



acceso 360



14/12/2020

Resumen de prensa del IEF

Instituto de la  Empresa Familiar

REBOLD

INSTITUTO DE LA EMPRESA FAMILIAR

Fecha	Titular/Medio	Pág.	Docs.
13/12/20	LA ARMONIZACIÓN FISCAL AMENAZA EL RELEVO GENERACIONAL DE LAS EMPRESAS / Abc	5	2

EMPRESA FAMILIAR

Fecha	Titular/Medio	Pág.	Docs.
13/12/20	EL COSTE DEL ACTO ANUAL ES PARA LOS MÁS VULNERABLES / Canarias7	8	1
13/12/20	LA EMPRESA FAMILIAR COMO FACTOR ESTABILIZADOR / Faro de Vigo	9	1
12/12/20	LOS EMPRESARIOS DAN LA ESPALDA A LAS CUENTAS: «LOS RECURSOS SON ESCASOS PARA IMPULSAR LA ECONOMÍA» / La Voz de Avilés	10	1
13/12/20	EL EMPRESARIADO CLAMA PARA QUE SE FINALICE EL CORREDOR / Levante	11	1

ECONOMÍA

Fecha	Titular/Medio	Pág.	Docs.
14/12/20	LA BANCA ESPAÑOLA, LA SEGUNDA QUE MÁS COBRA A EMPRESAS POR SU DINERO / El Economista el Superlunes	13	1
14/12/20	EL GOBIERNO IGNORA LA REBAJA DEL IVA TURÍSTICO QUE SÍ APLICAN OTROS PAÍSES / El Economista el Superlunes	14	1
14/12/20	LAS PENSIONES 'DEBEN' BAJAR CASI 400 EUROS EN 2021 PARA SOSTENER EL SISTEMA / El Economista el Superlunes	15	1
14/12/20	EL SUELDO MEDIO EN LAS GRANDES EMPRESAS SUBIÓ UN 1,3% EN OCTUBRE / El Economista el Superlunes	16	1
14/12/20	ENTREVISTA A ANTONIO GARAMENDI, PRESIDENTE DE LA CEOE: "LOS PRESUPUESTOS SOLO VALEN PARA UN AÑO, NO PARA TODA LA LEGISLATURA" / El País	17	1
14/12/20	LONDRES Y BRUSELAS SORTEAN LA RUPTURA Y NEGOCIAN PARA EVITAR UN BREXIT DURO / El País	18	1
14/12/20	EE UU Y LA UE SE LANZAN A TRATAR DE REBAJAR EL PODER DE LAS TECNOLÓGICAS / El País	19	1
14/12/20	EL GOBIERNO INICIA LAS NEGOCIACIONES PARA DECIDIR SI SUBE EL SALARIO MÍNIMO / El Periódico de Catalunya	20	1

ECONOMÍA

Fecha	Titular/Medio	Pág.	Docs.
14/12/20	ENTREVISTA A CARLOS SAN BASILIO, SECRETARIO GENERAL DEL TESORO PÚBLICO: "TENEMOS QUE EVITAR UNA POSTURA MUY AGRESIVA EN LA REDUCCIÓN DE LA DEUDA" / Expansión	21	1
14/12/20	ALIVIO TEMPORAL EN LOS MERCADOS EN EL FRENTE DEL BREXIT / Expansión	22	1
14/12/20	PESCA Y BREXIT: UNA CUESTIÓN DE ORGULLO NACIONAL A AMBOS LADOS DEL CANAL / Expansión	23	1
14/12/20	CEO PIDE 4,5 MILLONES DE FORMACIÓN A TRABAJO ANTE LA AUDIENCIA NACIONAL / Expansión	24	1
14/12/20	LA DEUDA LOCAL DE ARGENTINA ES LA NUEVA 'BOMBA DE RELOJERÍA' DEL PAÍS / Expansión	25	1
14/12/20	EL PLAN MARSHALL DE LA UE QUE CASI NO FUE / La Razón	26	2
14/12/20	EL CONSUMO MUNDIAL DE CARBÓN HA AUMENTADO UN 60% DESDE EL 2000 / La Vanguardia	28	2
14/12/20	ESPAÑA TARDARÁ 19 AÑOS EN RECUPERAR EL EMPLEO DEL 2007 / La Vanguardia	30	1



acceso 360

INSTITUTO DE LA EMPRESA FAMILIAR



Instituto de la Empresa Familiar



La armonización fiscal amenaza el relevo generacional de las empresas

- ▶ La participación mínima para tener exento Patrimonio pasaría del 5% al 15%
- ▶ Las firmas familiares contribuyen el 57,1% del Producto Interior Bruto español

ANTONIO RAMÍREZ
MADRID

La armonización de los impuestos autonómicos que estudia el Gobierno de coalición de PSOE y Unidas Podemos podría hacer mella en el futuro de buena parte de las empresas familiares, que componen el grueso del tejido empresarial español, con especial énfasis en las compañías de segunda y tercera generación familiar, con una composición accionarial muy atomizada.

Así las cosas, la enmienda de Esquerra Republicana de Catalunya (ERC) a los Presupuestos Generales del Estado del próximo año llevaba implícita la aplicación de la norma para todas las autonomías de subir del 5% al 15% la participación individual mínima para poder estar exento del pago del impuesto de Patrimonio, así como la duplicación del 20% al 40% en caso de grupo familiar.

Esta enmienda, aunque finalmente rechazada por el Ejecutivo, previsiblemente seguirá estando sobre la mesa en las negociaciones de la reforma del sistema de financiación autonómico que el Gobierno pretende iniciar en febrero de 2021.

Una reforma que además lleva consigo la conciliación autonómica del impuesto de Sucesiones y Donaciones, que en casos como Madrid -al que desde el partido independentista catalán acusan de «dumping fiscal»-, está bonificado al 100% y que también podría ser una piedra más en el camino en el relevo generacional de las empresas, ante la imposibilidad de muchos herederos de hacer frente al pago de este tributo por falta de liquidez.

De salir adelante, consecuentemente llevaría a la disolución, venta de acciones u «obligación» de traspaso de centenares de compañías, que no podrán culminar el cambio generacional ya sea por no alcanzar la mínima participación exigida a sus accionistas o por no poder hacer frente al pago de este impuesto.

De hecho, según explica el presidente del Consejo General de Colegios de Gestores Administrativos de España, Fernando Santiago, «con esta reforma lo que pretenden es dejar sin sentido y sin objeto a las empresas

El empleo generado por empresas familiares

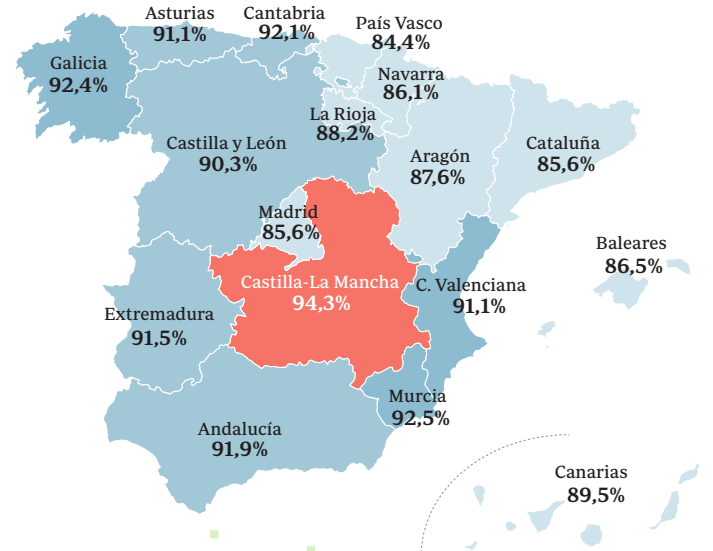
Cifras en porcentaje (entre paréntesis empleo total)

Galicia	86,3 (456.687)
C.-La Mancha	85,5 (237.917)
Murcia	85,3 (225.551)
Extremadura	85,2 (96.675)
C. Valenciana	84,7 (892.558)
Andalucía	83 (913.682)
Cantabria	82,5 (55.833)
Baleares	81,7 (230.661)
La Rioja	81,6 (49.199)
Canarias	80,6 (330.551)
Asturias	79,3 (149.093)
C. y León	72,9 (252.009)
Aragón	70,3 (234.579)
Cataluña	68,2 (1.819.550)
España	66,7 (9.855.312)
Navarra	63,5 (129.688)
País Vasco	61,7 (484.624)
Madrid	54,9 (2.872.131)

Fuente: Instituto de Empresa Familiar

Porcentaje de empresas familiares por CC.AA.

En % sobre el total de empresas



ABC



La ministra de Hacienda, María Jesús Montero, en el Congreso JAIME GARCIA

familiares, porque en el 90% de las de segunda generación, su porcentaje de participación de las accionistas será inferior al que marca la ley, al igual que los de tercera».

Para entender la importancia que las firmas familiares tienen en el tejido empresarial de nuestro país hay

que conocer sus números. Según el Instituto de la Empresa Familiar (IEF), el 88,8% de las compañías españolas pertenecen a esta categoría, que genera el 66,7% del empleo en España, mientras que su contribución económica alcanza el 57,1% del Producto Interior Bruto (PIB). Esta fotografía po-

dría verse mermada en los próximos meses por la gran cantidad de empresas con su futuro lastrado por la pandemia.

Menos ventas y empleo

Hay que remarcar que la mayoría de las empresas en España son pymes con capital muy limitado y que han tenido que acudir a mecanismos como los ERTE o los préstamos ICO para salvar sus cuentas y capear el temporal que el Covid-19 ha dejado.

De hecho, el último barómetro del Instituto de la Empresa Familiar deja un sabor agríndice en cuanto al futuro de los negocios familiares. Así, tan solo un 31% de las firmas encuestadas prevé aumentar sus ventas el próximo año, una de cada cuatro acreditó que tendrá que reducir su plantilla en 2021, mientras que más de la mitad no vaticina su recuperación económica al menos hasta 2022.

De la misma forma, tan solo el 15% afirmó haber aumentado su facturación este año, con casi una de cada tres empresas encuestadas reconociendo haber acudido a financiación para no poner sus números en rojo. Además, un 56% declara haber llevado a cabo un Expediente de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) para reducir costes de personal en un momento de escasa actividad laboral.

Una sucesión de hechos que también confirma la presidenta de la Asociación de la Empresa Familiar de Madrid, Marta Beltrán, que lamenta que en el caso de la región madrileña el 70% de las empresas familiares reconoce que facturarán durante 2021 lo mismo o menos que en 2020, y un 90% cree que mantendrá igual o menor nivel de empleo.



Preparar el relevo, esencial para la continuidad de las compañías

Según la consultora Family Business Solution, otra de las principales razones por las que no se consumen los relevos generacionales es por la falta de planificación de las familias, que lleva a los sucesores a tomar decisiones precipitadas cuando el familiar titular de la empresa fallece. De hecho, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) ya insta a que las firmas cotizadas tengan un plan de sucesión para el consejo de administración, de manera que el reemplazo del personal clave de la empresa se realice de forma eficiente. El presidente de la consultora catalana, Ricard Agustín, señala que «esta tendencia ha cambiado con el Covid-19, que ha hecho que muchos propietarios den más valor al asunto».

«Las empresas siguen necesitando liquidez en tanto no se reactive la economía al 100% y, más que nunca, dada la profundidad de la crisis, un marco normativo que aligere la carga fiscal de las empresas, que retire trabas administrativas y que incentive la inversión. La clave está en conseguir que sobrevivan e incluso que se hagan más robustas y competitivas, asegurando así la generación de empleo y la estabilidad social», explica Beltrán en declaraciones a ABC.

Subida contraproducente

En esta misma línea, la presidenta de las firmas familiares madrileñas explica que la subida de impuestos que conllevaría la armonización autonómica es «contraproducente y pone en peligro la recuperación, además de introducir un elemento de inseguridad jurídica que no contribuye en nada a incrementar la confianza entre los ciudadanos e inversores».

Porque como indican también desde la patronal de las pequeñas y medianas empresas, Cepyme, la igualación fiscal a la que aspira el Ejecutivo no solo perjudica a Madrid, sino al conjunto de las comunidades autónomas que verían su competitividad menguada respecto al resto de regiones de la Unión Europea.

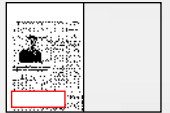
«En un contexto de libre circulación de capital como el que vivimos, la tributación patrimonial podría provocar la deslocalización o poner en riesgo la continuidad empresarial, sobre todo en el caso de las pymes. Por el bien de todos, es necesario procurar que el ganso no grazne», apostilla su presidente Gerardo Cuerva.



acceso 360

EMPRESA FAMILIAR





EMPRESA FAMILIAR

El coste del acto anual es para los más vulnerables

CANARIAS7. La Asociación de la Empresa Familiar de Canarias ha donado a los Bancos de Alimentos y a la Fundación Alejandro da Silva el importe del coste del acto de celebración del Premio a la Empresa Familiar de 2020, que

este año otorga simbólicamente a todas las empresas familiares de Canarias. La donación cuenta con el apoyo de Cajasiete, que mantuvo su patrocinio para incluirlo en el importe distribuido. La Asociación decidió suspender el acto debido por las limitaciones a la movilidad y reunión por la covid-19 y emplear ese dinero en las necesidades básicas de los más vulnerables.



Donación al Banco de Alimentos y a la Fundación Alejandro Da Silva. c7



La empresa familiar como factor estabilizador

Santiago Lago Peñas*

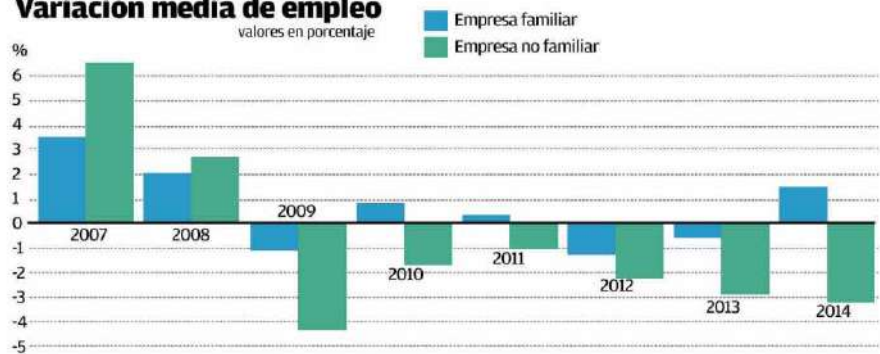


En un reciente artículo publicado en el Journal of Family Business Management, el grupo de investigación GEN de la Universidad de Vigo demuestra el rol de las empresas familiares como estabilizadoras del empleo a escala agregada. Usando datos de 2007 a 2015, demostramos que, ante una determinada variación de las ventas en el ejercicio anterior, el impacto en el empleo es menor que en el caso de las no familiares.

A las primeras les cuesta más despedir por las relaciones que se establecen entre empresarios familiares y trabajadores, especialmente en el caso de firmas de primera o segunda generación. En contraste, las empresas no familiares se guían en mayor medida por la rentabilidad a corto plazo. Contratan y despiden poniendo menos alma en el proceso, al compás que marca el ciclo de negocios. Consecuentemente, refuerzan el comportamiento cíclico de la economía.

Los datos para Galicia reflejan esta misma pauta. En el gráfico adjunto, tomado de la base de datos que elabora la Cátedra de la UVigo, compara la variación porcentual

Variación media de empleo
valores en porcentaje



del empleo en los dos tipos de empresas. En todos los ejercicios desde 2007 a 2014, la variación del número de empleos en las empresas no familiares es mayor tanto en positivo como en negativo. Además, solo en tres de los ocho años anali-

zados la empresa familiar se sitúa en negativo, frente a seis en el caso de las no familiares.

Este comportamiento prudente unido al protagonismo particular de las empresas familiares en Galicia ayudará a explicar por qué los

ciclos económicos en Galicia tienden a ser menos marcados que en el conjunto de España, tanto en las fases expansivas como en las contractivas.

*Cátedra de empresa familiar de la Universidade de Vigo



Los empresarios dan la espalda a las cuentas: «Los recursos son escasos para impulsar la economía»

Ven «corto» el fondo de rescate, critican la subida general de sueldos públicos, dudan de la estimación de ingresos y alertan sobre la deuda

JOSÉ L. GONZÁLEZ



GUÓN. Los empresarios no están contentos con el proyecto de presupuesto que el Principado llevó a la Junta para su tramitación. Representantes de la patronal y de diferentes sectores económicos pasaron ayer por el Parlamento regional para dar su opinión sobre un proyecto del que esperaban más fondos para reactivar una economía dañada por la pan-

demia. «Los recursos son escasos para impulsar la actividad económica», lanzó la vicepresidenta de la Federación Asturiana de Empresarios (Fade) María Calvo en el inicio de una maratónica sesión que se prolongó durante toda la jornada. Luego llegarían otros representantes empresariales de sectores afectados que no hicieron más que reafirmar sus palabras.

Fade comprende que el proyecto de presupuestos está elaborado bajo unas circunstancias excepcionales a causa de la pandemia, pero también recuerda que Asturias presenta unos «problemas estructurales» que son anteriores a la llegada de la covid-19. Bajo esta premisa, María Calvo reprochó la dotación para la reactivación económica y arrojó críticas y dudas sobre diferentes aspectos recogidos en el pro-

yecto. «Asturias está frenada y necesita un empujón. Este presupuesto no está suficientemente aprovechado para darlo», afirmó.

El destino del incremento en el gasto que contempla estas cuentas, que por primera vez en la historia superan los 5.000 millones de euros, no contenta a la patronal asturiana. Los aumentos en inversión, porcentualmente notables, parten de cantidades «bajas», lo que contribuye a tapar sus carencias. María Calvo destacó que se produce un incremento en gasto corriente de 227 millones de euros, elevando el total por encima de los 4.000, lo que lleva a la patronal a reclamar un trabajo más intenso en el «ahorro de costes». Tampoco gusta a Fade que se haya elevado un 0,9% el sueldo de los trabajadores públicos de forma lineal. La entidad

comparte que se «premie» a aquellos empleados con mayor implicación en la lucha contra la pandemia, pero considera que una subida general que se lleva 87 millones de las cuentas públicas «no parece lo más adecuado».

Una de las medidas estrella de

«Asturias está frenada y necesita un empujón. Este presupuesto no está suficientemente aprovechado para darlo»

Los sindicatos defienden unas cuentas que «blindan el escudo social» y contemplan medidas para la reactivación

las cuentas regionales es el fondo de rescate, 100 millones de euros destinados a paliar los efectos económicos de los sectores que sufren los cierres obligados por las medidas sanitarias. En sintonía con algunos grupos políticos, Fade considera que la dotación se quedará «corta» y advierte de que es necesario que estas ayudas se implementen de forma «ágil».

Hubo más críticas por parte de Fade al proyecto de presupuestos. La patronal cree que será «difícil» llegar a la previsión de crecimiento económico, que el Principado establece en el 5,3% para 2021, lo que puede dificultar también alcanzar la cifra estimada de ingresos. Una de las patas que sustenta el carácter expansivo de las cuentas asturianas es el recurso de la deuda, incrementado este año por la suspensión de las reglas fiscales. La patronal advierte de que la cifra es ya muy elevada y alerta de que «si no hay reactivación de la economía, el sistema no aguantará solo con transferencias, haciendo la carga de la deuda insostenible».

Lo que sí reconoció la vicepresidenta de Fade es que estas cuentas recogen los acuerdos de concertación firmados el pasado 1 de agosto, con dotación presupuestaria para los diferentes proyectos.

Junto a la vicepresidenta de Fade acudió también el presidente de la Cámara de Comercio de Oviedo, José Manuel Ferreira, quien dijo representar a las tres entidades camerales de la región. Ferreira centró el problema de Asturias en su «baja actividad económica», que tiene su reflejo en la «baja tasa de actividad». El dirigente cameral destacó la «necesidad» de recaudar más vía impuestos generando más actividad económica. «Lo que pido es una fiscalidad inteligente», afirmó.

