



acceso 360



13/07/2020

Resumen de prensa del IEF

Instituto de la  Empresa Familiar

REBOLD

EMPRESA FAMILIAR

Fecha	Titular/Medio	Pág.	Docs.
13/07/20	EL CORREDOR MEDITERRÁNEO PISA EL ACELERADOR EN LAS OBRAS DEL NUDO DE LA ENCINA Y «LA PUERTA DE EUROPA» / Levante	4	1

ECONOMÍA

Fecha	Titular/Medio	Pág.	Docs.
13/07/20	LAS ALTERNATIVAS DE LAS EMPRESAS AL CONCURSO DE ACREEDORES ANTE EL COVID-19 / Cinco Días	6	1
13/07/20	LA BANCA APROVECHA LA LLUVIA DE LIQUIDEZ DEL BCE PARA INVERTIR EN DEUDA SOBERANA / Cinco Días	7	1
13/07/20	EL MUNDO EMPRESARIAL ATIENDE LA LLAMADA DEL SOS SOCIAL / Cinco Días	8	1
13/07/20	PRESIÓN PARA ACELERAR LA VUELTA A LOS DESPACHOS / Cinco Días -Legal	9	2
13/07/20	DOS FABRICANTES DE BATERÍAS Y DOS DE VEHÍCULOS SE INTERESAN POR NISSAN / El Economista el Superlunes	11	1
13/07/20	LA DISOLUCIÓN DE EMPRESAS CRECERÁ UN 22% EN ESPAÑA HASTA 2021 POR EL COVID / El Economista el Superlunes	12	1
13/07/20	SÁNCHEZ INICIA UNA GIRA EUROPEA ANTE LAS DUDAS SOBRE EL PAQUETE ANTICRISIS / El Economista el Superlunes	13	1
13/07/20	HACIENDA QUIERE APLAZAR LA SUBIDA SALARIAL DE FUNCIONARIOS A 2021 / El Economista el Superlunes	14	1
13/07/20	EL CONSUMO INTERNO, EL GRAN PILAR DE LA RECUPERACIÓN / El Mundo	15	2
13/07/20	EL BID ENTRA EN CONVULSIÓN / El País	17	2
13/07/20	UNA CÓMODA VICTORIA PARA APUNTALAR UN NUEVO MODELO DE CRECIMIENTO / Expansión	19	1
13/07/20	LA AGENDA PARA LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA PASA POR MÁS INNOVACIÓN / Expansión	20	1
13/07/20	PYMES, EL CANARIO EN LA MINA DE EEUU / Expansión -Start Up Pymes & Emprendedores	21	1
13/07/20	INVERTIR 112.000 MILLONES EN VIVIENDA SOCIAL CREARÍA DOS MILLONES DE EMPLEOS / La Vanguardia	22	1



acceso 360

EMPRESA FAMILIAR





El corredor mediterráneo pisa el acelerador en las obras del nudo de la Encina y «la puerta de Europa»

► Comienza la instalación de vía en la línea por la que se desviará el tráfico para cambiar de ancho el tramo entre Xàtiva y La Encina ► Un túnel completará el trazado entre Martorell y Castellbisbal

ANTONIO TERUEL/ L. B. ALICANTE/VALÈNCIA
■ El corredor mediterráneo va a experimentar este verano un nuevo impulso con el desarrollo de obras de construcción o adecuación de infraestructuras en las provincias de Valencia y Barcelona. Unos trabajos que permitirán, una vez terminados, la conexión de Alicante con el resto del corredor a través de la plataforma de ancho internacional, así como el transporte de mercancías con el resto de Europa sin necesidad de pasar por la capital catalana y sin cambiar tampoco de ancho de vía. También se trabaja ya en diferentes puntos de Murcia y Andalucía, en la prolongación del corredor hacia el sur.

Las obras de construcción de la línea de ancho ibérico entre Xàtiva y La Encina permitirán desviar el tráfico actual, para después adaptar al ancho internacional el trazado por el que discurren ahora los trenes. En realidad se trata de recuperar lo que hasta 1997 fue el trazado de la línea ferroviaria entre Moixent y la Font de la Figuera. En esta zona comenzó a instalarse carril hace apenas un par de semanas, según explica el comisionado del Gobierno para el corredor mediterráneo, Josep Vicent Boira. El tramo anterior, entre Xàtiva y Moixent, está en servicio desde mayo de 2019.

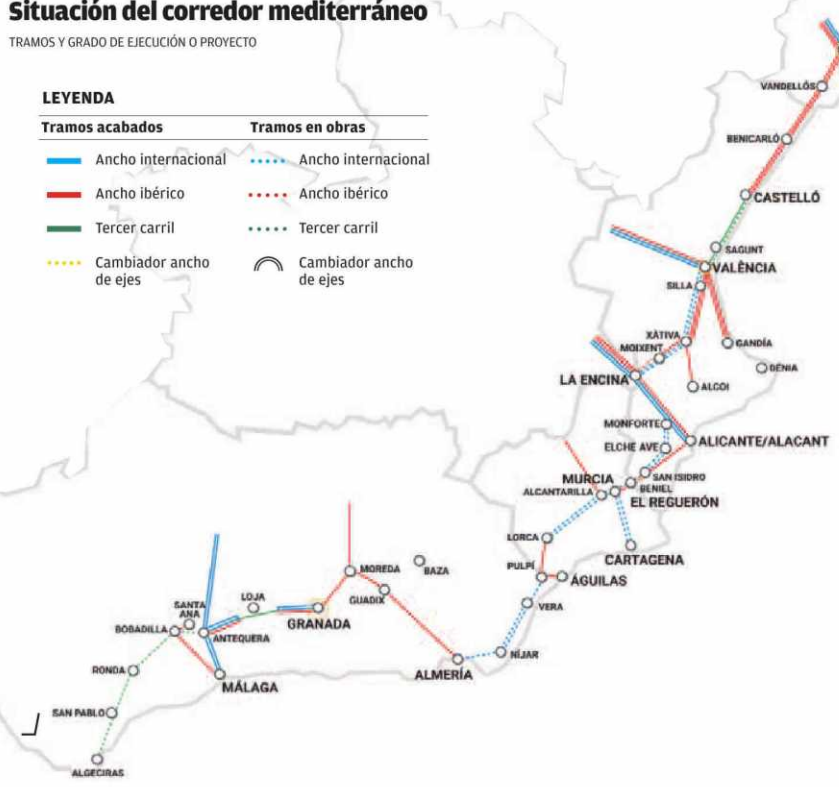
La recuperación del antiguo trazado en ancho ibérico y adaptación del actual al ancho internacional es un paso necesario para que pueda ponerse en marcha el

Situación del corredor mediterráneo

TRAMOS Y GRADO DE EJECUCIÓN O PROYECTO

LEYENDA

Tramos acabados	Tramos en obras
Ancho internacional	Ancho internacional
Ancho ibérico	Ancho ibérico
Tercer carril	Tercer carril
Cambiador ancho de ejes	Cambiador ancho de ejes



Fuente: Plataforma #QuieroCorredor.

INFOGRAFÍA ► LEVANTE-EMV

Nudo de la Encina, cuyas obras también están ya en ejecución. Esto permitirá dar continuidad a toda la plataforma entre Valencia y Alicante, al utilizar a partir de La Encina la línea de alta velocidad que procede de Madrid. Con ello, los trenes del corredor mediterráneo con origen o destino en Ali-

cante podrán utilizar este trazado, con el consiguiente ahorro de tiempo y seguridad frente al actual recorrido en vía única de ancho ibérico hasta La Encina.

Más al norte, en el área metropolitana de Barcelona, comenzarán este mes los trabajos para construir un túnel entre los muni-

cipios de Martorell y Castellbisbal, que conectará con el tramo Castellbisbal y Mollet del Vallès. Este último trazado es el que evita el paso por Barcelona y que resulta básico para el tráfico de mercancías con el resto de Europa. Tiene doble vía de ancho ibérico y tercer carril, pero se prevé adaptarlo también a

ancho internacional. Los trabajos del túnel hasta Martorell, y la consiguiente conexión de la plataforma con el trazado al sur de Barcelona, comenzarán el próximo 25 de julio. El comisionado del Gobierno destaca que se trata de «una operación emblemática para ligar el norte y el sur» del corredor, así como «la puerta de Europa» para las mercancías. El plazo estimado de construcción de este túnel es de dos años. A estas actuaciones se suman otras de menor envergadura, como la intervención en la estación de Moncofà a lo largo de julio y agosto.

Perspectivas optimistas

El comisionado del Gobierno incide en que el corredor mediterráneo «es como un mecano, se necesita tener todas las piezas para que funcione bien», por lo que se felicita de los avances. Un optimismo compartido en parte por la plataforma #QuieroCorredor, impulsada por la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE) que reconocía «los avances que se están produciendo en esta infraestructura esencial» aunque reclama «más celeridad en su ejecución». Así, además de las obras entre Xàtiva y la Encina, el último chequeo al corredor mediterráneo también destacaba el inicio de obras en la entrada ferroviaria a Cartagena, la variante de Loja y la ejecución de casi todos los tramos entre Murcia y Almería (a excepción del Lorca-Pulpí y Totana-Totana). Aunque la lista de hitos pendientes era mucho más extensa.



acceso 360

ECONOMÍA



Instituto de la **Empresa Familiar**



Reestructuración del negocio

Las alternativas de las empresas al concurso de acreedores ante el Covid-19

Prada Gayoso pide a las empresas que exploren todas las vías

Refinanciación o acuerdo de pagos extrajudicial, posibles soluciones

R. SOBRINO
MADRID

El impacto del Covid-19 ha amenazado con poner en jaque las finanzas de las empresas. La caída en el negocio provocada por el parón en la actividad, el aumento de la deuda debido a las líneas de crédito solicitadas y una lenta recuperación de los ingresos pueden llevar a dificultades económicas que arrastren a las compañías hacia la insolvencia.

De hecho, según explican fuentes auditoras a este diario, el foco en el ámbito de la verificación de cuentas está puesto en los informes de auditoría correspondientes al ejercicio de 2020. Y es que los auditores alertan de la inclusión de párrafos de énfasis y salvedades por las dudas que puede generar la continuidad como empresas en funcionamiento debido al desplome de los indicadores contables.

Desde el despacho Prada Gayoso explican que existen alternativas para reestructurar las empresas a tiempo sin necesidad de acudir al concurso para poder salvar el negocio. "La explicación de que el 90% de las empresas que

van a concurso no salgan adelante es que la mayoría son muy pequeñas y tardan demasiado en tomar medidas, por eso muchas veces llegan tarde, mientras que en las grandes compañías la gestión financiera está más profesionalizada", indica Guillermo Prada Luengo.

Además, puntualiza que las cifras de negocio y los indicadores financieros caerán de forma generalizada, pero las empresas que gozaban de una buena posición económica antes de la crisis no sufrirán por mantener la continuidad de su actividad. "Las empresas han pasado por dificultades temporales que son superables. Para las compañías que ya estaban mal antes de la crisis la situación se agrava y nuestra recomendación es ponerse en manos de un especialista contrastable", añade.

El abogado de Prada Gayoso explica que el sistema español ofrece tres fórmulas a las que las empresas en situación de insolvencia, o próximas a la insolvencia, pueden acogerse con el fin de reflotarlas: el acuerdo de refinanciación, el acuerdo extrajudicial de pagos y, finalmente, el concurso de acreedores.



Para las empresas no viables la única fórmula es el concurso con liquidación

Las empresas cuya actividad es viable pero no pueden hacer frente a los pagos más inmediatos pueden recurrir a los dos mecanismos: el acuerdo de refinanciación y el concurso dirigido a la aprobación de un convenio.

"Si los problemas de la empresa están relacionados con los acreedores financieros y no tanto con su funcionamiento operativo, la recomendación general es negociar con los bancos", explica Prada Luengo.

Por su parte, el acuerdo extrajudicial de pagos

puede ser un mecanismo utilizado por empresas siempre que el volumen total de las deudas no supere 5 millones de euros. No obstante, detalla que, debido a la complejidad del procedimiento, su coste y la limitación de sus efectos, en la práctica tiene unas escasas utilidades.

Por último, para empresas no viables o que, por cualquier circunstancia, no prevean la continuidad de sus actividades, la fórmula única es el concurso con liquidación.

Obligaciones ante la insolvencia

Entre la batería de medidas que el Gobierno aprobó para ayudar a las empresas a reflotar su negocio se encuentra la suspensión, hasta el 1 de enero de 2021, del deber del deudor que se encuentre en estado de insolvencia de solicitar la declaración de concurso. Por ello, Guillermo Prada Luengo recomienda explorar las alternativas al concurso de acreedores más idóneas en cada situación empresarial. De hecho, recuerda que la ley establece un plazo de tres meses desde que surge la necesidad de abordar una vía de solución para que el empresario analice cuál es el proceso idóneo.



