, Extremadura, Galicia y Valencia no tienen rebajas fiscales

Carmen Obregón MADRID.

El temor a que el Gobierno de Pedro Sánchez acabe interviniendo, y por tanto gravando los impuestos cedidos a las Comunidades Autónomas, como es el caso de Patrimonio, Sucesiones y Donaciones, ha provocado una avalancha de consultas a los despachos de abogados para informarse del modo de transmitir el patrimonio familiar a través de una donación, y sin tener que llegar al momento de la herencia. Solo en las CCAA gobernadas por el Partido Popular y Ciudadanos, sumándose a ellas Cantabria, las donaciones han aumentado en un 76,97% hasta el último trimestre de 2019.

Así lo constatan informes de la Federación Nacional contra el Impuesto de Sucesiones, y lo manifiesta la estadística del Colegio Nacional de Notarios, reflejando que, desde 2018 hasta el tercer trimestre de 2019 se observa un claro incremento de las donaciones en España, especialmente en comunidades como Andalucía -donde aumenta hasta un 265%, Murcia, Canarias, Cantabria o La Rioja. Ahora bien, en líneas generales, entre las que suben y las que se quedan prácticamente igual, el incremento es del 6%.

Es especialmente llamativo el aumento de donaciones que se registra en la comunidad andaluza, que pasa de 4.999 en 2018, a 13.290 en los primeros nueve meses del año 2019 (un 265%). Andalucía ha sido precisamente una de las comunidades más castigadas por el impuesto de Sucesiones, hasta el punto de que en 2018 eran 62.177 personas las que renunciaban a sus herencias, frente a los 45.328 que lo hicieron en 2019.

Es en este periodo cuando se produce un cambio de Gobierno, tras 37 años de Ejecutivo Socialista, pasando a un administración en manos del PP y de Cs, y cuando tiene lugar un cambio normativo, con bonificaciones del 99% tanto en Sucesiones como en Donaciones, lo cual se ha traducido en un mayor número de donaciones, y en uno menor en renunciaciones a las herencias, así como a la aceptación de herencia a beneficio de inventario.

Salvo Valencia, que tiene bonificado Sucesiones al 50% y en donaciones, que no tiene nada, en el resto de comunidades donde crecen las donaciones prevalece un sistema de bonificaciones del 99%, excep-



María Jesús Montero, ministra de Hacienda. EFE

to Cantabria, que llega al 100%. Ni que decir tiene que entre ellas hay gobiernos de distintos signo político, si bien son la mayoría de regiones gobernadas por el Partido Popular y Ciudadanos donde más bonificados están estos impuestos.

De la estadística del Colegio

Los críticos censuran el cambio de residencia para que los herederos tributen menos

Nacional de Notarios también se recoge que son Extremadura, Baleares, Asturias y Cataluña donde menos crecen las donaciones con respecto a 2018. Estas comunidades se rigen por un sistema impositivo de Sucesiones y Donaciones sin bonificación alguna, excepto el

caso catalán, que bonifica al cónyuge en el impuesto de Sucesiones, pero a partir de ahí bonifica con porcentajes que aplica a un tramo de base imponible. Pero en donaciones carece de rebajas fiscales.

Entre algunos de los expertos consultados, hay sospechas de que una próxima armonización fiscal, por parte del Ministerio de Hacienda que dirige María Jesús Montero -como viene anunciado desde 2018-, acabe con las competencias de las Comunidades autónomas que les permite aplicar sus propios impuestos, como recoge la Ley Orgánica de Financiación Autonómica.

El debate

En España existe un debate entre los partidarios de la armonización fiscal -como en líneas generales es la postura oficial de las formaciones de izquierdas-, y de todo lo contrario, a rebajar impuestos, especialmente los que gravan el patrimonio que un individuo ha ido acu-

mulando y que, tras su fallecimiento, se transmite a sus familiares.

En la actualidad, en la Unión Europea Sucesiones y Donaciones está siendo eliminado progresivamente. Permanece en 11 de los 28 países que la conforman, y en 16 ha desaparecido. España, se encuentra entre los que conservan este tributo, con un impacto sobre el PIB del 0,2%.

En el estudio de *50 años de evolución impositiva*, la Asociación Española de Asesores Fiscales se abona a la doctrina de que, si bien el uso que las Comunidades Autónomas hacen de sus tributos no es objeto de inconstitucionalidad hasta el momento, sí que ha dado lugar a que la imposición en materia de sucesiones y donaciones haya pasado a ser una fuente de desigualdad.

Profundizando en esa desigualdad, subrayan que son ya muchos los casos en España de contribuyentes que trasladan su residencia habitual, buscando una menor tri-

LA RESPUESTA DE LA SOCIEDAD CIVIL

➔ **El 265% más**
Solo en Andalucía, las donaciones han aumentado en un 265% desde el año 2018 hasta el tercer trimestre de 2019.

➔ **Bonificaciones**
La mayoría de bonificaciones en Sucesiones y Donaciones vienen de las comunidades gobernadas por el PP y Cs. Pero es cierto que Cantabria está bonificada al 100%, y que en La Rioja, bonificada hoy al 99%, puede desaparecer con el cambio de Gobierno

➔ **Menos renunciaciones**
En los tres primeros trimestres del 2019 se ha producido una reducción en el número de renunciaciones a las herencias, que alcanza el 3,48%.

butación para sus herederos por el impuesto de Sucesiones y Donaciones. En su opinión, el tema es preocupante, porque esta posible deslocalización causa daño no solo a este tributo, sino sobre todo en el Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas.

Es, precisamente, en la superposición con el IRPF, con el impuesto de Patrimonio, o sobre Bienes Inmuebles donde nacen críticas de reputados fiscalistas.

César García Novoa, catedrático de Derecho Financiero y Tributario, cuestiona la compatibilidad de este impuesto con el principio de capacidad económica, remarcando el carácter desmesuradamente extenso de su hecho imponible, al gravar todo incremento patrimonial. Autores como Simón Acosta no encuentran justificación a este impuesto. A su juicio, la capacidad económica para contribuir se tiene por poseer patrimonio, pero no por morir.

Primer choque AIReF-Hacienda

- La nueva presidenta de la Autoridad Fiscal rechaza suavizar la regla de gasto como defiende el Ejecutivo
- Montero acepta la petición de PNV, Bildu o ERC, pero Herrero considera peligroso relajar esta medida anticrisis

CARLOS SEGOVIA MADRID

La nueva presidenta de la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF), Cristina Herrero, rechaza suavizar la regla de gasto en lo que constituye su primer choque con la ministra de Hacienda, María Jesús Montero. Se trata de una norma que impide que el gasto público desborde un porcentaje razonable en función del crecimiento económico y los expertos consideran que habría evitado los recortes posteriores de la crisis. Este año no debe superar teóricamente el 2,9%.

Las comparencias de Montero y Herrero en el Parlamento en los últimos días evidencian fuertes diferencias en la regla de gasto. Fuentes de la AIReF confirman a este diario que Herrero está en contra de aceptar de entrada una relajación de esta medida y se remiten a sus palabras ante la Comisión de Hacienda del Congreso de los Diputados. La sucesora de José Luis Escrivá al frente de la Autoridad Fiscal Independiente considera la regla de gasto un arma clave para dotar a España de margen presupuestario ante una eventual crisis y así lo va a defender, según las fuentes consultadas.

En enorme contraste, Montero aseguró el pasado jueves en el Congreso que acepta la petición de varios aliados del Gobierno para dar ya el paso de suavización tanto para las comunidades autónomas como a los ayuntamientos. «Soy consciente de que alguno de los grupos políticos de esta Cámara –en concreto, Bildu, Esquerra Republicana de Catalunya, Compromís y Más País– y, por ejemplo, la Federación Española de Muni-

Lo que sí acepta la nueva AIReF es que la regla de gasto pase de ser anual a plurianual

cipios y Provincias, han pedido al Gobierno la flexibilización de la regla de gasto y quiero decirles que vamos a recoger esta petición», afirmó la ministra entre aplausos.

Hasta ahora no sólo Cristóbal Montoro, sino ella misma ha dado largas a relajar la norma, porque construye especialmente a los ayuntamientos que son claves para que el Estado en su conjunto no presente un déficit descontrolado. El superávit que fuerza la regla de gasto a las corporaciones municipales ayuda a que la foto final del déficit que se envía a Bruselas no sea más grave, pero la debilidad política del actual Gobierno lleva a dar el paso. Según un comunicado de EH Bildu, su formación apoyó el jueves la senda de déficit estatal, «tras la ratificación del



La nueva presidenta de la AIReF, Cristina Herrero, en el Congreso. EFE



La ministra de Hacienda, María Jesús Montero, en el Congreso. EFE

EL 71% DE LOS EMPRESARIOS VE IMPACTO NEGATIVO EN EL SMI

Más de siete de cada diez empresarios en España considera que la subida de las cotizaciones a la Seguridad Social como consecuencia del alza del Salario Mínimo Interprofesional (SMI) decretado el año pasado tuvo un impacto negativo en su empresa. Así se desprende de un informe realizado por KPMG, en colaboración con la CEOE, entre los pasados meses de noviembre y enero, cuando más de la mitad de los empresarios calificaban de «regular» la situación de la economía española.

Sobre el alza del 22,3% del SMI aprobado por el Gobierno de Pedro Sánchez hace un año, que pasaba de los 736 euros en 14 pagas

a los 900 euros, y al que se suma la subida del 5,5%, hasta los 950 euros, de este año, los empresarios creen que tuvo un impacto negativo, al subir también de forma paralela las cotizaciones sociales.

Además, un 72% afirma que la situación política vivida el año pasado también impactó de forma negativa en el devenir de su negocio, ya que lastró sus decisiones de inversión para el 44% de ellos, que retrasó normativas que afectan a la compañía para el 37% o que paralizó decisiones de contratación de personal para el 33%.

Asimismo, a falta de conocer el impacto que tendrá finalmente la crisis del coronavirus, un 58% de los directivos y empresarios espera un crecimiento de las ventas en 2020, una cifra ligeramente inferior al 69% registrado en la pasada edición.

Respecto a las perspectivas para este año, un 59% cree que la economía empeorará a lo largo del año, frente al 48% que así lo pensaba hace un año. Para el presidente de KPMG en España, Hilario Albarracín, la visión de los empresarios sobre la economía para 2020 es «cauta», en un contexto en el que las herramientas tecnológicas, la contratación y la formación de los trabajadores aparecen entre las prioridades de inversión de los directivos.

Por su parte, el presidente de la CEOE, Antonio Garamendi, cree que el informe «deja claro que el parón político vivido en 2019 ha pasado factura a las decisiones de inversión de muchas empresas por lo que, ahora que tenemos un Gobierno formado, es el momento de ponerse en marcha y llevar a cabo las reformas que necesita España».

acuerdo alcanzado entre el PSOE y EH Bildu para flexibilizar la regla de gasto y permitir así inversiones sociales a los ayuntamientos».

Montero no mencionó en la tribuna al PNV, pero es el más exigente en la flexibilización. «Muchas administraciones de CCAA y Entidades Locales piden reformar la interpretación de la regla de gasto que les impide emplear su superávit disponible. Creemos que una vez cumplidos por las administraciones públicas los objetivos de déficit y deuda, todo el superávit que se genere debería dedicarse a atender las necesidades de la ciudadanía, a la mejora de servicios públicos a actuaciones que generen empleo de calidad y riqueza», afirmó la senadora del PNV, María Dolores Etxano a la propia Montero.