La presidenta de la Asociación de Trabajadores Autónomos de Asturias (ATA), Patricia Oreña, se sumó a las críticas a la dotación del fondo de rescate, que ve «pobre», y a los elevados costes de la administración. Jorge Suárez, presidente de la Asociación Asturiana de Empresa Familiar tildó las inversiones de «insuficientes», mientras Fernando Corral, vicepresidente de Otea, reclamó «más apoyo» para el sector turístico. Por su parte, Ignacio del Río, en representación de la Unión de Comerciantes, señaló que muchos negocios de este sector «van a cerrar» después de las navidades.

Por su parte, los sindicatos UGT y CC OO defendieron unas cuentas que «blindan el escudo social» a la par que contemplan medidas para la reactivación económica.



María Calvo interviene en la Junta con el diputado del PSOE Luis Ramón Fernández Huerga detrás. JOSE VALLINA

La Facc valora las cuentas, pero reclama que el Principado asuma el coste de las escuelas de 0 a 3

J. L. GONZÁLEZ

GUÓN. Los municipios asturianos están contentos con el proyecto de presupuestos, aunque no por ello dejan de lado algunas reclamaciones. La presidenta de la Federación Asturiana de Concejos (Facc), Cecilia Pérez, fue una de las personas llama-

das a dar su opinión sobre unas cuentas que la entidad «valora», al incluir una subida del 33% en las dotaciones a los ayuntamientos, hasta completar una cantidad de 131 millones de euros. Cecilia Pérez celebró los incrementos en el Fondo de Cooperación Muni-



Cecilia Pérez

cipal, en el Plan Concertado o en las dotaciones para el mantenimiento de las escuelas infantiles de 0 a 3 años. No obstante, la presidenta de la Facc también llevó reclamaciones a la Junta. Cecilia Pérez pidió que sea el Principado el que se haga car-

go de todo el coste de estos centros educativos ya que, a pesar de la subida en la dotación, el dinero transferido no llega para pagar los salarios del personal. Estos centros se enmarcan en lo que los ayuntamientos denominan competencias impropias, servicios que, sostiene, debe prestar el Principado y cuyos costes o parte de ellos recaen en los consistorios. Así, la presidenta de la Facc pidió que el Gobierno regional asuma estas cuestiones y que cree un fondo de contingencia para los ayuntamientos.



EL EMPRESARIADO CLAMA PARA QUE SE FINALICE EL CORREDOR

El pasado 12 de noviembre, tuvo lugar el cuarto acto empresarial por el corredor mediterráneo desde que en 2016 empezase a andar el canal de comunicación www.elcorredormediterraneo.com del que nace la iniciativa #QuieroCorredor. Tras Madrid (2017), Barcelona (2018) y Barcelona (2019), este año ha sido el turno de Valencia. Una vez más, a instancias de la Asociación Valenciana de Empresarios, el empresariado español ha puesto de manifiesto la importancia de la infraestructura para la sociedad y economía de nuestro país y la necesidad de que la misma no sufra más retrasos.

Lo más granado del empresariado del Arco Mediterráneo y de otras partes de España, en número reducido de unos 300 asistentes por las restricciones establecidas como consecuencia de la pandemia, y con todas las medidas de salud y seguridad exigidas, han venido a concentrarse en un acto que contó con la presencia del ministro de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, José Luis Ábalos, y otros responsables públicos, y con una repercusión mediática y social que pone de relieve la trascendencia y respaldo con que cuenta esta infraestructura. Nadie pone ya en duda que es una infraestructura vital por su impacto sobre la competitividad y sostenibilidad de la economía nacional y fundamental para impulsar la reconstrucción y reactivación de la economía española y la creación de empleo en un momento tan decisivo como el actual, con una



Tribuna
Federico Félix Real
Presidente de la Fundación Pro AVE
Vicepresidente de Ferrmed



Empresarios durante el encuentro del corredor en Valencia. GERMÁN CABALLERO

profunda crisis económica y social generada por la pandemia de la covid-19.

En un momento en que el país necesita restablecer la confianza y la promover la concertación de esfuerzos para superar la angustiosa situación económica y social, además de sanitaria y psicológica, que la pandemia ha creado, el gobierno de España debe tomar conciencia del papel estratégico de este proyecto para construir un futuro prometedor. Reconociendo el interés mostrado por el ministro de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana en este proyecto, y los avances realizados en el corredor durante el tiempo que lleva en el ministerio, en el momento actual es necesario que ponga toda la carne en el asador para agilizar el pro-

«Esperemos que de una vez por todas a la razón económica, social y ecológica se una la voluntad política»

ceso y ejecutarlo plenamente de forma acelerada. Sólo así dará respuesta a las justas críticas del mundo empresarial por los retrasos sufridos por esta infraestructura y la fuerte reivindicación social existente para la agilización y rápida ejecución de la misma.

En el contexto actual, con una crisis económica y social sin precedentes en España en más de setenta años, este proyecto tiene un papel central en la estrategia de reconstrucción y transforma-

ción económica que el país necesita para generar un proceso sostenido de reactivación económica, creación de empleo y de un modelo productivo informado por la competitividad, el cambio hacia la economía del conocimiento y el desarrollo sostenible. Porque el corredor mediterráneo, como ya pusimos de relieve en un artículo anterior, no sólo comporta una mejora en la competitividad de las actividades actualmente existente en el Arco Mediterráneo español (tanto las agroalimentarias como industriales y turísticas) gracias a la reducción del coste de transporte, la mayor flexibilidad y seguridad, así como el mejor acceso a los mercados europeos que genera.

En el momento actual y en el inmediato futuro, la construcción de la doble plataforma para el tráfico de mercancías y pasajeros constituye una actuación de gran impacto en todo el tejido productivo del país, debido a la demanda de materiales de construcción, equipamientos, servicios de distinta índole y material de transporte que su ejecución trae consigo, con los consiguientes efectos sobre múltiples sectores y la generación de empleo y desarrollo de conocimiento que esto conlleva. Es, por tanto, el instrumento idóneo para impulsar y consolidar la reactivación económica y el rápido crecimiento del empleo. Pero en la medida en que supone un cambio fundamental en la movilidad y la descarbonización de la misma, constituye un importante instrumento de desarrollo sostenible. No es

casual que el programa del nuevo presidente de los EE UU incida en este instrumento para reactivar la economía e impulsar el desarrollo sostenible en su país. En nuestro caso, además, hay que unir la facultad que tiene el corredor para desviar una parte importante del tráfico de mercancías entre Asia y Europa del norte, con el consiguiente efecto en la actividad productiva nacional, la atracción de inversiones y la reducción del impacto ambiental del principal tráfico internacional de mercancías del mundo.

La actual coyuntura que estamos viviendo presenta una excelente ocasión para dar a esta estratégica infraestructura el impulso definitivo para su realización.

España recibirá 140.000 millones de los fondos europeos de reconstrucción hasta 2026, donde se prima la inversión en proyectos tractores que sean capaces de fomentar la recuperación y transformación de nuestra economía en torno a cuatro ejes transversales: la transición ecológica, la transformación digital, la cohesión territorial y la igualdad de género, tal y como recoge el plan «España Puede», presentado por el Gobierno de España.

Considerando las ventajas y cualidades estratégicas del corredor, especialmente en el contexto que vivimos, y el hecho de que el Fondo de Reconstrucción Europeo tendrá un fuerte componente centrado en las infraestructuras, el ministro de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana tiene excelentes argumentos para convencer al Gobierno de España de la trascendencia estratégica del corredor, y conseguir el total apoyo a una acelerada ejecución. Esperemos que de una vez por todas a la razón económica, social y ecológica se una la voluntad política.



acceso 360

ECONOMÍA



Instituto de la Empresa Familiar



La banca española, la segunda que más cobra a empresas por su dinero

Las entidades elevan al 0,33% el tipo aplicado, solo superado por el sector en Alemania

Las imposiciones a plazo de los particulares ofrecen de media intereses de apenas un 0,01%

F. Tadeo MADRID.

Las empresas cada vez tienen que pagar más a los bancos por guardar su dinero. Las entidades, poco a poco, intentan compensar la situación de tipos en negativo y la crisis de la pandemia con tasas más altas a las imposiciones a plazo que realizan las compañías. En octubre subió hasta el 0,33%, frente al 0,25% del mes anterior, y ya es la segunda tarifa más cara de toda la zona euro.

Según los datos recopilados por el BCE, solo el sector en Alemania exige a las sociedades no financieras un interés más alto que en España, al situarse en el 0,36% en los depósitos con vencimiento de hasta un año, que es el más habitual. En Holanda el porcentaje es similar al de nuestro país.

Esta situación contrasta con buena parte del Viejo Continente, donde aún los bancos pagan aún por recoger los sobrantes de liquidez del tejido empresarial. Destaca, entre los grandes sistemas europeos, el 0,54% que abonon las entidades italianas por este producto.

En España desde principios de 2019 las empresas, de forma general, tienen que pagar por los excesos de tesorería que depositan en la banca. El sector financiero comenzó a extender esta práctica que impuso a las aseguradoras y a las grandes compañías en 2016, cuando el euribor se colocó en terreno negativo.

Desde entonces ha ido variando mes a mes el tipo de interés que reclama, pero en todo momento había estado por debajo del 0,20%. Un porcentaje se últimamente ha ido creciendo y que, previsiblemente, continuará al alza, debido a las expectativas a que las tasas oficiales se mantendrán bajo cero hasta, al menos, 2031.

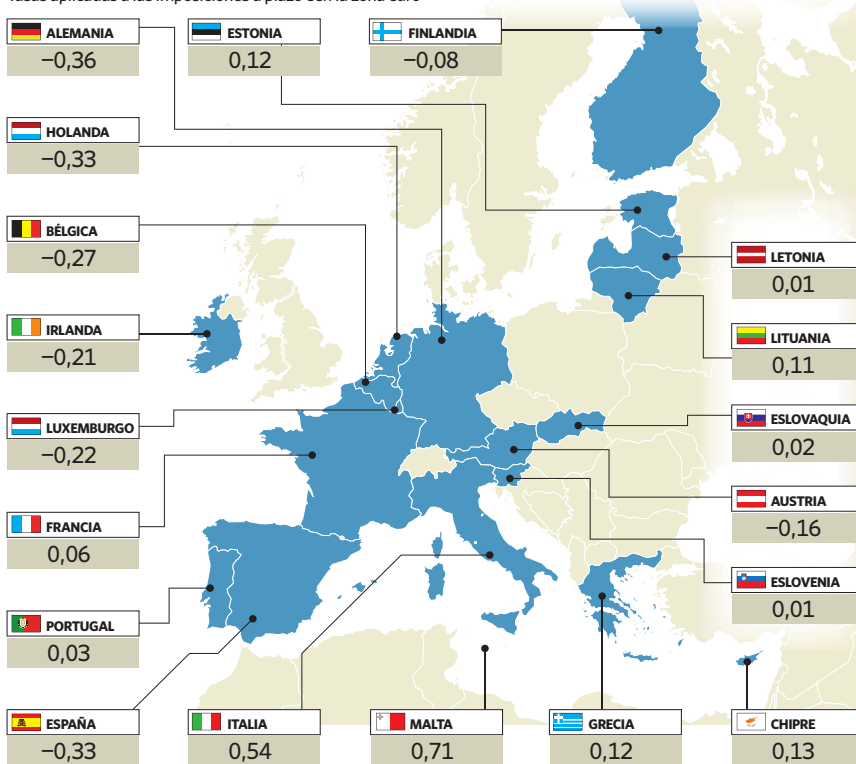
El euribor ha cotizado por primera vez este diciembre por debajo del 0,5%, lo que supone un lastre para los ingresos y la rentabilidad del sistema en un momento de incertidumbre derivada de la crisis del coronavirus.

Aumento de las operaciones

El aumento de las tarifas, además, está teniendo lugar cuando las empresas están incrementando el volumen de dinero que guardan, ya que la inestabilidad está reduciendo los importes de las inversiones y han logrado acumular reservas gracias a los créditos concedidos

Los tipos de interés de la banca a los depósitos de las empresas

Tasas aplicadas a las imposiciones a plazo en la zona euro



Fuente: BCE.

elEconomista

banqueros han señalado por activa y por pasiva que no trasladarán esta estrategia al mundo de los particulares, ya que podría suponer una huida o salida de capitales de sus balances generalizada. Pero, la retribución que se ofrece ha caído en picado desde hace tiempo y solo se paga un 0,01%.

Además, en el segmento minorista los bancos están aumentando las comisiones de determinados productos, principalmente a los usuarios no vinculados y en aquellos que se utilizan los medios físicos. El objetivo del sector es que los clientes cada vez tengan una mayor relación y que ésta se haga de manera no presencial, intentando así impulsar la digitalización.

Los tipos negativos y los efectos de la pandemia, aún por determinar en forma de subida de la morosidad, están presionando a la baja los resultados y la rentabilidad de las entidades. De ahí, que el BCE esté urgiendo a un recorte drástico de los costes operativos y a una nueva oleada de fusiones que ya ha

Las compañías incrementan los nuevos depósitos un 110% en octubre, a 11.500 millones

-0,50
POR CIENTO

Es el nivel al que se ha colocado en diciembre el euribor. Por primera vez se sitúa por debajo de este umbral en su historia en un intercambio diario.

-0,22
POR CIENTO

Es la tasa de interés media de la zona euro de los depósitos a plazo que realizan las empresas. En España el tipos es más bajo, del -0,33%.

0,71
POR CIENTO

Es la remuneración más alta que se hace por los depósitos a las empresas en la zona euro y es el tipo que aplican de media los bancos de Malta.

782.000
MILLONES DE EUROS

Es el saldo de las nuevas operaciones de cuentas a la vista de los clientes particulares en la banca española en octubre, lo que supone un nuevo récord.

pecto al mismo mes de 2019. En concreto, estos depósitos sumaron 11.500 millones, frente a los 5.455 de un año antes.

Las cuentas a la vista de las empresas todavía no están siendo penalizadas en España, a diferencia de otros países, donde las entidades ya cobran por el aumento de los saldos. En Holanda, Alemania o Bélgica se aplican intereses al dinero de libre disposición de las sociedades no financieras, con tasas que van desde el 0,13% hasta el 0,03%.

En nuestro país, por contra, el tipo sigue siendo positivo, aunque es el mínimo posible, del 0,01%, según los datos del supervisor continental, que viene pidiendo a los bancos a que adopten esta política para compensar el desplome del euribor.

El BCE, en cambio, considera peligroso que se cobre a los clientes particulares por su dinero, tanto si es a plazo como a la vista, una visión que es compartida por el sector. Los

dado sus primeros pasos.

Distintas entidades han adoptado ya medidas. El Santander e Ibercaja han puesto en marcha nuevos expedientes de regulación de empleo para aligerar la estructura de sus plantillas. CaixaBank y Bankia han sellado un acuerdo de integración. Liberbank y Unicaja están ultimando los detalles para llegar a un acuerdo de fusión. Y Sabadell está diseñando una hoja de ruta en solitario tras romper la conversación de una absorción por parte de BBVA, que incluye la salida de 1.800 empleados en el primer trimestre y gasta otros 2.000 a partir de marzo y alianzas comerciales con diferentes grupos internacionales en seguros o financiación al consumo.

Los expertos calculan que la morosidad crediticia llegará a superar el 10% en los próximos años, un nivel que las entidades confían en que no se sobrepase, aunque todo dependerá de la intensidad y la extensión de la crisis sanitaria.

desde el estallido de la pandemia, en parte por las líneas de avales públicas puestas en marcha por el Gobierno.

En octubre, las imposiciones a plazo de las sociedades no financieras se incrementaron un 110%, es decir, que se doblaron con res-



El Gobierno ignora la rebaja del IVA turístico que sí aplican otros países

El Ejecutivo cuestiona el alcance del impacto de la medida en la demanda

J. Mesones MADRID.

El sector del turismo reclama desde hace varios meses una rebaja del IVA para paliar los impactos de una crisis, la generada por la pandemia, que le ha azotado -y lo sigue haciendo- como a ningún otro. El IVA turístico se sitúa en el 10% desde 2012, cuando el Gobierno de Mariano Rajoy lo elevó desde el 7% para contrarrestar los efectos de la crisis financiera. Ahora, todas las organizaciones empresariales, incluida la CEOE, exigen al Ejecutivo de Pedro Sánchez una reducción del tipo impositivo que lo coloque en un nivel, según quién lo pide, de entre el 4% y el 7%.

La bajada de este impuesto en determinados segmentos turísticos ha sido algo a lo que han recurrido en los últimos meses países como Reino Unido, Alemania, Grecia, República Checa, Turquía, Noruega, Irlanda, Chipre o Bulgaria (ver cuadro).

Hasta el momento, la demanda de las empresas ha caído en saco roto, si bien desde el Gobierno no se ha cerrado la puerta completamente. El secretario de Estado de Turismo, Fernando Valdés, aseguró hace unas semanas en una entrevista con *elEconomista* que dentro del paquete de medidas específicas en el que trabaja el Ejecutivo para su próxima aprobación, la rebaja del IVA era una de las posibilidades que estaba sobre la mesa. "También se está valorando. Por parte de Hacienda se está valorando la adecuación o no de una rebaja fiscal a las Directivas europeas, ya que se establecen ciertas limitaciones. Probablemente en las próximas semanas se pueda hacer algún tipo de anticipo, pero no puedo asegurar ahora si se va a llevar a cabo o no", afirmó. "Aquí no hay un problema de demanda. Las medidas son para atender cuáles son los problemas fundamentales como consecuencia de las restricciones que se están imponiendo para el control de la epidemia. En ese contexto sí se está mirando cómo rebajar las cargas fiscales, de financiación o laborales de estas empresas".

La ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto, ha enfriado en los últimos días la opción de bajar el IVA. En una reciente entrevista en *ABC*, la máxima responsable de las políticas turísticas señaló que "bajar el IVA al turismo solo mejoraría la cuenta de resultados de las empresas". "En el tema de ayudas directas, tenemos un marco europeo que hace que no sea

El tipo impositivo del IVA y los cambios tras el Covid

PAÍS	HOTELES (%)	RESTAURACIÓN (%)	TRANSPORTE (%)	REDUCCIÓN DE TIPOS DURANTE LA PANDEMIA	FECHAS DE VIGENCIA DE LA REDUCCIÓN LUXEMBURGO
Luxemburgo	3,0	3	3	-	-
Reino Unido	5,0	5	0	Del 20% al 5% en hoteles y restauración	Del 15/julio/20 hasta el 12/enero/21
Chipre	5,0	5-19	9 marítimo y 5-9 carretera	Del 9% al 5% en hoteles y restaurantes	Del 1/julio/2020 hasta el 10/enero/202
Bélgica	6,0	21	6	-	-
Portugal	6,0	13	6	-	-
Noruega	6,0	25	6	Del 12% al 6% en transporte y hoteles	Del 1/abril/20 hasta el 31/octubre/20
Alemania	7,0	5	7-19 (19 aéreo)	Del 19% al 5% en restauración	Del 1/julio/20 hasta el 31/diciembre/20
Malta	7,0	18	0 (18 carretera)	-	-
Túnez	7,0	7	7	-	-
Polonia	8,0	8-23	8	-	-
Bulgaria	9,0	9	20	Del 20% al 9% en restauración	Del 1/julio/20 hasta el 31/diciembre/20
Estonia	9,0	20	20	-	-
Lituania	9,0	21	9-21	-	-
Países Bajos	9,0	9	9 (21 aéreo)	-	-
Irlanda	9,0	9-23	Exento	Productos y servicios turísticos se reducirá del 13,5% al 9%	Del 1/noviembre/20 y hasta finales de 2021
Eslovenia	9,5	22	9,5	-	-
Francia	10,0	10	10	-	-
Italia	10,0	10	10	-	-
Eslovaquia	10,0	20	20	-	-
Finlandia	10,0	24	10	-	-
Rep. Checa	10,0	15-21	10-21	Del 15% al 10% en alojamiento	-
España	10,0	10	10	-	-
Suecia	12,0	25	6	-	-
Grecia	13,0	24	13	Del 24% al 13% en tte y bebidas no alcohólicas	Del 1/junio/20 hasta el 31/octubre/20
Croacia	13,0	25	25	-	-
Egipto	14,0	14	14	-	-
Hungría	18,0	27	27	-	-
Turquía	18,0	18	1*	Del 18% al 1% en billetes aéreos	* Anunciado el 20/marzo por 3 meses
Letonia	21,0	21	12	-	-
Dinamarca	25,0	25	Exento	-	-

Fuente: Exceltur.

elEconomista

Reino Unido, Grecia, Alemania, Turquía, República Checa, Chipre o Irlanda han reducido el IVA

tan fácil instrumentarlas como consecuencia de las restricciones que nos pone Europa y no sólo para el sector turístico, sino a todo el sector industriales. En el ámbito fiscal creemos que desde el punto de vista

de animar la demanda, optar por movilidad segura, los test..., es más seguro que la bajada de impuestos porque al final la bajada del IVA no estimula demanda, solo mejora la cuenta de resultados de las empresas que, por cierto, están cerradas y lo que necesitan son clientes", asevera la ministra.