‘Carry trade’

La banca aprovecha la lluvia de liquidez del BCE para invertir en deuda soberana

NURIA SALOBRAL
MADRID

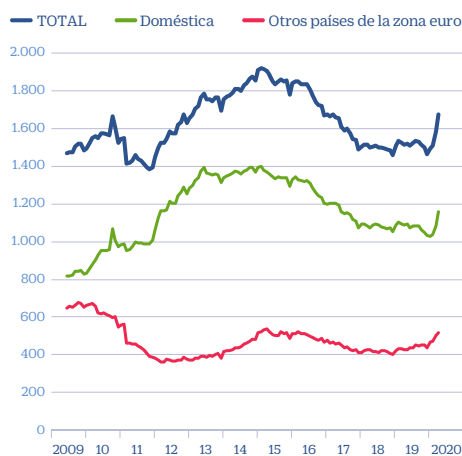
La banca europea está rebotando de liquidez. En medio de una crisis económica fulminante, las entidades financieras tienen todas las facilidades posibles para dar crédito: el BCE les enchufó el pasado 18 de junio una inyección de 1,3 billones de euros a un plazo de tres años. Y lo hizo con premio. Una bonificación del 1% solo por mantener su saldo de crédito –ni siquiera a condición de aumentarlo como sí sucedió en rondas masivas de liquidez anteriores–.

La banca acudió en masa a la oferta del BCE y aprovechó para renovar en condiciones más ventajosas líneas de financiación previas con el banco central, pero también ha adquirido nueva deuda con la institución por 548.000 millones de euros. Más de medio billón de aumento neto de liquidez en el sistema que servirá para dar crédito, pero que también se está destinando a comprar deuda soberana.

La tentación es demasiado grande. La inversión de la liquidez obtenida del BCE en bonos soberanos permite obtener unos puntos básicos de rentabilidad muy valiosos en el persistente entorno de tipos cero. Adquirir un bono italiano a tres años –el plazo al que el BCE ha prestado el dinero a la banca– ofrece una rentabilidad del 0,247%. En definitiva, un regalo directo de casi 25 puntos básicos, tras invertir una liquidez que al banco no le ha costado nada obtener. “La última TLTRO tuvo condiciones muy buenas. Se podría decir que el BCE está pagando a los bancos para que tomen el dinero. Y las entidades han ido a por lo máximo que han po-

Tenencias de deuda soberana de los bancos de la zona del euro

Miles de millones €



Fuentes: BCE y Jefferies International

dido. Casi dan por hecho que habrá una TLTRO IV en unos años con la que refinanciar lo recibido. Tienen esa tranquilidad”, asegura Andrés Calzado, responsable de mercados de capitales para instituciones financieras de Nomura. Los bancos deberán devolver esos 1,3 billones de euros al BCE al cabo de tres años, un horizonte que ante la emergencia económica actual se fía demasiado largo. El sector ni siquiera tiene interés en emitir deuda a muy bajo interés, como las cédulas hipotecarias, para financiar compras de deuda soberana con las que obtener ese margen de rentabilidad.

Ecos del pasado

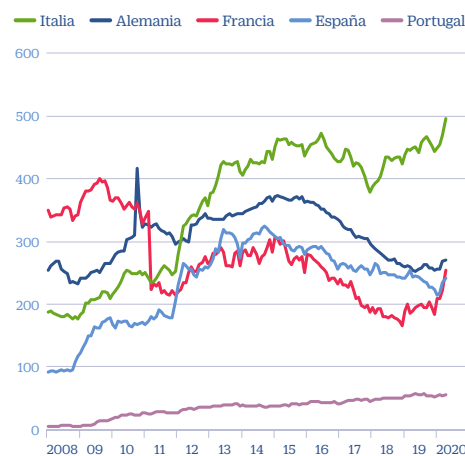
Fuentes financieras confirman que el conjunto de la banca europea está volviendo a recuperar la fórmula del *carry trade* que tantas plusvalías generó en la anterior crisis. Así, fue una práctica habitual a partir de 2012 destinar la

financiación ultrabarata del BCE a adquirir bonos soberanos –por entonces a una rentabilidad muy superior a la actual–. Esta operativa dejó un suculento margen que sirvió en su momento para apuntalar unas cuentas de resultados lastradas por el saneamiento de activos tóxicos.

La situación a día de hoy es muy distinta y la banca ha ido reduciendo su voluminosa cartera de deuda soberana, con las consiguientes plusvalías. Pero, con las manos llenas de la liquidez obtenida en unas condiciones más atractivas que nunca, los bancos están rearmando de nuevo sus carteras de bonos soberanos. “Desde el mes de abril se aprecia que las carteras de deuda soberana de los bancos están creciendo. Es un fenómeno común en toda la banca europea, aunque en la de Francia e Italia es donde más se ha notado”, explica Luis Marcelo Moro, responsable de institucio-

Compras de deuda soberana por parte de la banca

Miles de millones €



C. CORTINAS / CINCO DÍAS

nes financieras de MUFG Bank para el sur de Europa.

Desde Jefferies añaden que la tenencia de deuda soberana de los bancos europeos se ha incrementado en 200.000 millones de euros en los últimos tres meses. Para la firma aún es

pronto para saber si “es una irregularidad que será corregida pronto o una señal de lo que está por llegar” y advierte de la posibilidad de que el sector recicle una buena parte de la TLTRO en bonos soberanos, en lugar de en crédito.

Tras la megainyección de liquidez de junio, “estamos viendo cómo los bancos compran cada vez más deuda soberana. Es una buena oportunidad de hacer *carry trade* y la deuda soberana no consume capital”, confirman desde Nomura. Aunque este movimiento no apunta a la intensidad de la crisis anterior. En S&P advierten de que destinar la liquidez a comprar bonos soberanos podría reducir la efectividad de las medidas anticrisis del BCE. Y recuerdan que si los bancos lo hicieran de forma significativa, reforzarían de nuevo el peligroso vínculo entre riesgo bancario y riesgo soberano que la zona euro lleva intentando deshacer en los últimos diez años.

El BCE bonifica con el 1% a la banca solo por mantener su saldo de crédito

En S&P recuerdan el riesgo de que se refuerce el vínculo de riesgo bancario y soberano

La compra de bonos se eleva tras la TLTRO de 1,3 billones de euros

El sector obtiene gratis un margen pequeño pero muy valioso

Efecto beneficioso en resultados

► **Italia y España.** Incluso sin llegar a reinvertir la liquidez del BCE en bonos soberanos, la inyección TLTRO y su bonificación del 1% van a tener un efecto inmediato en la cuenta de resultados de los bancos. En Credit Suisse apuntan a que las políticas de tipos cero y compras de deuda de los bancos centrales van a mantener la presión sobre el margen de intereses de los bancos, pero reconocen también que este efecto puede quedar compensado en parte con la TLTRO. El banco suizo calcula que los bancos más beneficiados pueden ser los del sur de Europa. Unicredit solicitó 94.300 millones de euros en la TLTRO de junio y CaixaBank, 40.700 millones.

► **Beneficio a corto plazo.** En Jefferies señalan que la financiación del BCE obtenida con una bonificación del 1% puede elevar en el corto plazo en un 10% de media el beneficio de los bancos europeos. Un efecto positivo que podría amplificarse con la reinversión de esa liquidez en deuda soberana.



BUEN GOBIERNO

El mundo empresarial atiende la llamada del SOS social

KPMG moviliza la colaboración público-privada con Súmate, Operación Solidaria

RAFAEL DURÁN
MADRID

“La diferencia de esta crisis con otras que hemos vivido ha sido su virulencia, la rapidez con la que se ha producido, en una situación que muchas personas y familias, con trabajos e ingresos muy bajos, han visto suspendidos repentinamente esos ingresos, sea por los ERTE o por la suspensión de la actividad de la economía sumergida, les ha dejado en una situación en cortísimo plazo de urgentísima necesidad”, señala Gustavo Alonso, portavoz de Cáritas Diocesana Madrid, a propósito de la crisis del Covid-19, que está teniendo un grave impacto económico y social, especialmente entre los colectivos más vulnerables, que siguen teniendo dificultades para acceder a productos básicos de alimentación e higiene.

“Con la pandemia, en la Comunidad de Madrid hemos pasado de distribuir 1,4 millones de kilos de alimentos a 2 millones. Empezamos con 515 entidades benéficas y ahora estamos con 575 y hemos incrementado de 135.000 en febrero a 190.000 personas las que estamos atendiendo, un 46% más”, ilustra Gema Escrivá, directora del Banco de Alimentos de Madrid. “La crisis social que se nos viene encima solo está empezando, va ser muy gorda”, lamenta.

Ante esta emergencia la solidaridad de particulares y empresas ha sido inmediata. “A este llamamiento la respuesta de las empresas ha sido bestial, nunca había visto una respuesta tan grande”, destaca José Carlos García Yonte, responsable de alianzas con empresas de Cruz Roja en Madrid.

Con el objetivo de mejorar la eficacia de las ayudas y facilitar un flujo continuo de contribuciones empresariales, la Fundación KPMG ha puesto en marcha la iniciativa Súmate, Operación Solidaria (S.O.S.), que busca sumar los esfuerzos



Ignacio Aguado, vicepresidente de la Comunidad de Madrid; Hilario Albarracín, presidente de KPMG, y Francisco García, presidente de la Fundación Banco de Alimentos de Madrid, en un almacén de esta ONG.

de empresas privadas, Administraciones públicas y el tercer sector para multiplicar la distribución de alimentos y productos de primera necesidad a personas sin recursos, a través de Banco de Alimentos de Madrid, Cáritas Diocesana de Madrid y Cruz Roja. La iniciativa cuenta con el apoyo de la Comunidad de Madrid y el Ejército de Tierra, en el marco de la Operación Balmis.

“Hemos visto una gran respuesta por parte del sector privado para afrontar la crisis sanitaria. Se ha puesto a disposición de la sociedad numerosos recursos, como donaciones económicas, sistemas logísticos, capacidad de producción o contactos internacionales”, asegura David Cano, consejero delegado de KPMG en España.

Un equipo de profesionales de KPMG ha diseñado un sistema de colaboración con tres modalidades a las que las empresas se pueden sumar: realizar contribuciones con productos de primera necesidad, donaciones

dinerarias o aportando su capacidad logística para transportar los alimentos hasta las entidades sociales que los distribuyen a los beneficiarios finales.

Colaboración

En solo el primer mes de funcionamiento, se entregaron o comprometieron más de 170.000 kilos de alimentos, gracias a las aportaciones de empresas como Adam Foods-Cuéta-

“Cada actor social debe sumar esfuerzos con lo que mejor sabe hacer”, afirma David Cano

Las empresas contribuyen con dinero, producto o recursos logísticos

ra, GBfoods, Applus, Corporación Financiera Alba, El Pozo, Incarlopsa, Cerealto Siro y Tendam, entre otras.

“Para multiplicar estas ayudas, la colaboración entre el sector público, el sector privado y las organizaciones sociales es decisiva. Cada actor social debe sumar esfuerzos con lo que mejor sabe hacer, en una relación basada en la confianza y el interés general”, destaca Cano. Y decisiva ha sido también la coordinación que ha proporcionado el sistema de KPMG, “porque lo que se veía es que había mucha ayuda suelta, pero que faltaba una coordinación. El acuerdo marco ha sido muy importante porque por primera vez ha habido una organización y una puesta en marcha y coordinación entre todo lo que es la Administración pública, la empresa privada y el tercer sector”, remarca Escrivá.

La colaboración de KPMG con las organizaciones benéficas consiste, por un lado, en facilitar el contacto con empresas donantes y por otro lado, la acción de voluntariado

corporativo, que inicialmente fue virtual y ya empieza a ser presencial. La ayuda, en cualquier caso, seguirá siendo necesaria. “Nuestra previsión es que durante los próximos meses va a seguir haciendo falta toda la solidaridad y ayudar a mucha gente porque aunque el país se está reactivando, esto no a va ser de un día para otro”, asegura el representante de Cruz Roja, apreciación que corroboran los portavoces de Banco de Alimentos y de Cáritas.

El programa S.O.S. se está aplicando en principio en Madrid, pero ya se están realizando gestiones con otras comunidades para extender este proyecto a otros territorios.

Para David Cano, “las empresas cuentan con un significativo papel en la reactivación económica, pero también en la gestión del impacto social de la crisis. El compromiso social, al igual que el resto de criterios ESG, serán prioritarios en las agendas de los equipos de dirección para impulsar el crecimiento sostenible de las compañías”.

Un peldaño más de necesidades

Gema Escrivá, del Banco de Alimentos de Madrid, añade un aspecto más de preocupación, “el impacto de la vivienda, qué va a pasar con todas estas personas que no pueden pagar una hipoteca, un alquiler, una habitación”.

José Carlos García Yonte, de Cruz Roja, aprecia una evolución natural en la solidaridad empresarial. “Primero se volcaron en el tema sanitario, era lo urgente; luego en la emergencia social, para alimentos y productos de higiene, y en esta tercera fase se empiezan a desarrollar proyectos más a medio y largo plazo relacionados con el empleo y la vivienda”, explica. “Estamos ampliando mucho las capacidades de nuestro plan de empleo. Ayudamos a búsqueda activa de empleo, a ampliar sus capacidades, y ahí vamos a tener un papel importante también”, afirma.