Al otro lado se sitúa Herrero. El pasado martes, en la comparencia en que la comisión de Hacienda aprobó su nombramiento al frente de la AIReF por inusual unanimidad, se expresó así sobre esta medida concebida para contener el gasto público. «Respecto a flexibilizar la regla de gasto, nosotros participamos en un grupo de trabajo, que se supone que es para flexibilizar la regla de gasto en el ámbito local, y supongo que en algún momento en el ámbito autonómico. No me gusta ese nombre, porque contiene un a priori y es que el resultado del grupo va a ser la flexibilización de la regla de gasto. Yo prefiero pensar que la AIReF participa en un grupo en el que se está mejorando la definición de la regla de gasto, que puede conducir a una

flexibilización en algunos puntos y a lo mejor a un mayor rigor en otros». Y dejó claro que «flexibilización, no en cómo se está midiendo la regla de gasto en que se permiten las consolidaciones de excesos de gastos del año anterior». Lo calificó de «trampas» para hacer más llevadero este corsé. «Si la regla de gasto te permitía gastar hasta cinco y tú gastas siete, el punto de partida del gasto del año siguiente son siete, no los cinco que tenías que haber cumplido. Eso lleva a una aplicación perversa de la regla en el sentido de que lo mejor que puedes hacer es incumplir por mucho la regla de gasto de un año y consolidar los crecimientos futuros».

Lo que sí se aviene a aceptar Herrero en una regla de gasto nueva que no sea anual, sino plurianual,

para asegurar que importe más una meta sería a medio plazo, que los altibajos de gasto con los que se llegue a ella. Pero eso, según explicó, no implica necesariamente una flexibilización, sino otro metodología.

La AIReF, el Banco de España y los organismos internacionales coinciden en que el alto endeudamiento y déficit estructural de España es una gran vulnerabilidad en caso de crisis. Por ejemplo, la extensión del coronavirus está forzando a Italia a tomar medidas de alivio fiscal y eso la penaliza en los mercados. España se encuentra sin margen presupuestario tras el tiempo perdido en los años de crecimiento. Una relajación de la regla de gasto retrasaría aún más el saneamiento de las cuentas públicas, según la AIReF.

Economía

Jesús Rivasés - Madrid

Pablo Iglesias siempre ha soñado con un banco público como instrumento de política económica, que también sería la puerta hacia otras políticas y hacia otros votantes. El líder de Unidas Podemos había puesto los ojos en Bankia, la entidad que preside José Ignacio Goirigolzarri, en la que el Estado posee el 62% de las acciones y en la que existe el compromiso -no hay obligación- de privatizar cuando se den las condiciones de mercado. El acuerdo PSOE-Podemos que permitió la investidura de Pedro Sánchez no citaba expresamente de Bankia, pero sí contemplaba un impulso de la banca pública, algo que los socialistas más radicales también defienden. Bankia, por otra parte, está bajo la tutela del Banco Central Europeo (BCE) que preside Christine Lagarde, con Luis de Guindos de vicepresidente. Eso significa que, por ejemplo, los cambios en la gestión de Bankia -el presidente, el consejero delegado y el consejo de administración- deben tener el visto bueno del BCE que, con discreción, envió el mensaje que solo está dispuesto a aceptar gestores profesionales y con una trayectoria de prestigio al frente de la entidad financiera que surgió de la fusión de Caja Madrid con otras cajas de ahorros, todas ellas en problemas en su día. Eso significaba que el sueño de Iglesias de controlar Bankia y que actuara como banco público se desvanecía casi antes de empezar.

La alternativa

El Gobierno, sin embargo, parece decidido a satisfacer de alguna manera los deseos del líder de Unidas Podemos y ha buscado una fórmula que puede resultarle muy atractiva y con mucha más libertad de acción. La más que posible futura banca pública española se llama ICO (Instituto de Crédito Oficial) y ya existe, aunque el equipo económico de Pedro Sánchez parece dispuesto a reformarlo para convertirlo en un híbrido con al menos dos funciones, banco público, en un sentido más o menos tradicional, que financie proyectos y de garantías, y banco de ayuda al desarrollo, sobre todo volcado hacia África. Todo quedaría bajo el control del Gobierno y estaría al margen de los controles directos del Banco Central Europeo. Por supuesto, el Ejecutivo podría elegir a los gestores que desee y desarrollar las prácticas bancarias que deseara. No obstante, para poner en marcha un proyecto más de banco público necesita alumbrar al-

BANKIA, LA ENTIDAD PREFERIDA POR IGLESIAS, NO ES POSIBLE El plan del Ejecutivo sería convertirlo en un híbrido entre banco público y de ayuda al desarrollo al margen del control del BCE

El Gobierno reformará el ICO al gusto de Podemos



El ICO tiene unos 30.000 millones de euros y se rige por la normativa de la banca privada

gunos cambios legales. Nada Calviño lo avanzó el 13 de febrero en la Comisión de Economía del Congreso, aunque pasó algo inadvertido. «Estamos trabajando», dijo la ministra, en el refuerzo de la arquitectura financiera del Estado en torno al Instituto de Crédito Oficial, con el objetivo de apalancar desde el sector público la inversión necesaria para abordar con éxito nuestros objetivos en materia de transición ecológica o transformación digital». No ofreció más detalles, pero expertos relacionados con el ministerio

apuntan a excepciones expresas para el ICO en la reforma de la Ley de Sociedades de Capital que prepara el departamento y que dejarían las manos libres a la entidad pública para actuar con más libertad y sobre todo con menos controles por parte de los reguladores. En definitiva, lo más parecido al banco público que desea Iglesias. No es Bankia, pero puede llegar a ser algo similar.

El ICO actual es una entidad de crédito pública que actúa como banco público de inversión y financiación a empresas, pymes y

autónomos y como agencia financiera del Estado. Presidido por José Carlos García de Quevedo, tiene unos activos de algo más de 30.000 millones de euros, frente a los 200.000 millones de Bankia. En 2007, antes de la Gran Recesión, sus activos alcanzaban los 40.000 millones de euros y en solo cinco años subieron hasta los 115.000, una época-2012 en la que Bankia rondaba los 175.000. Es decir, puede aumentar su tamaño con facilidad y en unos años situarse entre los mayores bancos de España. El ICO, hasta ahora, con Gobiernos del PSOE o del PP, se ha regido por la misma normativa que la banca privada, lo que le obligaba a cumplir el principio de equilibrio financiero y a estar supervisado por el Banco de España, así como a cumplir requisitos exigentes de información y transparencia. Parte de eso es lo que cambiaría con la reforma legal sugerida por Calviño.

Función

El ICO, históricamente, ha cumplido la función de mediar y avalar entre los clientes-empresas y las entidades financieras comerciales, que era a través de las que canalizaba sus fondos, aunque también hacía algunas operaciones directas. En los peores años de la crisis, puso en marcha un programa crediticio llamado «ICO directo», a través del que concedía créditos de forma directa sobre todo a pymes y autónomos. Iniciado en junio de 2010, la actividad generó una morosidad espectacular y enormes pérdidas. ICO directo tenía concedidos créditos por valor de 225 millones de euros en 2012 y el resultado de esa actividad fueron unas pérdidas de 87,6 millones, es decir, casi el 40% del total. Una actividad ruinosa, puesta de ejemplo, pero que puede dar una medida de qué puede ocurrir con un banco público gestionado como un instrumento político, al margen de las reglas del negocio crediticio.

El ICO actual cumple una función e incluso arroja unos pequeños beneficios de 75 millones en 2018. El futuro ICO que ha anunciado Calviño es una incógnita pero, según los primeros indicios de relajación en los controles sugeridos por la ministra, todo indica que quizá sea ese banco público con el que sueña Pablo Iglesias desde el que aplicar una política crediticia discrecional que hace favores y genera clientelismo. Fue la fórmula que aplicaron dirigidas por políticos las cajas de ahorros que hubo que rescatar durante la crisis. La historia puede volver a repetirse, corregida y aumentada.

Las claves

● Podemos siempre ha querido tener a su disposición un banco público.

● Bankia no es posible porque el BCE debe dar su plácet a sus directivos y solo quiere profesionales de prestigio.

● La alternativa es el ICO, que ahora actúa como intermediario entre empresas y bancos.

● En la crisis, abrió una línea directa de créditos por valor de 225 millones que se saldó con unas pérdidas de 87,6 millones.



La incertidumbre política paralizó las inversiones de las empresas en un 44%

Un informe realizado por KPMG arroja que el 59% de empresarios piensa que la economía irá a peor

Alfonso Bello Huidobro MADRID.

Los empresarios españoles ya están acostumbrados a la desaceleración económica tras este período de incertidumbre política, en una situación de *singobierno* en España durante casi dos años, según el informe que realiza KPMG desde 2009. En los últimos cuatro años se elaboró en colaboración con la CEOE. En esta edición participaron 2.037 empresarios y directivos de un total de 25 sectores diferentes y de las distintas comunidades autónomas. Así, el 55% de los empresarios españoles calificaba de regular la situación de la economía española, mientras que un 59% piensa que la situación irá a peor. Es un porcentaje superior al 48% del año pasado. En cuanto a inversión el 42% (49% el año pasado) prevé aumentar sus inversiones; mientras un 18% (15% el año pasado) contempla recortarlas. Además, el 44% de los encuestados afirma que la situación política frenó sus inversiones, frente al 31% del año pasado.

Para Hilario Albarracín, presidente de KPMG en España, "la visión de los empresarios españoles sobre la economía para 2020 es cauta. Aunque un 59% estima que la economía española en su conjunto empeorará en los próximos 12 meses, un porcentaje similar (58%) también espera incrementar ventas, manteniendo plantilla e inversión. En este contexto, las herramientas tecnológicas, la contratación y la formación de los trabajadores aparecen entre las prioridades de inversión de los directivos para los próximos meses".

Por parte de la CEOE, su presidente, Antonio Garamendi, afirma que "el informe deja claro que el parón político que vivimos en 2019 ha pasado factura a las decisiones de inversión de muchas empresas por lo que, ahora que tenemos un Gobierno formado, es el momento de ponerse en marcha y tratar de llevar a cabo las reformas que realmente necesita España".

En el marco de la desaceleración, los empresarios confían en la resiliencia de sus organizaciones y creen que el volumen de negocio evolucionará bien en 2020, aunque se muestran moderados respecto a la edición anterior. A pesar de ser encuestados antes de la crisis sanitaria del coronavirus, la mayoría de los directivos y empresarios (58%) espera un crecimiento de las ventas en 2020, cifra ligeramente inferior al 69% de la pasada edición.

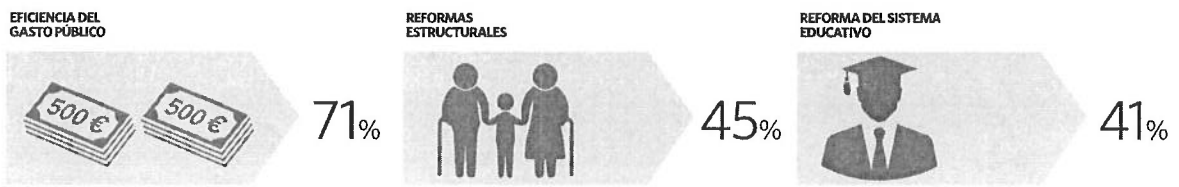
En referencia a la política econó-

Las empresas opinan sobre el Gobierno de coalición

Impacto neutro de varias de las medidas del Gobierno...



... que debería centrarse en la eficiencia del gasto público



Fuente: KPMG.

elEconomista

mica, los empresarios y directivos califican como "neutras" la mayoría de las medidas aprobadas por el Ejecutivo. En cambio, un 71% de los empresarios encuestados creen que la subida de cotizaciones tuvo un impacto negativo, así como el registro de jornada (46%).

Del mismo modo, el 72% piensa que la situación política en su negocio tuvo un impacto negativo en 2019 (por encima del 67% del año

pasado). De este 72%, un 62% dice que paralizó sus decisiones de inversión, muy por encima del 47% del año pasado. Este 62% supone el 44% del total de la muestra de empresarios encuestados. Otro 37% (versus el 26% anterior) apunta que ha retrasado normativas que afectaban a su compañía y un 33% reconoce que se paralizaron decisiones de contratación de personal, 11 puntos más que el año pasado (22%).

La mayoría coincide también en señalar que esto afecta a la imagen de nuestro país.