Ultima un plan

Maroto defiende que "hasta el momento ya hemos movilizado más de 5.000 millones de apoyo a todo el sector turístico, desde el transporte a la hostelería, las agencias

de viajes...". Pero para las empresas turísticas el tiempo de las ayudas en forma de créditos avalados por el ICO ya ha pasado -hace meses, de hecho-, toda vez que los impactos de la pandemia han ido pulverizando todas las previsiones y, además, el horizonte para que la movilidad se reanude y, por tanto, se pueda empezar a hablar de un punto de inflexión hacia la recuperación aún se antoja lejano. Imploran en este contexto un paso más en las medidas para que permita la supervivencia del turismo, que es uno de los mayores contribuyentes a la

riqueza de España con un peso superior al 12% y al 14% del empleo, de manera directa.

Todo indica que el plan de medidas para el turismo que ultima el Ejecutivo no abordará incentivos fiscales e irá más en la línea de ampliar los Expedientes de Regulación de Empleo Temporal (ERTE), aplazamientos del pago a la Seguridad Social o acciones concretas para las empresas, incluidas las agencias de viajes.

Ante la amenaza de que el Gobierno acometa una subida general del IVA, el sector advierte de las nefastas consecuencias que tendría para el turismo, la economía y el empleo y pone en valor las ventas que una rebaja del impuesto implicaría para la recuperación económica a corto, medio y largo plazo. La Mesa del Turismo propone no ya sólo que no se incremente, sino que "para mantener la competitividad de todo el sector turístico se requiere reducir el IVA al tipo reducido del 7% durante el resto de 2020, y los años 2021 y 2022 completos". Y para algunos programas, como los del turismo social, pide un IVA superreducido al 4%. Con el 10% actual, de hecho, España se coloca en la mitad para abajo del listado de países con el IVA turístico más elevado. Es el mismo que Francia o Italia, pero

El sector privado demanda medidas fiscales para ayudar a la supervivencia de las empresas

superior al de Reino Unido, Alemania, Portugal, Túnez o Malta. Lo superan Dinamarca, Letonia, Turquía, Hungría, Egipto, Croacia, Grecia y Suecia, según los datos recabados por Exceltur. Esta organización pide una bajada del IVA turístico hasta el 5%.

La rebaja del IVA turístico no es la única medida fiscal que demanda el sector privado para combatir los efectos de la crisis generada por la pandemia. La Mesa del Turismo reclama también una reducción del Impuesto de Sociedades y la eliminación del pago a cuenta según los resultados del año anterior. Asimismo, aboga por el aplazamiento y la ampliación de plazos de pago sin recargo ni sanción, así como la extensión del plazo de presentación de las declaraciones.

Además, la organización que preside Juan Molas considera que desde el inicio de la pandemia, en marzo pasado "el compromiso de las Administraciones Locales con el sector ha sido mínimo o claramente inexistente". En este contexto, solicita una bonificación o reducción de impuestos y tasas municipales proporcional al periodo de cierre forzoso vinculado al Covid-19 para los establecimientos turísticos y hoteleros.



Las pensiones 'deben' bajar casi 400 euros en 2021 para sostener el Sistema

Los expertos aprecian una peor salud financiera de la Seguridad Social tras el impacto del Covid

El 'piloto automático' del IRP aplicaría una rebaja del 2,36%, sin contar la subida mínima del 0,25%

Gonzalo Velarde MADRID.

El Gobierno de Pedro Sánchez ya confirmó en el proyecto de Presupuestos Generales de 2021 que las pensiones subirán el 0,9% el próximo año. Ello añadirá, tal y como adelantó este medio, unos 1.400 millones de euros de coste adicional a la ya abultada partida presupuestaria para prestaciones de la Seguridad Social que rondará en el próximo ejercicio los 143.000 millones de euros, cerca de 11 puntos del PIB y un 3% más de lo destinado este mismo año. Lo que llevará al Sistema a acumular un déficit del 2% del PIB en 2021. Con esta premisa, según los expertos actuariales de la consultora Willis Towers Watson, garantizar la viabilidad económica del sistema público de pensiones, para cerrar el déficit, obligaría al Gobierno a llevar a cabo una reducción del gasto del 2,36%, es decir, unos 400 euros en la nómina anual de un jubilado medio.

Si bien se trata de un ejercicio prospectivo que emana de lo que sería la aplicación del conocido como índice de Revalorización de las Pensiones (IRP) impuesto en la reforma del Sistema llevada a cabo en 2013 por el PP, pero sin tener en cuenta el suelo de revalorización que se fijó del 0,25%, el dato si que da cuenta de un empeoramiento de la salud financiera de la Seguridad Social en el último año ya que la fórmula fija el recorte necesario en el gasto para equilibrar el Sistema.

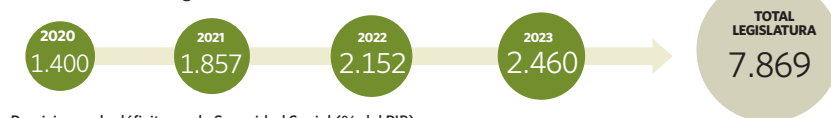
Así, el cálculo realizado por el Observatorio de Pensiones de Willis Towers Watson, en colaboración con la Universidad de Valencia y la Universidad de Extremadura, con la información que proporciona la

El coste anual de revalorizar con la inflación

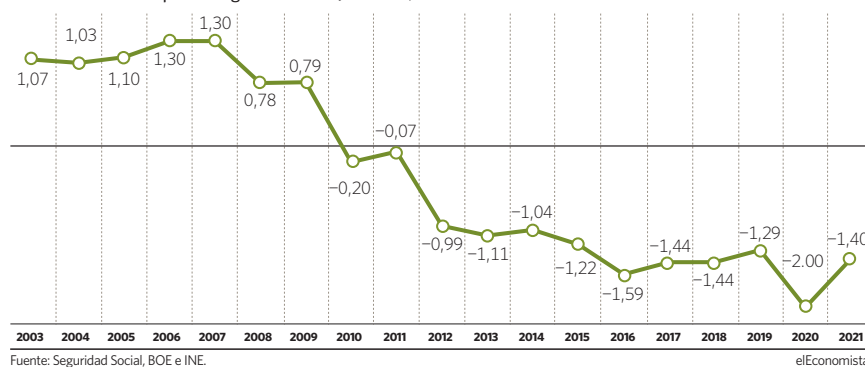
Evolución de las revalorizaciones de pensiones



Incrementos anuales de gasto (millones de €)



Previsiones de déficit para la Seguridad Social (% del PIB)



Fuente: Seguridad Social, BOE e INE.

ejecución presupuestaria de la Seguridad Social tras el tercer trimestre de 2020, está lejos de ser alentador: se estima que se sitúe en el -2,36%,

frente al de 2020, que se situó en un -1,65%. Como señala Javier González Gugel, director de Desarrollo de Negocio de Retirement de

Willis Towers Watson, "El análisis de este valor adelantado del IRP para 2021 tras la ejecución presupuestaria del tercer trimestre de

2020 muestra un notable empeoramiento de la situación financiera del sistema de pensiones español, rompiendo la tendencia de los 2 años anteriores".

Nuevo paradigma

No en vano, toda esta predicción sobre la salud del Sistema ligada al resultado del IRP parece tener fecha de caducidad ya que la vinculación de las revalorizaciones próximas vinculadas a la inflación quedarán atadas por ley una vez que el ministro de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, José Luis Escrivá, realice los cambios pertinentes en la ley de Seguridad Social a partir

Revalorizar las pagas con el IPC elevará su coste en 36.000 millones en treinta años

de las recomendaciones para la reforma acordadas y aprobadas recientemente en el Pacto de Toledo y convalidadas en el Congreso.

Cabe recordar en este punto, ta y como ha señalado recurrentemente Fedea que en una situación de crecimiento ordinario de la economía y avances medios de la inflación del 2% el coste de la partida se incrementaría cada año unos 2.500 millones de euros. Esta senda, según advierte el Banco de España en sus previsiones a medio plazo para la economía española supondrá que la Seguridad Social gastará en 2050 unos 36.000 millones de euros más en esta partida.

Revalorizar con el IPC de varios años para contener el gasto

eE MADRID.

El gobernador del Banco de España, Pablo Hernández de Cos, propone ligar la subida de las pensiones y los salarios públicos a un período temporal "superior al anual", y pide que se valore la posibilidad de aumentos salariales más focalizados dentro del colectivo de funcionarios.

Durante su comparecencia ante la Comisión de Presupuestos del

Senado para informar del proyecto de Presupuestos de 2021, Hernández de Cos planteó que este período temporal superior al anual evitaría incrementos o pérdidas de poder adquisitivo derivados de errores en las previsiones de inflación a un año.

De igual forma, tal y como ya sugirió en su comparecencia en el Congreso en noviembre, cree que sería más conveniente que, en el contexto actual, en lugar de adoptar incre-

mentos salariales reales generalizados para los trabajadores públicos, se valorase la posibilidad de implementar, de acuerdo con criterios objetivos, aumentos "más focalizados" dentro de este colectivo, como el personal sanitario.

Volatilidad de la inflación

Hernández de Cos cuestiona además que los aumentos del 0,9% recogidos para las pensiones públicas y para el salario de los empleados

públicos en el proyecto de Presupuestos, al producirse en un contexto en el que los riesgos sobre la previsión de inflación para 2021 están "sesgadas a la baja", por lo que estos incrementos podrían redundar en un aumento salarial en términos reales en una coyuntura en la que, al mismo tiempo, se estaría materializando una "importante destrucción de empleo y un deterioro muy acusado en las cuentas públicas".

En este sentido, ha indicado que esta ganancia de poder adquisitivo se añadiría a las experimentados en 2020, año en el que, de acuerdo con las previsiones del Banco de España, se produciría un aumento de la remuneración real de los funcionarios del 2,7%, aproximadamente, y de las pensiones del 1,2%, como resultado de la fuerte desviación a la baja de la inflación observada en relación con la prevista al principio del ejercicio.



El sueldo medio en las grandes empresas subió un 1,3% en octubre

El empleo registró una caída del 4,8% a pesar del desplome de ventas

elEconomista MADRID.

La retribución media bruta en las grandes empresas que operan en España subió un 1,3% en el mes de octubre, tres décimas más que en septiembre y un nivel similar a los incrementos pre-Covid, al tiempo que el empleo registró una caída del 4,8%, el menor descenso desde el inicio de la pandemia, a pesar de que la caída de las ventas se intensificó al 5,3%. En lo que va de año las ventas han caído un 10,3%, en paralelo a una disminución del empleo del 5,4% y una ligera subida del 0,1% de los salarios.

Así se desprende de la última encuesta *Ventas, empleo y sala-*

10,3

POR CIENTO

Es el porcentaje de caída de las ventas de estas compañías en los diez primeros meses de 2020

rios de las grandes empresas, elaborada por la Agencia Tributaria (Aeat), que explica que el “perfil de recuperación del empleo es algo más intenso que el experimentado por las ventas y se produce después de un par de meses en los que parecía haberse agotado el efecto de la reincorporación de los trabajadores en Erte a sus empresas.

La Aeat cree que la entrada en vigor de la nueva regulación de los Erte ha podido tener que ver con la menor pérdida de empleo. Así, se registra caída del empleo en las grandes empresas del 4,8% en octubre, por lo que registra su menor descenso desde el inicio de la pandemia,



LA VOZ DE LOS AGENTES SOCIALES | y 4

El presidente de la CEOE, la gran patronal, pide ayudas para las empresas por la difícil situación que están pasando. Y advierte de que los empresarios consideran que no es el momento de subir los impuestos o el salario mínimo



El presidente de la CEOE, Antonio Garamendi, en la sede de la patronal en Madrid tras la entrevista. / SANTI BURGOS

ANTONIO GARAMENDI Presidente de la CEOE

“Los Presupuestos solo valen para un año, no para toda la legislatura”

M. V. GÓMEZ / G. R. PÉREZ, Madrid
Antonio Garamendi (Getxo, Bizkaia; 62 años) acaba de presentar las propuestas de la organización que preside, la CEOE, para que España aproveche mejor los fondos europeos. Los ve como una oportunidad para cambiar el modelo productivo y aumentar el peso de la industria y el tamaño de las pymes. Pero antes de que lleguen pide un esfuerzo. Reclama usar la aplicación Radar Covid del Gobierno para detectar brotes porque, como dice varias veces en la entrevista, antes de que se generalice la vacuna habrá que seguir con la mascarilla puesta.

Pregunta. ¿Qué siente al oír que puede haber una tercera ola?

Respuesta. Para que no la haya, hay que gestionar bien. Mientras no esté la vacuna, hay que convivir con el virus y la economía no se puede parar. Hay que tener muy claro lo que supone el tema sanitario y, a la vez, intentar que la economía funcione, porque ahora hemos pasado de un problema de liquidez a un problema de solvencia. Es un tema muy serio.

P. ¿Hay un problema de solvencia en muchas empresas?

R. Sí. Especialmente en las pequeñas, y en algunas grandes que están cerradas a cal y canto. La crisis viene por una enfermedad, no de una crisis financiera. Eso significa que las empresas, en general, estaban bien. En la primera fase sufren, pero tenían recursos, y con los [avales del] ICO y otras ayudas les llegaba. Llega el vera-

no y va todo adelante. En septiembre vuelve un momento malo y la situación de las empresas ya no es buena porque vienen sufriendo hasta ese momento. Y ahí aparecen los problemas de solvencia.

P. ¿Y qué se puede hacer?

R. Hay medidas que deben seguir, como los ERTE, y no solo hasta el 31 de enero. Segundo, los avales del ICO, que ya lo ha planteado el Gobierno, hay que prorrogarlos porque si no tendríamos ese problema de solvencia. Las medidas antiopa y la relajación de los concursos de acreedores son importantes. Pero hacen falta planes para sectores como el turismo, la hostelería y el comercio.

P. Alguno tarda en llegar.

R. Hay que ponerlos encima de la mesa. Aquí no sobra nadie. Al turismo hay que apoyarlo y reforzarlo, es fundamental, con ayudas directas o fiscales... A los Ayuntamientos se les ha permitido acceder a 15.000 millones de gasto, sería un detalle para estos sectores que no les cobren el IBI.

P. Los Presupuestos salen del Congreso con bastante apoyo. La legislatura tiene la perspectiva de llegar lejos. ¿Cambia esto la estrategia de la CEOE?

R. Los Presupuestos son la ley principal de un país y tiene que haberlos. Pero son para un año. No tiene sentido que duren ni cuatro ni cinco años. No compartimos que esto sea la estabilidad de

“Hay empresas que han pasado a tener un problema de solvencia”

“Negociar los ERTE hasta el último momento no genera confianza”

“El fondo de pensiones público puede ser competencia desleal”

La Seguridad Social y los agentes sociales apenas han empezado a negociar la reforma de las pensiones. Pero Antonio Garamendi muestra recelos sobre algunos puntos de partida.

Pregunta. En la reforma de las pensiones se pretende impulsar planes colectivos de empleo usando el modelo de las Entidades de Previsión Social Voluntaria, tan usadas en el País Vasco, que usted conoce.

Respuesta. Las EPSV funcionan. Están en la negociación colectiva. Parto de la base de

que es algo que tiene que estar en los convenios. Pero hay algo que me sorprende y no compartimos. Tienen que explicar eso de que el Estado se ponga a hacer competencia desleal con los fondos, porque, de hecho, las grandes empresas ya los tienen [los planes colectivos].

P. ¿El fondo público que se ha aprobado en los Presupuestos es competencia desleal?

R. Puede serlo. Dice que la comisión va a ser del 0,3%. La comisión que se aplica en estos fondos de las grandes empresas ya es ese 0,3%; no es el 1,5%.

¿El Estado gestiona esto mejor que las entidades financieras? Y en tercer lugar, ¿tiene ese fondo garantía del Estado? Si fracasa, ¿el Estado dejará tirados a tres millones de personas o a cuatro?

P. ¿Se lo dijo al ministro?

R. Apenas se ha abierto la mesa. Estoy contestando a unas declaraciones públicas. Tengo ciertas preguntas que me gustaría aclarar. ¿Puede ser competencia desleal? No puedo decir que sí, pero puede serlo. Además, yo dudo de su efectividad.

P. ¿También hay cambios en la fiscalidad?

R. No los compartimos. Eso tiene un perfil más fiscal que de ahorro para las pensiones.

la legislatura. Estos Presupuestos son para 2021, se pueden entender por la situación en la que estamos. Pero 2022 no tiene nada que ver, por ejemplo. Europa nos va a pedir el 3% de déficit. Y los Presupuestos de 2021 no me valen para 2022. Hay un planteamiento, que ya pasó con el Gobierno anterior, que no es bueno: estos Presupuestos ya lo son para toda la legislatura. Sería una mala praxis política que nos acostumbrásemos a que esto fuera así.

P. La mayoría parlamentaria que se dibuja no es cercana a ustedes, ¿cambia su posición?

R. No. Llevamos 40 años con muchos acuerdos alcanzados. Si la mayoría parlamentaria plantea temas más radicales, igual tendremos que decir que no llegamos a acuerdos. Cuando podamos llegar a pactos, lo haremos. Es nuestra voluntad, pero cuando tengamos que decir que no compartimos lo que se plantea, no negaremos la legitimidad de hacerlo, pero tendremos que opinar que no estamos conformes.

P. La perspectiva de que la vacuna va a llegar pronto ha revitalizado los mercados.

R. La vacuna es muy importante, sin olvidar que tenemos que compaginarla con la prevención. En 2021 vamos a seguir con la mascarilla puesta. Pero que haya la posibilidad de un estado de alarma hasta el 8 de mayo... ¿quién va a contratar una primera comunión el 8 de abril?, ¿quién va a viajar en Semana Santa? Nosotros éramos partidarios de que se aprobara cada mes o mes y medio. Ahora hay gente preocupada porque el estado de alarma llega hasta el 8 de mayo, pero los ERTE llegan hasta el 31 de enero.

P. ¿Confía en que sigan?

R. Sí, pero cada vez que negociamos los ERTE, lo hacemos el último día a última hora. Y eso no es bueno, no genera la confianza que tiene que generar.