“Para muchos esta recuperación no va a ser tan rápida como a todos nos gustaría. Y estas familias y personas, aunque recuperen su empleo, que es un factor esencial de integración, van a tener muchas dificultades para sufragar esas necesidades. Y nosotros queremos estar ahí también. Porque una pérdida de una vivienda, de un alquiler o un desahucio puede situar a una persona o a una familia de estar en una situación de vulnerabilidad a una situación mucho más grave”, reflexiona Gustavo Alonso, de Cáritas Diocesana de Madrid.

Presión para acelerar la vuelta a los despachos

La mayoría no ve el teletrabajo como sistema permanente

Las firmas admiten resistencia al retorno en sus plantillas

PEDRO DEL ROSAL
MADRID

Los despachos de abogados se encuentran sumidos en un intenso debate sobre la velocidad a la que debe recuperarse la actividad normal en sus oficinas (el *business as usual*). Cuatro meses después del confinamiento, cada vez son más los socios directores y socios que reclaman acelerar el retorno presencial a las sedes. Les preocupa, explican varios de ellos en conversación con **CincoDías**, la caída de la actividad (mayo ha sido un mes malo en muchas firmas) y la desconexión que detectan en algunos equipos y profesionales. Se trabajó mucho y bien tras la declaración del estado de alarma, pero en las últimas semanas, admiten, la productividad se está resintiendo.

Entre los responsables consultados es mayoritaria la percepción de que el teletrabajo es un buen sistema en determinadas circunstancias, pero que también tiene sus inconvenientes y no puede ser el régimen normal de funcionamiento en los bufetes.

A pesar de que la posición *proretorno* a las oficinas (con estricto respeto a las medidas de seguridad, eso sí) gana fuerza en los despachos y cuenta con el respaldo de muchos socios directores, ni mucho menos se ha traducido ya en la orden general

y directa de vuelta en todas las firmas. La cuestión es delicada. En primer lugar, porque una actitud intransigente con los profesionales que aún tienen miedo podría ser muy mal recibida en las plantillas. En segundo término, porque no son pocos los que siguen teniendo dificultades de conciliación. Y, por último, porque en algunos despachos internacionales (especialmente los británicos) la instrucción de la matriz es priorizar el teletrabajo y que el retorno sea voluntario, por lo que la dirección en España no puede imponer la reincorporación; como mucho, *incentivarla*. Eso explica que el retorno esté mucho más avanzado en los nacionales.

Retorno cada vez menos voluntario

Todas estas circunstancias se traducen en un mapa de oficinas ya operativas, pero, en la mayoría de los bufetes, aún con escasa presencia de profesionales. De hecho, en pocos se aprovecha el aforo máximo previsto. La excepción es Cuatrecasas, única firma que asegura mantenerse en régimen de teletrabajo; el acceso a sus sedes está permitido, pero siempre de forma temporal y excepcional.

El escenario, en todo caso, es muy distinto al que se registraba en la segunda quincena de mayo, cuando este diario preguntó por la fecha prevista de vuelta a las sedes. Entre los grandes, solo Osborne Clarke tenía ya sus oficinas plenamente operativas. El resto, o bien aún no se planteaban el retorno del grueso de sus plantillas, o bien aguardaban a la evolución de la desescalada para concretar el momento.

En las últimas semanas, sin embargo, el acelerón es notable y ya hay despachos que reconocen que el retorno presencial ha dejado de ser voluntario. Es el caso de CMS Albiñana & Suárez de Lezo o Hogan Lovells. El primero permitió a sus profesionales elegir volver desde el 22 de junio, pero a partir del día 29 determinó "la reincorporación presencial al despacho mediante un sistema de turnos", explican. En Hogan, por su parte, la vuelta era voluntaria desde el 8 de junio, pero a partir del 6 de julio se procedió a dividir a la plantilla en dos grupos para que acudan a la sede por semanas alternas.

El sistema implantado por Roca Junyent, con turnos a jornada completa, es

¿Qué bufetes han reabierto sus oficinas y bajo qué régimen de trabajo?

◆ Abierta ● Cerrada

Despacho	Estado de la oficina	Aforo máximo	Sistema de trabajo
Allen & Overy	◆	40% aprox.	Combinación teletrabajo y presencial
Andersen	◆	40%	Teletrabajo como norma; posibilidad de turnos en oficina
Ashurst	◆	60%	Teletrabajo recomendado pero se permite la asistencia
Auren	◆	Entre 30 y 50%	Preferencia del teletrabajo, salvo reuniones puntuales
Bird & Bird	◆	30%	Teletrabajo mayoritario pero con la oficina operativa
Broseta	◆	50%	Combinación de teletrabajo y presencia por turnos
Ceca Magán	◆	50%	Teletrabajo. Posibilidad de presencia previa autorización
Clifford Chance	◆	50%	Se anima al teletrabajo, pero hay retorno voluntario
CMS Albiñana	◆	Sobre el 50%	Reincorporación con sistema de turnos
Cuatrecasas	●	n. a.	Teletrabajo para el 100% de la plantilla
Deloitte Legal	◆	-	Combinación teletrabajo y presencial
DLA Piper	◆	No necesario	Combinación flexible de trabajo remoto y presencial
DWF-RCD	◆	-	Teletrabajo. Posibilidad de presencia quien lo necesite
Ecija	◆	50%	Teletrabajo pero animando a la vuelta a la normalidad
EY Abogados	◆	30%	Turnos rotatorios para quien quiera ir a la oficina
Freshfields	◆	50%	Teletrabajo preferente y sistema rotatorio en la oficina
Garrigues	◆	50%	Combinación teletrabajo y presencial por turnos
Gómez-Acebo & P.	◆	Sin máximo	Turnos teletrabajo-presencial con flexibilidad
Herbert Smith F.	◆	50%	Voluntariedad para teletrabajo o presencial por turnos
Hogan Lovells	◆	50%	Retorno por turnos, salvo por riesgo o conciliación
KPMG Abogados	◆	50% aprox.	Combinación teletrabajo y presencial, salvo riesgo
Latham & Watkins	◆	35%	Fomento del teletrabajo; retorno voluntario
Linklaters	◆	No necesario	Recomendación teletrabajo con posibilidad de presencia
Mazars	◆	33%	Retorno por turnos y voluntario, según necesidades.
Montero Aramburu	◆	Variable	Teletrabajo o presencial voluntario hasta septiembre
Osborne Clarke	◆	No necesario	Casi toda la plantilla reincorporada voluntariamente
Pérez-Llorca	◆	No necesario	Incorporación a la oficina, salvo riesgo o conciliación
Pinsent Masons	◆	No necesario	Retorno voluntario y con jornada flexible
PWC Tax & Legal	◆	75%	Mix teletrabajo-oficina, pero cada vez más presencial
Roca Junyent	◆	50%	Presencial por turnos y teletrabajo para quien lo solicite
Ramón & Cajal	◆	50%	Retorno voluntario con respeto al aforo máximo
Uría Menéndez	◆	50%	Preferencia por la presencia, pero voluntaria y flexible

Fuente: Información facilitada por los propios despachos

A. M. / CINCO DÍAS

Cada vez son más los bufetes en los que el retorno ha dejado de ser voluntario

En muchas sedes se ha fijado un aforo máximo del 50% de los profesionales

muy similar. Tanto Roca como Hogan, no obstante, excluyen la presencia de perfiles de riesgo o con problemas de conciliación.

Desde Pérez-Llorca, asimismo, aseveran que sus profesionales "trabajan con nor-

malidad", salvo quienes por circunstancias personales o de salud tienen recomendado no acudir a las oficinas. En Garrigues se está introduciendo "de forma paulatina y

—Continúa en P2



En portada

—Viene de P1

ordenada el trabajo presencial por turnos", combinándolo con el teletrabajo. Modelo que se asemeja al implantado en Gómez-Acebo & Pombo y Broseta.

En Uria Menéndez, por su parte, la vuelta es voluntaria, pero subrayan que "la preferencia del despacho tras el estado de alarma ha sido el trabajo presencial". En la misma línea, Ecija permite el teletrabajo pero destaca que "anima a sus profesionales a retomar la actividad normal".

Libre elección

Frente a la posición de estos bufetes se sitúan los que oficialmente dicen no poner matices a la voluntariedad de optar entre el teletrabajo o la presencia en la sede. La mayoría de este grupo son internacionales: Clifford Chance, Latham & Watkins, Herbert Smith Freehills, DWF-RCD, DLA Piper, Ashurst, Andersen, Mazars o Pinsent Masons. Linklaters, también en este régimen, avanza no obstante que su previsión es retomar su esquema habitual de trabajo en septiembre. En Osborne Clarke explican que, tras bastantes semanas ya en funcionamiento, casi toda la plantilla se ha reincorporado voluntariamente con lo que no han hecho falta indicaciones por parte de la dirección.

Desde Freshfields, por su parte, apuntan que se mantienen en remoto "con carácter preferente" y la incorporación es voluntaria, pero agregan que confían que los profesionales "muestran la flexibilidad necesaria y estén en disposición de acudir a la oficina cuando las necesidades del trabajo lo requieran". También se adhieren a la libertad de elección, al menos de momento, despachos nacionales como Ramón & Cajal o Ceca Magán, y una *big four* como EY Abogados. En cambio, Deloitte Legal, KPMG Abogados y PwC Tax & Legal explican que han implantado un sistema de turnos que excluye a quien tenga problemas o sea persona de riesgo.

La voluntariedad de retorno que existe en muchos de estos despachos, no obstante, no cuenta con el apoyo de todos los socios. De hecho, en varios de ellos admiten que hay miembros de su *partnership* que están presionando a sus equipos para que *elijan* volver a las oficinas. En otros anticipan que las tensiones se producirán tras el verano, cuando las exigencias del negocio obliguen a dar instrucciones de reincorporación más claras.

"No todo es miedo, también hay pereza"

El ánimo de los despachos ha pasado por varias etapas durante la pandemia. Superados el shock y el tsunami de trabajo iniciales, y cuando los números han empezado a mostrar que el negocio se resiente (los bufetes suelen notar con cierto retraso los efectos de las crisis), han ganado fuerza las voces que reclaman acelerar la vuelta. La discusión entre estos y los partidarios de extremar la prudencia está siendo intensa en las firmas. Ahora bien, si hace mes y medio los segundos se imponían claramente, en las últimas semanas la balanza empieza a decantarse por el otro lado.

Sin embargo, y para sorpresa de algunos socios y socios directores, cuando han entendido que ya se daban las condiciones para afrontar la vuelta con seguridad, se han topado (y se están topando) con una importante resistencia de las plantillas para retomar la actividad presencial.

De hecho, la reincorporación voluntaria, explican, no ha funcionado como esperaban. Según relatan varios responsables de firmas, la falta de entusiasmo por volver ha sido notable incluso entre socios



Los bufetes han implantado estrictas medidas para garantizar la seguridad y la salud de sus profesionales. GETTY

que "han arrastrado o están arrastrando los pies" para reincorporarse. "No todo es miedo, también hay pereza", coinciden los consultados más críticos.

Quienes están más pegados a la generación de negocio, sin embargo, no ocultan su preocupación porque esté costando tanto retomar la actividad. Prueba de este letargo, ejemplifican desde varias firmas internacionales, es que durante el confinamiento se recomendó el consumir días de vacaciones para tener a los profesionales disponibles en agosto, cuando se preveía un aluvión de trabajo. En esos mismos despachos, a día de hoy, nadie espera pasarse el verano pegado al ordenador. "Será tranquilo", auguran.

Una sensación compartida es que las miradas están puestas en septiembre. "¡Y aún estamos en julio!", exclama el socio responsable de un bufete, que recuerda que este es un mes clave para la facturación de las firmas. "Las cabezas están en modo vacaciones y, tras el verano, ya se verá", apunta un socio director con preocupación. "La gente está quemada; han sido meses muy duros", expone como disculpa el socio de un despacho nacional que, en todo

Algunos socios directores admiten con sorpresa que los abogados no quieren volver

En la distancia, pocos saben cómo cultivar la cohesión y la cultura interna

caso, reconoce estar a favor de "empujar a la gente a volver a las oficinas".

Los que han acelerado la vuelta, en cambio, aseveran que ya están sintiendo la activación de los equipos y, lo que es más importante, la de los clientes. El funcionamiento de la oficina se ha transformado en consultas e, incluso, reuniones de trabajo presenciales con algunos de ellos.

Los límites del teletrabajo

No todo es pereza, no obstante. La práctica totalidad de los directivos consultados agrega un segundo elemento que explica la caída de la actividad registrada principalmente en mayo: el teletrabajo. Es una opinión compartida que la distancia física y las comunicaciones telemáticas desconectan a los equipos e impiden exprimir las sinergias que sí se activan en las oficinas.

Además, añaden algunos abogados, dificulta mucho la actividad comercial. "Cuando llamas a un cliente por Zoom, hablas del tema concreto a tratar y te despides. No hay margen para esos diez minutos de charla distendida durante el café, que a la larga son clave", relata un mercantilista que se reconoce frustrado porque por videoconferencia su "capacidad de seducción es mucho menor".