Preguntados por las prioridades que debería tomar el Gobierno este año en materia económica, señalan, por este orden, la eficiencia del gasto público, las reformas estructurales y la reforma del sistema educativo. Para las administraciones autonómicas, las prioridades deberían ser la eficiencia del gasto públi-

co, la disminución de la presión fiscal y la simplificación administrativa; según las respuestas recabadas este año.

En cuanto a las pymes, y teniendo en cuenta que conforman el grueso de la estructura empresarial española, aumentar su crecimiento y desarrollo es uno de los retos estructurales para mejorar la economía del país. La encuesta incluye, por primera vez, una pregunta sobre cuáles son los principales escollos que las pequeñas y medianas empresas se encuentran a la hora de crecer en España. Las respuestas dadas por los encuestados señalan sobre todo las trabas administrativas y regulatorias, la rigidez del mercado laboral y las cargas fiscales.

Mención aparte merecen las valoraciones en materia de diversidad e igualdad de género. En este sentido, al tiempo que las grandes compañías se otorgan una nota media en diversidad de género del 8,2 sobre 10, las iniciativas para impulsar la igualdad de género por parte del Gobierno en 2019 son las mejor valoradas por las empresas en nuestro país, de entre todas las medidas políticas desplegadas por el Ejecutivo.

La transición tecnológica, asignatura pendiente para las compañías en España

Actualmente hay pocas empresas que, de una manera u otra, no hayan iniciado el proceso de transformación digital. "Cambian las tecnologías y la velocidad a la que se generan nuevas o se mejoran las aplicaciones de las existentes, pero la transformación digital en sentido amplio ha llegado para quedarse y las empresas son conscientes de que tienen que ponerla en el centro de su estra-

tegia", comenta Hilario Albarracín. Los directivos respondieron en qué escala de 0 a 10 colocaría el grado de digitalización de sus empresas. La nota media de las empresas españolas en digitalización es de un 6,4, es decir, que apenas acaban de cruzar el ecuador del proceso de digitalización y todavía tienen por delante un largo camino. La mayor parte de las empresas (54%) se sitúa entre el

6 y el 7 en la escala. Como no podía ser de otra manera, los sectores más avanzados en la digitalización son los de Tecnología, 'Fintech' y Telecomunicaciones, seguido muy cerca por la Banca. Por funciones dentro de la organización, Tecnologías de la Información (TI), Finanzas y Atención al cliente son las áreas más digitalizadas de las compañías dentro de nuestro país.

Los aranceles hundieron las ventas de vino francés y español en EEUU

Italia salió beneficiada en noviembre, pero ha caído también en diciembre

Javier Romero / África Semprún
MADRID

Los aranceles impuestos por el Gobierno de Donald Trump a los productos agroalimentarios europeos están hundiendo las exportaciones de vino francés y español en Estados Unidos, de acuerdo con los datos del Observatorio Español del Mercado del vino (OEMV). Tras varios meses de crecimiento, Francia registró en noviembre -el primer mes tras la entrada del arancel que grava el producto con una tasa del 25%- una caída en valor del 37,8% en noviembre y del 37,5% en diciembre. En términos de volumen, el descenso es del 7,9% en el penúltimo mes del año y de hasta el 14,6% en el último.

En el caso español, aunque la caída se mantiene en términos de valor, con descensos del 11,7% y del 11,5% respectivamente en noviembre y diciembre, la situación ha mejorado algo en volumen. En millones de litros, si en noviembre el descenso de las exportaciones de vino español al mercado norteamericano fue del 9,2%, en diciembre ese porcentaje se redujo a la mitad, hasta el 4,6%.

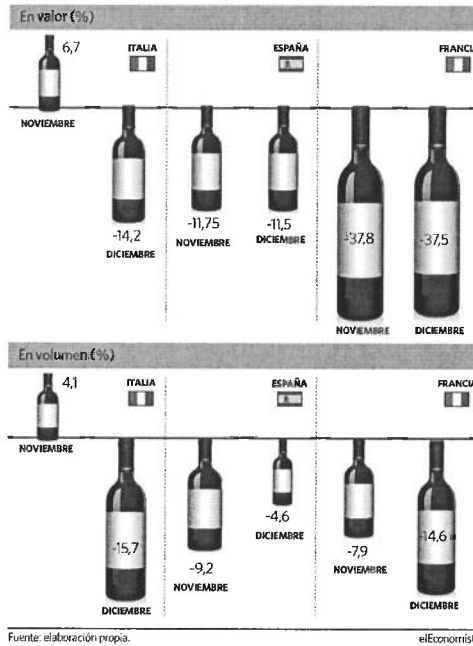
Italia, cuyo vino está libre del arancel, al igual que ocurre con Portugal, mejoró las ventas el 4,1% en volumen y el 6,7% en valor en el primer mes tras la imposición del arancel, pero en diciembre se ha producido un claro cambio de tendencia. En su caso, las ventas han caído en el último mes de 2019 un 14,2% en valor y un 15,7% en volu-

men. Desde la OEMV explican que "los primeros datos apuntan a una caída de los vinos de los países directamente afectados por los aranceles, si bien la comparación con meses anteriores da a entender que este cambio de tendencia parece más notable en el caso de Francia, y no tanto en el de España, pero conviene esperar a ver cómo evolucionan las cosas".

Malestar en el sector

En el sector hay un gran malestar porque se cree que Trump ha hecho pagar al sector del vino el compromiso que cada país europeo había adquirido hacia Airbus. "Esta es la razón por la que Francia, Alemania y España son los que realmente están sufriendo las consecuencias de estas medidas. Es probable que para muchos productores, este cambio de reglas y nuevo contexto resulte en una caída de los precios para ganar competitividad y compensar la bajada de ventas en sus mercados domésticos y en Europa", ase-

Las ventas de vino europeo en EEUU



gura Jean Belondrade, propietario de la bodega Belondrade, presente tanto en el sur de Francia como en Valladolid.

"Como siempre, este tipo de penalizaciones las acaba pagando los vinos con poco poder de marca y de precio más bajos, pero sobre todo las acaba pagando el consumidor final". Según una encuesta de la

Federación Española del Vino (FEV), todas las bodegas manifestaron pérdidas en su facturación de noviembre de 2019 con respecto al mismo mes del año anterior. Y casi el 90% considera que los aranceles les afectan gravemente.

Incertidumbres

"Aunque la amenaza del 100% parezca disiparse, creo que no es motivo para alegrarse ya que estas medidas están creando tensiones entre los vinos europeos, ya que esta medida no afecta (de momento) ni a Portugal ni a Italia. Pero sobre todo, estas llegan en un momento de gran incertidumbre en mercados de mucho peso como pueden ser Gran Bretaña (*Brexit*) y China (coronavirus), por lo que todo suma", asegura a este periódico Belondrade. El sector del vino sigue así en alerta tanto en Francia como en España.

El aceite también se desploma: un 60% en el mes de diciembre

Javier Romero MADRID.

La imposición de aranceles al aceite de oliva envasado originario de España por parte de EEUU está causando graves distorsiones en los flujos comerciales, con una caída de más del 60% en las exportaciones a este país en diciembre respecto al mismo mes del año pasado. Así se desprende de la última información hecha pública por el Departamento de Comercio de EEUU y el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España.

Durante el pasado mes de diciembre, las exportaciones españolas de producto envasado descendieron, en concreto, hasta las 1.730 toneladas. Se trata de una caída histórica y, de hecho, según alertan desde el sector, tendríamos que remontarnos hasta el año 2008 para ver un volumen de ventas similar en un mes de diciembre.

Aranceles

Los aranceles de Trump amenazan una década de éxitos de la agroalimentación española en EEUU. "Este espectacular frenazo en las ventas originarias de España está ocasionando de manera simultánea un importante incremento de las importaciones ante la necesidad de los operadores de seguir cumpliendo sus compromisos con los clientes americanos", aseguran desde Cooperativas Agroalimentarias.

De hecho, el Ministerio de Industria español cuantifica en prácticamente 27.000 toneladas las importaciones de aceite de oliva que realizaron los operadores españoles de otros países solo durante diciembre, volumen que marca un récord absoluto y que solo se prevé pueda ser superado por la cifra de enero, que se conocerá a finales del mes de marzo.

El sector prevé descensos de las ventas de hasta el 25%

Desde la entrada en vigor de los aranceles adicionales del 25% el pasado mes de octubre, la amplia mayoría de las bodegas se han visto obligadas a aumentar el precio de venta al público de sus productos entre un 15% y un 25%, mientras que un tercio ha optado por absorber este incremento reduciendo el margen de beneficio propio o el correspondiente al importador o al distribuidor. El vino no es, sin embargo, el único producto afectado porque el aceite está sufriendo también una fuerte caída de las ventas.

Luis Planas

Ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación

«La Administración pública no puede fijar precios ni costes»

► El titular de Agricultura asegura que hay margen para «reequilibrar» la cadena alimentaria sin que los consumidores lo noten en sus bolsillos

CARLOS MANSO CHICOTE
MADRID

Al ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, le ha tocado lidiar con la «tormenta perfecta» del campo español: precios bajos en origen, aranceles de Estados Unidos, incremento de los gastos, una dura negociación sobre la nueva PAC (Política Agraria Común) con la espada de Damocles de un fuerte tijejeo y las consecuencias no tan positivas del nuevo salario mínimo, entre otros quebraderos. Todo esto ha colocado en el centro del escenario a un ministerio, el de Agricultura, que no suele acaparar titulares. Como reconoce en esta entrevista, las movilizaciones de Asaja, COAG y UPA han colocado el campo en el centro del debate. Del reciente decreto de reforma de la cadena alimentaria, de los aranceles de EE.UU. a los productos agroalimentarios y del futuro de la PAC hablamos con este veterano diplomático -fue embajador en Marruecos-, diputado, consejero de Agricultura andaluz en dos épocas diferentes (1993-1994 y 2012-2013) y, sobre todo, gran conocedor de la transición comunitaria tras ser jefe de gabinete del excomisario europeo Manuel Marín (1994-1996) y europarlamentario (1986-1993).

—En su opinión, ¿las movilizaciones de las organizaciones agrarias han logrado poner al campo en el mapa? —Para mí sinceramente, ese es el primer éxito de las movilizaciones y como ministro de Agricultura creo que es una muestra de que la sociedad española es sabia, porque sabe escoger los temas públicos de debate. Hablamos mucho del problema de la España urbana, pero cuando lo hacemos de la rural esta es la existencia de una vida activa y de una población, lo que está estrictamente vinculado a la ren-

tabilidad de la actividad agrícola o ganadera. O conseguimos que producir alimentos sea rentable para el agricultor o ganadero, o más de media España se quedará vacía.

—Usted forma parte del primer Gobierno de coalición desde 1978, ¿no cree que han podido dar cierta imagen confusión en esta crisis?

—Estamos en una primera fase de rodaje, y creo que el balance es positivo pero que, en ocasiones, también pueden crearse algunas confusiones en nuestros interlocutores habituales. Lo he dicho bien claro: el 80% de las reivindicaciones de los agricultores y ganaderos tienen su sede en este ministerio y, por tanto, parece lógico que llevemos la voz cantante. Eso no significa que no exista la posibilidad de que haya un diálogo de otros ministerios con las organizaciones agrarias, que evidentemente este departamento coordina.

—Las organizaciones agrarias han valorado el último decreto, pero exigen más controles. ¿Qué planes tienen para reforzar la AICA (Agencia de Información y Control Alimentarios)? ¿Qué rol deben jugar las comunidades autónomas?

—Sobre la aplicación del decreto ley hay dos elementos importantes, el papel de las comunidades autónomas, que tienen que ser un colaborador activo de la AICA, para controlar a través de campañas de inspección la existencia de contratos escritos. Además, que los mismos cumplan con las prescripciones incluidas en el decreto ley.

También me comprometo a reforzar con medios humanos y materiales a la AICA y, en tercer lugar, vamos a fortalecer el Observatorio de la Cadena que es un elemento de participación, y que permite a través del Observatorio de precios dar transparencia a la formación de precios.