P. ¿Y ya ha arreglado las cosas con el ministro Escrivá?

R. Nosotros queremos números, me gusta negociar con los números sobre la mesa. El tema es que hay sectores como el turismo, la hostelería y el comercio a los que les va a costar arrancar y van a tener que durar más que el estado de alarma, porque no se van a recuperar en dos días, especialmente los pequeños. Por eso he hablado de la solvencia y la liquidez al principio.

P. Ha dicho que no es momento de subir el salario mínimo, ni de tocar la reforma laboral, ni de subir los impuestos. ¿De qué es momento?

R. De eso no.

P. Pero España tendrá que seguir adelante.

R. El país puede seguir adelante sin subir impuestos.

P. ¿Y sobre el SMI?

R. Es competencia del Gobierno, previa consulta a los agentes sociales. Ahora tenemos cuatro millones de personas en paro, 800.000 en ERTE. Los sectores con más trabajadores con el SMI son los más afectados, como la hostelería. Y casi hay deflación.



La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, ayer durante su comparecencia en Bruselas. / DELMI ALVAREZ

Londres y Bruselas sortean la ruptura y negocian para evitar un Brexit duro

Johnson y Von der Leyen piden a los negociadores un "último esfuerzo extra"

B. DE MIGUEL / R. DE MIGUEL, Bruselas / Londres
Boris Johnson y Ursula von der Leyen decidieron ayer que el abismo aún puede evitarse. A pesar de haber anunciado que ayer iba a ser la fecha límite para determinar si tenía

sentido seguir negociando un acuerdo comercial posterior al Brexit, el miedo a las consecuencias de una salida desordenada del Reino Unido a finales de año pesó sobre ambas partes. Un comunicado conjunto da más

tiempo a los equipos negociadores: "Lo responsable en este momento es hacer un esfuerzo extra". Johnson, sin embargo, advirtió de que la probabilidad de que no haya acuerdo es muy alta.

La fumata blanca provisional envía una señal de alivio a los miles de empresas que dependen de y alimentan las relaciones comerciales entre la UE y el Reino Unido, cifradas en más de 700.000 millones de euros al año.

La presidenta de la Comisión y el primer ministro británico analizaron por vía telefónica los tres puntos que impiden remar las negociaciones: las normas sobre competencia, los mecanismos de arbitraje en caso de disputa y el acceso de la flota pesquera europea a aguas británicas. Y aunque todavía no han encontrado una solución definitiva, el hecho de que prolonguen los contactos indica que, al menos, vislumbran una vía de entendimiento. El comunicado conjunto señala: "Hemos tenido una conversación útil esta mañana [por ayer] en la que hemos discutido los principales asuntos sin resolver. Nuestros equipos negociadores han trabajado día y noche en los últimos días. A pesar de estar exhaustos después de casi un año de negociación, y a pesar de que una y otra vez nos hemos saltado las fechas límite, creemos que lo responsable en este punto es recorrer la milla extra [una expresión inglesa para referirse a un esfuerzo

añadido]. Hemos acordado ordenar a los negociadores que sigan hablando para explorar si, incluso en esta fase tardía, es posible llegar a un acuerdo".

Los equipos negociadores dieron señales de avance durante las intensas conversaciones del fin de semana, sobre todo en el complicado empeño de perfilar un futuro mecanismo de resolu-

ción de disputas en lo que se refiere a la competencia justa. Londres ha defendido rabiosamente su "soberanía", que, según el gobierno británico, se ve comprometida con las propuestas de la parte comunitaria.

"Donde hay vida, hay esperanza", dijo Boris Johnson poco después de que se hiciera público el comunicado conjunto. "No será

yo quien se levante de estas negociaciones, pero debo insistir en que, en estos momentos, debemos comenzar a prepararnos para operar bajo las condiciones de la Organización Mundial del Comercio", añadió. Esto es, para que, una vez finalizado el periodo de transición, el Reino Unido se relacione con la UE como un tercer país, sometido a

González Laya alerta del daño a la economía si no hay pacto

La ministra española de Asuntos Exteriores, Arancha González Laya, cree que la ausencia de un acuerdo bilateral entre el Reino Unido y la Unión Europea "en las circunstancias actuales" de pandemia "sería muy negativo" para las economías, según afirmó ayer en una entrevista con el canal británico Sky News.

González subrayó que el Reino Unido "sufriría incluso más" que la UE si no se llega a un pacto, que entraría en vigor al final del periodo de transición tras el Brexit, que concluye el día 31.

La ministra aseguró que tanto España como la Comisión Europea desean un acuerdo, pues ese es el mandato, pero "se necesita a dos personas para bailar el tango" y las ambas partes deben trabajar para hallar "una pista de aterrizaje para este avión" y alcanzar un consenso.

Preguntada sobre la posición británica reacia a ceder soberanía, González señaló que los acuerdos comerciales no están para reclamar la soberanía nacional, pues "es claro" que las partes negociadoras son soberanas, sino que

lo que hacen es ayudar a "gestionar la interdependencia". Insistió en que lo importante es "construir una relación que las dos partes quieran", porque "entienden que beneficia más a sus ciudadanos y empresas que separarse sin pacto".

Sobre las normas de competencia, uno de los obstáculos para el consenso, la ministra española comentó que es importante coincidir en que ninguna de las partes "competirá de manera injusta" reduciendo impuestos o estándares. Sobre la pesca, otro de los puntos espinosos, no comprenden "por qué no es posible entenderse". "La pesca en el Reino Unido son 6.000 barcos que emplean a 12.000 personas. Esta es la magnitud del problema", incidió. / EFE

los aranceles y cuotas correspondientes. "Todavía existen cuestiones muy serias en las que la brecha entre el Reino Unido y la UE es muy amplia", concluyó.

Las negociaciones entre ambas partes se reanudarán esta misma semana en Bruselas y, en esta ocasión, Johnson y Von der Leyen no han cometido el error de poner una fecha límite a modo de ultimátum. Pero a medio mes de que termine el periodo de transición, cada vez resulta más complicado concluir y aprobar a tiempo un acuerdo que necesitará de las correspondientes traducciones legales y de la aprobación de los respectivos Parlamentos.

Consecuencias jurídicas

324 días después de que el Reino Unido y la UE firmaran un Acuerdo de Retirada que ratificaba legalmente la voluntad de los británicos de abandonar el club comunitario, el Gobierno de Johnson ha constatado que resulta más fácil dar un portazo que llamar de nuevo a la puerta para recomponer la relación. 2020 ha sido el año del periodo de transición. Durante este tiempo, el Brexit ya era una realidad jurídica (desde el 24 de enero), pero sin consecuencias prácticas. Se mantenía la libertad de movimientos de personas, mercancías y servicios entre la isla y el continente, y el mercado interior seguía vigente. Los equipos negociadores de ambas partes, encabezados por Michel Barnier (UE) y David Frisk (Reino Unido), comenzaban a trabajar en un futuro acuerdo comercial que permitiera un final ordenado de la relación, a partir del 1 de enero de 2021.

A pesar de los parones y retrasos provocados por una pandemia con la que nadie contaba, ni las empresas ni los mercados financieros, concentrados en capear la descomunal crisis provocada por el coronavirus, contemplaron la posibilidad de un Brexit duro. Había escollos complicados en las negociaciones, pero las declaraciones de Downing Street o de la Comisión suponían simplemente parte de un proceso negociador plagado de órdenes, falsas amenazas y pura estrategia.

Los movimientos de los últimos días habían supuesto un jarro de agua fría para todos los espectadores pasivos de este largo proceso. Johnson y Von der Leyen se reunieron a cenar el miércoles en Bruselas para intentar desenredar con una respuesta política el nudo gordiano en el que se habían convertido unas negociaciones completamente estancadas. Fue una reunión "franca" (lo que en lenguaje diplomático significa "a cara de perro") que no resolvió nada y que transmitió pesimismo a mercados y empresas.

La Comisión Europea decidió finalmente hacer públicos sus planes de emergencia ante un Brexit duro. Fue una señal de que las negociaciones habían empeorado hasta el punto de que no había marcha atrás y así lo interpretaron los mercados. El mandato de Johnson y Von der Leyen de seguir intentando el acuerdo supone ahora un mensaje de cierta esperanza.



EE UU y la UE se lanzan a tratar de rebajar el poder de las tecnológicas

Bruselas plantea nuevas multas millonarias para castigar el abuso de mercado

M. A. SÁNCHEZ-VALLEJO / LLUÍS PELLICER
Nueva York / Bruselas
Washington y Bruselas lanzan una ofensiva contra el enorme poder de los gigantes tecnológicos. Los fiscales de 46 Estados de EE UU y el

organismo regulador del Comercio instaron la semana pasada a Facebook a deshacerse de Instagram y WhatsApp por su predominio de mercado. Al otro lado del Atlántico, Bruselas se pretecha para hacer lo mismo con una nor-

ma que prevé aprobar esta semana. Según fuentes comunitarias, sobre la mesa está la posibilidad de forzar la división o venta de unidades de negocio con sanciones que podrían ir desde multas millonarias al cierre del servicio.

En una ofensiva generalizada contra Facebook, en la que resulta más sencillo nombrar a los ausentes —Alabama, Georgia, Carolina del Sur y Dakota del Sur—, la Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos (FTC, en sus siglas inglesas; el organismo regulador) y 46 Estados, el distrito de Columbia (al que pertenece Washington) y Guam, la isla estadounidense de la Micronesia, denunciaron la semana pasada a la compañía de Mark Zuckerberg por abusar de su predominio de mercado y por zamparse, como pez grande, a los peces chicos para evitar cualquier atisbo de compe-

tencia. La adquisición de dos rivales emergentes, Instagram, una red social para compartir fotografías, y el popular servicio de mensajería WhatsApp, patentó además una práctica abusiva que no se ha limitado a estas absorciones, realizadas en 2012 y 2014 por 1.000 y 19.000 millones de dólares, respectivamente.

El mes pasado, uno antes de que se anunciara el resultado de la investigación federal y estatal, la compañía con sede en Palo Alto comunicó la compra de Kustomer, una empresa emergente de servicios al consumidor valorada en 1.000 millones de dólares (825

millones de euros) por *The Wall Street Journal*. En mayo, se hizo con Giphy, una web para hacer y compartir imágenes animadas (GIF), en una operación que atrajo la atención del regulador de la competencia británico. En 2008, Twitter rechazó la oferta de compra de Facebook, que también lo intentó con Snapchat.

Que las grandes tecnológicas están en el punto de mira por prácticas monopolísticas o actuaciones más viscosas, como la laxa protección de la privacidad de los usuarios o, incluso, el tráfico de datos (el caso *Cambridge Analytica* de Facebook es el episodio pa-

radigmático), no es una novedad. El creciente escrutinio ha puesto en el disparadero en EE UU a las Big Five (Amazon, Apple, Google, Facebook y Microsoft), que, desde hace meses, se ven obligadas a nadar y guardar la ropa, como demuestra su pulcritud y celo a la hora de restringir la publicidad política en vísperas de las elecciones del 3 de noviembre o de filtrar con más empeño el ingente caudal de desinformación que ha colonizado las redes sociales.

Después de la demanda federal y estatal presentada el miércoles, tras una investigación que se prolongó durante 18 meses, Face-

book se convierte en la segunda gran tecnológica que es objeto de una actuación judicial, tras la condena a Google por parte del Departamento de Justicia, en octubre, por abusar de su posición en los buscadores y la publicidad en Internet. El raro consenso político, en un país polarizado tras el mandato de Donald Trump, es otra de las derivadas reseñables de esta ofensiva que, incluso, ha puesto contra las cuerdas del Capitolio a sus responsables, en audiencias sobre su sesgo político y la permeabilidad a las noticias falsas de las redes que dirigen.

Según reza el escrito de acusación hecho público el pasado miércoles, Facebook, cuyo valor de mercado se estima en más de 800.000 millones de dólares (680.000 millones de euros), decidió comprar Instagram para aprovechar el cambio de preferencias a la hora de compartir fotos y el auge de los *smartphones*, en lugar de competir en buena lid. Y en 2014 acordó adquirir WhatsApp para levantar una barrera disuasoria, ya que cualquier otra aplicación tendría difícil alcanzar la dimensión que había logrado el servicio de mensajería. Asimismo, el organismo regulador del Comercio y los fiscales acusan a la red social de Zuckerberg de prácticas anticompetitivas al haber limitado el acceso a su interfaz de programación a aquellos desarrolladores y empresas que se comprometieran a no crear funcionalidades capaces de competir con el gigante tecnológico. Aunque la batalla legal se plantea ardua, y es dudoso que pueda deshacerse la compra de Instagram y WhatsApp, el precedente inquieta a los epígonos de Silicon Valley.

Europa mueve ficha

Al otro lado del Atlántico, Bruselas lanza esta semana su propuesta para la Ley de Servicios Digitales, que debe reemplazar a la antigua normativa de comercio electrónico, aprobada en 2000. La norma, que se discutirá y aprobará mañana, también prevé la posibilidad de obligar a dividir o vender unidades, según fuentes comunitarias. La Comisión ve con recelos cómo los gigantes no han hecho sino crecer, aún más con la pandemia, impidiendo la irrupción de nuevos competidores en Europa.

Según las fuentes consultadas, el borrador que se está discutiendo contiene un régimen sancionador con una gradación: se plantean multas millonarias de hasta el 6% de la facturación, la interrupción del servicio y, en última instancia, el desmantelamiento de la empresa en la UE si ha incurrido en un abuso de posición de mercado grave, esto es, si impide que los usuarios puedan salir o usar otra plataforma.

Los grandes grupos están en guardia. *Le Point* publicó que gigantes como Google tenía la consigna de ejercer la máxima presión sobre el comisario de Mercado Interior, Thierry Breton. En juego está el dominio de mercado que ejercen los llamados GAFAs (Google, Amazon, Facebook y Apple), cada vez más necesarios al combinar datos, de modo que pueden lanzar nuevos servicios. Esa es la espiral que ahora Bruselas se propone romper.



Mark Zuckerberg intervenía por videoconferencia en julio en una audiencia en la Cámara de Representantes de EE UU. / G. JENNINGS (AP)

La Comisión ata corto a las firmas por sus excesos

La Comisión Europea ha atado corto a los gigantes tecnológicos desde el poderoso departamento de Competencia, que dirige la vicepresidenta ejecutiva Margrethe Vestager. Google domina el podio, con las tres mayores sanciones jamás impuestas, que suman 8.240 millones en apenas dos años. Bruselas tiene ahora varios expedientes en marcha. Y uno de ellos es el de Facebook.

La Comisión decidió el año pasado no esperar a que la firma de Mark Zuckerberg lanzara el proyecto de su criptomoneda y emprendió una investigación. No perseguía esa divisa digital, que si han rechazado en un comunicado los ministros de Finanzas de la UE. Bruselas creía que ese servicio podía constituir un paso más de Facebook para valerse de los

datos de los clientes para imponer “restricciones a la competencia”.

Pero la Comisión está pidiendo a esos grupos mayores controles sobre los contenidos ilegales. Zuckerberg acudió a Bruselas el pasado mes de febrero para reunirse con varios comisarios y abordar ese asunto. Según fuentes comunitarias, el fundador de la compañía pidió más flexibilidad. Pero la Comisión lo rechazó. “No es suficiente. Es demasiado lento. Y es demasiado bajo en términos de responsabilidad y regulación”, le dijo el comisario Thierry Breton.

La otra gran firma bajo la lupa es Amazon. Bruselas acaba de concluir de forma preliminar una investigación que determina que la compañía ha infringido las normas antimonopolio comunitarias al usar “sistemáticamente” en su beneficio los datos privados de los vendedores independientes que comercializan sus productos a través de la plataforma. Además, Bruselas abrió otra investigación por presuntas prácticas comerciales vinculadas a su programa *premium* que podrían constituir un abuso de su posición dominante en el mercado.



Diálogo social

El Gobierno inicia las negociaciones para decidir si sube el salario mínimo

Los economistas alertan del riesgo de no haber medido en profundidad el impacto de las anteriores subidas y ponen el foco en los daños colaterales sobre los jóvenes y las mujeres

GABRIEL UBIETO
Barcelona

Mañana al mediodía está previsto que empiece formalmente un nuevo pulso a tres bandas entre Gobierno, patronal y sindicatos para revisar si el salario mínimo (SMI) en España debe subir o no en el 2021. Las patronales rechazan nuevos incrementos, los sindicatos no aceptarán congelaciones y el Ejecutivo, que es quien tiene la potestad final sobre el tema y dividido entre PSOE y Unidas Podemos, aún no ha desvelado sus intenciones. Todo ello en un contexto de alta incertidumbre en el que varios economistas alertan del riesgo de tomar nuevas decisiones sobre el SMI sin antes haber evaluado profundamente el impacto de las anteriores subidas.

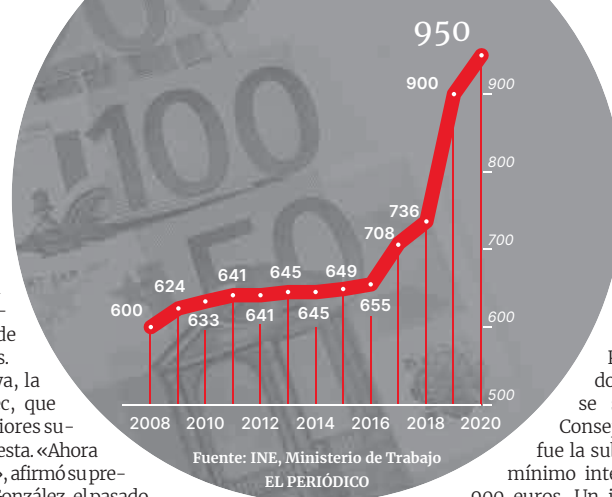
Cerca de 2 millones de trabajadores en España podrían beneficiarse de una hipotética nueva subida del SMI, según los últimos cálculos del Ministerio de Trabajo. Y las posiciones de salida entre los agentes sociales son antagónicas. El presidente de CEOE, Antonio Garamendi, repite en todos los foros en los que aparece un micrófono que «no es el momento» de subir el salario mínimo. La inflación negativa, una alta incertidumbre y poca o nula actividad económica

en algunos sectores con alta presencia del salario mínimo son varios de sus argumentos.

En Catalunya, la patronal Pimec, que aplaudió anteriores subidas, no avala esta. «Ahorra mismo no toca», afirmó su presidente, Josep González, el pasado viernes en una rueda de prensa. Los sindicatos defienden lo contrario, aunque con matices. UGT se ha marcado el objetivo de llegar a los 1.000 euros, tal como defendió en un reciente comunicado. Y fuentes consultadas de CCOO afirman que no aceptarán una congelación salarial, pero también que son conscientes de las dificultades que arrastran ciertos sectores.

Por ello son más partidarios de

EL SMI EN ESPAÑA EN EUROS MENSUALES NOMINALES



Fuente: INE, Ministerio de Trabajo
EL PERIÓDICO

priorizar un calendario de subidas para lo que queda de legislatura, con el objetivo de alcanzar el 60% del salario medio al final de la misma. Actualmente, tomando como referencia la EPA del 2019, el salario mediano (más frecuente que el medio) está en 1.684 euros brutos al mes; por lo que el 60% de ello sería 1.010 euros; 60 euros por encima de los actuales 950 euros.

Uno de los golpes de efecto que buscaron el PSOE y Unidas Podemos, cuando este todavía no se sentaba en el Consejo de Ministros, fue la subida del salario mínimo interprofesional a 900 euros. Un incremento del 22% (el mayor en términos relativos desde su creación, en el 1963).

No faltaron agoreros aquel invierno que anticiparon que esa intensa subida provocaría una intensa destrucción de empleo. El Banco de España vaticinó la pérdida de 125.000 puestos de trabajo. En términos globales, la Seguridad Social ganó afiliados tras las subidas, aunque dos años después existe muy poca bibliografía pu-

blicada sobre los efectos concretos de dichas políticas. Principalmente para verificar si, pese a ganar ocupación en global, hubo colectivos como los jóvenes que sí perdieron su empleo o no fueron contratados por ello.

