

CENTROS COMERCIALES



VALOR Y PRECIO, LA VERDADERA REALIDAD DE LOS CENTROS COMERCIALES

HERNÁN SAN PEDRO
DIRECTOR DE RELACIONES CON INVERSORES
Y DE COMUNICACIÓN CORPORATIVA DE LAR ESPAÑA

En pleno agosto, durante las vacaciones probablemente más atípicas de nuestras vidas, quienes hayan seguido leyendo diarios se habrán encontrado con varios titulares sobre el inminente apocalipsis que iban a sufrir, en su totalidad, los centros comerciales. A fuerza de repetirse, tanto catastrofismo ha creado un subgénero *pulp* para un sector al que distintos expertos llevan sepultando y diciéndole adiós prácticamente a diario desde hace demasiados años. Por fortuna, con mucho más empeño que resultados tangibles.

El subgénero comenzó afirmando que la severa crisis sectorial en Estados Unidos o el Reino Unido abocaba a los centros y parques del resto del mundo a desaparecer igualmente. Tomaron la parte por el todo, pero en general omitían la altísima saturación de esos dos mercados, su antigüedad y su anclaje a los grandes almacenes, mientras que en países como España el sector se ha mantenido siempre en niveles más que razonables -si no escasos- en términos de densidad comercial, con una extraordinaria modernización y adaptación a los tiempos, así como una evidente capacidad de crecimiento contrastada año tras año.

Luego fue el auge del e-commerce, que para los expertos del alarmismo estaba llamado a acabar de un plumazo con el modelo de negocio del retail. La realidad es que en España el inexorable auge de las plataformas digitales de venta todavía representa un 10% de las transacciones comerciales totales. Además, su crecimiento se ha venido centrando en segmentos como los viajes o el transporte, que no compiten con

las grandes superficies. Es cierto que otros sectores, como la moda, experimentan también un relevante crecimiento, pero, incluso en este caso, el nivel de devoluciones y el coste de la "última milla" relativizan el supuesto éxito del mismo.

En paralelo, habrá que convenir en que "la necesidad de escaparates" hace que los centros comerciales se hayan convertido en los mejores aliados, tanto de esas plataformas como de las que han ido creando las marcas tradicionales. Es en las grandes superficies comerciales donde unas y otras fidelizan mejor a sus clientes y generan experiencias de compra eficaces ligadas a los valores intrínsecos de cada marca. Lejos de ser enemigos íntimos, el e-commerce y los parques y centros comerciales comienzan ya a vivir una amistosa y muy fructífera relación.

Lejos de ser enemigos íntimos, el e-commerce y los parques y centros comerciales comienzan ya a vivir una amistosa y muy fructífera relación

CENTROS COMERCIALES



*La sintonía y el alineamiento
entre inquilinos y propietarios
siempre ha sido una de las claves
del sector. En adelante va a serlo
todavía más*

Ya en 2020, muchas voces han venido afirmando que la pandemia acabaría con el retail. Es cierto que la excepcionalidad de la crisis ha tensionado prácticamente todos los sectores empresariales, incluido el inmobiliario, pero los resultados han demostrado que muchos de los centros y parques no figuran entre los principales damnificados, salvo en el caso de aquellas compañías ya sobreendeudadas antes de la crisis. Los buenos activos, bien gestionados y con buenas ofertas comerciales y experienciales, han demostrado una resiliencia fuera de toda duda. Como en todo, la calidad marca la diferencia.

En el caso español, cerca de una cuarta parte de las superficies de la mayoría de centros siguió abierta durante el estado de alarma para abastecer a los ciudadanos de bienes de primera necesidad. Durante esas semanas y las siguientes, fueron conociéndose las medidas tecnológicas de control y previsión de afluencias, de gestión del distanciamiento físico y otras adicionales de seguridad que parques y centros ya aplicaban desde mucho antes de la pandemia, y que supieron intensificar durante el estado de alarma y con posterioridad a éste. El resultado ha sido que la inmensa mayoría de clientes percibe los centros como superficies seguras donde abastecerse, pasear, comprar y vivir en familia de forma sossegada y confiable así como un lugar seguro donde satisfacer sus necesidades de socialización y ocio, parte indiscutible del carácter de los españoles.

Sin embargo, durante agosto circularon cifras de afluencias y estancias marcadamente alarmistas. Hubo cierta confusión entre datos y tendencias en la desescalada. Parece que la inclusión de los datos de marzo a mayo ha dado una visión de conjunto que no se corresponde, ni mucho menos, con la de finales de septiembre. Es evidente que no todos los centros se comportan igual, pero los que suelen ser calificados como dominantes, es decir, aquellos que cubren comercialmente en exclusiva una zona amplia y muy poblada, en general han recuperado visitas y estancias hasta niveles similares a los alcanzados anteriormente.