En remoto también resulta muy difícil la formación de juniors y becarios. De hecho, muchos despachos han prescindido de sus abogados en prácticas o han reducido la incorporación de nuevos. Otros, sin embargo, encuentran precisamente en esta circunstancia otra razón para volver.

Además, también se teme la pérdida de cultura y cohesión interna, elementos fundamentales en las firmas y que muy pocos tienen claro cómo deben cultivarse estando los profesionales en remoto.

Los abogados quieren seguir teletrabajando

► **Mejor en casa.** La resistencia a volver a la oficina no es un fenómeno exclusivamente español. Según revela una encuesta elaborada por la consultora estadounidense Loeb Leadership, especializada en desarrollo de negocio para bufetes, un 67% de los abogados quiere seguir trabajando desde casa cuando se acabe la pandemia, a pesar de que sea seguro volver a la oficina. La encuesta, que fue realizada a mediados de mayo, recoge la opinión de 147 letrados de 25 firmas norteamericanas de distintos tamaños y especialización. El barómetro, no obstante, atribuye la falta de ganas de reincorporarse presencialmente al miedo que dicen sentir muchos profesionales. Un temor que se acrecienta en aquellos que son mayores de 65 años, ya tienen problemas de salud previos o conviven con personas con perfiles de riesgo. Parece que en Estados Unidos también costará retomar la actividad normal del negocio.



Dos fabricantes de baterías y dos de vehículos se interesan por Nissan

Las cuatro firmas, dos europeas y dos chinas, inician conversaciones por la factoría catalana

Un productor de cabinas se postula también por la fábrica de carrocerías de Montcada i Reixac

Dani Valero / Ankor Tejero

VALENCIA / MADRID

Cuatro multinacionales, entre ellas dos fabricantes europeos de baterías y dos productores chinos de vehículos, se han interesado por la planta que va a cerrar Nissan en la Zona Franca de Barcelona. Así lo trasladan a *elEconomista* fuentes empresariales conocedoras de las "conversaciones preliminares" que se producen para la llegada de un nuevo inversor. Este diálogo tiene lugar en el marco de la Mesa de la Automoción y la Movilidad de Cataluña, impulsada por la patronal catalana, *Foment del Treball*.

Se trata, en todos los casos, de iniciativas que permitirían mantener el actual nivel de empleo que genera la factoría y que, en caso de llegar un productor de baterías para vehículos eléctricos, representaría un gran avance para la electrificación de la producción española de vehículos, pues se trata de una de las grandes carencias del país.

En la mesa de la automoción en la que se están produciendo las conversaciones participan entidades públicas como el Puerto de Barcelona o el propio Consorcio de la Zona Franca de Barcelona (CZFB), así como importantes representantes de la industria catalana de la producción y distribución de vehículos y sus componentes, entre ellos Seat. Nissan es actualmente el gran ausente de la mesa, si bien la enseña japonesa está colaborando activamente, a través de su responsable Frank Torres, en busca de la mejor solución para las instalaciones que se dispone a abandonar en diciembre de 2020.

La intención de este consejo empresarial es utilizar el fondo que deje Nissan en su salida para reinvertirlo en las instalaciones y maximizar su atractivo para los inversores interesados. En concreto, pretenden que este fondo ascienda a 300 millones de euros a modo de compensación por la marcha prematura del espacio y las ayudas recibidas de la administración pública.

Está por ver si Nissan accede a desembolsar tamaño contrapartida para evitar litigios, pero la llegada de una cantidad importante parece determinante para facilitar la gran inversión que supondría convertir una factoría de automóviles en una de baterías o adaptarla para la producción de vehículos de otra marca.



Vista de las instalaciones de Nissan en la Zona Franca de Barcelona. L. MORENO

Nissan prevé que sus ventas caigan por debajo del 35%

El consejero director general de Nissan Iberia, Marco Toro, señaló en un encuentro con los medios españoles que la previsión de ventas de la marca en España para 2020 será "una caída inferior al 35%". Asimismo, Toro reconoció que el anuncio del cierre de las plantas que la multinacional nipona tiene en Barcelona ha tenido "un impacto en las ventas". Por ello, el hasta ahora máximo responsable de Nissan en España -cargo que abandonará el próximo 1 de agosto- reconoció que están llevando a cabo un

"fuerte plan de marketing y comunicación, con el objetivo de dar a conocer que Nissan no se va de España". Según explicó Toro, "España es un país importante para la marca en Europa, pues es líder en la venta a particulares en los cinco mercados más importantes para la multinacional japonesa en el Viejo Continente, con un 3,8%". Además, Nissan tiene en España 200 concesionarios y 3.800 empleados, lo que le coloca como la red más importante en ventas medias de Europa, con 565 unidades al año.

gran avance para la industria española de la automoción, que está perdiendo la carrera por el coche eléctrico frente a sus rivales europeos precisamente por la carencia de fábricas de baterías que abaraten su producción.

Así lo acredita el último informe de la organización *Transport & Environment* sobre inversiones para la electrificación del automóvil. El documento cifra en 60.000 millones el volumen total de la inversión en Europa de los fabricantes para la producción de eléctricos en 2019. Del total invertido, Alemania aglutinó el 67% y España solo el 0,5%.

Montcada i Reixac

Por otra parte, el grupo de trabajo impulsado por *Foment del Treball* persigue también una solución para la planta de carrocerías de Nissan en la localidad catalana de Montcada i Reixac, de la que también se va a marchar la compañía nipona. Al respecto, las mismas fuentes consultadas por este periódico agregan que se ha interesado por estas instalaciones un fabricante de cabinas metálicas que trabaja para diversos sectores, entre ellos el naval.

Nissan comunicó a finales del mes de mayo el cierre de sus instalacio-

La producción de baterías es la gran asignatura pendiente del automóvil español

Preguntadas al respecto, fuentes de *Foment del Treball* se pronuncian en línea con lo expresado por su presidente, Josep Sánchez Llibre, el pasado día 6. El dirigente, sin ahondar en detalles, manifestó en una rueda de prensa que están "esperanzados" con los avances de la mesa. "No puedo decir más", zanjó repreguntado sobre la cuestión.

Cabe recordar que la planta de la Zona Franca la alquila el CZFB, consorcio en el que participan al 50% el Gobierno de España y el Ayuntamiento de Barcelona. El organismo insiste en que será flexible para encontrar fórmulas que mantengan la actividad en el lugar, cuyo gran atractivo es su ubicación estratégica junto al puerto y el aeropuerto.

La creación en Barcelona de una gran factoría de baterías sería un

nes en Barcelona, si bien planteó posteriormente mantener su centro técnico de la Zona Franca, en el que trabajan alrededor de 300 personas. Sobre el mismo, las fuentes consultadas por este diario trasladan que la intención de la mesa de negociación de *Foment del Treball* es incrementar de forma significativa el número de empleados que continúen trabajando en Barcelona, hasta acercarla a los 1.000.

La dirección de Nissan Motor Ibérica descartó la semana pasada la petición sindical de suspender o retirar el ERE que registró a finales de junio y que afecta a 2.525 de sus cerca de 3.000 trabajadores. En consecuencia, las organizaciones sindicales, que mantienen esta exigencia, no acudieron a la primera reunión oficial.



La disolución de empresas crecerá un 22% en España hasta 2021 por el Covid

Nuestro país e Italia (+37%) lideran la destrucción de compañías por el elevado peso del turismo

El coste de cerrar definitivamente el negocio es mayor aquí que en Holanda y Reino Unido

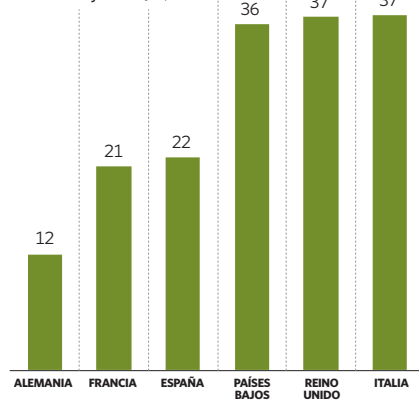
Gonzalo Velarde MADRID.

La pandemia aún arroja previsiones adversas sobre la economía española. Según Coface, como consecuencia del impacto de la crisis sanitaria, las disoluciones de compañías en nuestro país aumentarán un 22% entre este año y el próximo 2021. De este modo, la falta de liquidez, la menor demanda de bienes y servicios, la disminución de actividad comercial y el desplome del PIB en los países desarrollados seguirá haciendo mella en el próximo ejercicio, lejos de traer consigo la tan esperada recuperación en V anunciada por la vicepresidenta de Asuntos Económicos, Nadia Calviño, en la revisión del Plan de Estabilidad para este año. Más allá, el análisis elaborado por la aseguradora internacional, también arroja una mala Italia, que junto con nuestro país, serán los países más afectados en términos de destrucción de empresas del entorno comunitario.

En el caso del país transalpino, que es el más perjudicado de las grandes economías del euro, con un aumento de disoluciones del 37% hasta finales de 2021, junto con nuestro país descuenta el elevado impacto de la pandemia en sectores críticos como el turístico y el hostelero, de gran preponderancia en ambas regiones por su elevada vinculación a este tipo de actividades económicas con un alto componente de estacionalidad. Coface prevé sin embargo que las insolvencias aumenten considerablemente en toda Europa en el segundo semestre de 2020 y en 2021. Alemania, el país menos penalizado, seguiría registrando un aumento

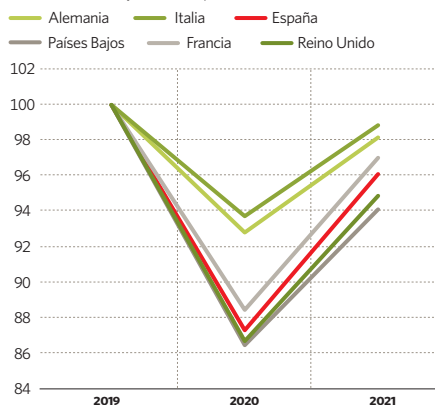
Previsiones para el tejido productivo europeo

Evolución de insolvencias de empresas entre 2019 y 2021 (%)



Fuente: Coface.

PIB en volumen (100=2019)



el Gobierno español aprobó el decreto 8/2020, que durante el estado de alerta, suspende la obligación de los directores de las empresas de iniciar la insolvencia procedimientos dentro de los dos meses de la iliquidez. Con el fin de reforzar este mecanismo, el Gobierno adoptó el 28 de abril un nuevo Decreto Real (16/2020) que amplía esta suspensión hasta el 31 de diciembre. Además, hasta esta fecha, los jueces no estarán de acuerdo en procesar las peticiones de procedimientos de insolvencia presentados por los acreedores después del estado de alerta fue declarado.

El coste de cerrar

Coface apunta de este modo a que el coste de los procedimientos de disolución de la empresa está detrás del volumen de disoluciones, que en nuestro país por ejemplo es más gravoso que en los del norte de la UE. Ello, como se muestra en el gráfico implica directamente que en momentos de contracción de la economía y de crisis registren más disoluciones de sociedades y destrucción de su tejido productivo, como se observa para los casos de Holanda y Reino Unido.

Sin embargo, esta misma circunstancia tiene otra lectura: la del dinamismo del parque empresarial. Esta misma flexibilidad para poner fin al negocio es la que computa en el momento de recuperación del ciclo económico para también registrar mayores incrementos de creación de empresas que donde la burocracia lastra estos procesos de emprendimiento, como es nuestro país, donde una de las demandas históricas del empresariado es reducir la carga administrativa.

Francia azuza la reversión de los Ertés quitando desgravaciones

El Gobierno francés ha decidido reducir progresivamente el régimen de trabajo a tiempo parcial (cuya cobertura se redujo del 100% al 85% de la indemnización pagada al empleado el 1 de junio) y repartir en 36 meses el pago de las cotizaciones a la seguridad social aplazadas durante la crisis (para evitar una retirada repentina de las medidas de apoyo), ya que una ola de insolvencias parece inevitable en el segundo semestre de 2020, e intentan mitigar con esta medida el apalancamiento de las mismas. Si bien la magnitud de esta

ola de insolvencias podría reducirse, en Francia y en el resto de Europa, mediante la ampliación de las medidas de suspensión de la obligación de presentar una solicitud de concurso, solo se aplazaría parcialmente al año siguiente. Cabe recordar, que hay sectores de actividad cuya supervivencia está directamente ligada a la evolución de la pandemia, y que tanto para este año, como para el que viene -a finales de 2021 se prevé la vacuna para el Covid-19- mantendrán dificultades para funcionar al mismo nivel previo a la pandemia.

del 12% de las insolvencias entre finales de 2019 y finales de 2021. Francia (+21%) y España (+22%) se verán más afectadas por la crisis, pero se prevé que los mayores aumentos del número de insolvencias se produzcan en los Países Bajos (+36%), el Reino Unido (+37%) e Italia (+37%).