Primer balance positivo

La Airef ha sido uno de los pocos organismos que ha evaluado a posteriori esta medida y el balance para el incremento del 22% hasta los 900 euros es positivo. El estudio del supervisor concluye que dicha subida provocó la destrucción de entre 19.000 y 33.000 empleos; no obstante, sus efectos beneficiaron directamente a cerca de un millón de trabajadores que en aquel momento cobraban por debajo de los 900 euros. Sobre el impacto de la subida a 950 euros apenas hay estudios en detalle.

«¿Por qué el Gobierno antes de contemplar nuevas subidas no espera a evaluar en profundidad el efecto de las anteriores?», se pregunta el economista de Fedea Marcel Jansen. «Las dos últimas subidas se han guiado más por criterios políticos que económicos. Se ha intentado obtener un rédito electoral de una política que puede mejorar las condiciones de vida de personas con bajos salarios, pero que si te pasas de frenada puede tener efectos», añade. ■

Alemania

Merkel lo subirá el 2,6%

Momentos excepcionales exigen medidas del mismo calado. Así lo argumentó Angela Merkel en el debate general en el Bundestag sobre el presupuesto del 2021. Además de un mayor endeudamiento público para financiar ayudas directas a empresas y otros planes de choque ante la pandemia, el gobierno federal se comprometió a subir el salario mínimo. Esta retribución que actualmente es de 9,35 euros brutos a la hora (el equivalente en España a unos 1.500 euros mensuales), debería aumentar hasta los 9,50 euros a partir del próximo enero (casi 1.600). En julio del 2021, debería incrementarse 10 céntimos más hasta los 9,60 euros netos a la hora. Y a partir del verano del 2022, llegar paulatinamente los 10,45 euros por hora trabajada. El SMI era un concepto inexistente hasta hace poco en Alemania y al que el gran empresariado se opuso ferozmente con el argumento de que generaría una ola de desempleo. La tasa de paro hoy en Alemania está por debajo del 6%. ANDREU JEREZ

Francia

Revisión mínima de Macron

El próximo 2021, marcado por una importante recesión económica ligada a la pandemia de coronavirus, el Gobierno de Macron se atenderá a los consejos de su comité de expertos y el salario mínimo aumentará únicamente «entre el 1 y el 1,2%». Este aumento corresponde a su revalorización automática. «Teniendo en cuenta la tesitura actual, será un aumento que obviamente no es maravilloso, pero tampoco insignificante», defendió el primer ministro, Jean Castex, el pasado 2 de diciembre. Este año «no habrá un empujoncito al SMIC», resumió el jefe del Ejecutivo de cara al ejercicio del 2021.

10,15 euros brutos la hora, es decir, 1.539,42 euros brutos al mes por un empleo de 35 horas semanales, es el salario mínimo legal establecido en Francia este 2020. Y cada año el Gobierno lo revaloriza en función de dos criterios, la inflación entre los hogares con ingresos bajos y el alza media del conjunto de los salarios. IRENE CASADO

Reino Unido

Johnson apuesta por alzas

En el Reino Unido el salario mínimo se establece de acuerdo a la edad de los trabajadores. Actualmente es de 8,72 libras a la hora, unos 1.580 euros al mes, para los mayores de 25 años, en torno a 19.000 euros al año, en 12 pagas. Ese salario supuso una subida del 6,2% con respecto al anterior del 2019, un incremento por encima del Índice de Precios al Consumo (IPC) que este año ha sido de 1,3%. A partir del 6 de abril del 2021 el salario mínimo se ampliará a los mayores de 23 años y pasará a ser de 8,91 libras a la hora (+2,2%), más de 1.600 euros, según anunció en noviembre el ministro de Finanzas Rishi Sunak. También aumentará la retribución a los más jóvenes. Los trabajadores entre 21 y 22 años pasarán de 8,20 libras a la hora a cobrar 8,36 (+2%). Los que tienen entre 18 y 20 años de 6,45 a 6,56 libras (+1,7). Los aprendices pasan de 4,15 a 4,30 (+3,6%). En abril del 2019 había 2 millones de trabajadores percibiendo el salario mínimo en el Reino Unido, el 7% del total. BEGOÑA ARCE



“Tenemos que evitar una postura muy agresiva en la reducción de la deuda”

ENTREVISTA CARLOS SAN BASILIO Secretario general del Tesoro Público / El responsable de la financiación del Estado cree en atajar el endeudamiento, pero con cuidado para no matar la recuperación esperada en 2021.

Andrés Stumpf. Madrid
Carlos San Basilio (Lugo 1965), secretario general del Tesoro Público, ha estado al pie del cañón para captar para el Estado toda la financiación que necesaria para lidiar con la pandemia. Esos 110.000 millones netos, el mayor volumen de deuda jamás levantado, han permitido a España tener una posición sólida de caja, pese a que la previsión sobre la ratio de endeudamiento apunta a que se dispare hasta el 118,8%. Para San Basilio, el año ha sido “toda una montaña rusa de emociones”.

– Lidiar con una crisis siempre es difícil, pero esta parece única. ¿Cómo ha sido la tensión?

Para lo que hemos vivido y para el impacto que ha tenido la crisis en la economía real, en el mercado no hemos visto el pánico de anteriores crisis, así que yo no he tenido que pasar noches sin dormir. Ha habido momentos en los que hemos tenido que pagar algo más por la deuda, pero ya cuando preparábamos esas primeras emisiones sindicadas durante el confinamiento veíamos una alta demanda. Cuando saltábamos ya sabíamos que la piscina estaba llena.

– ¿Qué peso le damos en esa tranquilidad al papel del Banco Central Europeo?

El BCE ha tenido un impacto decisivo desde el primer momento, pero hay que tener en cuenta otros factores. Ha habido tres patas de apoyo a la economía: la monetaria, la nacional y la europea y es difícil determinar cuál ha tenido más peso.

El BCE ha jugado un papel clave, pero la confianza de los inversores en que saldremos relativamente rápido de esta crisis va más allá e involucra a todas las autoridades, desde el Estado con sus avales hasta Bruselas con sus fondos contra el desempleo y por la recuperación.

– Por unos u otros motivos, el interés del bono a 10 años ha tocado el terreno negativo. ¿Lo han celebrado?

Es un tema más bien simbólico. La confirmación de una tendencia de hace ya tiempo que implica que el coste de financiación va bajando.

Esos es lo relevante para no-



Carlos San Basilio, secretario general del Tesoro Público.

“Hay que cambiar la forma de medir si el endeudamiento es sostenible”

– Con la ratio de endeudamiento al 118,8% del PIB, son muchas las voces que señalan que es insostenible. ¿Dónde está el límite?
La deuda española es sostenible. Este año se ha medido desde las instituciones europeas, que concluyeron que incluso los países con una ratio de endeudamiento significativamente más alta que la de España eran sostenibles.

– En cualquier caso, hay que cambiar la forma de medir si el endeudamiento

es sostenible para reflejar que los costes de la deuda son significativamente inferiores a lo que eran cuando en su momento se fijó el techo de endeudamiento en el 60% del PIB.

– ¿En qué debemos fijarnos entonces?

Realmente la variable relevante es la relación entre la capacidad de crecimiento de la economía y la carga financiera, es decir, los intereses que va pagando el Estado por su deuda respecto a su PIB. Esto se ha reducido

de forma muy significativa en los últimos años. En 2020, como consecuencia del aumento del volumen emitido, habrá una pequeña subida, pero hemos pasado de niveles del 3,5% y el 4% a cerca del 2%.

Eso sí, que la deuda española sea sostenible no quiere decir que no debamos esforzarnos en reducirla porque sí supone un drenaje de recursos que podrían destinarse a otras partidas.

– Portugal se financia más barato que España, pese a

su mayor nivel de endeudamiento. ¿Por qué sucede esto?

Yo lo achaco a que ha sido una economía que ha tenido un menor impacto de coronavirus. No sólo en cuanto a crecimiento sino también en las cuentas públicas. Aunque Portugal parte de un nivel de endeudamiento superior al español, no lo va a ver aumentado tanto como nosotros este año. En cualquier caso, la diferencia en el interés de una y otra deuda es pequeña.

sotros y, sobre todo, cómo se traslada esto al coste total de nuestra cartera de deuda. Aquí la reducción está siendo bastante acelerada. A mediados del año bajábamos del 2% y ahora estamos en el 1,85%. Esta es la variable que determina el peso de la carga financiera sobre el PIB, la medida más sensible de la sostenibilidad de la deuda.

– Esto sucede en un año en el que la ratio de endeuda-

miento se dispara.

Es una variable clave a corregir desde los niveles a los que estábamos antes y de los que acabaremos este año. Creo que hemos tocado techo en 2020 y que se irá reduciendo en los próximos años.

El objetivo ahora es poner a la economía española de nuevo en crecimiento y, una vez se consiga eso, habrá que tomar las medidas necesarias para que la ratio deuda/PIB

vuelva a la senda de reducción. Creemos que el año que viene habrá un crecimiento importante.

– El endeudamiento sube mucho en los años malos y baja muy poco en los buenos. Este año la subida de la ratio ha sido excepcional y creemos que, con un crecimiento como el que esperamos conseguir en los próximos años primero con el rebote y luego con los planes de recupera-

ción europeo, podemos ver un ritmo de reducción rápida. Además, los fondos europeos pueden, como inversiones, notarse a largo plazo mejorando la productividad.

– ¿Tocará un mayor esfuerzo de cara al futuro del que vivimos en la anterior crisis?
Hay que ser conscientes de que la vía para la reducción de la ratio deuda/PIB es trabajar en el numerador y en el denominador al mismo tiempo.

“El objetivo ahora es poner a la economía en crecimiento y, una vez que se consiga, se atajará el endeudamiento”

“Ha habido tres patas de apoyo a la economía: la monetaria, la nacional y la europea y es difícil decir cuál ha tenido más peso”

“A los inversores les gusta que tengamos unos nuevos Presupuestos y que no sigamos con las cuentas prorrogadas”

“No hemos visto el pánico de anteriores crisis así que yo no he tenido que pasar noches sin dormir”

Es cierto que hay que conseguir un menor volumen de emisión por una parte, pero también es igual de importante conseguir un mayor crecimiento.

Tenemos que evitar una postura muy agresiva en la reducción de la deuda, especialmente en un momento de recuperación, porque se puede poner en peligro el crecimiento. Lo que consigues con esas menores emisiones lo pierdes con lo que restas de crecimiento.

– De cara al año que viene, ¿qué podemos esperar del Tesoro en cuanto a volumen de emisiones?

Para los Presupuestos hemos anunciado unos 110.000 millones de euros de emisión neta en 2021, en línea con este año. En enero, como siempre, haremos una estimación para el ejercicio ya con la información de cómo terminará la caja este año. Si la caja termina con mayor saldo de lo esperado, que es lo que estamos viendo, emitiremos menos.

Todo apunta a que las necesidades de 2021 se reducirán respecto a la previsión inicial.

– ¿Les gustan los nuevos Presupuestos a los bonistas?

A los inversores les gusta que tengamos unos nuevos Presupuestos y que no sigamos con cuentas prorrogadas, especialmente en un año que hay que dar todas las facilidades para la canalización de los fondos del plan de recuperación europeo. Luego, entrando en detalle, hay inversores a los que les gustan más unas medidas y a otros menos.

En cualquier caso, es el cuadro macroeconómico el que está generando mayores discrepancias por las previsiones que se ven por otro lado, pero lo cierto es que hablamos de desviaciones asumibles.



Alivio temporal en los mercados en el frente del Brexit

S.P/R.M. Madrid

Las noticias de ayer sobre la decisión de los líderes de la UE y Reino Unido de continuar las negociaciones del Brexit, pese a haberse dado como límite este fin de semana, supondrán un alivio, al menos temporal, para las bolsas, que acabaron la semana pasada golpeadas ante la posibilidad de una ruptura.

Aunque los inversores se han acostumbrado a años de tensión y continuas prórrogas en las negociaciones, los nervios a medida que se acerca la fecha clave del desenlace están a flor de piel.

Ello provocó caídas generalizadas en los mercados el viernes pasado, que pasaron una factura de más del 1% al Ibex, y que tuvieron mayor incidencia en algunos valores de peso y con intereses en Reino Unido, como IAG, Telefónica, Sabadell o Santander, con recortes que alcanzaron hasta el 4%.

El Ibex logró mantener el tipo sobre el nivel de los 8.000 puntos, y aunque el factor Brexit sigue siendo uno de los focos de incertidumbre, los inversores se fijarán esta semana en los avances en la pandemia, con el confinamiento decidido en Alemania, junto con las noticias positivas que puedan ir llegando sobre las vacunas.

Pese a que la desconexión de Reino Unido se producirá, y será en los términos que finalmente se acuerden, o sin acuerdo, el divorcio puede traer cola en los mercados más allá de este mismo mes.

Los inversores quieren agarrarse a la esperanza de que fi-

Los inversores se agarran a la esperanza de que haya opciones para una salida pactada

El nuevo confinamiento en Alemania y los avances en las vacunas, en el foco

nalmente haya concesiones por parte de los dos bloques y a que haya opciones para una salida pactada.

“Aunque no sea un acuerdo tan sólido como el previo, es el escenario base en el que nos movemos; más en una situación como la actual, en la que hay muchos frentes abiertos. Es lo más lógico y prudente”, según indica Toni Cárdenas, de Caja Ingenieros.

“Reino Unido es uno de los países más golpeados por la pandemia. Es complicado que quiera realmente salir unilateralmente con tanta incertidumbre, porque las consecuencias podrían ser devastadoras”, indica Joaquín Robles, de XTB.

Pero en caso de que la sombra del fracaso se materializara, sí que pasaría factura a las bolsas.

Habría un margen de caída adicional superior al 10% para las cotizaciones de las empresas foráneas más sensibles al devenir de la economía británica.

Sin acuerdo, los descensos iniciales podrían rondar el 3%, indica Ignacio Zarza, de Auriga Global Investors.



Imagen de una operadora durante la jornada bursátil.



Pr: Diaria
Tirada: 27.645
Dif: 18.608

Secc: POLÍTICA - ECO Valor: 19.614,78 € Area (cm2): 787,6 Ocupac: 84,91 % Doc: 1/1 Autor: F. R. Checa/M. Á. Patiño. Bruselas/Lond Num. Lec: 125000

Pesca y Brexit: una cuestión de orgullo nacional a ambos lados del Canal

LA SOBERANÍA SE IMPONE A LA CUESTIÓN ECONÓMICA/ El acceso a las aguas interterritoriales de las flotas británicas y europeas se ha convertido en uno de los puntos más conflictivos de las negociaciones.

F.R. Checa/M. Á. Patiño.

Bruselas/Londres

Desde el Cabo de la Gris Nez, en la costa de Ópalo francesa, hasta el litoral inglés apenas hay poco más de 30 kilómetros mar adentro. De hecho, los días claros, esos en los que la habitual neblina del Canal de la Mancha da una tregua, desde esta punta, el lugar más cercano entre Francia e Inglaterra, se pueden divisar a simple vista los blancos acantilados de Dover, la puerta de entrada a las Isla Británicas. Desde que el Brexit se convirtiera en una realidad, la niebla ha ido ganando terreno, llenando de oscuridad el trayecto entre los dos lados del Canal de la Mancha, hasta convertir esta separación entre Reino Unido y el resto del continente en una lejanía de cientos, o miles de kilómetros. Los dos bloques se encuentran a oscuras, enfrascados en una disputa pesquera más de reafirmación de soberanía tras el Brexit que de simple valoración económica, a escasos días del vencimiento del periodo de transición, el 1 de enero.

La pesca se ha convertido en uno de los principales campos de batalla de las negociaciones para la nueva relación comercial y uno de los grandes obstáculos que la mantienen atascada y al borde del precipicio. Si no es el punto más conflictivo, sí el que más impacto social dejará. Hasta ahora, la relación pesquera entre Londres y Bruselas se regía por la Política Pesquera Común, que permite a los estados miembros de la UE el acceso permanente a las aguas interterritoriales y el reparto anual de capturas máximas. En este punto, los pescadores británicos llevan décadas pidiendo que se renegocien nuevas cuotas al considerar que sus embarcaciones tienen un porcentaje muy pequeño. Alrededor del 60% de las capturas en aguas británicas son pescadas por barcos comunitarios.

Sin embargo, una vez que Reino Unido se desvincule de la UE a todos los efectos, Londres será soberana en su Zona Económica Exclusiva que según el derecho marítimo se



Bloomberg News

Los buques de combate de la Royal Navy protegerán las aguas de pesca de Reino Unido en el Canal de la Mancha.

Reino Unido moviliza a la Armada para defender sus aguas

Varias naves de la Royal Navy, la Armada británica, se prepararon este fin de semana para patrullar las aguas territoriales de Reino Unido y defender sus derechos de pesca frente a las reclamaciones de Francia y otros países de la UE, en la última escalada de tensión entre Reino Unido y la Unión Europea ante la expectativa de un Brexit sin acuerdo. En concreto, cuatro barcos de 80 metros de eslora perfectamente pertrechados para disparar están fondeados a la espera de obtener órdenes para patrullar las aguas británicas y, llegado el caso,

bloquear el paso de los pescadores de la UE en caso de que, antes del 1 de enero, no se llegue a un acuerdo durante todo ese periodo, las partes se iban a poner de acuerdo para establecer las

relaciones postBrexit. Aunque ha habido innumerables rondas de negociaciones, el acuerdo no ha sido posible hasta ahora. Según la prensa británica, el Gobierno prepara una nueva normativa para dar más autoridad a las patrullas costeras para que, llegado el caso, puedan abordar embarcaciones extranjeras, incluidas las de la UE, y arrestar a los pescadores. Aunque Reino Unido no dejara pescar a otros países en sus aguas, y solo lo hicieran sus pescadores, luego estos tendrían enormes problemas para vender su producto. En

Bruselas se recibió este movimiento británico entre la incredulidad y la gusa. El presidente del Consejo Europeo, Charles Michel, pidió a Londres que "mantuviera la calma" y bromeó con que nunca dirá como Trump que "nuestros barcos son más grandes que los de ellos, porque yo soy serio". Por su parte, la ministra de exteriores española, Arancha González Laya, valoró la presencia de varios buques de la armada británica como un gesto "para la galería" y criticó que mandar a su armada a defender las aguas "no era algo serio ni necesario".

extiende en 200 millas marinas. Con el Brexit, Reino Unido recuperará el control exclusivo de sus aguas y sin un acuerdo podrá impedir el acceso a las embarcaciones comunitarias. En la negociación, Londres se ha mostrado firme en su intención de pasar a ser considerado un estado coste-

ro independiente y negociar anualmente el acceso a sus aguas y sus cuotas como hacen otros países de la órbita europea como Noruega o Islandia. Sin embargo, la UE, que busca ligar el acuerdo pesquero al acceso a su mercado único, quiere una solución más estable y gradual que li-

mite los trastornos que sufrirán los pescadores comunitarios con la nueva situación, que le gustaría que fuera lo más similar posible a la que ha dominado la relación pesquera entre ambos durante las últimas décadas. La fuerza comunitaria en la negociación se da el hecho de que el 80% de

las capturas de la flota británica se se exportan a países de la UE, por lo que en un escenario de 'no acuerdo', Bruselas podría aumentar los aranceles sobre los productos.