—De todas formas, no se incurren en los mismos gastos si se tiene un olivar en Jaén que en una plantación de naranjas en Valencia, ¿cómo se va a estandarizar? ¿Cumplirá el Observatorio de precios un rol de referencia?

—Estamos en una economía social de mercado, tal y como lo define nuestra Constitución. Por tanto, tienen que ser vendedor y comprador quienes establezcan de común acuerdo lo que se refleja en el contrato incluyendo la referencia a esos costes de producción.

“

«El 80% de las reivindicaciones de los agricultores y ganaderos tienen su sede en este Ministerio»

«La distribución es consciente de que determinadas prácticas comerciales no son deseables»

«El consumidor español y europeo quiere saber dónde se ha producido algo y qué contenido tiene»

La Administración no puede fijar precios ni costes, puede publicar -que es lo que hace este Ministerio como servicio público- lo que nosotros vemos como referencia en un determinado sector o subsector. Pero, en todo caso, estas son referencias indicativas y no pueden prescribir un precio, porque sería contrario a la ley.

Lo que ocurre es que este último decreto ley busca reforzar la posición negociadora de agricultores y ganaderos. Para ello, también hace falta la generalización de los contratos escritos.

—El Ministerio de Agricultura está manteniendo reuniones con la distribución. ¿Qué mensaje les está transmitiendo? —Mi primera impresión es muy positiva. Al mismo tiempo, la distribución es consciente de que determinadas prácticas comerciales, y en particular algunas que se han dado en alguna ocasión durante los últimos años como la venta a pérdidas o la publicidad engañosa, no son deseables. Sobre todo, mi petición es que también sean parte del debate y que garanticen que los precios abo-



MUY PERSONAL

• Lugar y fecha de nacimiento: 20 de noviembre de 1952 en Valencia. Casado y con dos hijos.

• Formación académica: Licenciado en Derecho y Premio Extraordinario de Licenciatura. Inspector de Trabajo y de la Seguridad Social.

• Experiencia laboral: Diputado en el Congreso (1982-1987), europarlamentario (1986-1993), consejero de Agricultura de Andalucía (1993-1994 y 2012-2013), director del gabinete de los excomisarios Manuel Marín (1996-1999) y Pedro Solbes (1999-2004), embajador de España en Marruecos (2004-2010).

• Idiomas: Español, inglés, francés e italiano.

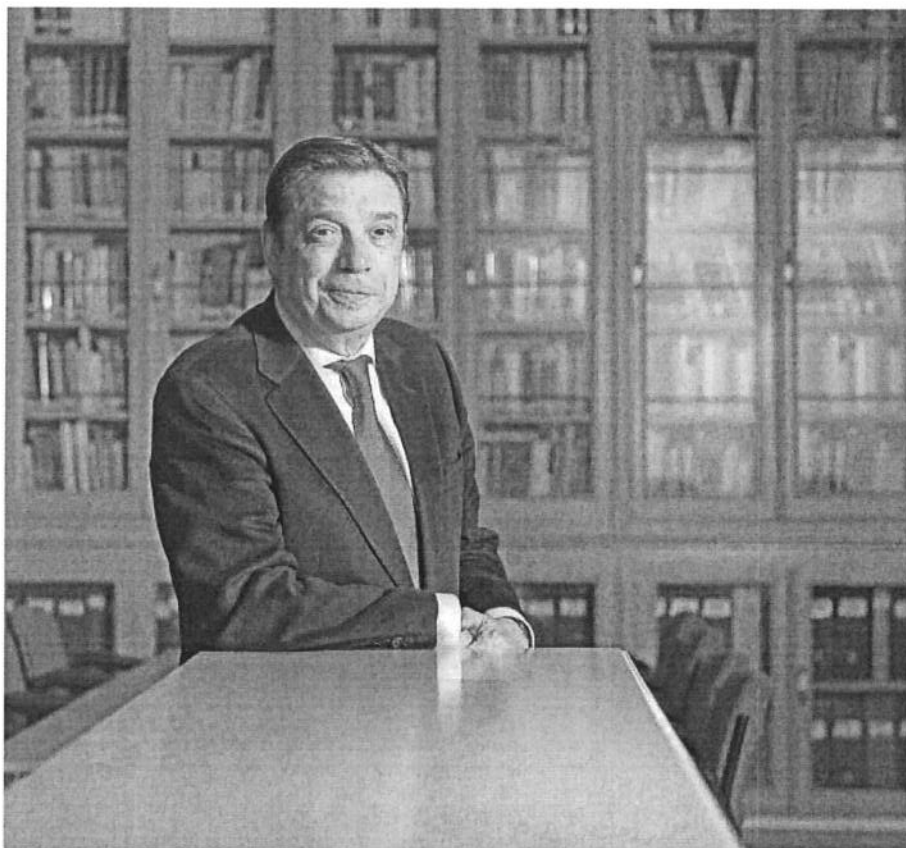
nados a agricultores y ganaderos tengan ese sentido de rentabilidad y justicia. Sin agricultores ni ganaderos no hay ni industria ni distribución. Y en segundo lugar que, en el momento en que un ciudadano pague un bien, este haya sido ya liquidado al productor.

—En vista de todo lo anterior, ¿tendremos que pagar más los consumidores?

—Para mí lo que es muy importante es que no se produzca una fijación de precios en vertical, es decir, que se invierta lo que debería ser la formación normal de los precios. La cadena normal es horizontal: primero qué valor añadido hay en el primer eslabón y qué precio se paga; a continuación pasa a la industria o a un mayorista, para posteriormente trasladarse a la distribución y finalizar en el consumidor. Creo que hay margen para reequilibrar la cadena sin necesidad de que los ciudadanos paguemos más.

—¿Tiene previsto el Gobierno y, concretamente su Ministerio, avanzar en la mejora de los etiquetados?

—Lo que ha pasado es que como consecuencia de la medida adoptada sobre la leche, la que esta ahora en curso sobre la miel, y por la iniciativa de otros de países europeos, la propia Co-



El ministro de Agricultura, Alimentación y Pesca, Luis Planas, en su despacho en el ministerio

misión Europea va a legislar sobre la materia. Fuimos varios países miembros quienes pedimos que se vuelva sobre la norma de etiquetado, porque el consumidor español y europeo quiere saber dónde ha sido producido algo y qué contenido tiene. Creo que poner eso en la etiqueta no rompe el mercado único europeo: es un derecho ciudadano.

—Más de cinco semanas de movilizaciones por toda España, ¿qué cabe esperar de las cuatro mesas de diálogo acordadas?

—La segunda reunión de la Mesa del Diálogo Agrario del pasado martes fue muy positiva, ya que pudimos repasar durante más de tres horas los 11 folios de peticiones de las tres organizaciones agrarias, y darles respuesta a través de un documento de 19 puntos, como el compromiso de mantener el sistema de módulos esta legislatura o las bonificaciones al gasóleo profesional. Por otra parte, con las cuatro mesas de diálogo volveremos al formato tradicional, para conversar sobre temas como los seguros agrarios cuya dotación elevaré en los Presupuestos de 2020 en un 10%. Creo que son el complemento necesario para que esta negociación vaya a buen puerto.

«Los alimentos son 30 céntimos más baratos por la PAC»

► Planas confirma que la PAC y los fondos de cohesión son «una prioridad absoluta»

C. MANSO CHICOTE
MADRID

El campo español se juega mucho en la negociación de la nueva PAC (Política Agraria Común) para el periodo 2021-2027, amenazada por un fuerte «tijeretazo» tras el Brexit. La última cumbre de jefes de Estado y de Gobierno, celebrada en Bruselas, demostró que un acuerdo está aún muy lejos. No es lo único que quita el sueño al agricultor y ganadero español, también están los aranceles impues-

tos por Estados Unidos a productos agroalimentarios como el aceite de oliva, el vino y el queso, por las ayudas públicas al consorcio Airbus por parte de Francia, Alemania, Reino Unido y España.

—Usted ha reconocido que la negociación de la nueva PAC es «difícil». ¿Cuáles son las líneas rojas de España? ¿Estarian abiertos a incrementar la aportación al presupuesto comunitario?

—Lo que demuestra el Consejo Europeo celebrado hace dos semanas es que estamos aún lejos de alcanzar un acuerdo en las perspectivas financieras de la Unión Europea 2021-2027. Lo que allí se ha constatado es que hay una serie de países que no están dispuestos a aportar más aun-

que significativos por su contribución al Presupuesto Comunitario. Por otro lado, hay otros estados miembro que sacan la lectura del Brexit de que la Unión Europea debe salir adelante y eso significa un Presupuesto Europeo ambicioso. Tal y como anunció el presidente del Gobierno en su investidura y en Bruselas, la PAC y los fondos de cohesión, son una prioridad absoluta.

—Existe la percepción de que una parte importante de los fondos de la PAC queda en manos de los grandes propietarios, ¿esto es así? ¿Qué cambios quieren introducir en los derechos históricos?

—Creo que la PAC está sometida a muchas críticas y, bastantes de ellas, injustas. Es un apoyo a agricultores y ganaderos, en función de unos márgenes empresariales más pequeños, y otro indirecto a los consumidores: los alimentos y bebidas que compramos son 30 céntimos más baratos como consecuencia de la PAC. También es bueno que abramos el debate sobre quién es titular de los derechos, con respeto pleno a la legalidad y, sobre todo, a los límites que ha propuesto la Comisión Europea.

—Si la PAC es una negociación «difícil», la que se tiene que establecer con Estados Unidos lo es más todavía. ¿Qué gestiones están realizando ante Bruselas y Washington?

—Los aranceles impuestos por Estados Unidos al sector agroalimentario europeo son claramente injustos, aunque legales. Seguramente en mayo o junio tendremos la misma situación con Boeing, y creo que esto abrirá una nueva etapa en la negociación con Estados Unidos. También hemos trasladado bilateralmente nuestra preocupación por la situación. Todo eso ha ido calando, y espero que la situación se encauce, con una incógnita: es un año electoral.

—Agricultores y ganaderos dicen que son la «moneda de cambio» en los tratados comerciales. ¿Qué opina de esto? ¿Se controlarán más los productos de terceros países?

—Creo que la evolución del sector agroalimentario español en los últimos 20 años en la OMC (Organización Mundial del Comercio) solo se explica por la capacidad de ser competitivos en mercados internacionales. No podemos aceptar que si las normas son más estrictas en la UE, no lo sean para productos de terceros países. Cuando uno firma un acuerdo, vale para cualquier gobierno, pero también es evidente que algunos de los precios de entrada de los contingentes no han sido respetados. Le pedimos a la Comisión Europea más celeridad y transparencia. Hay que reforzar esos controles.

Economía

Asaja, COAG y UPA consideran las medidas insuficientes No se traducirán en una aportación adicional de fondos al sector

Rechazo al «Paquete Planas» y siguen las protestas agrarias

C. Lumbreras - Madrid

El conjunto de medidas aprobado o anunciado por el Gobierno para hacer frente a la oleada de movilizaciones en el sector agrario, que se prolongan desde hace meses y medio, ha sido considerado por las tres organizaciones agrarias, Asaja, COAG y UPA, insuficiente, por lo que se mantienen las convocatorias de protestas para las próximas semanas y se han anunciado otras nuevas.

Las citadas medidas se caracterizan porque no se traducirán en una aportación adicional de fondos para el sector, contrariamente a lo que ha hecho el Gobierno en Francia, donde se han destinado 150 millones, o en Alemania, donde hace un mes se aprobaron 1.000 millones para financiar en un período de cuatro años una transición a una agricultura más verde y más res-

puesta con el medio ambiente. Por otro lado, la mayor parte de las medidas anunciadas no tendrán repercusiones e incidencias a corto plazo.