“La jerarquía relativa al aumento de las insolvencias es aproximadamente similar a la de las previsiones de crecimiento”, apuntan ligando esta tendencia de destrucción de empresas a la pérdida de PIB, a lo que Coface añade que la capacidad de respuesta de las insolvencias en períodos de contracción económica también está vinculada al costo del procedimiento.

En este sentido, la aseguradora aborda en su análisis las ayudas en el que recuerda que el 17 de marzo,

La confianza del empresario en la recuperación se estanca

elEconomista MADRID.

El Indicador de Confianza Empresarial Armonizado (ICEA), cuya publicación corresponde al INE, se estancó en el tercer trimestre de este año en relación al trimestre anterior después del hundimiento del 26,9% que sufrió entre abril y junio por la crisis sanitaria. El INE precisa que la recogida de información para elaborar este indicador se produjo entre el 15 de junio y el

6 de julio, periodo en el que finalizó el estado de alarma, a diferencia del trimestre anterior, cuando los datos se recabaron durante el confinamiento.

Con este retroceso de la confianza de los empresarios en el tercer trimestre se encadenan ya cuatro trimestres en negativo. Durante el tercer trimestre, la confianza empresarial bajó en tres sectores económicos, en las empresas de mayor tamaño.

De acuerdo con los datos de Estadística, de los cinco sectores económicos analizados, los que recordaron la confianza en el tercer trimestre fueron transporte y hostelería (-4,7%), industria (-3,6%) y otros servicios (-1,5%). Por contra, el comercio elevó la confianza un 7% y la construcción, un 4,2%.

En cuanto al tamaño de los establecimientos, la confianza empeoró un 10,5% en las empresas de más de un millar de asalariados; un 2,5%

en las de 200 a 999 asalariados y un 2,5% en las de 50 a 199 trabajadores. En el otro extremo, la confianza subió un 4,6% en las empresas de menos de diez asalariados y un 1,7% en las de 10 a 49 trabajadores.

Empeora la perspectiva

Por su parte, el balance de situación (diferencia entre respuestas favorables y desfavorables respecto al trimestre finalizado) disminuyó más de 26 puntos respecto al tri-

mestre anterior, pasando de -36,3 puntos en el segundo trimestre a 62,8 puntos en el tercero.

Este empeoramiento de la percepción sobre la situación actual es resultado de que hay más establecimientos empresariales que piensan que su negocio evolucionó de manera desfavorable en los tres últimos meses que los que opinan que marchó de manera favorable, si bien los tiempos coinciden con el tramo más duro de la pandemia.



Sánchez inicia una gira europea ante las dudas sobre el paquete anticrisis

Según la última propuesta, los 'frugales' podrán supervisar nuestras reformas

Isabel Acosta / Agencias MADRID.

El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, comienza hoy una gira europea en la que tratará de rebajar la dureza que el bloque del Norte quiere asociar al fondo de recuperación europeo, del que España e Italia serán las mayores beneficiarias. Los países conocidos como *los cuatro frugales* –Holanda, Austria, Suecia y Dinamarca– exigen una dura condicionalidad para la recepción de ayudas a fondo perdido y reclaman a nuestro país ahondar en la reforma laboral y abordar otras como la de las pensiones o la educativa. El presidente del Consejo Europeo, Charles Michel, lanzó el pasado viernes una nueva propuesta sobre el fondo de reconstrucción, llena de guiños a los *frugales*. El principal, que los Estados miembros podrán aprobar o rechazar los planes de inversiones y reformas de los países por mayoría cualificada. De prosperar este planteamiento, el Gobierno español vería su gestión sometida al escrutinio de los *halcones*, encabezados por el primer ministro holandés, Mark Rutte, que ha pedido directamente a los países del Sur que “pongan la casa en orden”.

En este contexto, al que se une la derrota de la vicepresidenta económica, Nadia Calviño, el pasado jueves, en su aspiración a la Presidencia del Eurogrupo, Sánchez viaja hoy a La Haya, mañana a Berlín y el miércoles, a Estocolmo, en una suerte de *sprint final* para intentar acercar posiciones sobre el fondo europeo *postcovid* antes del Consejo Europeo de los días 17 y 18 del presente mes de julio.

Mantendrá encuentros con Rutte y su homólogo sueco Stefan Löfven. Entre una y otra cita cenará en Berlín con la canciller Angela Merkel, presidenta de turno de la UE y cuyo



El primer ministro holandés, Mark Rutte, y el presidente del Gobierno español, Pedro Sánchez, en diciembre de 2019. EFE

papel en favor de un acuerdo valora mucho el Gobierno español. La posición alemana fue clave para que la Comisión Europea presentase un plan ambicioso (500.000 millones a fondo perdido, más otros 250.000 en préstamos) y se confía también en su interlocución con los llamados *frugales*. Según fuentes del Ejecutivo, Sánchez acude a ver a Rutte con el mensaje de que el fondo no es un instrumento de solidaridad del Norte hacia el Sur, sino una herramienta para que toda la UE salga rápida de la fortísima crisis económica provocada por la pandemia.

Para el Gobierno español no resulta aceptable que otros países traten de imponer reformas que no tengan que ver con los objetivos de este fondo: la recuperación tras el azote del Covid-19. El Ejecutivo se define como reformista y alega que sus objetivos de descarbonización y digitalización coinciden con los europeos, de manera que no le preocupa que otros Gobiernos quieran conocer sus planes, pero advierte de que no aceptará *troikas* ni tampoco mecanismos que ralenticen el proceso y, al final, dificulten la ejecución de los fondos en un tiempo rápido.

La condicionalidad no es el único caballo de batalla para el Gobierno español que, de entrada, se concentrará en que no se recorte el tamaño del fondo ni la distribución entre ayudas y préstamos. También hay discusión en torno a los criterios de reparto del fondo, los nuevos recursos propios (nuevos impuestos europeos) que se crearán para financiar la emisión de deuda que estará en la base del nuevo instrumento y el marco financiero plurianual.

Aunque hubiera sido más fácil abordar la negociación con Calviño al mando de los ministros de

Finanzas del euro, desde el Gobierno se quita hierro a que la derrota de España en el Eurogrupo tenga influencia alguna en las negociaciones. Ni la negociación del fondo está vinculada al Eurogrupo, señalan fuentes consultadas por *Ep*, ni el procedimiento de decisión es el mismo: en el Consejo Europeo se sientan 27 miembros, no 19 (como en el Eurogrupo) y, aunque la decisión debe tomarse por unanimidad, no hay voto secreto sino un proceso de discusión donde, entiendo, no será fácil que un país bloquee de plano un instrumento que es extraordinario para hacer frente a una situación extraordinaria.

En busca de un pacto político

Con todo, la intención del Gobierno español es acelerar todos los contactos para intentar que el Consejo de los días 17 y 18 alumbré ya un acuerdo político, aunque no se des-

Holanda exige a España ahondar en la reforma laboral y abordar la de las pensiones

carta que sea necesaria otra cumbre posterior, eso sí, antes de que termine el mes de julio.

En cualquier caso, factores como la fragmentación europea, y el peso conjunto de los países más pequeños, unidos a la pérdida de ascendente del eje franco-alemán se erigen como grandes escollos para las aspiraciones de Sánchez. La debilidad del presidente galo, Emmanuel Macron, y la recta final en la vida política de Merkel marcan el menor fuste que ejerce ahora el eje franco-alemán frente a los *frugales*, que son el principal obstáculo para dar *luz verde* a las transferencias directas por 500.000 millones de euros sin una dura condicionalidad aparejada.

Se abre así una difícil semana para el Gobierno español y una complicada negociación dentro de una UE que debe dejar zanjado el fondo de recuperación este mismo mes.



Hacienda quiere aplazar la subida salarial de funcionarios a 2021

La medida podría alcanzar los 600 euros anuales y afectaría a 40.000 empleados

Agencias MADRID.

El sindicato CCOO denuncia que el Ministerio de Hacienda no prevé aplicar en este año la mejora salarial adicional comprometida para unos 40.000 empleados públicos que son personal laboral de la Administración General del Estado (AGE) y la vincula a los Presupuestos Generales del Estado (PGE) de 2021.

Ángel Espada, miembro de la comisión paritaria que aborda el IV Convenio Único del personal laboral de la AGE, declaró a Servimedia que desde el departamento de costes del Ministerio de Hacienda se ha trasladado recientemente que no es posible aplicar la subida salarial comprometida desde el año pasado para dicho colectivo porque siguen vigentes los presupuestos de 2018 y en estas cuentas no hay consignada una partida que se pueda destinar a ello.

Esta situación afecta a unos 40.000 trabajadores y la subida podría alcanzar en algunos casos los 600 euros anuales, según los cálculos del sindicato. Se trata de una mejora salarial adicional a la subida general, que sí se está percibien-



La ministra de Hacienda, María Jesús Montero. EFE

do, para acercar el salario de los laborales de la AGE al resto del personal en la misma administración y con una categoría profesional similar.

El incremento retributivo pendiente de aplicar proviene del IV Convenio Único que se firmó entre

las organizaciones sindicales representativas y el Ministerio de Política Territorial y Función Pública en marzo de 2019 y en el que se determina establecer una clasificación profesional conforme al sistema educativo y al Sistema Nacional de Cualificaciones Profesionales, equi-

parándose así al personal laboral con el resto del mercado laboral del Estado. De esa clasificación se derivaba la mejora adicional, que se aplicaría con carácter retroactivo a 1 de enero.

Sin embargo, desde CCOO denuncian que no se ha aplicado y que

Hacienda aplaza la subida hasta los presupuestos de 2021 por falta de fondos, motivo que dicen no entender en el sindicato, dado que el Gobierno accedió a suscribir dicho convenio y en un momento en que estaban vigentes los presupuestos de 2018. Precisamente, CCOO se ha concentrado esta semana ante Función Pública para denunciar, entre otros asuntos, que se retrase dicha subida salarial.

Nuevo retraso

El Gobierno ya dijo a finales del año pasado que no podía aprobar la sub-

El incremento está recogido en el IV Convenio que se firmó hace ya más de un año

da mínima comprometida del 2% del salario de los empleados públicos hasta que se formase Gobierno. Los sindicatos entonces ya se lo afearon y ahora puede que toque esperar un año más.

En las próximas semanas comenzarán las negociaciones de los presupuestos y si no aparece ninguna mención en este proyecto de ley puede que la subida a los funcionarios no solo tenga que esperar hasta el 2021. Tocaré esperar para ver si los continuos retrasos no se convierten en una norma que termine por no subir el sueldo

REINI-
CIANDO (II)EL COMERCIO
ELECTRÓNICO,
EL MEJOR
PARADO

Si hay un sector que ha salido beneficiado del confinamiento ha sido el ecommerce, el único canal que pudo permanecer activo durante los meses de parón. Según José María Bonmatí, director general de Aecoc, «la digitalización que prácticamente ya estaba en todos los planes estratégicos de las compañías del gran consumo ha jugado un papel clave en la gestión de la crisis del Covid y, sin duda, lo va a seguir desempeñando en el futuro».

Los expertos consultados coinciden en que éste será un pilar esencial del futuro del comercio y, de hecho, hasta los supermercados han potenciado sus servicios de venta online durante la pandemia, alcanzando cifras de ventas nunca vistas con anterioridad.

Será el futuro, «no sólo por las oportunidades que brinda el ecommerce -especialmente en el nuevo escenario- sino también en lo que respecta al intercambio de información entre empresas, eficiencia de la cadena de suministro, información al consumidor, formación de los equipos...», señala Bonmatí.

«Evidentemente en tiempos de Covid disponer de una buena estrategia digital ha constituido una clara ventaja competitiva y lo va a seguir siendo», señala. Para Fernando Pasamón, el ecommerce «ha tenido un rol fundamental durante el confinamiento y lo seguirá teniendo también a partir de ahora».

«Seguramente no mantendrá los volúmenes que vimos, pero mantendrá una tendencia positiva los próximos años, conforme vayan mejorando también los niveles de servicio por parte de fabricantes y distribuidores».

A su juicio, probablemente habrá una reducción de tiendas, lo cual «no quiere decir que el canal ganador sea el online, sino que lo que se perfila como ganador es el concepto omnicanal (ecommerce con recogida, envío, devolución desde tienda, compra en catálogo...).

El consumo interno, el gran pilar de la recuperación

- Con el turismo exterior en mínimos, el sector del comercio confía en las compras locales como motor de la reactivación de sus negocios tras la pandemia
- Las empresas piden eliminar las restricciones de horarios comerciales para recuperar el tiempo perdido durante el confinamiento e impulsan su digitalización

RAQUEL VILLAÉCIJA

La crisis sanitaria ha revolucionado el sector del comercio, creando situaciones extremas: dramáticas por un lado (en el caso del comercio no alimentario) y de crecimientos inusuales (en el caso de los supermercados). Durante los meses de confinamiento el único canal que permaneció abierto, además de los súper físicos, fue el online, y hasta la compra de alimentación por internet, que hasta ahora era casi residual, ha crecido como nunca antes se había imaginado.