La UE calcula que la pesca de la flota comunitaria en aguas británicas, rica en especies como caballa, bacalao o

La pesca apenas representa para Reino Unido el 0,1% de su PIB, frente al 7% de la City

Londres quiere negociar el acceso a sus aguas año a año y la UE busca un acuerdo más estable

La flota española captura al año 9.000 toneladas de pescado en aguas británicas

merluza, representa un valor de unos 650 millones de euros. En el caso de Reino Unido, todo su sector pesquero apenas representa el 0,1% de su PIB, frente al 7% de la City. Ante estas cifras, es evidente que el pulso pesquero no va de economía, sino de lo que el lado británico ha repetido hasta la saciedad y es uno de los leitmotiv del Brexit: soberanía. El sector pesquero británico fue uno de los principales bastiones británicos en la victoria de los partidarios de abandonar la UE en el referéndum de 2016.

El principal problema es que la pesca tiene un fuerte arraigo social en las regiones limítrofes. En Boulogne-Sur-Mer, el mayor puerto pesquero de Francia que depende mayoritariamente del acceso a las aguas británicas, un Brexit duro pondría en riesgo unos 5.000 empleos, no solo de pescadores sino en las lonjas, en los puertos y en las plantas de procesamiento. Por eso los pescadores galos presionan a Emmanuel Macron para que mantenga una posición dura. Francia ya ha avisado de que vetará un eventual acuerdo si considera que es malo para su sector pesquero, que depende en un 30% de las capturas en los caladeros británicos. Pero no solo Francia se verá afectada por el cambio de las reglas. Irlanda, Suecia, los Países Bajos, Alemania o Bélgica, cuyo sector pesquero depende en más del 50% de las capturas que realiza en aguas británicas, soportarán las consecuencias. También lo hará España. La flota española captura alrededor de 9.000 toneladas de merluza, rape y gallo en aguas británicas por valor de unos 27 millones, según los datos de la Confederación Española de Pesca, que estima que un escenario de Brexit duro amenazaría unos 8.500 empleos en nuestro país.



CEOE pide 4,5 millones de formación a Trabajo ante la Audiencia Nacional

SEIS AÑOS DE CONFLICTO DE LA PATRONAL CON EL MINISTERIO/ Los empresarios exigen al Gobierno que les devuelva la totalidad de los 13 millones de euros que tuvieron por las denuncias del Tribunal de Cuentas.

M.Valverde. Madrid

La patronales CEOE y Cepyme han decidido abrir un capítulo más en el largo litigio que mantienen con el Ministerio de Trabajo desde 2014, para que le devuelva 13 millones de euros de los fondos de formación. Los empresarios han demandado a Trabajo ante la Audiencia Nacional para que complete la devolución de la cuantía total, con los 4.575.410 euros restantes. 4.465.000 euros más otros 110.000 por los intereses moratorios devengados por el importe de los 13 millones que la patronal tuvo que pagar en su día al Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE). Exactamente, 12.993.369 euros.

Tras seis años de litigio, en enero de este año la patronal consiguió que la Audiencia Nacional le diese la razón en su conflicto con el Ministerio de Trabajo por los fondos de formación. Es decir, que el conflicto comenzó con el Gobierno del PP, con Fátima Báñez, como ministra de Empleo y Seguridad Social, y termina con el Ejecutivo del PSOE, con Magdalena Valerio, primero, y Yolanda Díaz, actualmente.

Sin embargo, la administración devolvió a los empresa-

rios 8.527.969 euros. Y lo hizo en dos partes. Por un lado, Trabajo adelantó 5.227.969 euros y, en un segundo pago, 3.300.000 euros.

Por lo tanto, los empresarios han recurrido ante la Audiencia Nacional las resoluciones de reintegro de la administración para cobrar la totalidad de la cuantía, y acabar con un largo conflicto, que llegó a tener en jaque a la patronal, por la falta de financiación.

Solvencia financiera

La cuestión es muy importante para la CEOE por dos razones. En primer lugar, por motivos financieros, porque hay que tener en cuenta que los presupuestos de la organización central de la patronal, en Madrid, para este año son de alrededor de 14 millones de euros. Otra cosa son las organizaciones en las comunidades autónomas.

De hecho, para abonar los 13 millones reclamados por Trabajo, la patronal tuvo que recurrir a su Fundación para la formación de directivos. Fue uno de los problemas más grandes que tuvo el anterior presidente de la CEOE, Juan Rosell, que dirigió la organización desde 2010 a 2018.

En segundo lugar, que Tra-



El presidente de la CEOE, Antonio Garamendi.

bajo termine reintegrando la cuantía total a la patronal es una cuestión de imagen, porque, con frecuencia, el Tribunal de Cuentas ha elaborado duros informes sobre la utilización de los fondos de formación que antes hacían CEOE y Cepyme, como los sindicatos CCOO y UGT.

También hay que tener en cuenta que el conflicto de

Trabajo con la patronal tiene lugar en pleno proceso de diálogo social.

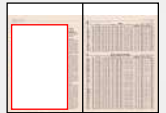
Un informe del órgano fiscalizador es el origen del conflicto entre los empresarios y el Ministerio de Trabajo. El Tribunal de Cuentas publicó en 2014 un informe durísimo sobre la gestión de la entonces Fundación Tripartita para la Formación en 2010, que ges-

tionaban el Gobierno, los empresarios y los sindicatos. El tribunal acusaba, entre otras cosas, a las organizaciones y sindicales de no controlar los horarios de los profesores, lo que impidió "verificar la exactitud del coste en personal de los planes de formación, así como de las acciones de apoyo y acompañamiento a la misma, fijado en 2010 en 50,2

Trabajo sólo ha devuelto a los empresarios 8,5 millones de los 13 millones cobrados

El conflicto entre el Gobierno y los empresarios tiene lugar en pleno diálogo social

y 4,02 millones de euros, respectivamente". Además, el informe denunció "que los rendimientos financieros de los recursos públicos percibidos por las entidades beneficiarias para la ejecución de los planes de formación [la patronal y los sindicatos, entre otras] y de las acciones de apoyo a la misma fueron muy escasos". "Apenas 197.390 euros en relación a 412,3 millones de euros de fondos transferidos para los planes de formación en 2010, y 23.307 euros en relación a 14,1 millones de euros de fondos librados para las acciones de apoyo". "Tan sólo el 44,67% de las entidades que gestionaban planes de formación y el 30,49% de las que desarrollaron las acciones de apoyo y acompañamiento a la misma, declararon la obtención de dichos rendimientos financieros". El tribunal también alertó de la falta de control de los agentes sociales "para evaluar y medir la calidad de los programas de formación, obligatoria por ley, sin hacer un verdadero análisis de su impacto en la mejora de la productividad de las empresas, así como en el empleo de los trabajadores".



IBEROAMÉRICA EMPRESARIAL

La deuda local de Argentina es la nueva 'bomba de relojería' del país

REESTRUCTURACIÓN/ Muchas provincias están exigiendo a sus acreedores una reestructuración de la deuda. Los inversores la ven innecesaria y creen que, detrás de ese movimiento, hay motivos políticos.

B. Mander. Financial Times

Los acreedores de la deuda pública de las provincias argentinas, que asciende a 15.000 millones de dólares, temen que el Gobierno de Alberto Fernández esté detrás de las demandas "arbitrarias" de reestructuración que los gobiernos locales están poniendo sobre la mesa, lo que podría derivar en grandes pérdidas para los inversores.

Tras una exitosa reestructuración de 65.000 millones de dólares de deuda soberana en agosto, el Gobierno izquierdista de Argentina negocia ahora con el Fondo Monetario Internacional (FMI) el pago de los 44.000 millones de dólares que tomó prestados durante la crisis de su moneda en 2018.

Los acreedores extranjeros que poseen deuda de los gobiernos locales son los siguientes de la lista. Dicen que el Ejecutivo nacional está respaldando a las autoridades locales para que demanden reestructuraciones de deuda que obligarían a los acreedores a aceptar pérdidas o recortes.

"La idea de que todas las provincias deberían seguir el camino del Ejecutivo central sin tener en cuenta sus circunstancias particulares, es profundamente cínica; como acreedores, no vamos a prestarnos a ese juego y las provincias lo saben", asegura Daniel Freifeld, fundador de Callaway Capital Management, que posee bonos provinciales de Argentina. Freifeld añade que "muchas provincias están atrapadas" entre los acreedores y el Gobierno nacional; entretanto, los gobiernos locales alejan cualquier posible inversión y acumulan intereses impagados".

Callaway y otros acreedores han creado el primer comité para los acreedores de la deuda provincial de Argentina, fijándose en el trabajo que se ha llevado a cabo a nivel nacional. El comité, que incluye tenedores de bonos que poseen en conjunto 3.000 millones de dólares en deuda, argumenta que las negociaciones deberían basarse en la cantidad que las provincias están dispuestas a pagar y no en lo



El presidente de Argentina, Alberto Fernández.

que el Gobierno nacional cree que deberían pagar.

Los inversores creen que la intransigencia del Ejecutivo de Fernández deriva de su deseo de proteger las reservas del país en moneda extranjera, que actúa como escudo ante la debilidad del peso.

El cambio oficial del peso ha perdido una cuarta parte de su valor frente al dólar este año, después de que la pandemia haya profundizado una recesión que se remonta a tres años atrás. Un alto ejecutivo de un hedge fund que posee deuda provincial asegura que Argentina debería esforzarse en atraer capital para respaldar la recuperación, pero algunas provincias han puesto sobre la mesa exigencias que los acreedores consideran poco razonables.

Evitar litigios

Preferimos evitar cualquier tipo de litigio, asegura este ejecutivo: "preferimos evitarlo porque resultaría costoso y dañino para todos, pero los acreedores no tenemos paciencia infinita". Walter Stoepelwerth, director de Inversiones en Portfolio Personal Inversiones, una firma

La empobrecida provincia de Buenos Aires se encuentra en suspensión de pagos desde mayo

Los acreedores quieren evitar costosos litigios que dañarían a ambas partes

No se trata sólo de pagar la deuda; las provincias tienen que abonar antes los salarios públicos

de inversión de Buenos Aires, asegura que "no existe un argumento real para que las provincias busquen el mismo tipo de reestructuración que se ha llevado a cabo con la deuda soberana". Stoepelwerth añade que los costes asociados a la deuda soberana suponían más del 20% del PIB del país, mientras que la ratio es de un sólo dígito en la mayoría de las provincias argentinas.

Algunas de ellas, gobernadas por políticos que no pertenecen al partido de Fernández, han alcanzado acuerdos con los acreedores, es el caso de Mendoza y Neuquén. Otros, sin embargo, prefieren jugar duro.

La principal batalla se está llevando a cabo con la empobrecida provincia de Buenos Aires, cuyos bonos provinciales -por valor de 7.000 millones de dólares- se encuentran en suspensión de pagos desde mayo. El gobernador de Buenos Aires es el exministro de Economía, Axel Kicillof, una persona con mucho poder dentro del peronismo.

La provincia ha propuesto una reestructuración que permitiría a los inversores recuperar 46 céntimos de cada dólar; los acreedores piden 85 céntimos. Esta disputa ha dejado la deuda provincial que expira en 2024 en una situación límite: cotiza a menos de 40 céntimos por dólar, diez céntimos por debajo del precio que tenía en agosto.

Marcelo Etchebarne, director para Argentina del despacho de abogados DLA Piper, que representa a varias provincias en la negociación

de la deuda, argumenta que dada la catastrófica situación de la economía argentina, muchos acreedores están recibiendo ofertas de acuerdos que pueden considerarse "dulces, teniendo en cuenta las circunstancias". Avisa, sin embargo, de que en el peor de los casos, las provincias podrían declararse en bancarrota, tal y como hizo Detroit en 2013. "Pregunten a los acreedores de Detroit cómo les fue", señala. Los acreedores que no contaban con ningún tipo de salvaguarda recibieron 20 centavos por cada dólar. "Al fin y al cabo se trata de contar con la capacidad de pagar no sólo la deuda", explica Etchebarne. "Antes de pagar la deuda, las provincias tienen que abonar los salarios de los jueces, los profesores, la policía...".

A pesar de la creciente tensión, algunos analistas creen que muchas provincias firmarán algún tipo de pacto con sus acreedores antes del final del año que viene. "Argentina no saldrá de la actual crisis económica si no consigue solucionar el problema de la deuda provincial", asegura Freifeld.



Pr: Diaria
Tirada: 75.013
Dif: 51.585

El Plan Marshall de la UE que casi no fue

La oposición primero de los «frugales» y la rebelión luego de Polonia y Hungría casi tumban el Fondo de Recuperación europeo

Mirentxu Arroqui - Bruselas

21 de julio de 2020. 5.31 de la madrugada. «¡Deal! (acuerdo, en inglés)», tuitea el presidente del Consejo Europeo, Charles Michel, después de una agónica cumbre de más de 90 horas de duración que estuvo a sólo 35 minutos de superar a la madre de todas las cumbres: la que dio origen en 2010 al Tratado de Niza.

Tras cuatro jornadas maratónicas, los líderes europeos alumbraron un acuerdo en el que por vez primera en la historia europea, los países del bloque emitirían deuda conjunta por valor de 750.000 millones de euros con los que financiar un programa de reconstrucción económica para hacer frente a los estragos económicos ocasionados por el coronavirus, bautizado como Next Generation EU, y del que a España le corresponden 140.000 millones de euros entre préstamos y transferencias a fondo perdido no reembolsables. Nuestro país se convertiría en el más beneficiado en términos absolutos sólo superado por Italia. Un pacto con aroma hamiltoniano, en referencia a Alexander Hamilton, el primer secretario del Tesoro de EE UU que en 1790 consiguió un acuerdo para la mutualización de la deuda entre los Estados para financiar la rebelión contra los británicos.

Una larga odisea

10 de diciembre de 2020. 18.58. «Acuerdo en el MFF (marco financiero plurianual 2021-27) y el paquete de recuperación. Ahora podemos empezar con la puesta en marcha y reconstruir nuestras economías», tuitea también Michel. ¿Qué ha pasado en estos meses para que este paquete económico haya permanecido en barbecho? A pesar de los tintes históricos de la cita del mes de julio, el diablo siempre está en los detalles. Y cuando este acuerdo tuvo que ser traducido a reglamentos, llegaron otra vez los dimes y diretes.

Estos meses han estado marcados por una extraña pinza entre

los autodenominados países frugales del norte del club comunitario y los del este, por el mecanismo sobre el Estado de Derecho. En la cumbre del mes de julio se redactó una fórmula lo suficientemente ambigua para que todas las capitales pudieran cantar victoria. Los dos grupos de países han estado poniendo palos en las ruedas por motivos opuestos: mientras a los primeros les parecía demasiado blando, a los segundos demasiado duro.

LAS CLAVES

El Fondo de Recuperación europeo, bautizado como Next Generation EU, prevé inyectar 750.000 millones de euros para recuperar al continente de los estragos del coronavirus.

Por primera vez en la historia, los países del bloque emitirán deuda conjunta para dotarse de los recursos a través de la Comisión Europea.

Para que el organismo pueda salir a los mercados, el acuerdo alcanzado por los jefes de Gobierno de los países debe ser ahora refrendado por los parlamentos nacionales.

Además, el rescate va también unido a la aprobación por parte del Parlamento Europeo del presupuesto plurianual 2021-2027.

No se espera que el maná comunitario comience a llegar a los países antes de la segunda mitad del año que viene debido a los trámites burocráticos que debe superar todavía.

Tras las consultas entre las capitales y el Parlamento Europeo y cuando ya se había llegado a un texto común, Hungría y Polonia dieron un puñetazo encima de la mesa. El 16 de noviembre, los embajadores de los Veintisiete aprobaron por mayoría cualificada este nuevo mecanismo para supeeditar el desembolso de los fondos europeos al respeto al Estado de Derecho, lo que incluye ámbitos como la independencia judicial y la pluralidad de los medios de comunicación, cuando estos países tan sólo querían que el posible bloqueo de los fondos estuviera circunscrito al fraude en el uso dinero europeo.

A pesar de esto, para aprobar todo el paquete que incluye el fondo de recuperación y el nuevo marco presupuestario plurianual 2021-27 se necesitaba la unanimidad de las capitales ya que todos los países deben avalar que la Comisión Europea salga a los mercados para captar los fondos. Varsovia y Budapest bloquearon esta parte, consiguiendo así secuestrar todo el paquete. En total, la friolera de 1,8 billones de euros. Un golpe maestro.

Tras el mazazo inicial, comenzaron las estrategias y todas las miradas se dirigieron hacia la canciller alemana, Ángela Merkel, cuyo país ostenta la presidencia semestral hasta finales de este año. El 19 de noviembre, Charles Michel había convocado de antemano una videoconferencia entre los líderes europeos para coordinar la respuesta frente al coronavirus, aunque se daba por supuesto que el bloqueo húngaro y polaco iba a centrar el debate. Además, Eslovenia había decidido sumarse a las quejas de los rebeldes sobre este mecanismo con una carta dirigida a la Comisión, aunque formalmente no formaba parte veto. Finalmente, la sangre no llegó al río.

El bloque comunitario castigó a los rebeldes con la indiferencia. El presidente del Consejo Euro-



Angela Merkel y Emmanuel Macron, en una de las cumbres del Next Generation EU

Al principio, a los Países Bajos y a sus aliados el esquema les pareció muy laxo y a los países del este, demasiado duro

Cuando Amsterdam cedió, Budapest y Varsovia se negaron a aceptar al respeto al Estado de Derecho

peo había hablado uno a uno con todos los líderes europeos con el objetivo de mantener la calma y fuentes diplomáticas explicaban que una videoconferencia no era el foro adecuado para un tema tan sensible. Por eso, en el debate tan sólo intervinieron los jefes de Estado y de Gobierno de los tres países discolos para explicar su punto de vista, Merkel y Michel. El debate fue despachado en 17 minutos. Antes de la cita circulaban ya varios planes alternativos: una declaración interpretativa sobre el alcance del nuevo instrumento y un enjuague jurídico para que el mecanismo pudiera empezar a andar a 25. Ninguna de las dos opciones contemplaba hacer cambios en el texto, que ya había sido aprobado.



DARIO PICNATELLI

LAS CIFRAS

750.000

Millones de euros es la dotación con la que contará el fondo para reconstruir las economías europeas.

140.000

Millones de euros recibirá en total España, el segundo país que más fondos captará sólo por detrás de Italia.

70.000

Millones de euros de los que reciba España serán a fondo perdido. El resto llegaría en forma de créditos blandos.

27.000

Millones de euros de esta ayuda ha consignado ya el Gobierno en los Presupuestos Generales del Estado del año que viene.

1,8

Biliones de euros movilizará la UE hasta 2027 si al fondo se suman los recursos del presupuesto plurianual europeo.

El pasado lunes, fuentes diplomáticas europeas dieron un ultimátum de 24 horas para que Hungría y Polonia retirasen el veto y amenazaron con poner en marcha una solución a Veinticinco que les dejara fuera, al menos de manera temporal, del reparto de los fondos. La semana anterior, fuentes diplomáticas habían explicado con profusión de detalles a los corresponsales comunitarios las diferentes alternativas barajadas para sortear el «no» de estos países. Estas noticias incluso llevaron a una rebelión de municipios húngaros y polacos que pedían recibir los fondos de manera directa, sin pasar por el control de sus gobiernos. A pesar de estas amenazas, la presidencia alemana prefería no hablar de

ultimátum. Palo y zanahoria. Al día siguiente, en el Consejo sobre Asuntos Europeos Berlín seguía mostrándose a favor de una solución a Veintisiete y el resto de las capitales se seguían oponiendo a realizar cambios en el texto. Varsovia y Budapest seguían manteniendo el pulso.