ALINEAMIENTO DE INTERESES

Durante el confinamiento y la posterior desescalada, los grandes agentes del retail nacional hemos extremado el diálogo, la colaboración y los acuerdos con la inmensa mayoría de arrendatarios. La sintonía y el alineamiento entre inquilinos y propietarios siempre ha sido una de las claves del sector. En adelante va a serlo todavía más. Arrendador y arrendatario van a implicarse en la dinamización de cada centro, con un sentido más participativo y coordinado de cada mix comercial y su oferta. La omnicanalidad y las fórmulas de fusión entre lo físico y lo digital, va a hacer más eficiente el retail de la siguiente generación.

El alineamiento de intereses simplifica las necesidades logísticas de los comerciantes, reduce las distancias entre ambos mundos y favorece la atracción experiencial y la fidelización mediante la visita a una tienda física emblemática, que además potencia la imagen de marca de los comerciantes y la experiencia personalizada en el cliente.

Ese mutuo interés explica por ejemplo cómo, tras los primeros efectos de la crisis del Covid-19, en Lar España Real Estate hayamos establecido hasta el momento acuerdos de alquiler sobre más del 95% de la superficie bruta alquilable de nuestros 15 centros, extendiendo en proporción a las bonificaciones la duración de los contratos, incrementando rentas variables en algunos casos y manteniendo unas excelentes relaciones con nuestros comerciantes. Ello nos ha permitido llegar a niveles de ocupación en el entorno del 95%, manteniendo además tasas de esfuerzo totales para los inquilinos muy por debajo de la media sectorial.

Sin embargo, a pesar de todo lo expuesto hasta aquí y como suele pasar en tantos órdenes de la vida, la tozuda realidad no ha conseguido imponerse ante unos prejuicios y unas percepciones tan erróneas como repetidas hasta la saciedad. No creo que exista un sector donde la distorsión entre las sensaciones y la realidad sea tan acusada como ocurre en el mundo del retail.

En un año extremadamente difícil para todos, el negocio de centros comerciales ha respondido en España con adaptación, evolución y modernización máximas, pero el mercado no termina de apreciarlo. Prefiere mantener el sambenito de que somos un negocio inmovilista y en riesgo de extinción, cuando la realidad es que somos el mejor ejemplo de evolución, innovación y adaptación a los tiempos.

En el conjunto del mercado, la brecha entre los estados de opinión y los hechos no deja de crecer. En el sector inmobiliario, las valoraciones contables de los activos de las distintas compañías habían empezado a tocar techo a finales del año pasado. Era algo previsible, después de varios años consecutivos de crecimiento. Sin embargo, se ha magnificado ese moderado ajuste de las valoraciones. Si hasta junio el ajuste medio de las valoraciones sectoriales de las compañías de retail fue de solo el 3,5%, el descuento en Bolsa sobre el valor neto de sus activos fue del 75,8%. Confundir valor y precio no suele ser considerado una buena idea, parece que con la excepción del mundo del retail en estos últimos años.

CENTROS COMERCIALES



Centro Comercial Lagoñ, Sevilla.

UN SECTOR CON SALUD Y FUTURO

Sin embargo, a pesar del impacto del Covid-19 existen compañías que cuentan con sólidos fundamentos operativos y financieros, que continúan generando ingresos recurrentes, que mantienen tasas significativas de rentas y que han sabido preservar tasas de ocupación altas en sus centros comerciales, entre las que incluyen la recuperación de más del 90% de las afluencias medias habituales antes del confinamiento. Son compañías que cuentan con balances saneados, ratios de apalancamiento sumamente controlados y con sólidas posiciones de caja para hacer frente a sus obligaciones. Han invertido para adaptar sus activos a las últimas tendencias del retail, porque creen que la omnicanalidad, la tecnología, la seguridad y la sostenibilidad juegan papeles clave para asegurar una experiencia absolutamente diferencial para cada cliente. Todo ello certifica que la calidad de los activos, la gestión operativa y financiera y la calidad del servicio siempre desembocan en el mejor puerto.

Aun así, el grado de descuento al que cotiza el sector inmobiliario en general, y el retail en particular, está siendo tan desproporcionado y constante en el tiempo que, lejos de ser una amenaza, debería empezar a ser considerado una oportunidad. Varias gestoras de inversión han comenzado a recomendar la vuelta a los criterios *value* en la selección de una cartera de acciones. Y no son pocos los analistas cuyas recomendaciones de compra y precios objetivos están muy por encima de las cotizaciones. Es decir, parece llegado el momento de aquellas empresas infravaloradas desde el punto de vista de los fundamentos y que además ofrecen *payouts* elevados. En definitiva, la excesiva penalización y el descuento exagerado al que cotiza el mundo del retail lo han convertido ya en una excelente oportunidad.