El ya conocido como «Paquete Planas» tiene dos bloques bien diferenciados. El primero incluye cambios en la Ley de la Cadena Alimentaria para reforzar la posición de los productores. Sin embargo, las medidas anunciadas son confusas, de difícil aplicación y en algunos casos dependen también de lo que hagan las comunidades autónomas, que tienen transferidas en gran parte las competencias sobre consumo y los precios. Se trata de la prohibición de la venta a pérdidas y de la consideración de los costes de producción a la hora de fijar el precio en los contratos. Respecto a estos últimos, se establece que su no existencia se considerará una infracción grave. Además, no



Los agricultores murcianos tiran miles de kilos de brócoli y coliflor ante la Delegación del Gobierno en una protesta

podrán realizarse promociones que induzcan a error sobre el precio e imagen de los productos.

La otra parte del «Paquete Planas» recoge el mantenimiento del sistema fiscal de módulos a lo largo de esta legislatura, por lo que no cambiará la situación actual y no habrá mejoras. Otro tanto sucede con las bonificaciones al gasóleo agrícola.

En lo que respecta a los seguros se anuncia una mayor dotación financiera, pero no se precisa a cuánto ascenderá. Sin embargo, el problema en este punto radica no solo en que no haya más dinero público, sino en que se ponga coto a las últimas actuaciones del

monopolio Agroseguro consistentes en subir el importe de las primas de la mayor parte de las líneas, así como la reducción de las coberturas.

Por otro lado, la reducción del número de peonadas necesarias para que los trabajadores eventuales del campo de Andalucía y Extremadura puedan acceder al subsidio agrario, que pasará de 35 a 20, beneficiará a este colectivo, pero perjudicará a los agricultores y a los ganaderos que necesitan contratar a los jornaleros. Finalmente, el Gobierno no aprobó la modificación del sistema actual de tarifas eléctricas para regadío.

Planas se reunirá con Día y El Corte Inglés

Planas se reunirá esta semana con representantes de Día, El Corte Inglés y Makro en el marco de las reuniones que está manteniendo con los representantes de la distribución española para abordar la situación del campo español. Asimismo, hará lo propio con los responsables de los sindicatos UGT-FICA y CC OO de Industria.

EL CALGO APELES
OPINIÓN

CUATRO PUNTOS POLÉMICOS

CÉSAR LUMBRERAS

Siguen las movilizaciones y continúan también las negociaciones sobre la forma en la que se aplicaría la próxima Política Agraria Común (PAC) en España. Y poco a poco se van identificando dónde estarán los puntos más complicados para alcanzar un acuerdo entre representantes del Ministerio de Agricultura y de las comunidades autónomas. Entre ellos destacan cuatro. El primero es la eliminación de los derechos históricos y la creación de una tasa plana con una ayuda única. Andalucía rechaza esta tesis, mientras que Castilla La Mancha y Aragón la apoyan, con Castilla y León en una posición intermedia. Otro

tanto sucede con la reducción del número de regiones a efectos del cálculo de las ayudas, que actualmente asciende a una cincuentena. Estas dos medidas van a ser muy difíciles de consensuar porque darían lugar a una redistribución del dinero que se recibe en cada una de las comunidades autónomas y la premissa con la que acuden, ahora a las reuniones, los representantes de las mismas es no perder fondos en relación con las cifras actuales. Otro asunto de alto voltaje será la definición de agricultor activo, que es el que tendrá derecho a recibir las ayudas directas de la PAC. Aquí también hay diferencias en las posiciones de las comunidades autónomas por

los diferentes tipos de agricultura y ganadería que hay en cada una de ellas. Finalmente se encuentran los posibles límites que se establezcan para los importes de las ayudas, tanto por arriba como por abajo. Actualmente, este último es de 300 euros, que podría elevarse. El tope superior dependería del que se fije a nivel comunitario y se modularía en función del empleo. Con los «ahorros» que se consiguen mediante esos límites se haría frente al más que previsible recorte general de los fondos de la Política Agraria Común que llegará desde Bruselas. La verdad es que todo está muy verde todavía, pero los tiros van por ahí. De momento, la atención sigue en las protestas.

MUTUALIDAD DE PROCURADORES DE LOS TRIBUNALES DE ESPAÑA,
MUTUALIDAD DE PREVISIÓN SOCIAL
CONVOCATORIA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE REPRESENTANTES

EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA MUTUALIDAD DE PROCURADORES DE LOS TRIBUNALES DE ESPAÑA, EN SU REUNIÓN CELEBRADA EL DÍA 21 DE FEBRERO DE 2020, HA ADOPTADO EL ACUERDO DE CONVOCAR ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE REPRESENTANTES, QUE HABRÁ DE CELEBRARSE EL SÁBADO, DÍA 25 DE ABRIL DE 2020, EN PRIMERA CONVOCATORIA A LAS NUEVE HORAS DE LA MAÑANA, Y EN SEGUNDA CONVOCATORIA A LAS DIEZ HORAS DE ESA MISMA MAÑANA, EN EL HOTEL MIGUEL ÁNGEL, SITO EN LA CALLE MIGUEL ÁNGEL 29-31, DE MADRID, CON AREGLO AL SIGUIENTE:

ORDEN DEL DÍA

1. Dar cuenta de los trámites realizados para la aprobación del acta de la reunión de la Asamblea General Ordinaria, celebrada el 27 de abril de 2019.
2. Informe del Presidente.
3. Examinar y aprobar, si procede, los estados financieros a 31/12/2019 (la Memoria, Balance económico-financiero, Cuenta de Resultados y Gestión del pasado ejercicio). Presentación del informe de la Auditoría realizada por ECDUINTE.
4. Dar cuenta del ratio obtenido en el régimen general de solvencia.
5. Informe de la Comisión de Auditoría.
6. Informe del Responsable del Servicio de Atención al Mutualista.
7. Propuesta y aprobación de la aplicación de la Cuenta de Resultados, aprobado por el Consejo Directivo en su sesión de 21 de febrero de 2020.
8. Examen y aprobación de los Presupuestos de gastos generales para el ejercicio 2020.
9. Valoración del cierre del ejercicio a 31 de diciembre del 2019 del seguro de Previsión Social, el seguro de Jubilación PROCU-PLAN, así como de los seguros PROCU-PPA y PROCU-AHORRO VIDA, e imputación de la rentabilidad obtenida de la gestión financiera de su previsión matemática ratificando, si procede, el acuerdo adoptado por el Consejo Directivo en su sesión del 21 de febrero de 2020.
10. Dar cuenta de la variación del Fondo Mutua a 31 de diciembre de 2019.
11. Dar cuenta del Mutualista que, de conformidad con el acuerdo adoptado por el Consejo Directivo en su sesión de 21 de febrero de 2020, se le ha concedido distinción honorífica por sus 50 años en la Institución.
12. Propuesta de modificación y aprobación en su caso, del Estatuto.
13. Autorización al Presidente para elevar a públicos los acuerdos adoptados, así como para la subrogación de los defectos formales de que pudieran adolecer hasta su inscripción en el Registro Mercantil.
14. Propuestas, ruegos y preguntas.
15. Redacción del Acta por Notario, de conformidad con el Artículo 267.6 del Estatuto.

Madrid, 2 de marzo de 2020
El Presidente del Consejo Directivo
D. Francisco de Belhencourt y Manrique de Lara

España vence a los fotovoltaicos: sólo tendrá que pagar 90 millones

Los fondos recibirán apenas el 5% de los 1.900 millones que reclamaban

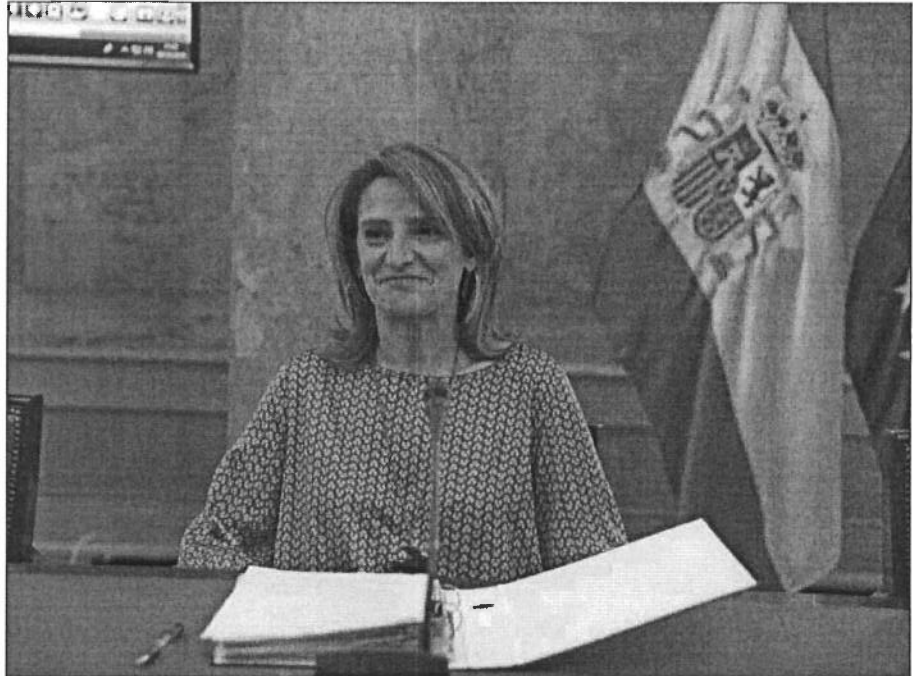
Rubén Esteller MADRID.

España acaba de librarse de una pesada carga. El arbitraje que el Gobierno español mantenía en Uncitral contra un grupo de inversores fotovoltaicos prácticamente ha quedado en una sanción leve. Los fondos AES Solar, Ampere Equity Fund, Element Power, Eoxis Energy, European Energy, Foresight Group, Greenpower Partners, GWM Lux Energía Solar, HG Capital, Hudon Clean Energy, Impax Asset Management, KGAL, GmbH-Co, NIBC Infrastructure Partners, Scan Energy & White Owl Capital, reclamaban al Ejecutivo un pago de 1.900 millones de euros pero finalmente apenas recibirán 90 millones de euros. Aunque se trata de la duodécima victoria de estos inversores el resultado está siendo más que favorable para los intereses del Estado.

Herbert Smith, representada por Eduardo Soler-Tappa, frente a Allen & Overy, con J. Gill y J. Sullivan, uno de los despachos que se ha anotado un mayor número de éxitos en este tipo de enfrentamientos contra el Gobierno español, ha podido lograr una importante reducción en esta reclamación arbitral que se inició en marzo de 2013.

España ha perdido un total de 12 arbitrajes de los más de 40 que tiene abiertos. El Gobierno afrontaba reclamaciones por 8.000 millones de euros que tras las decisiones que se están conociendo se van reduciendo drásticamente y dejando el riesgo en una cantidad notablemente inferior, que apenas llega a los 900 millones y además no ha realizado ningún pago puesto que está solicitando la anulación de todos ellos por la sentencia de la Comisión Europea que declaraba ilegales los arbitrajes de sociedades comunitarias.

El Gobierno actual siempre ha



Teresa Ribera, vicepresidenta cuarta del Gobierno y ministra de Transición Ecológica. EUROPA PRESS

planteado la intención de negociar un acuerdo pero, por el momento, se desconoce si ha habido o no negociaciones y únicamente se ha aprobado una retribución más favora-

ble para aquellos que desistieran de seguir con este enfrentamiento.

En concreto, el Ejecutivo aprobó el pasado mes de noviembre un Real Decreto-ley por el que establece la

nueva retribución regulada de las renovables para los próximos 12 años, que les otorga una rentabilidad del 7,4%, la misma que ahora, excepto para aquellas instalaciones en manos extranjeras que hayan demandado al país y no retiren sus pleitos, que cobrarán un 7,1% hasta 2025 y luego alrededor de un 4,5%.

El Gobierno facilita la instalación de recarga eléctrica en gasolineras

Ayer entró en vigor una orden del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana que pretende facilitar a las gasolineras instaladas junto a las carreteras la apertura de puntos de recarga eléctrica, sin necesidad de modificar sus accesos. Los accesos viarios a las estaciones de servicio están regulados en una orden de 1997 y el Gobierno ha considerado preciso modificarla 20 años después con la llegada de las nuevas formas de suministro energético a los vehículos.