Pero algo comenzaba a moverse. El miércoles se conocía que la presidencia alemana había ideado una interpretación jurídica que da la posibilidad a los dos países de ganar tiempo y acudir al Tribunal de Justicia de la Unión Europea para comprobar si este mecanismo respeta los tratados del club comunitario. Durante este lapso de tiempo hasta que se conozca la sentencia, la Comisión Europea se compromete a no blo-

Al final, Alemania ha dejado una puerta abierta en la Justicia europea a Polonia y Hungría que ha salvado el rescate

Ahora, falta el «sí» de la Eurocámara y de los parlamentos nacionales para que la Comisión pueda endeudarse

quear los fondos. Una especie de freno de emergencia que tan sólo puede utilizarse una única vez, pero que no cambia de manera sustancial el mecanismo. Los embajadores acogieron de manera positiva este texto el miércoles por la tarde, pero esperaban la luz verde de los jefes de Estado y de Gobierno, que debían reunirse en Bruselas. A Polonia y Hungría esta ligera cesión les parece suficiente y empiezan a vender a sus respectivas opiniones públicas la victoria.

Antes del comienzo de la cumbre del pasado jueves y viernes, la delegación española confiaba en que el acuerdo se produjera en las próximas horas, sin demasiadas dificultades. A su entrada al encuentro, el primer ministro

holandés, Mark Rutte, agua ligeramente estas expectativas y pide conocer el criterio del Parlamento Europeo y de los servicios jurídicos del Consejo antes de bendecir el texto. Es sólo una falsa alarma. Aclarados estos puntos, llega la fumata blanca.

Pero no todo está hecho. Esto es Bruselas. Nada es rápido ni fácil. La semana que viene el Parlamento Europeo deberá dar su luz verde. Además, para que la Comisión Europea pueda endeudarse en los mercados se necesita la ratificación nacional de todos los países europeos, lo que implica la votación en sus respectivos parlamentos. Se espera que el maná comunitario puedan comenzar a fluir a partir de la segunda mitad del año.



La transición energética

El consumo mundial de carbón ha aumentado un 60% desde el 2000

Para eliminar este combustible fósil de la economía se pueden tardar 45 años

PIERGIORGIO M. SANDRI
Barcelona

Por mucho que los niños se esfuerzan en pedir este año a los Reyes que no les traigan carbón, la realidad es que todavía queda mucho por el planeta para quemar. Tal vez demasiado. Justo cuando se cumplen cinco años de los acuerdos de París, este combustible, responsable del 44% las emisiones de CO₂ en la atmósfera de la Tierra todavía se resiste a morir como fuente energética.

Un reciente estudio de la Agencia Internacional de la Energía (AIE) confirma que el consumo

de carbón en el mundo es un 60% más alto hoy respecto al que se alcanzaba hace veinte años. Sigue siendo en la actualidad la segunda mayor fuente de energía primaria, después del petróleo y todavía la mayor parte de la energía eléctrica producida en el mundo se basa en este mineral.

Los datos reflejan al auge económico de Asia y en particular de China de los últimos veinte años. Esta región del planeta consume cerca del 70% del carbón mundial y Pekín casi la mitad. De hecho, el siglo XXI se puede decir que ha sido, a escala global, el siglo del carbón: porque nunca a lo largo de la

historia su demanda se había incrementado tanto, sostiene la AIE.

De acuerdo con los datos, la organización End Coal, en la actualidad todavía hay casi un millar de centrales de carbón en construcción, aprobadas o planificadas por el planeta que esperan ver la luz en un tiempo breve. Por ejemplo, China, Ucrania, India y EE.UU.

han anunciado proyectos con carbón en plena pandemia.

Si se mantuvieran los actuales ritmos de cierres de las centrales térmicas, deberían transcurrir unos 43 años, según alertaba en un estudio de la pasada semana el Fondo Monetario Internacional (FMI), para que el carbón como fuente energética desaparezca del planeta. ¿Puede el planeta esperar todo este tiempo?

Hay varios motivos que explican la supervivencia de las centrales de carbón. En muchos países las minas son de propiedad estatal, con lo que los intentos de conversión, vía incentivos o impues-

tos, no suelen ser siempre muy efectivos.

Otro aspecto a considerar es que la vida útil de las centrales puede llegar a 40 años, con lo que su desmantelamiento prematuro, después de la inversión, suele tener un coste. El deseo de conseguir una mayor autosuficiencia energética y de reducir la dependencia

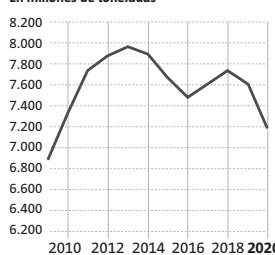
PLANIFICACIÓN

Hay todavía un millar de centrales ya programadas para estrenarse

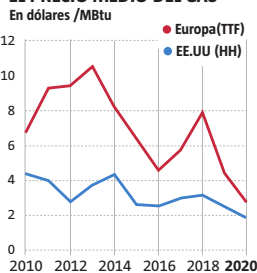
CRECIMIENTO ASIA

En lo que va de siglo el uso de este mineral ha aumentado más que en décadas anteriores

CONSUMO DE CARBÓN MUNDIAL
En millones de toneladas

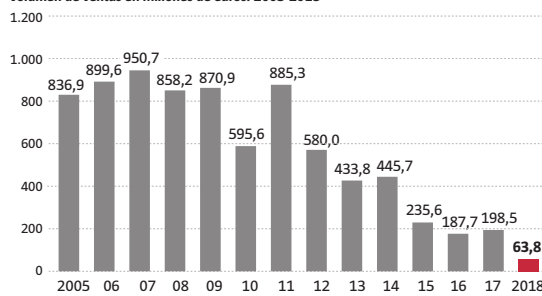


EL PRECIO MEDIO DEL GAS
En dólares /MBtu



INDUSTRIA DE LA EXTRACCIÓN DE CARBÓN EN ESPAÑA

Volumen de ventas en millones de euros. 2005-2018



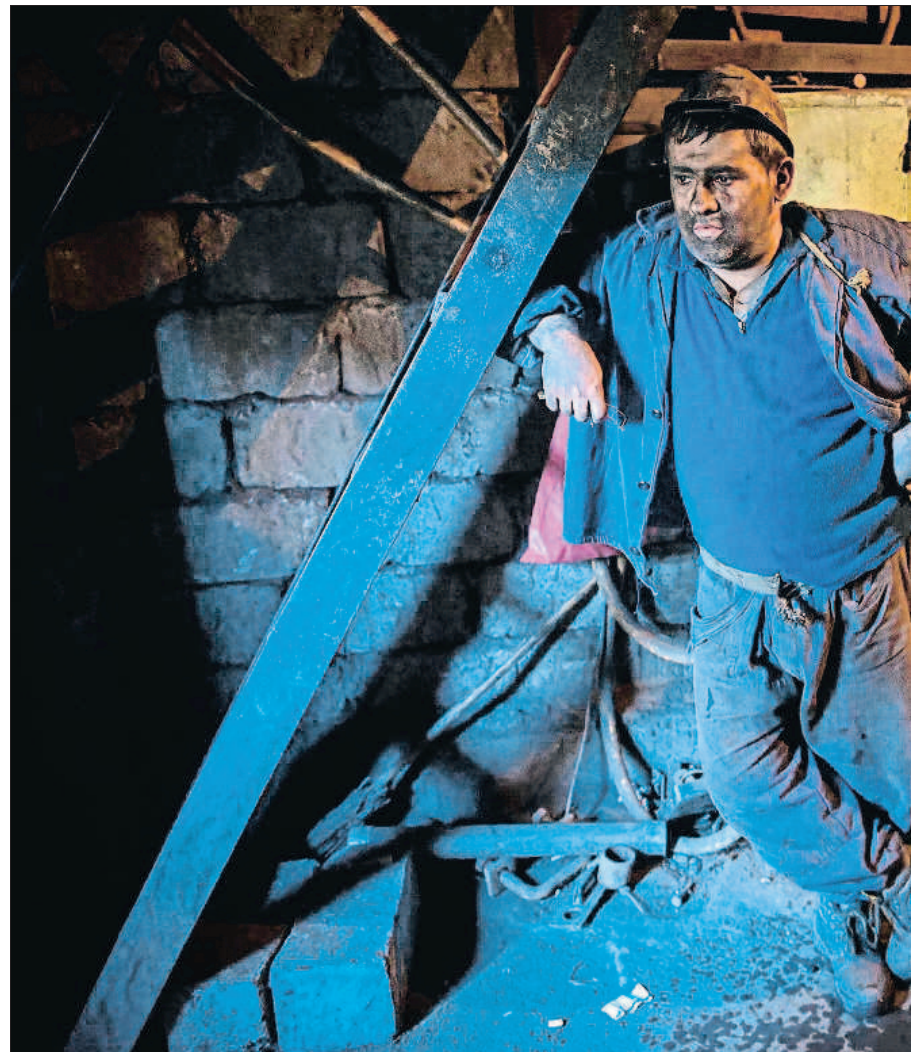
FUENTES: Agencia Internacional de la Energía

LA VANGUARDIA

Otra derrota para Trump

Una de las promesas del aún presidente de EE.UU., Donald Trump, fue la de relanzar la industria del carbón durante su mandato. "Haremos volver al trabajo a los mineros", proclamó. Pero la realidad es que no lo pudo cumplir. En el 2019 se extrajeron tan solo 706 millones de toneladas de este mineral, el nivel más bajo desde 1978. Desde octubre del 2018, unas 11 empresas mineras se fue-

ron a la quiebra. La caída es rápida. Si en el 2017 el 31% de la energía eléctrica generada en el país procedía del carbón, este año se bajará al 20%. En cuatro años se han perdido 5.300 puestos de trabajo en la extracción, casi el 10% de la fuerza laboral ocupada en este sector. Según el Departamento de Energía de EE.UU., el consumo de carbón bajará un 23% este año, en plena pandemia.



Un trabajador de una mina en Rumanía, el pasado mes de noviembre



CONSUMO DE CARBÓN EN MEGATONELADAS EQUIVALENTES-MTCE

1930-1940

Es la última década en la que se registra un descenso del consumo de carbón. Nunca más volverá a ocurrir. **-35 Mtce**

1950-1960

Después de la Segunda Guerra Mundial, se intensifica en la reconstrucción el uso del carbón como fuente de energía. **+550 Mtce**

2000-2010

Empieza el boom económico de China. El consumo de carbón se dispara en Asia como nunca antes en la historia. **+1.646 Mtce**

2010-2020

Pese al emergencia climática y el auge de las renovables la demanda de carbón sigue en auge. **+585 Mtce**

del exterior también ha impulsado, según el FMI, la resiliencia de la industria del carbón local en países con reservas.

“Dudo que estos países en pleno crecimiento económico abandonen el carbón tan rápidamente. Nosotros, en Occidente, consumimos muchos recursos durante décadas y ahora es complicado forzarlos a que renuncien a su desarrollo”, reconoce José Enrique Vázquez, presidente del grupo de gestores energéticos de Catalunya. “Hay que añadir que el cierre de las centrales supone una ruina para la economía local, con pueblos que acaban siendo abandonados y trabajadores que habrá que formar y reconvertir. La transición energética nos obliga también a repensar el modelo de sociedad”, reflexiona.

Hasta ahora, el carbón podía contar con un factor a su favor: el precio. No obstante, la energía solar y eólica son ahora mismo las fuentes de energías más baratas, por lo menos para dos tercios de la población mundial, según Bloomberg. Esto hará que en el futuro muchas de las centrales de carbón acaben siendo poco rentables.

“Las decisiones políticas pueden ser un catalizador. Pero al final es el mercado y los motivos económicos los que acabarán forzando la transición energética. Las empresas siempre van más rápidas que los políticos”, afirma Jaume Morron, socio-director de DialEc-Comunicació per la Sostenibilitat, asesor y experto en energías renovables.

Pese a la persistencia del carbón, hay motivos para la esperanza. Puede que estemos tal vez ante el canto del cisne de este combustible. Porque si es verdad que el consumo se ha incrementado cada año en este siglo pese a la emergencia de una nueva conciencia medioambiental, su peso en la cesta energética ha disminuido. Ahora solo representa poco más del 26%. Su contribución en la energía eléctrica ha bajado a un 36%. Hace años estos porcentajes eran mucho más altos.

China también parece haberse dado cuenta de que hay que tomarse una pausa. Desde el 2013 su consumo se ha parado, a diferencia de India o Bangladesh. Y en cuanto a Europa, el tjeretazo ha sido notable. El plan anunciado el viernes de reducir un 55% las emisiones para el 2030 ya viene de lejos. Hace tan solo diez años, un tercio de la energía europea procedía del carbón, ahora ha bajado al 15% a favor del gas. Ahora sus importaciones de mineral para las centrales están en mínimos de 30 años. “La tendencia en la última década demuestra que la demanda de carbón alcanzó su punto álgido en el 2013, con un pequeño rebote en el 2017-2018. Según nuestros análisis, el consumo global no volverá nunca más a los niveles del 2018”, asegura la AIE.

“La Covid-19 recortará tanto las emisiones de este año que la industria del carbón nunca se recuperará, incluso con una expansión continua en India y otros lugares. La caída de los precios del gas natural, la energía solar y eólica a un precio récord y las preocupaciones

TRANSICIÓN

Las reducciones en Europa son constantes y su uso está en declive

nes sobre el clima y la salud han socavado a la industria de forma permanente”, declaraba Rob Jackson, directivo de la organización Global Carbon Project.

Mientras incluso China se interroga si no se encuentra en la actualidad con un exceso de capacidad de centrales de carbón, en muchos países el viento ha cambiado. Un caso particularmente significativo es el de Alemania.

En ese país en noviembre se llevó a cabo la primera subasta para el desmantelamiento de plantas de carbón, que empezaron a funcionar tan solo en el 2015. En total, los operadores de plantas recibirán unos 317 millones de euros por retirar sus plantas del mercado eléctrico. ¿Y si como regalo de Navidad los niños recibieran aire más limpio?●



DANIEL MIHAILESCU / AFP

España pisa el acelerador del cierre de las centrales
Se apaga la llama



JOSEP M. ANTILLACH / JMA

Una montaña de carbón en el puerto de Tarragona

P. M. SANDRI Barcelona

“Se prevé, pues, una disminución de la participación del carbón en el consumo de energía, debido a que su explotación plantea problemas: yacimientos difíciles con la consecuencia de difícil mecanización, duras condiciones de trabajo que obligan a salarios elevados a la par que hay dificultades para encontrar personal de interior y costos elevados”, publicaba este diario en su edición del año 1973. Hace 47 años sobre esta industria ya planeaba la incertidumbre, aunque no se hablara de medioambiente o de emergencia climática, sino de rentabilidad.

Ahora estamos cerca del fin de un ciclo. En junio de este año unas siete centrales de carbón, prácticamente la mitad de las que seguían operativas, dejaron de funcionar en España. En este aspecto, la transición energética en la península ha vivido un acelerón significativo. Se podría decir que histórico. Hasta el 2018, el carbón era una de las tres mayores fuentes de producción eléctrica del país, gracias a las minas en Asturias, Aragón, Castilla y León e importaciones de carbón desde Colombia, Rusia o Sudáfrica. A principios de los noventa, había 146 minas con 45.000 trabajadores. Ahora la producción se ha hundido al 1,4% del total de la electricidad y quedan tan solo unos 1.500 efectivos.

“Históricamente el carbón ha sido siempre un asunto sensible en España, apoyado por el Gobierno central y la mayoría de autonómicos, así como partidos políticos, sindicatos y energéticas. Por estas razones, hubo una resistencia política en admitir la necesidad de

salir del carbón y los ejecutivos tradicionalmente eran reacios a adoptar medidas que llevaran hacia el cierre”, explican en un informe de esta misma semana editado por Europe Beyond Coal, titulado ‘Saying adiós to coal: lessons on just transition from Spain’.

El fin de las ayudas públicas (prohibidas por Bruselas), la inviabilidad económica, el auge de las renovables han puesto fin a esta modalidad de suministro energético. Naturgy, Endesa e Iberdrola optaron por el cierre antes del verano. Endesa informó en

HEMEROTECA

‘La Vanguardia’ en 1973 ya alertaba de los elevados costes de esta industria

HACIA LA SALIDA DEFINITIVA

En junio se cerraron siete plantas de carbón de golpe, algo histórico

tonces que, “ante la clara ausencia de perspectivas de mejora en el futuro”, la “falta de competitividad” y la “profunda modificación de las condiciones de mercado”, optó por renunciar al carbón. Los desmantelamientos pueden llevar entre 3,5 y 6 años.

Hay otras cuatro centrales que están en la rampa de salida (del mercado), mientras que las últimas dos que quedarán activas permanecerán en Asturias: las de Aboño y Soto de la Ribera (de la

empresa EDP), a la espera de los acontecimientos. No hay fecha oficial para la salida definitiva del carbón del mix energético. Greenpeace apuesta por el 2025, pero puede que se prolongue un poco.

El Gobierno ha puesto en marcha un registro para impulsar nuevas oportunidades de empleo para los trabajadores, tanto de las centrales de carbón como de sus empresas auxiliares, afectados por el cierre y facilitar así la reconversión del personal hacia nuevos puestos de trabajo.

La obligación de limpiar los gases que se filtran a la atmósfera, así como el aumento del precio del dióxido de carbono en el mercado europeo de las emisiones hacen que a estas centrales de carbón no le salgan los números para seguir operando mucho más tiempo. Los precios de los derechos de emisión han pasado de una media de 5,8 euros por tonelada de CO₂ en el 2017 a 24,8 euros por tonelada en el 2019. Asimismo, la bajada del precio del gas natural y la competencia de las plantas de ciclo combinado les han dado la puntilla.

“Pese a los fondos que se han destinado a la reestructuración del sector del carbón en España, ha habido una carencia de una planificación adecuada de la administración en distintos niveles, así como de los agentes sociales, lo que ha llevado a unas medidas de apoyo inadecuadas, falta de oportunidades de negocio en las áreas afectadas y también a dificultades socio económicas”, advertía el citado estudio. No obstante, todo apunta a que después de mucho esfuerzo y en relativamente poco tiempo, la llama del carbón se apagará para siempre en España.●



España tardará 19 años en recuperar el empleo del 2007

La Covid retrasará la vuelta al nivel previo a la burbuja inmobiliaria



Unos pintores de obra, en un momento de descanso, en una calle de la zona alta de Barcelona

EDUARDO MAGALLÓN
Barcelona

Cuando estalló la crisis de la Covid-19 en marzo pasado, la economía española aún no se había recuperado completamente del impacto de la anterior recesión, la que arrancó en el 2007 con el estallido de la burbuja inmobiliaria. En términos de empleo, a finales del 2019 el mercado laboral estaba todavía un 4% por debajo del que había en el 2007.

Con la Covid-19, el número de ocupados se hundió de golpe un 12%, por lo que no se espera que España recupere aquel volumen de puestos de trabajo hasta el 2026, 19 años después. Son las previsiones del Índice ManpowerGroup, que elabora el catedrático de Economía Aplicada de la UAB Josep Oliver, sobre las bases de las estimaciones de la Comisión Europea.

“Tenemos un mercado laboral que crece mucho con las expansiones económicas gracias a actividades in-

tensivas en mano de obra, pero en cuanto aparece una crisis se destruye todo”, reflexiona Oliver. El autor del estudio afirma que es necesario un cambio de modelo real para que no haya tanta dependencia del sector del turismo.

Los sectores de turismo, comercio y hostelería pesan un 21% en el PIB español y en los últimos seis años han

sido responsables de la creación continua de empleo: alrededor de un 3% anual, con picos de hasta un 4,4% interanual en febrero del 2020. Son precisamente esos mismos sectores económicos los que ahora son los grandes afectados por la crisis de la pandemia.

En el informe se elabora un perfil tipo del empleado afectado por la crisis sanitaria, que es el de un joven menor de 35 años, con bajo nivel educativo y fundamentalmente trabajando en pymes de los sectores del turismo, hostelería y comercio.

La Covid-19 ha acentuado la brecha entre los grupos sociales, sectores y tipologías de empresa más afectados. En el estudio se pone como ejemplo que la contracción del 4,9% de la afiliación de los jóvenes de menos de 35 años (233.000 afiliados menos) es diez veces superior a la reducción en el grupo de 35 y más, donde solo se perdieron 26.000 cotizantes.