La excesiva penalización y el descuento exagerado al que cotiza el mundo del retail lo han convertido ya en una excelente oportunidad

Con tanto apocalipsis empieza a parecer inevitable que el sector termine viviendo su propia apoteosis. En mi modesta opinión, el momento de una nueva remontada sectorial debería estar cada vez más próximo. Mientras tanto, y como el mexicano Juan Ruiz de Alarcón expresaba en La verdad sospechosa, también en el mundo del retail "los muertos que vos matáis gozan de buena salud". O, acudiendo al refrán popular, "solo el necio confunde valor con precio".

En definitiva, cuando en adelante lean sobre el retail en España, recuerden que, si sus compañías aportan balances saneados, fortaleza operativa, valoraciones relevantes, dividendos altos, sólidas relaciones con inquilinos e innovación continua con la incorporación habitual de las últimas soluciones tecnológicas, deberemos concluir entonces que su salud y su futuro son dignos de mucho más aprecio.

CALIFICAN EL PRESUPUESTO DE “IRREAL” Y DE “IDEOLÓGICO”

Indignación empresarial

Unos Presupuestos irreales, ideologizados y desvinculados de la situación de las empresas españolas. Ésta es la opinión de los empresarios, que critican sobre todo la subida de impuestos, que consideran que ahuyentará la inversión. [P34 a 37/EDITORIAL](#)

CEOE

“No son nada realistas y castigan fiscalmente a las empresas”

FOMENTO

“Es el momento de incentivar la economía y no de subir impuestos”

CÁMARAS

“No hay que dañar la supervivencia empresarial con un aumento fiscal”

DIGITALES

“Perjudican al sector digital, que ya está muy penalizado”

PRESUPUESTOS DEL ESTADO 2021

Indignación empresarial por unos Presupuestos “irreales” e “ideologizados”

FUERTES CRÍTICAS Los empresarios reprochan la falta de apoyo al tejido económico en las Cuentas presentadas por el Gobierno y rechazan unas subidas de impuestos que frenarán la recuperación, la inversión y la creación de empleo.

Expansión, Madrid
Unas Cuentas irreales, populistas, ideologizadas y desvinculadas de la situación de las empresas españolas. Este es el diagnóstico que más se repite entre las grandes patronales españolas sobre los Presupuestos Generales del Estado, presentados esta semana por el Gobierno, a los que acusan de suponer un castigo para las multinacionales españolas y no generar la confianza requerida para atraer capital exterior sino, al contrario, crear una gran inseguridad para las empresas. Y la comparación con otros países de Europa no hace más que arrojar sal sobre la herida, ya que el Ejecutivo español ha decidido dejar la mayor parte de las medidas de apoyo a la economía al albur de los fondos europeos y financiar buena parte del incremento del gasto a través de impuestos que penalizan en gran medida a las empresas, que ya están entre las más castigadas del mundo por el desplome de la economía.

El proyecto de Presupuestos aprobado por el Gobierno introduce una fuerte subida del gasto social, en buena parte derivado de la necesidad de combatir el coronavirus y sus efectos en el mercado laboral, pero también un gran incremento del gasto corriente de ciertos ministerios, algo que no se ve bien desde el mundo económico, al tratarse de partidas cuya necesidad (y oportunidad en este momento) es, siendo generosos, muy discutible. Además, una tercera parte del aumento del gasto público irá dirigido a la transformación económica del país y a apoyar al tejido empresarial. Esta parte tiene un cierto truco, ya que el 85% del incremento presupuestario depende de los fondos europeos, por lo que está sujeto a una gran incertidumbre que no afecta al resto de las partidas.

La contrapartida, además de un incremento de la deuda, no es el ajuste de otro tipo de gastos corrientes (como podría haber sido el caso de las pensiones o el sueldo de los funcionarios), sino una cascada de impuestos que golpea



ANTONIO GARAMENDI
Presidente de la patronal CEOE

“Son unos Presupuestos ideológicos y nada realistas”

“Los Presupuestos Generales del Estado para 2021 son ideológicos y nada realistas, cuando lo que necesitamos son unas cuentas públicas que reflejen la realidad. [En medio de una crisis económica y sanitaria] no es el momento de subir impuestos porque incluso en otros países, como Francia, Reino Unido y otros, los están bajando y es el momento de ayudar [a las empresas]. El Gobierno castiga a las compañías con la subida de impuestos, y la supresión de la exención total de los dividendos que las empresas españolas traen de fuera. Es un castigo a las multinacionales españolas, que es justamente el tipo de empresa que necesitamos para crear empleo digno. Los Presupuestos son la ley fundamental del país, pero es para un año. Si estos presupuestos expansivos duran cinco años habrá que agarrarse porque vienen muchas curvas”.