Predictibilidad

La ministra para la Transición Ecológica, entonces en funciones, Teresa Ribera, destacó que el objetivo de esta normativa es "dar estabilidad, predictibilidad a los inversores y recuperar la confianza de aquellos que se sintieron traicionados en 2013 cuando cambiaron las premisas".

EL EMPRESARIADO CATALÁN, EN GUERRA CONTRA LA SUBIDA FISCAL

Varios sectores litigarán contra el alza de tributos, tasas y normas en Cataluña y Barcelona este año

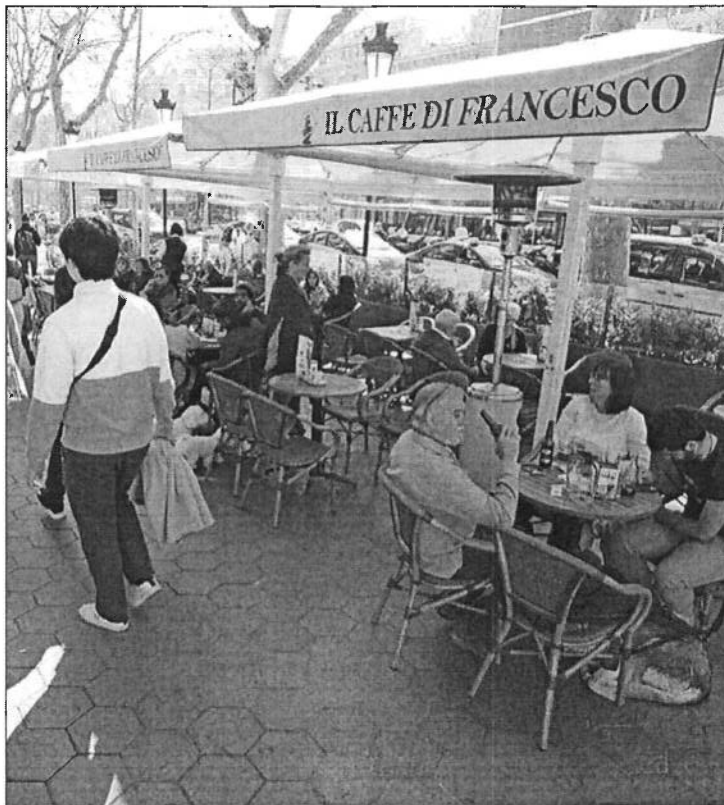
Àlex Soler / Estela López BARCELONA

Si no hay imprevistos, del *Parlament* saldrán este mes de marzo los Presupuestos de la Generalitat para 2020, que, en su apartado fiscal, no han gustado nada al sector productivo, también indignado con el alza de impuestos y tasas prevista por el Ayuntamiento de Barcelona y otras nuevas normas autonómicas y locales que suponen reducción de ingresos o aumento de costes para múltiples sectores, hasta el punto de que algunos prevén litigar para intentar evitarlo.

Una de las medidas más polémicas ha sido el incremento de la tasa turística catalana, que además se sumará a un recargo en Barcelona, y también han generado indignación otras nuevas regulaciones, independientes de los Presupuestos.

En el primero de los casos, la Generalitat pretende alinear el impuesto sobre los establecimientos turísticos al nivel de otras ciudades europeas. A esta medida, que afectaría a toda Catalunya, se debería sumar un recargo por noche de hasta cuatro euros, que recaudaría íntegramente el Ayuntamiento de Barcelona. En este caso, por ejemplo, el sobre coste diario de alojarse en un hotel de cinco estrellas en la Ciudad Condal pasaría de los 2,25 euros hasta los 3,5 euros por la normativa autonómica. Y, a falta de concreción sobre si el recargo en Barcelona variará según la ubicación del establecimiento, y sobre su fecha de aplicación, podría incrementarse el coste hasta los 7,5 euros por persona y noche.

Ante esta situación, las patronales y gremios del sector hotelero y turístico han puesto el grito en el cielo por un recargo que, en opinión de Jordi Mestre, presidente del Gremio de Hoteles de Barcelona, "es desmesurado" y que, en algunos casos, "significa subir la tasa en un 650%". Desde el gremio aseguran, además, que esta medida es injusta, puesto que "no se aplica a muchas otras actividades beneficiarias del turismo". Desde la Confederación Empresarial de Hostelería y Restauración de Catalunya (Confecat) lamentan la falta de transparencia del *Govern* y su poca comunicación con las patronales y gremios del sector. Todos los actores concluyen que es un mal momento para aplicarlo -y han pedido sin éxito que se anule o aplase- por culpa del complicado contexto internacional, que ya afectará negativamente al turismo por problemas como el Covid-19, el Bre-



Terraza en Barcelona. LUIS MORENO



YA ESTÁ DISPONIBLE UN NUEVO NÚMERO DE LA REVISTA DIGITAL 'EL ECONOMISTA CATALUNYA'. Puede leerla o descargarla de manera gratuita a través de Internet en www.eleconomista.es/kiosko/catalunya. También puede recibirla cada mes en su correo electrónico indicando su dirección en el formulario que encontrará en la web. www.eleconomista.es/kiosko/catalunya

derada zona C a Zona A, con lo que ahora sus bares pagan un 1.136% más respecto al año pasado (por ejemplo, de 4.000 a 45.000 euros anuales en el caso de un restaurante). Desde la asociación piden que se anule la medida y que no se haga efectivo el cambio de zona y alegan que la situación actual de falta de seguridad y mala convivencia en la zona ha provocado una caída importante del número de visitantes a la plaza, algo que dificulta aún más su situación.

Otras áreas de Barcelona también han visto la tasa incrementarse desmedidamente. En La Rambla, por ejemplo, ha subido un 429%, mientras que en la Rambla Cataluña ha hecho lo propio un 252%.

Foment del Treball ha presentado un total de 81 enmiendas a la ley de acompañamiento de los Presupuestos de la Generalitat, para abordar precisamente estos temas y además ha pedido que tanto *Govern* como Ayuntamiento no "penalicen con incrementos de tasas a los sectores afectados por la suspensión del MWC". Desde *Foment* también critican el nuevo impuesto ambiental a empresas eléctricas y de telecomunicaciones, así como el incremento del 25% en el impuesto a las

'Foment del Treball' ha presentado 81 enmiendas a los Presupuestos de la Generalitat de 2020

bebidas azucaradas, pese a que se creó recientemente, en 2017. Tampoco hay que olvidarse de la cancelación del Mobile World Congress, que ha provocado que el sector turístico pierda su principal fuente de ingresos en temporada baja.

Sin salirse del apartado turístico, el gobierno de Barcelona aprobó a finales del año pasado el incremento de la tasa de terrazas en la ciudad, y las reacciones de los establecimientos no pueden ser más negativas. *Barcelona Comerç* declaró en su momento su "total desacuerdo con la decisión" y aseguró que tendría "efectos negativos sobre los ejes comerciales de la ciudad". Este febrero, la Asociación de Amigos y Comerciantes de la Plaça Reial anunció acciones legales contra el consistorio barcelonés por el incremento de la tasa de terrazas. Concretamente, la Plaça Reial, con la nueva normativa, ha pasado de ser consi-

derada zona C a Zona A, con lo que ahora sus bares pagan un 1.136% más respecto al año pasado (por ejemplo, de 4.000 a 45.000 euros anuales en el caso de un restaurante). Desde la asociación piden que se anule la medida y que no se haga efectivo el cambio de zona y alegan que la situación actual de falta de seguridad y mala convivencia en la zona ha provocado una caída importante del número de visitantes a la plaza, algo que dificulta aún más su situación.

Otras áreas de Barcelona también han visto la tasa incrementarse desmedidamente. En La Rambla, por ejemplo, ha subido un 429%, mientras que en la Rambla Cataluña ha hecho lo propio un 252%.

Foment del Treball ha presentado un total de 81 enmiendas a la ley de acompañamiento de los Presupuestos de la Generalitat, para abordar precisamente estos temas y además ha pedido que tanto *Govern* como Ayuntamiento no "penalicen con incrementos de tasas a los sectores afectados por la suspensión del MWC". Desde *Foment* también critican el nuevo impuesto ambiental a empresas eléctricas y de telecomunicaciones, así como el incremento del 25% en el impuesto a las

Para leer más www.eleconomista.es/kiosko/

Catalunya
el Economista

ALTERNATIVAS PARA EL RETIRO LABORAL

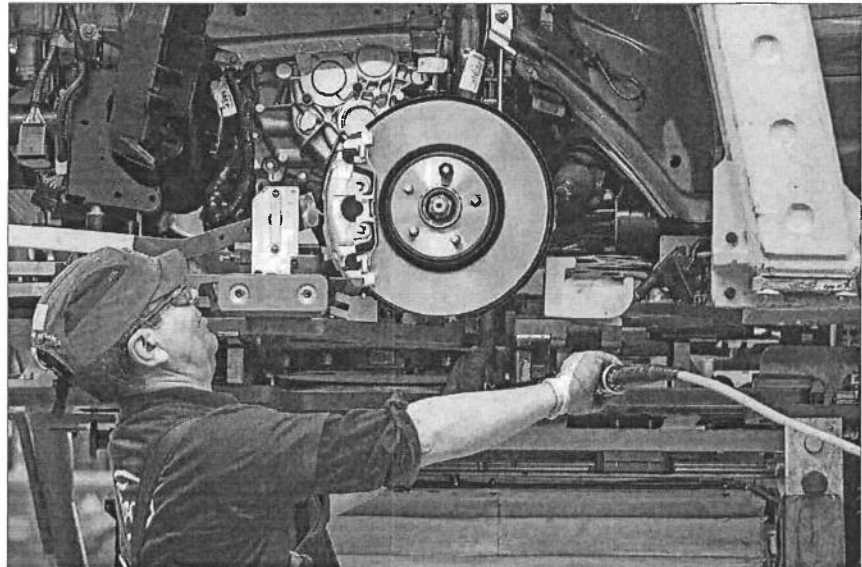
Los empresarios apuestan por la jubilación activa

Consideran que permite prolongar la vida laboral y sostener las pensiones

EL PERIÓDICO
BARCELONA

Empresarios y directivos españoles apuestan claramente por la jubilación activa como figura para prolongar la vida laboral, aprovechar el talento de los mayores y ayudar a la sostenibilidad de las pensiones. Esta fórmula permitiría a los trabajadores jubilarse y mantener, al mismo tiempo, la actividad laboral y los ingresos, a cambio de recibir parte de la pensión. Así se desprende del *Consenso económico*, correspondiente al primer trimestre del 2020, que desde el 1999 elabora PwC a partir de la opinión de un panel de más de 400 expertos de la empresa.

También ven adecuada la puesta en marcha de acuerdos directos entre empresas y jubilados, como contratos de compatibilidad para trabajadores ya retirados -que no generen ni antigüedad ni indemnización-, ahora solo vigentes para los autónomos con asalariados a su cargo.



►► Un trabajador de la planta de Ford en Almussafes (Valencia).

En esta edición, el informe incluye un monográfico dedicado al envejecimiento en España.

Una amplia mayoría de los panelistas (el 79%) considera que la diversidad generacional de las plantillas es un activo valioso en sí mismo y el 67% califica como

absurda la idea, generalizada, de que la productividad de los trabajadores disminuye a partir de los 50 años. Además, el 69% no está de acuerdo con que los trabajadores mayores sean perfectamente sustituibles por otros más jóvenes, que sean más productivos y menos costosos. Sin

embargo, el 73% cree que las empresas españolas no están preparadas suficientemente para aprovechar el talento sénior que tienen en su seno y el 64% estima que las compañías carecen de estímulos adecuados, ya sean normativos o económicos, para retener a los empleados mayores en buenas condiciones de seguir trabajando.

Como consecuencia, empresarios y directivos proponen de forma mayoritaria (78%) que se impulse la jubilación activa y también ven idónea (58%) la introducción de contratos de compatibilidad para trabajadores recién jubilados.