El grueso del nuevo desempleo del último año lo han absorbido mayoritariamente los jóvenes –sea cual sea su nivel de formación–, aunque de forma más pronunciada en los grupos con niveles educativos más bajos, añade la investigación.

El informe constata también que el tamaño de la empresa es un factor clave para garantizar el mantenimiento de la ocupación. Mientras en las empresas de hasta 50 empleados se ha dado una contracción media del empleo del 4,5% y en las de menos de 250 trabajadores la caída es del 4,3%, las de más de 500 empleados crecen un simbólico 1% en empleo neto.

Lo que permanece invariable es una caída de la afiliación superior al 12% en hostelería y actividades artísticas y recreativas, independientemente del tamaño de la empresa, subraya el estudio.●

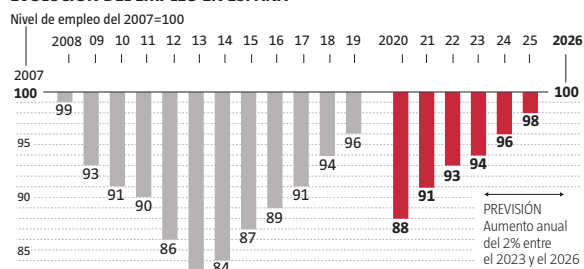
EL PESO DEL TURISMO

El mercado laboral español es sensible a los ciclos y en cuanto aparece una crisis, todo se destruye

IMPACTO DE LA COVID-19

El perfil tipo del afectado por la pandemia es menor de 35 años, baja educación y empleado en servicios

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN ESPAÑA



FUENTE: Manpower

LA VANGUARDIA



NOTICIAS DESTACADAS MEDIOS DIGITALES

Lunes, 14 de diciembre de 2020

<https://www.lainformacion.com/economia-negocios-y-finanzas/moncloa-perfila-salvavidas-pymes-problemas-solvencia/2823285/>

Similar al 'Fondo Sepi'

Moncloa perfila un nuevo 'salvavidas' para pymes con problemas de solvencia

Baraja varias alternativas para apuntalar el capital de empresas pequeñas y medianas que atraviesan dificultades transitorias por la Covid. Estudia si apoyarse en las CCAA o en el capital privado.

[Bruno Pérez](#)

Moncloa está estudiando la fórmula más adecuada para **extender a las empresas de pequeño y mediano tamaño** el dispositivo público de protección a la solvencia que ha dispuesto para las denominadas compañías estratégicas a través del [Fondo de Apoyo a la Solvencia de SEPI](#) - que ya ha salido al rescate de Air Europa y que negocia ahora un posible acuerdo con Duro Felguera-, según confirman fuentes del Gobierno. La medida ha sido solicitada en diversas ocasiones tanto desde el Banco de España como desde diferentes organismos internacionales como solución para impedir que dificultades transitorias de liquidez causadas por la Covid acaben derivando en problemas de solvencia e incluso llevándose por delante a empresas con un futuro prometedor en unas condiciones de mercado más normales.

Sobre la mesa, varias alternativas, según detallan las fuentes consultadas, tanto del Gobierno como del sector privado. La primera de ellas es la posible ampliación del actual Fondo de Apoyo a la Solvencia a Empresas Estratégicas para que además de dar cobertura a las empresas cuyo tamaño y significación territorial o sectorial otorga ese calificativo de 'estratégicas', pueda amparar operaciones de capitalización a pequeñas y medianas empresas. La solución permitiría aprovechar la estructura ya creada para el funcionamiento de este fondo, [incluida toda la red de asesores y consultores contratados para evaluar las operaciones](#), pero no termina de convencer en Moncloa, que prefiere no tensar la situación con Bruselas que ya autorizó en su día el Fondo SEPI en sus condiciones actuales.

Otra de las alternativas que se han barajado, según aseguran fuentes conocedoras de estos trabajos, es la creación de un Fondo de Capitalización específico para pymes con una estructura y funcionamiento similar a la del Fondo SEPI, pero con una operativa autónoma de aquél. Esta solución, sin embargo, tampoco es del agrado de las organizaciones empresariales, que desconfían de un instrumento que **permitiría al Estado entrar en el capital de cientos de empresas** e incluso condicional su gobernanza.

La patronal de la pequeña y mediana empresa, **Cepyme**, ha trasladado siempre que ha tenido la oportunidad al Gobierno su preferencia por otro tipo de instrumentos para estabilizar las situación financiera de las pymes. Se inclinan por otro tipo de medidas de alivio como los **aplazamientos en el pago de impuestos y cotizaciones sociales** o incluso por la instauración de una suerte de 'vacaciones fiscales' al estilo de lo que se ha

hecho en el Reino Unido para **eximir transitoriamente del pago del Impuesto de Sociedades** a las empresas de pequeño y mediano tamaño que acrediten una situación problemática en tanto persistan las apreturas generadas por la Covid.

Desde CEOE se ha planteado también para este segmento la posibilidad de suspender los límites a la compensación de las bases imponibles negativas en el Impuesto de Sociedades e incluso la materialización de los créditos fiscales acumulados por las empresas, planteando un horizonte de devolución razonable durante los próximos años.

Lo que las organizaciones empresariales rechazan de plano es la posibilidad de reforzar las líneas de avales del ICO como posible solución a este problema. "Las empresas pequeñas y medianas ya están muy endeudadas y no necesitan liquidez, **necesitan una solución que mejore su solvencia**", aseguran desde Cepyme.

El modelo valenciano

Alguna comunidad autónoma ha decidido no esperar a que el Gobierno se decida por una alternativa y ya ha empezado a construir un mecanismo para dar apoyo a las empresas de su región. Es el caso del Gobierno valenciano de Ximo Puig que tiene previsto poner en marcha en 2021 tres fondos de apoyo a las empresas de la región a través del Instituto Valenciano de Finanzas (IVF) con **una dotación conjunta de 400 millones de euros**.

El mecanismo se estructurará en un Fondo Valenciano de Crecimiento y Competitividad Empresarial 'Crece', que tiene previsto **invertir 150 millones de euros en empresas de alto potencial de crecimiento** para impulsar su tamaño en base a fusiones y adquisiciones; un Fondo de Impulso Empresarial 'Impulsa', para reforzar la situación de capital de empresas viables con problemas transitorios de solvencia en los sectores más golpeados por la crisis (turismo, ocio y transporte); y un Fondo de Resiliencia, que cumplirá a nivel regional la misma función que el Fondo Sepi a nivel nacional dando apoyo a las empresas valencianas de carácter estratégico para el tejido productivo local.

La orientación del instrumento valenciano [choca con algunas de las restricciones impuestas por Bruselas en el Marco Temporal](#), pero abre una vía para el impulso de un fondo mixto con financiación estatal y de las comunidades autónomas para operar a nivel territorial, que desde el Gobierno se ve como una de las opciones para abaratar la factura para las ya estresadas cuentas del Estado de la puesta en funcionamiento de un nuevo fondo de apoyo a la solvencia.

La otra alternativa es la **creación de uno o varios fondos de inversión público-privados** con una perspectiva probablemente sectorial para resolver este ángulo muerto del 'escudo económico' español: el de las garantías a la solvencia de las pequeñas y medianas empresas. Este modelo también genera controversia en algunos ámbitos del Gobierno, principalmente en relación a la naturaleza pública o privada de su gestión. Fuentes financieras se inclinan por un modelo de gestión privada en el que el Estado aportara ciertas garantías sobre las inversiones, al estilo de la línea de avales del ICO pero con una visión orientada a reforzar el capital de las empresas.

https://www.elconfidencial.com/economia/2020-12-14/crisis-convierte-sangria-laboral-para-mayores-55-anos_2870164/

LA TENDENCIA DE DESPIDO POR EDAD SE ACELERA

La crisis se convierte en una sangría laboral para los mayores de 55 años

Cuatro de cada 10 trabajadores se jubilan antes de los 65 años. La crisis ha acelerado la tendencia a despedir en función de la edad. Principalmente, en las grandes empresas

[Carlos Sánchez](#)

Las [crisis](#), como se sabe, golpean a todos, ya sea de forma directa o indirecta, pero a unos más que a otros. Este es el caso de los mayores que han perdido su empleo en los últimos años de su **vida laboral**, y cuyas probabilidades de recolocación son sustancialmente menores que las del resto. Lo que reflejan los datos, a la luz de la EPA, es que hoy **496.600 trabajadores** con una edad comprendida entre 55 y 64 años están en paro, lo que supone el 12,5% de la población activa.

La tasa, sin embargo, se sitúa cuatro puntos por debajo del conjunto de los parados, como consecuencia de la [dualidad](#) que existe en el mercado laboral entre fijos y temporales, los mayores están más protegidos por las leyes, pero la diferencia estriba en que a partir de una cierta edad encontrar un puesto de trabajo es significativamente más difícil para ese colectivo. De hecho, el 43% de esos trabajadores lleva en paro dos o más años.

Es decir, son desempleados de **muy larga duración** con unas probabilidades de reinserción en el mercado laboral muy reducidas. No solo por razones de cualificación profesional en plena transformación de la economía hacia un nuevo entorno digital, sino porque en España prendió la cultura de **hacer ajustes en función de la edad**. O lo que es casi lo mismo, en función del salario, ya que normalmente las nóminas de los mayores son más elevadas y por eso muchas empresas se fijan en esos colectivos para ahorrar costes.

Un dato lo corrobora. Aunque el desempleo entre los jóvenes con edades entre 25 y 34 años es mayor, casi el doble (21,4%), solo el 15% lleva en paro dos o más años. Es decir, muy lejos del 43% en el caso de los mayores.

La cultura de despedir en función de la edad se ha instalado en el conjunto del sistema productivo, pero es especialmente relevante en las grandes empresas, donde se ha convertido en una práctica habitual, con el beneplácito de los comités de empresa. El [último caso](#) es el de Banco Santander, donde se [han diseñado](#) bajas específicas en función de al menos tres grupos de edad: entre 50 y 54 años, entre 55 y 61 años y entre quienes tengan más de 62 años.

Reconversiones industriales

Airbus, Indra o Banco Sabadell, igualmente, han cerrado acuerdos con los sindicatos para despedir en función de la edad, lo que de alguna manera inculca la filosofía de las jubilaciones anticipadas, que en origen —durante las **reconversiones industriales** de los años ochenta— se pensaron como una herramienta extraordinaria para resolver situaciones complejas, como una reestructuración por obsolescencia de la capacidad instalada, pero nunca como un mecanismo permanente de ajuste laboral.

De hecho, el [reciente Pacto de Toledo](#) recomienda que “la edad de salida efectiva del mercado de trabajo debe aproximarse tanto como sea posible **a la edad ordinaria de jubilación** legalmente establecida”, aunque con una salvedad no relacionada necesariamente con la edad. “Respetando”, se dice “los casos de jubilaciones anticipadas **por actividad penosa y de personas con carreras de cotización precarias**”. Por lo tanto, sin tener en cuenta si el trabajador tiene 55, 61 o 63 años.

El caso del sector financiero es especialmente significativo. Su plantilla global, según un [informe](#) de CCOO, ha pasado desde 2009 de 276.497 empleados a 173.447, con una reducción de 103.050 en términos absolutos y de un 37% en términos relativos, duplicando el porcentaje de ajuste del conjunto de la eurozona, y muy por encima de las magnitudes de Alemania (-15,6%), Francia (-5,9%), Italia (-17,1%) o Portugal (-18,1%).

Las cifras de la propia Seguridad Social corroboran este ajuste permanente en función de la edad, pese a que el discurso oficial pasa por prolongar la edad de jubilación.

Coeficiente reductor

Entre enero y agosto de este año, según los datos manejados por el [Pacto de Toledo](#), se han jubilado en España 171.517 personas, pero de ellas 65.629 lo hicieron de forma anticipada. Por lo tanto, algo más de **uno de cada tres trabajadores** (el 38%) abandonó su empresa sin haber llegado a la edad legal de jubilación. Y lo que no es menos significativo, el 71% lo hizo sufriendo un **coeficiente reductor**, que es el mecanismo que utiliza la Seguridad Social para penalizar las jubilaciones anticipadas.

Las [jubilaciones anticipadas](#) involuntarias, como dice la ley, son aquellas que se producen a una edad inferior a la legal como consecuencia de una reestructuración empresarial que impida la continuidad de la relación laboral, como un despido por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción. El número de años de anticipación sobre la edad ordinaria puede ser, como máximo, de cuatro, y cada trimestre o fracción de trimestre de anticipación lleva aparejado un coeficiente reductor que disminuye la cuantía de la pensión. Se exige una carrera de cotización de, al menos, 33 años para tener derecho a este tipo de jubilación.

La casuística que explica los ajustes laborales en función de la edad es muy amplia. Pero hay una especialmente significativa: **los salarios**. O expresado de otra forma, las empresas optan por despedir a quienes tienen nóminas más elevadas, normalmente con contrato indefinido, y, en su lugar, optan por contratar a jóvenes que entran en la parte baja del convenio colectivo y, en muchos casos, con contrato temporal. En el sector

financiero, por ejemplo, se ha contratado en la última década a 26.294 personas, mientras que, en paralelo, se ha despedido a 120.311 empleados.

Lo que [muestran](#) los datos de la 'Encuesta de estructura salarial', que elabora el INE (Instituto Nacional de Estadística), es que el salario bruto de los trabajadores con una edad comprendida entre 55 y 59 años era en 2018 equivalente a 27.948 euros de media, mientras que quienes tenían entre 20 y 24 ganaron 12.914 euros.

La [literatura económica](#) ha evidenciado que esta estrategia de despedir en función de la edad para ahorrar costes produce enormes distorsiones en el mercado laboral, ya que desincentiva la inversión en capital humano. Es decir, se produce un **efecto sustitución** que margina factores como la experiencia o, incluso, la lealtad a la empresa. La solución que se apunta en unos momentos de **disrupción tecnológica** es el diseño de programas específicos de cualificación profesional para mayores de 55 años, pero eso cuesta recursos y muchas empresas, sobre todo las que integran sectores de bajo valor añadido, prefieren competir vía salarios.

La sangría no solo afecta individualmente a cada uno de los trabajadores expulsados del mercado laboral en edades avanzadas de difícil recolocación, sino que perjudica a la propia Seguridad Social.

Como reconoce el reciente acuerdo sobre la renovación del Pacto de Toledo, “pueden considerarse **cargas financieramente impropias** del sistema contributivo las ayudas a sectores productivos concretos a través de la anticipación de la edad de jubilación en determinadas actividades”. Es decir, que, en un contexto de extrema debilidad del sistema público de protección social por razones financieras, se le imputan costes basados en una discriminación por edad. Aunque lo que sorprende es que quienes hacen las leyes, los diputados, reconozcan que la jubilación anticipada “**sigue utilizándose a menudo como una fórmula de regulación del empleo**”. Y con luz y taquígrafos, habría que añadir.

https://www.vozpopuli.com/economia-y-finanzas/pensiones-record-historico-enero_0_1418858379.html

El gasto en pensiones superará desde enero los 10.000 millones mensuales por primera vez en la historia

Aunque el número de pensiones se ha estancado por las trágicas consecuencias de la covid-19 en el colectivo de mayores de 65 años, el aumento de su cuantía para 2021 marcará un nuevo récord de gasto

[Jesús Martín](#)

El Gobierno tiene presupuestado un gasto de **163.000 millones de euros para pagar a los pensionistas durante el próximo año**. La primera nómina, la correspondiente al mes de enero, va a marcar un nuevo hito: **por primera vez en la historia el coste mensual superará los 10.000 millones de euros**, teniendo en cuenta que las nuevas altas que se incorporan al sistema cobran más que la media (1.400 euros frente a 1.017), que habrá un número mayor que atender y que el Ejecutivo ha programado en los [Presupuestos Generales del Estado](#) una subida media del 0,9%, que en algunos casos será algo más elevada.

La última nómina abonada por la [Seguridad Social](#) corresponde al mes de **noviembre pasado** y ascendió a **9.955 millones de euros**. Teniendo en cuenta que en los últimos doce meses el incremento medio mensual de esta obligación de pago ha sido de 18,2 millones de euros, parece poco probable que la barrera de los 10.000 millones pueda superarse en la nómina de diciembre. Únicamente en el mes de mayo se ha reducido el importe de los pagos en 27 millones en relación con el mes anterior, como consecuencia de trágico balance de víctimas de la primera ola de la pandemia del [coronavirus](#).

La **variación anual de la nómina de las pensiones** ha oscilado en los últimos diez años entre incrementos interanuales del **2,88% en 2015** y el **5,05%** registrado **en 2010**. En el año 2011, el importe mensual de las pensiones superó los 7.000 millones de euros; en 2014, los 8.000 millones; y en 2018, los 9.000 millones. En lo que va de año, las variaciones interanuales se han ido reduciendo con el transcurrir de los meses hasta situarse en noviembre, último dato publicado, en el 2,26%.

El Estado abona alrededor de 9,8 millones de pensiones cada mes, lo que no se corresponde con el número de pensionistas que hay en el sistema, algo menor, toda vez que una misma persona puede cobrar dos pensiones concurrentes, con la única condición de que la suma de ambas no supere la pensión máxima fijada para ese ejercicio, 2.707 euros brutos mensuales en el caso de 2021. **En el mes de noviembre se dieron de alta en el sistema un total de 31.094 pensiones de jubilación y 7.413 por incapacidad permanente**.

Cada año, normalmente, se incorporan a la nómina alrededor de 100.000 pensiones más, lo que equivale a crecimientos anuales algo por encima del 1%. El presente ejercicio está

siendo anómalo por las especiales circunstancias sanitarias que concurren. Hasta tal punto que, desde noviembre de 2019, apenas se han sumado a la nómina 4.325 pensiones nuevas para el conjunto de las modalidades, cuando en el año 2019 lo hicieron 105.107. La última comparación interanual indica un aumento de apenas el 0,04%. Podría darse la situación de en diciembre se pagaran menos pensiones que hace un año.

Según el Ministerio de Seguridad Social, sólo el número de pensiones de jubilación se ha incrementado en noviembre en comparación con el mismo mes de 2019. Lo ha hecho en un 0,57% (+34.596), cuando el ritmo normal está entre el 1,8 y el 2%. El número de pensiones de viudedad lleva ocho meses consecutivos a la baja, el de pensionistas “por incapacidad permanente” acumula siete meses de descensos y el de pensiones por orfandad lleva medio año en declive

La nómina de pensiones aumenta en 220 millones en 2020

En noviembre, la Seguridad Social abonó 7.144 millones de euros a las **6.111 millones de pensiones por jubilación**, que suponen casi el 72% del total. La segunda mayor partida corresponde a las **pensiones de viudedad**, con 1.713 millones de euros y representan el 17,2% del total mensual. Su número se acerca a los 2,35 millones. El tercer gran capítulo de gasto está en las **pensiones por incapacidad permanente**, casi 947.000, que suponen un desembolso mensual de 933 millones. Las otras dos clases (**orfandad y favor de familiares**) apenas son el 1,6% del gasto y su montante mensual se mantiene prácticamente estable en los 139 y 25 millones de euros, respectivamente.

En el presente año, la nómina de todas las pensiones del sistema se ha incrementado en casi 220 millones de euros en relación con el gasto atribuido a 2019. En este último año y en 2018, el aumento fue superior a los 435 millones de euros, de acuerdo con las cifras del Ministerio de Seguridad Social.

Cerca de 2,3 millones de pensiones en vigor están complementadas a mínimos. Se trata de pensiones cuyos titulares no cotizaron el tiempo mínimo exigido y la cantidad a percibir está por debajo de la mínima establecida anualmente por ley, por lo que, cumpliendo una serie de requisitos, pueden solicitar los complementos para alcanzar esa cuantía.