Para Javier Millán Astray, director de Anged, la Asociación Nacional de Grandes Empresas de Distribución, «la situación es dual, con una diferencia entre los sectores que eran esenciales y han podido permanecer abiertos y los que no».

En el primero de los casos, las ventas en alimentación han crecido a dos dígitos, algo inusual en un sector que es bastante estable (registra crecimientos que no suelen pasar del 2%), dado que la población no crece y no hay más bocas que alimentar. Sin embargo, el descenso del consumo fuera del hogar propició estos aumentos en la facturación que no habían sido vistos en décadas.

«Podemos decir que la situación es de ligero optimismo, aunque con muchas cautelas. Después de haber estado cerrados, con el ecommerce como único canal de venta, la reapertura de comercios físicos ha supuesto un alivio para la mayoría. Esto no quiere decir que hayan recuperado niveles precrisis, pero en comparación con los -50% o -80% respecto al año anterior de los meses de confinamiento, la reapertura ha sido un ligero respiro y avances», señala Fernando Pasamón, socio responsable global de Consultoría para el sector Retail de Deloitte.

Para José María Bonmatí, director general de Aecoc, la Asociación de Fabricantes y empresas de Gran Consumo, «la incertidumbre económica y también la inquietud sobre cómo va a evolucionar la situación sanitaria están condicionando claramente el comportamiento del consumidor, si bien hay claras diferencias de-

pendiendo del tipo de retail». La hostelería, por ejemplo, está afrontando su reapertura con muchas dificultades y claramente lastrada por la falta de turismo, y el textil acumula, hasta junio, una caída de en torno al 39% con respecto al año anterior, según los datos que maneja la patronal Acotex y que destacan que en junio la caída de las ventas (considerando venta física y online) se sitúa en el 25,8%.

ALIMENTACIÓN

La alimentación, coinciden todas las fuentes, ha hecho de avanzada para el resto de comercio, porque empezaron a implantar todas las medidas de seguridad e higiene (mamparas, mascarillas, distancia de seguridad...) que después se han aplicado al resto del comercio.

Pero para Millán-Astray, «en lo que hay que centrarse a partir de ahora es en los sectores que no han podido abrir». Las empresas han estado tres meses sin actividad y acumulan una caída de ventas del 30%, en el mejor de los casos. Para el textil, el desplome es del 60% con respecto al año pasado. En equipamiento del hogar, según Anged, la caída es del 25%. «Las cifras son escalofriantes. Ahora la prioridad es doble: tenemos, por un lado, que recuperar la actividad; por otro, intentar dinamizar el consumo interno, que es lo que nos va a permitir recuperar parte de las ventas y mantener el empleo», señala.

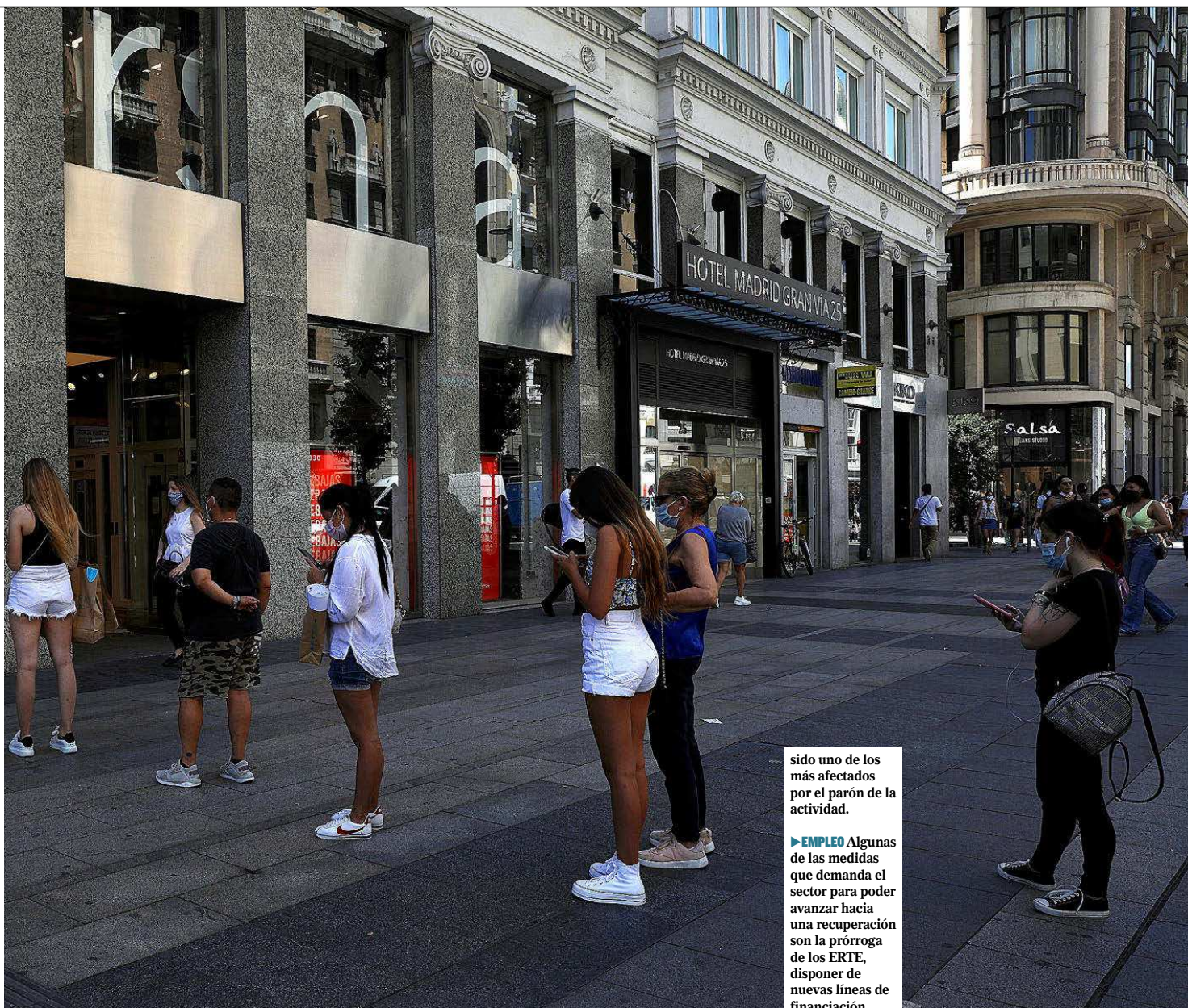
Para reactivar la demanda no podemos contar con el comercio exterior, pues se prevé una caída a nivel general del 30%, por lo que «el consumo interno se queda como el único instrumento para crecer». «Pasadas unas semanas, que han coincidido con el inicio de las rebajas, se nota la realidad del consumidor español, con un nivel de preocupación elevado aún, con parte de la población afectada por ERTES, por la reducción del tejido y actividad empresarial, por supuesto afectada directa e indirectamente por la caída del turismo, la incertidumbre», señala Pasamón.

El sector de ferretería y bricolaje que, tras una caída del 75,4% de las ventas en el mes de abril, está registrando récords



de facturación desde su reapertura, según Aecoc. «Todo apunta a que el consumidor está recuperando las compras aplazadas en la temporada de primavera y también que se está optando por acondicionar sus viviendas para pasar un verano sin grandes viajes o incluso con nuevas restricciones de movilidad. En cualquier caso habrá que esperar también para ver cuál ha sido el impacto de la crisis en el tejido empresarial del sector», señala Bonmatí.

Según Xandra Falcó, recién nombrada presidenta del Círculo Fortuny, que agrupa empresas y marcas de lujo, el parón del turismo tendrá un impacto en el consumo de este tipo de bienes de alta gama, que habitualmente se quedan fuera de las crisis, pero que en esta ocasión también han sufrido el parón de la actividad. «Será crucial la reactivación del turismo, cuando se acelere, ayudará a que el comercio se re-



sidó uno de los más afectados por el parón de la actividad.

► **EMPLEO** Algunas de las medidas que demanda el sector para poder avanzar hacia una recuperación son la prórroga de los ERTE, disponer de nuevas líneas de financiación, estudiar exenciones fiscales y de tasas municipales, apoyo a la inversión en formación y digitalización y medidas de impulso de la demanda como están haciendo otros países.

► **PEQUEÑO COMERCIO** Será el más perjudicado por la crisis. La CEC prevé el cierre de numerosas empresas. El sector más afectado es el textil.

Cientes esperando su turno para comprar en Berskha.
ANTONIO HEREDIA

cupere», explica.

CAMBIOS ESTRUCTURALES

Además del daño y el impacto, la pandemia ha dejado una huella en nuestra manera de consumir. «Desde luego, el gran cambio ha sido la digitalización del ciudadano. El confinamiento nos obligó a canalizar toda nuestra actividad a través de dispositivos digitales (desde el teletrabajo, deporte y ocio vía apps y plataformas de contenido, citas médicas online, formación, comunicación, por supuesto e-commerce, etc.)», según el experto de Deloitte.

Para Bonmatí, la crisis «ha sido todo un revulsivo para tendencias y cambios que ya se estaban gestando y que van a jugar un papel clave en el futuro de los negocios. «Para responder eficazmente a esos nuevos desafíos, las empresas van a necesitar nuevos perfiles profesionales que ha-

brá que identificar y formar, por lo que la captación y apuesta por el talento también va a tener un papel fundamental en el nuevo escenario que se está perfilando».

Desde Anged, Millán Astray recuerda la importancia de flexibilizar los horarios comerciales en las comunidades que restrinjen las aperturas en festivos. Teniendo en cuenta que las empresas han estado cerradas tres meses, esto supone que «han cerrado uno de cada tres días en este año». «Un elemento importante para dinamizar el consumo sería abrir más domingos y festivos el resto del año, porque siempre vendes más con la tienda abierta que con ella cerrada».

Según Aecoc, la previsión es que en 2021 haya un rebote de la economía que ayude a paliar la situación del desempleo y que haga que la rueda del consumo vuelva a girar.

«Habría que esperar a ver este segun-

MEDIDAS DE APOYO AL SECTOR

El comercio prevé el cierre masivo de establecimientos si no se toman medidas para impulsar el consumo.

► **VENTAS: -60%** En algunos sectores las ventas han llegado a caer hasta un 60%, como es el caso del textil, que ha

do semestre del año para empezar a poner fechas y, evidentemente, dependerá del sector. Estamos viendo una recuperación de la propensión al consumo muy rápida, pero no descarto que en oleadas futuras retrocedamos algún paso en este sentido», señala Fernando Pasamón.

«Estamos viendo que cuando no tomamos precauciones, todavía hay riesgo de contagio y creo que esto afectará negativamente en las próximas encuestas, por lo que me sumo a la cautela de comercios respecto a ver qué ocurre durante los próximos meses. No obstante, y a nivel general, 2021 será un año de recuperación tras la caída de 2020 y no será hasta 2022 cuando se empiecen a ver datos precovid en algunos sectores», concluye el experto.



Mauricio Claver-Carone, el candidato de Donald Trump y favorito a la presidencia del organismo, levanta ampollas en América Latina

El BID entra en convulsión

IGNACIO FARIZA, Madrid Hay normas no escritas que conviene cumplir si no se quiere convertir la escena internacional en un avispero: la jefatura del Banco Mundial es para un estadounidense; la dirección del Fondo Monetario Internacional, para un europeo; y el mando del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), para un latinoamericano. Pero Donald Trump es un especialista en pisar charcos, y esta vez no será diferente: el presidente de Estados Unidos presentará, por primera vez en los 60 años de historia de la institución, a un candidato estadounidense para el BID. Un movimiento que rompe una tradición y que ha levantado importantes ampollas en amplios sectores de la región. La expresidenta costarricense Laura Chinchilla partía como favorita antes de la pandemia: tenía las de ganar en un cuerpo a cuerpo con el argentino Gustavo Béliz, pero la entrada en la carrera —en plena crisis sanitaria— de Mauricio Claver-Carone, de origen cubano, ha dado un giro de 180 grados al proceso. A dos meses vista de la elección que sustituirá al exministro colombiano Luis Alberto Moreno después de 15 años al frente del organismo, todo lo que no sea una victoria suya sería una gran sorpresa.

Para llegar a la presidencia del BID hay que superar dos rondas: se necesita el apoyo de una mayoría de países del continente americano (al menos 15 de los 28) y el de la mayoría del capital de la organización. En ambos ca-

sos, el terreno para que Claver-Carone —que ya fue representante de EE UU ante el Fondo— se convierta en el nuevo jefe del organismo parece expedito. Él mismo ya ha exhibido el apoyo de al menos la mitad de los Gobiernos americanos, entre ellos los de

puede lograr por consenso o porque cuando se celebre la votación no haya quórum, para lo que se necesitaría que dos grandes países latinoamericanos —por ejemplo, México y Argentina— se abstuvieran y los cuatro grandes europeos —España, Ale-

mania, Francia e Italia— secundaran la abstención”, desliza el hasta hace unos meses economista jefe del organismo, José Juan Ruiz.