DEL 3 AL 5 DE MARZO EN EN EL INDUSTRY 4.0 CONGRESS

Advanced Factories presenta la nueva visión industrial para 2020

Tras conseguir en su pasada edición que más de 16.000 profesionales se unieran a la inteligencia industrial, Advanced Factories propone descubrir una nueva visión para la industria a los profesionales de la automoción, siderurgia, alimentación, salud, industria textil, aeroespacial o ferroviaria.

Del 3 al 5 de marzo de 2020, Barcelona volverá a convertirse en capital europea de la vanguardia tecnológica industrial. Una cita imprescindible para el sector manufacturero donde descubrir las innovaciones que están transformando sus líneas de fabricación con la robótica, el mecanizado, la fabricación aditiva, la automatización y todas las tecnologías que rodean la Industria 4.0. Una plataforma de negocios que permite presentar a clientes todo lo que está relacionado con la fabricación avanzada y digital.

Advanced Factories propone a los profesionales del sector, en su nueva edición, "una mirada para poder descubrir la transformación digital y la innovación, con especial importancia a las aplicaciones de la inteligencia artificial, el gemelo digital, el IoT, la automatización, la máquina-herramienta, la robótica y la fabricación aditiva 3D, con el objetivo siempre de anticiparse y diseñar nuevas líneas de fabricación para obtener la máxima productividad de las mismas", según ha manifestado su director general, Albert Planas.

Fabricantes de máquina-herramienta, robótica, automatización industrial, maquinaria de fabricación aditiva, y las tecnológicas más avanzadas en inteligencia artificial, IoT y *software* industrial son los primeros en garantizarse su presencia en la que se ha convertido en la mejor plataforma de negocios para el sector. La organización, que ya ha alcanzado el 82% de ocupación, esgrime que cada año son miles las empresas que apuestan por la automatización y quieren adoptar los nuevos paradigmas tecnológicos, y por ello acuden a Advanced Factories en busca de las soluciones y equipos que les permitan desarrollar sistemas de fabricación altamente avanzados.

Junto a más de 350 firmas expositoras, Advanced Factories celebrará el Industry 4.0 Congress, con más de 120 conferencias vertebradas en torno a la innovación en nuevos equipos industriales, nuevos procesos de producción, tecnologías digitales aplicadas a la industria y customización de producto, sin perder de vista la apuesta por la sostenibilidad. Todo ello, de la mano de más de 260 expertos internacionales que compartirán sus casos de éxito, experiencias y propuestas innovadoras para la implementación de la industria 4.0 en nuestras plantas de producción, una necesidad imperiosa para mantenerse en la competición del mercado.

DESIGUALDADES SOCIALES // Los encuestados que integran este trabajo creen que la esperanza de vida en nuestro país y en los países más avanzados seguirá creciendo, aunque existe división de opiniones sobre si lo hará al mismo ritmo que en las últimas tres décadas: el 38% piensa que sí, el 17% que no y un 45% prefiere no pronunciarse. En lo que sí parecen estar de acuerdo casi la mitad de los encuestados (47%) es en que el impulso de la esperanza de vida, gracias a los nuevos descubrimientos y a las terapias genéticas, no va a llegar por igual a toda la población y puede dar lugar a desigualdades sociales. Asimismo, se muestran preocupados por el creciente número de personas de edades avanzadas que viven solas en España y la falta de políticas para atender esa situación. ≡



Impulso al 'ecommerce'

350 pymes españolas superan el millón de dólares en ventas en Amazon

El gigante suma 8.000 empresas en España vendiendo en sus tiendas

Muchas procuran evitar una alta dependencia de la plataforma

MARIMAR JIMÉNEZ
MADRID

El negocio de Amazon en España sigue creciendo; también el de las pymes que venden a través del gigante de internet. Según datos facilitados por la multinacional, en 2019 casi 350 pymes españolas superaron el millón de dólares (900.000 euros) en ventas en Amazon y 1.000 superaron los 500.000 dólares, un 30% más que en 2018. También, por primera vez, más de 6.000 pymes españolas superaron los 100.000 dólares de ventas en la plataforma el mismo año.

Amazon, que es un vendedor en línea pero también un marketplace para otras empresas, suma ya más de 8.000 pymes españolas vendiendo en su tienda, y más del 75% exportan a través de ella sus productos, sobre todo a Alemania, Reino Unido, Francia e Italia. En 2018, último dato disponible, las pymes con sede en España lograron un récord de exportaciones de más de 400 millones de euros, un 50% más que el año anterior.

Ryan Frank, responsable de Amazon Marketplace en España, explica que más de la mitad de los artículos que se venden en las tiendas de Amazon son de pymes. "Nuestra tienda es una gran colección de pequeñas empresas, y nuestro éxito está profundamente ligado a su éxito", dice. Aunque la CE anunció en julio que abría una investigación a Amazon por supuestas prácticas contra la competencia, al sospechar que la compañía podía estar aprovechando datos de los minoristas presentes en su plataforma en beneficio propio, en 2019 en España se formaron con cursos on-



Vista del centro logístico de Amazon en San Fernando de Henares, en Madrid. E.F.F.

line más de 3.000 pymes para vender en Amazon.

Algunas empresas contactadas por **CincoDías** hablan de las ventajas de vender en Amazon, pero también de cómo repartir riesgos para no depender en exceso de esta plataforma. Due Home fue una de las primeras en vender muebles a través de Amazon. "Entramos cuando aún no tenían ni creada la categoría de hogar. Y, aunque es cierto que mucha gente se queja de que Amazon cobra altas comisiones, yo siempre digo que prefiero que me cobren un 15% de comisión y vender mucho a que me cobren la mitad y apenas vender. Amazon nos da una enorme visibilidad", dice Xavi Martínez, su CEO.

Due Home factura unos 16 millones de euros. "El peso de Amazon es muy alto", admite Martínez, que no revela el dato exacto. Según señala, el coste más elevado de estar en Amazon es la comisión y la publicidad dentro de la plataforma, "porque no hay

Los vendedores buscan vías para sortear la competencia de las marcas de Amazon

que olvidar que cada vez hay más competidores dentro de Amazon y tienes que publicar tus productos".

Esta pyme asegura que debe a Amazon sus fuertes ventas en Italia, Alemania, Reino Unido y Francia, "y pronto entraremos en Holanda". Pero admite buscar vías para no depender demasiado de Amazon (como estar también en PcComponentes, ManoMano, Privalia y eBay) y para evitar que la propia Amazon se convierta en su competidor con marcas propias. "Eso lo resolvemos vendiendo productos a la propia Amazon. Le fabricamos muebles que después venden ellos con otra marca".

Márgenes

Mercado Actual, una empresa especializada en productos tecnológicos, cuenta con 25.000 referencias en Amazon. Factura unos 32 millones de euros al año, más de 9 millones a través de la plataforma de Jeff Bezos. Para Rafael Torres, su CEO, "a Amazon le debemos que el público masivamente confíe en las compras por internet, por su política de calidad y de devoluciones", pero advierte de lo importante que es para cualquier vendedor en Amazon ir interpretando en qué producto se es verdaderamente competitivo y analizar qué márgenes se debe aplicar en cada categoría por los costes posteriores

asociados, como los derivados de las devoluciones.

"Para nosotros la clave de poder rentabilizar el negocio está en una gestión tecnológica muy eficiente de toda la información que cruzamos con Amazon, y eso lo hacemos con un ERP, basado en Dynamics, reprogramado por nosotros, que nos permite tener una visión muy exacta de qué está pasando en nuestra relación con Amazon; no solo en España sino en el resto de países donde vendemos a través de su plataforma".

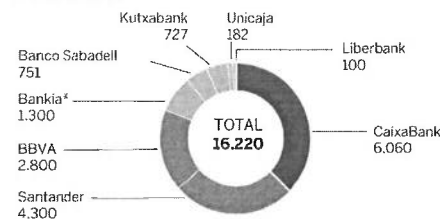
Torres sabe que Amazon compite con ellos en algunos productos, pero dice que tienen su propio mecanismo de defensa: "La rapidez en la toma de decisiones. Nosotros podemos decidir comprar un stock en minutos (acabarnos de hacerlo por el coronavirus); ellos trabajan mucho con algoritmos y el proceso no es tan rápido y le falta el toque humano. También es clave encontrar productos en los cuales seamos más fuertes que Amazon".

Ofturia, otra empresa de suministros para la oficina, asegura haber crecido un 80% cada año desde 2018 cuando empezaron a vender en Amazon y han consolidado su presencia en países como Francia e Italia. "En 2019 facturamos unos 4,5 millones, el 95% a través de Amazon", dice su CEO Enrique Medel.

Radiografía de unas hipotecas polémicas

Importe de los créditos referenciados al IRPH

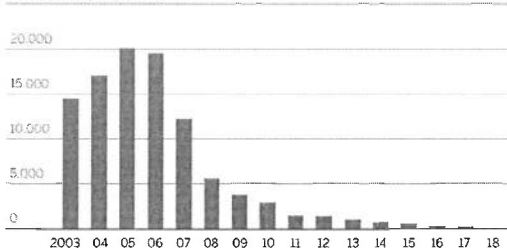
Millones de euros



(* Tiene 1.600 millones más en VPO referenciado al IRPH, pero entendiendo que no estará afectado por la sentencia.

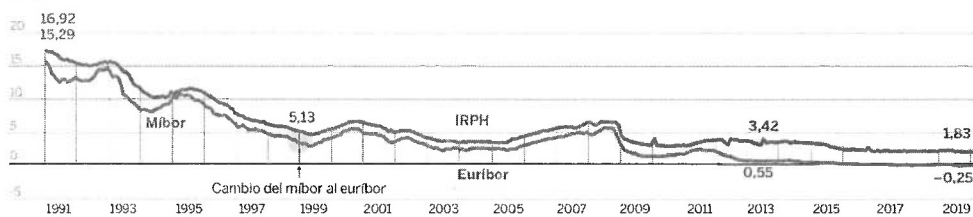
Volumen de concesión de préstamos referenciados al IRPH

25.000 millones de euros



Índices de referencia del mercado hipotecario

En %



Fuente: Entidades, AFI, Banco de España y AHE.

EL PAÍS

La banca se juega 3.000 millones por el cobro abusivo de hipotecas

La justicia europea decide mañana si abarata los créditos IRPH, que suman 16.220 millones

ÍÑIGO DE BARRÓN, Madrid

Los bancos vuelven a su peor pesadilla: la incertidumbre que supone estar esperando una sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, que en ocasiones anteriores

ha golpeado con fuerza a las cuentas de resultados, como sucedió con las cláusulas suelo. En este caso, ocho bancos se juegan tener que revisar el IRPH, el índice con el que todavía hoy cobran hipotecas por valor de 16.220

millones. El alto tribunal de la UE tendrá que decidir si se comercializaron incorrectamente, por lo que los bancos deberían devolver dos puntos en el tipo de interés, lo que podría costarles unos 3.000 millones en total.

En los cuarteles generales de CaixaBank, el Santander, el BBVA, Bankia, Banco Sabadell, Kutxabank, Unicaja y Liberbank aguardan con tensión la resolución del tribunal de Luxemburgo. Son conscientes de que una sentencia crítica con la forma en la que se comercializaron las hipotecas con Índice de Referencia de los Préstamos Hipotecarios (IRPH) podría trastocar los planes estratégicos. Y las cotizaciones ya no están para muchos disgustos más.

Para ejecutivos de algunas de estas entidades consultados, el peor escenario es que la corte de la UE deje la situación abierta para que cada cliente pueda pleitear y que un juez determine si se explicó bien el IRPH (presentando documentos por escrito, algo que pocos poseen) o si este índice es abusivo ya que siempre ha sido más caro que el euribor. Esto supondría abrir otra guerra judicial, con otro nuevo golpe a la desgastada reputación bancaria cuando las entidades todavía tienen 250.000 casos abiertos por las cláusulas suelo y pierden el 98% de los casos. Una sangría que aún durará años.