Esa opción, sin embargo, parece lejana. Europa aún no ha movido ficha; el presidente mexi-

PAÍS una fuente del Gobierno argentino cercana a las negociaciones en el BID. La nominación estadounidense cayó por sorpresa en el continente americano. Pero el Gobierno de Alberto Fernández la ve en línea con la política exterior de Trump. “Hay una decisión geopolítica de ocupar espacios ante el avance regional de China. El BID es una fuente de financiación que puede competir con el dinero chino en América Latina”, remarca esta fuente.

La postulación de Claver-Carone recibió las críticas de cinco expresidentes latinoamericanos. El colombiano Juan Manuel Santos, el brasileño Fernando Henrique Cardoso, el chileno Ricardo Lagos, el uruguayo Julio María Sanguinetti y el mexicano Ernesto Zedillo consideran que el movimiento de Washington supone una “nueva agresión del Gobierno de los EE UU al sistema multilateral”. Los exmandatarios urgieron a los países miembros del BID a ponerse de acuerdo y buscar una mayoría alternativa, pero por el momento no ha sido posible. Una fuente resalta que México tuvo la oportunidad de presentar un candidato y no lo quiso hacer, lo que en la práctica supone un apoyo indirecto a EE UU.

Con estas premisas, muchos dan ya la suerte por echada. “La elección de Claver-Carone es un hecho”, sostiene Mauricio Cárdenas, exministro colombiano que hoy da clase en Columbia. Tras haber recibido ya los apoyos de Colombia y Brasil, dice, “no hay dudas”. Si las hay, y crecientes, sobre el futuro de su principal valedor, Trump, que le compró su ambición de llegar a la jefatura del BID y que tiene ante sí un horizonte electoral oscuro: prácticamente todos los sondeos apuntan a que perderá a manos del demócrata Joe Biden. “Claver-Carone es un candidato porque tiene una alianza”, dice a EL



Mauricio Claver-Carone, candidato a presidir el BID, durante una reciente visita a Bolivia. / JUAN KARITA (AP)

Brasil y Colombia, y su país sigue ejerciendo de dueño y señor en el accionariado del Banco (tiene el 30% de los derechos de voto, a años luz del resto de los socios).

A estas alturas, las fuentes consultadas solo ven una mínima opción para evitar la llegada al BID de un personaje tan controvertido: forzar un aplazamiento de la votación hasta después de las elecciones presidenciales de noviembre en la primera potencia mundial. “Eso se

La tradición es que la institución sea encabezada por un latinoamericano

En el organismo se teme caer en la politización bajo un líder conservador

cano ha exhibido una llamativa sintonía con Donald Trump; y Argentina mantendrá la nominación de su candidato, pese a reconocer que no tiene opciones frente al hombre de Trump en el proceso. “Nuestra estrategia sigue aliada con la de México, pero sabiendo que este panorama disminuye las posibilidades de Argentina de tener un candidato con peso propio. La propuesta de EE UU tiene hoy un 60% de apoyo, por todos los países con que tiene una alianza”, dice a EL



VIENE DE LA PÁGINA ANTERIOR

sonalmente muy asociado a Trump y la duda es qué pasará si gana Biden”.

Con todo, Cárdenas marca una diferencia entre lo que alguien dice antes de llegar a un puesto de responsabilidad y lo que acaba haciendo una vez en el cargo. “Las instituciones acaban siendo más fuertes que las opiniones de sus presidentes”, desliza.

Pero lo oído de boca de Claver-Carone inquieta, y mucho, dentro del BID. Todos los proyectos financiados por la institución llevan aparejadas una serie de salvaguardias medioambientales, sociales y de transparencia y, con los precedentes de la política de Trump, se teme un giro radical en los postulados del Banco.

Inquietud

“El día a día se sigue *business as usual*, pero hay preocupación y nerviosismo. Hay temor de que pasemos a ser una herramienta política, cuando hasta ahora estábamos fuera de la batalla”, explica un funcionario bajo condición de anonimato. “En el *staff* la indignación es enorme... y justificada. Se teme una agenda oculta y que privilegie los intereses del sector privado. Los europeos, y muy particularmente España, tienen que darse cuenta de que este señor va a politizar el banco, con una agenda muy derechista”, apunta un ex alto cargo del organismo. Lo que está en juego, insiste, “no es una cosa geopolítica de corto plazo, sino la orientación estratégica de una institución muy importante para la región. La parte de cambio climático la van a olvidar por completo”, avisa.

“Muchos países que votarán por él, incluido Colombia, deberían entender lo que significa el BID para la región y lo que significa para el BID tener en la presidencia a alguien así por su inclinación ideológica. Es una persona muy conservadora”, carga el colombiano Eduardo Lora, ex jefe de análisis del organismo multilateral.

Con información de **Francesco Manetto** y **Federico Rivas Molina**.



RETOS PARA LA LEGISLATURA/ LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA GRAN EMPRESA PERMITIÓ SUPERAR CON NOTA LA CRISIS DE 2008. TRAS EL COVID-19 Y EL CIERRE DE VARIAS PLANTAS, SE REQUIEREN CAMBIOS PARA RETENER A LA INDUSTRIA Y A LOS JÓVENES.

Una cómoda victoria para apuntalar un nuevo modelo de crecimiento

ANÁLISIS por David Casals

La nueva legislatura gallega tiene dos grandes prioridades a corto plazo: afrontar la emergencia sanitaria y combatir la crisis industrial, especialmente en los sectores del aluminio y de la energía. A largo plazo, hay un tercer desafío: dinamizar el mundo rural, para poner freno a la despoblación de las comarcas del interior. El fenómeno no es nuevo: arrancó hace más de medio siglo, aunque la reivindicación que ha cobrado fuerza en los últimos tiempos a raíz de las movilizaciones en toda la *España vaciada*.

Pese a estos nubarrones, también hay algunos datos positivos tras una pandemia que ha dejado a la economía regional en la UCI. Hace un mes, Galicia fue la primera autonomía en salir del estado de alarma. Es también una de las autonomías donde mejor se está recuperando el empleo, aunque aún se está muy lejos de los índices anteriores a la emergencia sanitaria.

“El número de trabajadores afectados por un ERTE está cayendo más rápido que el promedio nacional”, expone el catedrático de Economía de la Universidad de Vigo y director del Foro Económico de Galicia, Santiago Lago. Esta entidad pronostica que el Covid-19 se saldará en la comunidad con una contracción del PIB entre el 8,5% y el 12,7%, en función de cómo evolucione el Covid-19. Ahora mismo, hay dos brotes activos que se concentran en dos comarcas: A Mariña (Lugo) y A Barbanza (A Coruña).

Propuestas de los expertos

El presidente de la Xunta, Alberto Núñez Feijóo, quiso llegar a las elecciones con los deberes hechos y en abril, pidió a un comité de expertos que elaborasen un listado de políticas públicas de cara a la nueva legislatura. Este órgano tuvo una composición muy plural: participaron representantes de grandes empresas de la comunidad –Inditex y Reganosa– y entre los académicos, figuraba el exdirigente socialista Fernando González Laxe, que lideró un tripartito en la Xunta entre los años 1987 y 1990.

Entre las recomendaciones de los expertos, figura el impulso de tres proyectos “tractores”, que requerirían una inversión de 1.300 millones de euros: una planta de hidrógeno verde, un centro de economía circular para convertir los purines de las granjas en fertilizantes o biogás, y una fábrica de fibras textiles a partir de la madera. Está por ver qué hace el nuevo Ejecutivo autonómico con estas propuestas.

En cualquier caso, la presidenta del Círculo de Empresarios de Galicia,

GALICIA, EN CIFRAS

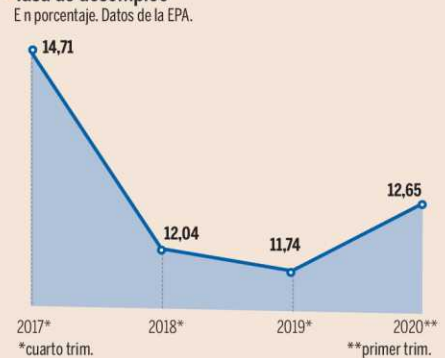
> Evolución del PIB

Variación en porcentaje.



> Tasa de desempleo

En porcentaje. Datos de la EPA.



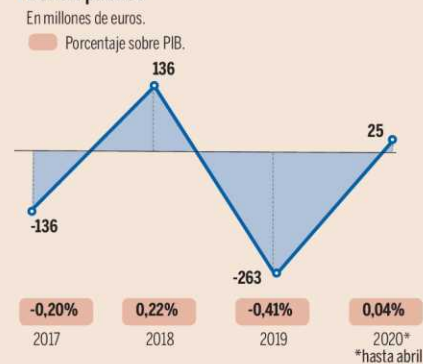
> Deuda pública

Porcentaje sobre el PIB.



> Déficit público

En millones de euros.



Fuente: BBVA Research, Ministerio de Hacienda, Eurostat y Banco de España

Expansión

Patricia García asegura que “la clave es seguir acompañando a las empresas”. En este sentido, Lago –quien también formó parte del comité de sabios que designó Feijóo– pone en valor el rol de las compañías, y dice que ellas son las responsables del “éxito” de la economía gallega durante la última década.

El crecimiento –que permitió pasar página a la crisis de 2008 y que se ralentizó en 2019– tiene “nombres y apellidos”, dice el experto: las firmas que han apostado por la internacionalización. A los dos gigantes regionales –el Grupo Inditex y la planta de la francesa PSA en Vigo–, se suma un largo listado de empresas en ámbitos como la moda –Bimba y Lola y Adolfo Domínguez–, la gestión de equipamientos geriátricos o la alimentación, entre otras.

“La estructura empresarial gallega no es la de hace 20 años, a pesar de que algunos parecen empeñados en seguir viéndonos como una región atrasada; nadie ha convertido tanto como Galicia en PIB per cápita a lo largo de dos décadas para situarnos alrededor del 90% de la media”, explica Lago.

Según García, tras la crisis de 2008, “la empresa gallega asumió que, con la

demanda interna en mínimos, era preciso reforzar su internacionalización”. “Se han visto los resultados estos últimos cuatro años, con cifras récord en exportaciones”, asegura la directiva, que sin embargo, también aprecia “debilidades” estructurales que la nueva Xunta debería dar prioridad. Entre ellas, “una excesiva concentración sectorial y geográfica” de las compañías exportadoras.

Disciplina fiscal

En cuanto a gestión pública, las prioridades de los agentes económicos son muy claras. “Pido a la Xunta que sea rigurosa”, asegura el presidente de la patronal coruñesa y portavoz de la junta de vicepresidentes de la confederación de patronales gallegas, Antonio Fontenla. “Somos la cuarta autonomía donde menos se incrementó el déficit en 2019 y en los últimos años hemos cumplido con los estándares dictados por el Ministerio de Hacienda” y así debería continuar, recalca el dirigente patronal. La deuda pública se ha estabilizado en los últimos años en los 11.000 millones de euros, cifra que equivale a un 18% del PIB autonómico.

Algunos expertos abogan por una

decidida acción desde la Xunta y en este sentido, Patricia García pide “acelerar grandes proyectos” en transportes, sanidad y ciclo del agua para impulsar la recuperación. De esta forma, se pretende compensar la fuerte recesión que están sufriendo varias industrias.

En la industria naval de Ferrol (A Coruña) y Vigo (Pontevedra), “falta trabajo”, lamenta Fontenla. El aluminio es el sector más golpeado: han anunciado el cierre de la planta de la multinacional estadounidense Alcoa en A Mariña (Lugo) y también la de Alu Ibérica en A Coruña.

También está prevista la clausura de la central térmica de carbón de As Pontes (A Coruña), propiedad de Endesa.

El nuevo Gobierno gallego también tendrá varios deberes a exigir al Estado: la llegada del AVE –el proyecto se anunció en 2003, pero no estará a tiempo para el Xacobeo de 2021– y que los cambios en la regulación estatal sobre concesiones en la costa no impliquen el cierre de la planta de Ence en Pontevedra y el de varias industrias conserveras, situadas en la primera línea de mar.



LOS RETOS DE LA NUEVA LEGISLATURA / LA URGENCIA DE LA RECUPERACIÓN MONOPOLIZARÁ LA ACENDA POLÍTICA HASTA 2022. A PARTIR DE AHÍ, LA ECONOMÍA VASCA DEBERÁ MANTENER SU APUESTA POR LA INNOVACIÓN PARA SER COMPETITIVA.

La agenda para la recuperación económica pasa por más innovación

ANÁLISIS por Amaia Ormaetxea

La economía vasca se contraerá este año de manera acusada; la horquilla variará entre el 7,3% que augura BBVA Research y el 9,6% que pronostica Funicas. En cualquier caso, se trata de un hundimiento económico inédito, en línea con el que sufrirán el conjunto de la economía española y la mayoría de los países europeos.

Salir de la crisis será la prioridad del nuevo Gobierno vasco. Si las previsiones aciertan, alcanzar ese objetivo consumirá los dos primeros años de la legislatura. Una vez recuperado el terreno perdido, el reto consistirá en volver a crecer en un entorno económico global que, inevitablemente, habrá sufrido cambios relevantes.