Los analistas han escrito informes muy variados sobre cuál puede ser la factura que pagará la banca por la sentencia del 3 de marzo: desde los 40.000 millones de Goldman Sachs a los 3.500 mi-

llones publicados hace semanas por Barclays o los poco más de 3.000 millones que calcula UBS. Esta variedad de cifras refleja lo difícil que es determinar el coste de esta sentencia porque dependerá de muchos factores. Incluso cuando se conozca, será difícil fijar el impacto económico porque dependerá de un proceso judicial incierto.

No existen registros oficiales de cuántos créditos siguen referenciados al IRPH, pero según la

web reclamador.es son unos 300.000. Otras firmas, como Denuncias Colectivas, cree que puede haber 800.000 créditos con IRPH, cifra similar a la que calcula Asufin. La cantidad que podría recibir cada cliente varía desde los 15.000 euros a los 40.000 en función del importe del crédito y el tiempo de duración.

Los escenarios posibles son tres: que el alto tribunal de Luxemburgo decida que el índice es oficial (de hecho está calculado

por el Banco de España) y por lo tanto no se puede cuestionar que no sea transparente; que el IRPH debe estar sujeto a las normas de transparencia y, por lo tanto, debe ser el Tribunal Supremo el que determine en qué condiciones se ha comercializado bien o, en tercer lugar, que es una referencia abusiva en sí misma y por lo tanto se debe sustituir por otro índice, probablemente el euribor.

"La gran diferencia que existe ahora con el IRPH frente al caso

Un índice que llegó a marcar 95.000 millones en créditos

La polémica sobre las hipotecas ha sido frecuente en las últimas décadas. En 1996 los tipos de interés empezaron a bajar y muchos españoles tenían estos créditos, los más importantes en la vida de un cliente bancario, referenciados a tipos fijos. Así, entre 1996 y diciembre de 1997, el mibor (el tipo de interés variable similar al euribor) cayó desde el 9% al 4,6%.

El Gobierno del PP reclamó que se redujeran las comisiones que marcaban el cambio de hipotecas fijas a variables para que los ciudadanos

pudieran aprovechar el abaratamiento que suponía la medida. Desde entonces los tipos han seguido cayendo y las hipotecas a tipo variable llegaron a suponer el 90% de todas las concedidas, algo que ahora se está revirtiendo.

En este ambiente, la banca recurrió al IRPH argumentando ante el cliente que era más estable que euribor, algo que se demostró, aunque también es cierto que era más rentable para la entidad.

Según los datos de Análisis Financieros Internacionales (AFI), entre 2003 y 2013 se

comercializaron hipotecas con el IRPH por 95.000 millones aproximadamente. Esta cifra ha caído en unos 80.000 millones por dos motivos: se han amortizado estos créditos y muchos han cambiado de índice a propuesta del banco para evitar los pleitos.

Fuentes de Arriaga Asociados indican que los bancos que más han negociado cambios del IRPH han sido CaixaBank y BBVA "aunque ha ofrecido índices iguales de altos que el IRPH". Desde esta empresa de reclamación de productos bancarios se recuerda que un juez ha preguntado al tribunal de Luxemburgo si los clientes pueden renunciar a sus derechos a través de estos denominados "pactos novatorios".

Reclamación media de 25.000 a 32.000 euros por préstamo

Los bancos sostienen que la comercialización de hipotecas con el IRPH se hizo con transparencia y que no era un índice abusivo, ya que era oficial. Sin embargo, las firmas que defienden a los clientes con este producto confían en que Luxemburgo "arroje luz sobre la solución que deben adoptar los juzgados españoles en cada caso", apunta Javier Gastón, responsable de Denuncias Colectivas. Arriaga Asociados cuenta con 12.000 casos "y una reclamación media de 25.000 a 32.000 euros por préstamo"; Denuncias Colectivas agrupa 2.500 reclamaciones, con un perjuicio medio por cliente de 25.000 euros; el mismo importe que Asufin, que tiene 2.000 casos, y Adicue aglutina 321 casos, con 12.000 euros por hipoteca.

de las cláusulas suelo es que el índice está creado por el Banco de España, lo que le permite defenderse a la banca y decir que solo aplicó un sistema de cobro que es oficial", apunta Fernando Zúnzunegui, profesor de Derecho Bancario de la Universidad Carlos III de Madrid.

Esta fue la razón que sostuvo el Supremo en 2017, cuando avaló la venta de hipotecas con el IRPH al considerar que vincular un crédito a un tipo oficial como este no es opaco ni abusivo. Sin embargo, en septiembre de 2019, el abogado general del Tribunal de Luxemburgo señaló que el hecho de que sea un índice oficial no excluye que pueda ser contrario al derecho comunitario y abogado por que los tribunales evalúen caso por caso.

Fuentes de las patronales bancarias AEB y CECA afirman que los clientes sabían lo que firmaban. Dicen que se explicaba que este índice se compone de la media simple aritmética de los intereses ponderados que aplican los bancos a las hipotecas a tres o más años y que podía compensar pagar más a cambio de tener menos vaivenes.

En el Banco de España recuerdan que este organismo creó el IRPH en 1994 "por una orden ministerial que le habilitó para que lo calculara según los datos que le facilitan las entidades". Así se lanzó este índice que tenía diferentes tipos: IRPH de bancos y el de cajas de ahorros. Los problemas empezaron en 2009, cuando el Banco Central Europeo bajó los tipos y el euribor bajó al 0% mientras el IRPH se quedó en el 2%.

Además, en 2014, con la desaparición de las cajas, en lugar de fijarse entre 45 entidades se determinó entre 12, "algo que estadísticamente hace que sea más fácil de manipular porque hay menos actores. Podrían ponerse de acuerdo para mantenerlo alto, aunque no lo podemos asegurar", afirma Javier Gastón, responsable de Denuncias Colectivas.



Expansión del coronavirus Europa prepara esta semana medidas económicas para paliar el efecto de brote vírico

Italia destinará
3.600 millones a
mitigar los efectos
en las empresas

Los ministros del
Eurogrupo harán
una conferencia el
miércoles

CINCO DÍAS
MADRID

A medida que los casos de infectados por coronavirus se extienden por el mundo, las medidas preventivas y la falta de suministros incrementan los impactos negativos sobre las economías. Tras una semana negra o infernal, como se la ha denominado, para las Bolsas de casi todo el mundo, ha llegado el momento de que se tomen decisiones al más alto nivel. El miércoles próximo, los ministros de Finanzas de la Unión Europea tienen previsto hablar en conferencia conjunta para coordinarse ante el reto económico que supone la expansión del coronavirus.

Así lo anunció ayer el presidente del Eurogrupo, el portugués Mario Centeno, quien anunció: "Con el fin de hacer balance de los últimos acontecimientos económicos y financieros y coordinar las respuestas nacionales a la expansión del COVID-19, he decidido organizar, el 4 de marzo, una conferencia telefónica del Eurogrupo, incluyendo a los Estados miembros que no tienen como moneda el euro".

De momento, Italia avanzó ayer que su Gobierno va a destinar 3.600 millones de euros, el equivalente al 0,2% de su PIB, a costear ayudas a empresas afectadas por la crisis del coronavirus, que tratarán de mitigar el daño que está haciendo esta emergencia sanitaria en la economía del país.

Este anuncio sucede al

Varios grupos de trabajo estudian hoy más medidas preventivas en España

EE UU registra su primer fallecido y prepara controles a procedentes de zonas afectadas

que hizo el sábado Japón, cuyo primer ministro, Shinzo Abe, dijo que invertirán unos 2.300 millones de euros, en este caso para luchar contra la expansión del coronavirus. Parte de este plan de emergencia consiste en el desarrollo de un test rápido, que detectará la infección en 15 minutos.

Asimismo, también hoy se conocerá la actualización del informe de *Perspectivas Económicas*, correspondiente a marzo, de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en el que se recogerá el impacto de esta crisis sanitaria mundial. Será, por tanto, la segunda cuantificación del impacto del coronavirus después de que el Fondo Monetario Internacional (FMI) dijera el pasado fin de semana en la reunión del G-20 que el brote vírico restaría una décima de punto porcentual al crecimiento del PIB mundial este año, mientras que recorte en China podría ser de hasta cuatro décimas.

En cuanto al impacto en el turismo, se visualizó ayer con el cierre del Louvre, en París, donde sus trabajadores se acogieron a su derecho a no ir a trabajar ante una situación de peligro.

En España, el director del Centro de Coordinación de Alertas y Emergencias del Ministerio de Sanidad, Fernando Simón, indicó ayer que está prevista la reunión hoy de distintos grupos de trabajo para evaluar las próximas medidas preventivas. Otro termómetro de la situación llegará de manos del Tesoro Público, que volverá a testar esta semana a los mercados con dos emisiones de letras a 6 y 12 meses el martes y deuda a largo plazo el jueves, en medio de la convulsión de las Bolsas

En este escenario, durante el fin de semana se produjeron las primeras muertes de infectados en Estados Unidos, Australia y Tailandia. Esto llevó al presidente estadounidense, Donald Trump, a anunciar próximos controles de entrada al país de los procedentes de "países europeos -Italia entre ellos- y Corea del Sur".



Entrada al museo del Louvre (París), que ayer cerró sus puertas por miedo de sus empleados al contagio. REUTERS

España registra ya más de 80 casos de infectados

CINCO DÍAS
MADRID

España contabilizaba ayer, al cierre de esta edición, 80 casos de personas infectadas por coronavirus. El director del Centro de Coordinación de Alertas y Emergencias Sanitarias del Ministerio de Sanidad, Fernando Simón, confirmó ayer por la mañana la existencia de 73 contagiados, a los que hubo que sumar otros siete en la tarde del domingo, registrados en Madrid, Cataluña, País Vasco y Navarra. Entre estos, una menor, de 16 años residente en Girona.

Los casos detectados en Madrid que estaban graves, "siguen estables pero dentro de la gravedad", según informó Simón. Así, este responsable explicó que las personas que están en la UCI "es

porque tienen cuadros complicados, pero evolucionan relativamente bien".

Según explicó Simón, la mayoría de estos casos son importados, esto quiere decir que se contagiaran fuera de España o por haber estado en contacto con alguien que se contagió fuera. Si bien, Sanidad está estudiando si nueve de los infectados fueron o no importados. El Ministerio de Sanidad departará mañana por videoconferencia con responsables de Salud Pública de las comunidades autónomas con casos positivos de coronavirus sin nexo de importación. Se trata de cuatro zonas: Marbella-Málaga (Andalucía), Torrejón de Ardoz (Madrid), País Vasco (Hospital de Txagorritxu de Vitoria) y Cataluña.

Además, ayer el ministro de Sanidad, Salvador Illa, y las comunidades autónomas mantuvieron por videoconferencia un Consejo Interterritorial del Servicio Nacional de Salud para hablar de los casos que tiene cada una, de las medidas puestas en marcha para verificar que son útiles y de otras a valorar.

En Galicia, el Consello de la Xunta autorizará el próximo jueves, un "expediente de compra por emergencia" de equipamiento para "anticiparse" a la llegada a Galicia de los primeros casos de coronavirus, según anunció ayer el consejero de Sanidad, Jesús Vázquez Almuíña.

En el resto del mundo, los afectados siguieron incrementándose durante el fin de semana. En China, donde se originó el brote,

ya se han contabilizado más de 80.000 contagios, tras los casi 600 nuevos infectados en los dos últimos días. En este país hay 2.872 fallecidos.

El último balance hecho en Italia arrojó ayer 34 fallecidos, cinco más que los anunciados el sábado, y 1.577 contagiados, 528 más en veinticuatro horas, según informó ayer el jefe de Protección Civil, Angelo Borrelli. Mientras que los casos confirmados por infección de coronavirus en Alemania se dispararon ayer, llegando a 117, frente a los 66 que se habían contabilizado hasta el sábado. Francia decidió prohibir los eventos de más de 5.000 personas en recintos cerrados y Marruecos suspenderá todos los eventos culturales y deportivos como medida preventiva.