La comunidad cuenta a su favor con unas cuentas saneadas y un sector industrial innovador que compite con relativo éxito en el exterior. La renta per cápita supera los 33.000 euros anuales, la deuda pública es del 12,1% sobre el PIB y no hay déficit desde 2017. De hecho, País Vasco cerró 2019 con un superávit del 0,5%. La tasa de desempleo, según los datos de la EPA del primer trimestre de 2020, se sitúa en el 8,7%. Las previsiones apuntan a que ese porcentaje escalará hasta el entorno del 12% según avance el año, aunque también predicen que al menos la mitad del empleo destruido se recuperará en 2021.

La rapidez con la que salgan del atolladero la producción industrial y las exportaciones marcarán el ritmo para el resto de las actividades económicas. La industria (principalmente los sectores metalúrgico y de máquina herramienta) supone casi la cuarta parte del PIB vasco y da empleo al 20% de toda la fuerza laboral.

Este año, la producción industrial retrocedió casi un 5% en el primer trimestre del año, según las estimaciones elaboradas por el Gobierno vasco. Sin embargo, la contracción alcanzó casi el 40% en abril como consecuencia del confinamiento y la restricción de las actividades que no fueran esenciales. Para el conjunto del año, el Ejecutivo de Vitoria estima que la actividad industrial se contraerá un 7,8% para rebotar un 6,4% en 2021.

Con esa recuperación llegará también el aumento de las exportaciones tras la caída que están experimentando este año (en el primer trimestre se contraerán un 9,9%). Buena parte de la producción industrial vasca se vende fuera de la comunidad. Los principales destinos exportadores son Francia, Alemania y Estados Unidos.

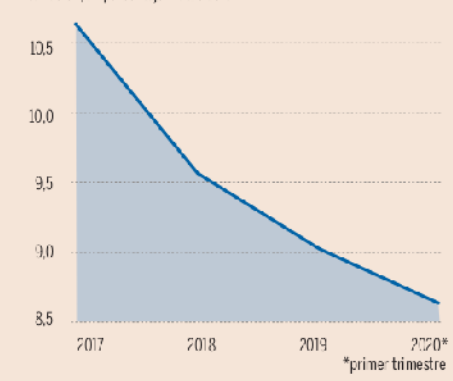
La apuesta por la innovación es la clave de su competitividad. Según datos publicados recientemente por Eus-

UNA CONTRACCIÓN HISTÓRICA

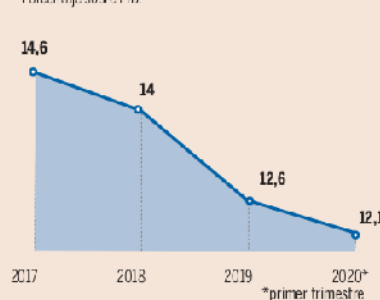
> Evolución del PIB
Variación en porcentaje.



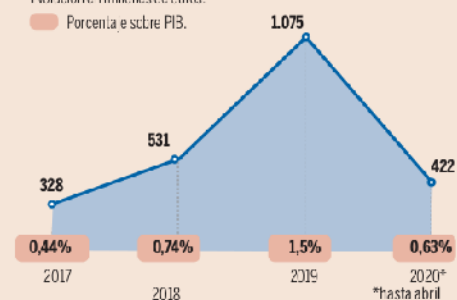
> Tasa de desempleo
Variación, en porcentaje. Datos de la EPA.



> Deuda pública
Porcentaje sobre PIB



> Déficit público: unas cuentas con superávit
Evolución en millones de euros.



Fuente: BBVA Research, INE, Ministerio de Hacienda, Banco de España y Gobierno Vasco

Expansión

stat (Instituto Vasco de Estadística), el gasto realizado en actividades de innovación en 2017 por el conjunto de la industria representó el 41,9% del gasto total realizado por este concepto en toda la comunidad autónoma. En 2018 (últimos datos disponibles), la inversión en I+D realizada en el País Vasco supuso un 1,85% de su PIB. Este porcentaje sitúa a la comunidad muy cerca de la media europea y más de seis décimas por encima de la española.

Esta apuesta está siendo rentabilizada por la industria en particular y por la economía vasca en general. Por ello, prácticamente todos los partidos que concurren a las elecciones de ayer han hecho hincapié durante la campaña en la necesidad de seguir invirtiendo en innovación de manera transversal en todos los ámbitos económicos, no ya solo para salir de la crisis, sino para cimentar una crecimiento económico sólido y competitivo. No se trata tanto de crecer más, sino de crecer mejor.

Compromisos económicos

La innovación va a ocupar, por lo tanto, un puesto destacado en la agenda económica y política del nuevo Gobierno vasco. Durante un acto electoral del

inicio de la campaña, el candidato *jeltzale*, Iñigo Urkullu, prometió aumentar en un 6% la inversión anual pública en innovación, hasta movilizar 20.000 millones de euros en una década. Urkullu precisó que el objetivo del PNV "es hacer de Euskadi un polo de innovación europeo" y alcanzar la cifra de 400 científicos de excelencia en la red científica Ikerbasque. Los *jeltzales* se han comprometido, además, a hacer compatible el crecimiento económico con la preservación del Medio Ambiente y se han dado un plazo de treinta años para que el País Vasco sea neutro en carbono.

Los objetivos son ambiciosos y hará falta consensos parlamentarios para conseguirlos, además de estabilidad política. Los resultados cosechados ayer por los dos partidos que han gobernado la comunidad durante los últimos cuatro años auguran una legislatura tranquila en ese sentido. El año que viene, en teoría, el Gobierno vasco asumirá las transferencias de las competencias que le faltaban para cumplir con lo pactado en el Estatuto de Gernika: la gestión de la Seguridad Social y de las cárceles situadas en territorio de la comunidad. Nada parece que vaya a enturbiar la

buena sintonía que se ha establecido entre el PNV y el Gobierno de coalición en el Congreso de los Diputados.

Lo que sí podría crispar el clima político en el País Vasco es el debate sobre la renovación del Estatuto de Gernika, aunque resulta poco probable que el Ejecutivo de Vitoria afronte semejante desafío antes de finalizar la recuperación económica. En su programa electoral, el PNV apenas le ha dedicado ocho páginas al autogobierno (el programa cuenta con más de cuatrocientas) y se ha centrado en los compromisos ligados a la economía, el empleo y el Medio Ambiente. El PNV de Ortuzary Urkullu se parece poco al de Arzalluz e Ibarretxe. El pragmatismo ha ganado la partida. Eso no quiere decir que los *jeltzales* hayan renunciado a luchar por la independencia del País Vasco, pero Urkullu ha dejado claro que no se recurrirá en ningún caso a la vía unilateral. El soberanismo puro y duro ha quedado en manos de EH Bildu. La izquierda *abertzale* presionará al PNV para que convoque un referéndum. En esa tarea, EH Bildu contará con el respaldo de Elkarrekin Podemos, que se ha mostrado a favor de la autodeterminación.



COYUNTURA | ECONOMÍA

Pymes, el canario en la mina de EEUU

Los pequeños y medianos comercios reflejan mejor que Wall Street el **pulso** verdadero de la **economía** real de Estados Unidos.

Rana Foroohar. Financial Times

Si quiere predecir la forma de la recuperación económica en Estados Unidos —ya sea una V, W, L, o incluso una K— no mire a los mercados. Fíjese más bien en las pymes, que representan el 50% del empleo en el país. Ellas son el mejor indicador de la economía norteamericana en este momento. Y se encuentran en problemas.

Más del 70% de ellas ha recibido ayudas desde el inicio de la pandemia. Pero estas prestaciones finalizaron en junio, y la mayoría de los pequeños negocios apenas tiene reservas para cubrir dos semanas sin ingresos. Además, el programa nacional de protección de sueldos retornará a la situación previa al Covid-19 a finales de julio. Así, las ayudas al desempleo se reducirán en un 40% respecto a los últimos meses, con el consiguiente impacto sobre el consumo final.

Avalancha de quiebras

A falta de otras ayudas o estímulos fiscales, estos factores provocarán una oleada de quiebras entre los pequeños negocios. Un estudio de JPMorgan Chase indica que el saldo de caja de más de un millón de pymes se desplomó un 13% antes de la puesta en marcha del plan de estímulos de Trump. A mediados de junio, casi la mitad de los propietarios de pequeños comercios en EEUU reconoció que no esperaba recuperar la normalidad en sus operaciones en los próximos seis meses, según una encuesta de Credit Suisse.

Estas empresas emplean a alrededor de la mitad de los trabajadores estadounidenses. Por lo general, no son las compañías "estratégicas" o de "rápido crecimiento" que los economistas y legisladores quieren incentivar. Pero su sufrimiento "es un problema macroeconómico significativo", asegura Torsten Slok, economista jefe de Deutsche Bank Securities: dan empleo a muchas más personas que las compañías del S&P 500.

Muchas de estas grandes corporaciones están salvando las dificultades con nota, en especial las tecnológicas, que incluso han crecido durante la pandemia. El precio de sus acciones ha aumentado, pero entre la atención de los bancos centrales y el nuevo repunte de la inversión es-



Deanstime

Las pymes de EEUU dan empleo a muchas más personas que las empresas del S&P 500

Unidos. Sólo hace falta recorrer las calles. Las pymes que han cerrado sus puertas representan dos tercios de los 20 millones de empleos perdidos desde el inicio de la pandemia.

Una segunda oleada provocaría con seguridad otra ronda de despidos e insolvencias. Según la Fed de Nueva York, sólo una de cada cinco pymes puede sobrevivir a dos meses sin ingresos. De hecho, muchas están recortando gastos a la hora de volver a contratar en la reapertura. Para los sectores más golpeados, las cosas quizá nunca vuelvan a la normalidad.

El impacto será enorme. Y la mayor parte de los pequeños negocios son físicos, no virtuales. No están diseñados para un confinamiento y no tienen acceso al capital global. Están arraigadas a las comunidades a las que sirven. Su futuro no mejorará por la liquidez de los bancos centrales. Cualquier inversor que quiera tomar el pulso económico de Estados Unidos sólo tiene que hablar con el propietario de su cafetería o salón de belleza local. Allí obtendrán una lectura muy diferente a la de Wall Street.

peculativa, ¿queda alguien que crea que los mercados ofrecen una valoración precisa de la economía?

Esta desconexión podría prolongarse durante un tiempo. Como señala el historiador económico Charles Kindleberger, los mercados pueden seguir equivocados mucho tiempo antes de corregirse. Si no, ¿cómo se explica que el precio de algunos activos describa una recuperación en V, a pesar de que muchos estados de EEUU están padeciendo una segunda oleada de contagios? El FMI ha advertido de que la economía global se enfrenta a una caída aún más profunda que el esperado desplome al estilo de la Gran Depresión.

No es necesario diseccionar las estadísticas sanitarias ni los informes de analistas para entender la situación de la economía real en Estados



Invertir 112.000 millones en vivienda social crearía dos millones de empleos

MADRID Redacción

Si el Estado invirtiera 112.000 millones en desarrollar un parque de un millón de viviendas en régimen de alquiler a precios regulados podría crear dos millones de empleos y generar una aportación al PIB de 250.717 millones de euros.

Esta es la principal necesidad de inversión público privada que ha identificado el plan presentado por la Cámara de Concesionarios de Infraestructuras, Equipamientos y Servicios Públicos (CCEIS), que en su totalidad propone al Gobierno invertir 300.000 millones de euros con los que auguran que se podrían crear 4,5 millones de puestos de trabajo y conse-

guir una aportación al PIB de 670.000 millones de euros. Un plan de inversión que podría arrancar con proyectos ya iniciados este 2020 y extenderse durante 15 años hasta el 2035.

Este impulso económico sería posible, según explican desde CCEIS, siempre que se articule una colaboración público-privada que asegure un marco de actividad estable. Está diseñado para que su implementación no afecte a las finanzas públicas ni a los principios de estabilidad presupuestaria, es decir, que no genere endeudamiento. Para ello, serían los usuarios de las infraestructuras y servicios quienes financiarían los proyectos a través de la modalidad pago por uso. "El

pago por uso es el único que garantiza el mantenimiento de estas inversiones fuera del perímetro del endeudamiento del Estado. De este modo se asegura su sostenibilidad a largo plazo y que pueda realmente actuar como un motor eficaz para la reconstrucción económica de España", explica Alberto Borrego, vicepresidente de CCEIS.

Además del impulso de la vivienda de alquiler social, el plan de inversión de las concesionarias de servicios públicos contempla invertir 73.851 millones de euros en infraestructuras del ciclo del agua para abordar el saneamiento de aguas urbanas, por cuyas deficiencias España está amenazada con sanciones desde Bruselas. Otros 45.849 millones se dedicarían a infraestructuras de transporte de alta capacidad y 40.157 millones irían a transición energética. Incrementar la dotación de residencias geriátricas se llevaría otros 15.084 millones. Todo ello se completaría con proyectos en el área de residuos (9.730 millones), implantación del 5G (2.795 millones) y logística y aparcamientos (2.513 millones).●