PILAR GLEZ. DE FRUTOS
Presidenta de Unespa

“Menos protección para familias y más exposición al riesgo”

“Las medidas contempladas en los Presupuestos van a perjudicar el desarrollo de la previsión social complementaria en España, con el consiguiente perjuicio para la sociedad y la economía. El encarecimiento de la fiscalidad del seguro es una medida desproporcionada y carente de justificación que puede derivar en una disminución de las protecciones que contratan familias y empresas y en una mayor exposición al riesgo del conjunto de la sociedad y la economía. A la subida del Impuesto sobre las Primas de Seguro hay que añadir la rebaja de los límites de aportación a los sistemas de previsión individuales, que afectará negativamente a los más de 75 millones de participantes en planes de pensiones y a casi 1 millón de asegurados. Mostramos nuestra disconformidad con el empeoramiento del tratamiento fiscal de estos productos de ahorro”.



JOHN DE ZULUETA
Presidente del Círculo de Empresarios

“Subir impuestos ahora es un disparate y una locura”

“Subir los impuestos ahora [como recogen los Presupuestos Generales para 2021] es un disparate, una locura y una imprudencia. En otros países se han bajado los impuestos, como en Alemania, que acaba de recortar el Impuesto sobre el Valor Añadido. No son unas cuentas realistas; hay mucha ideología en ellas y no están adaptadas a la situación. La caída del Producto Interior Bruto en España [por el impacto económico de la pandemia vírica] es la más profunda. No de la Unión Europea, sino del mundo. Tenemos que potenciar la economía española, no hundirla. Hay mucho populismo y mucha ideología en el Gobierno. Igual ocurre con el régimen de los alquileres de la vivienda. Todo lo que no sea dejar actuar al mercado con libertad es una mala idea. Los estamos viendo en Berlín [donde la intervención de los precios del alquiler ha reducido la oferta”.



JOSÉ LUIS BONET
Presidente de la Cámara de España

“No hay que perjudicar a la empresa con un aumento de la presión fiscal”

“España necesita unos Presupuestos que permitan aplicar políticas ajustadas a la situación tan delicada que vivimos. Hay que aprovechar los Presupuestos para impulsar las palancas clave para la recuperación, como la innovación, la digitalización, la internacionalización, la reindustrialización o el emprendimiento, evitando medidas que supongan una barrera. Tenemos una oportunidad para incentivar la actividad productiva. Ninguna empresa que sea viable debe quedar atrás. Los Presupuestos tienen que acompañar las necesidades de las empresas y los sectores en un momento de enorme dificultad, sin perjudicar la supervivencia empresarial o la capacidad de recuperación por un aumento inconveniente en la presión fiscal. Los Presupuestos pueden contribuir a afianzar las reformas estructurales que necesitamos.”

rán la economía en general y la competitividad de las empresas en particular, lo que a su vez dificultará la creación de empleo y retrasará la salida de la crisis. Una de las medidas más criticadas es la imposición de un gravamen a los

dividendos de las empresas, lo que reducirá la liquidez de las compañías justo en el momento que más falta les hace, mientras que el incremento del IRPF limitará la renta disponible de las familias el próximo ejercicio. A esto hay que

sumar un aluvión tributario que afecta de forma más específica a los determinados sectores, como es el caso de la subida del IVA a las bebidas azucaradas o la mayor fiscalidad a los planes de pensiones. Así, los Presupuestos van en la di-

rección contraria a la que se necesita para reactivar la economía, ya que elevan la incertidumbre entre las empresas y alejan las posibles inversiones que se estuvieran planteando.

Información elaborada por
P. Cerezal, M. Valverde,
I. Benedito, M. Serraller,
D. Casals, R. Arroyo,
A. Medina, I. de las Heras y
C. Morán.



GERARDO CUERVA
Presidente de Cephyre

“No son las cuentas que necesita España; tienen mucha ideología”

No son los Presupuestos que necesita España. Son unas cuentas muy ideologizadas, enfrentan lo social con lo económico, obviando que realmente una cosa depende de la otra. Incluyen un fuerte incremento de gasto, pero estructuralmente, cuando lo preciso es que de forma coyuntural se afronte el fuerte 'shock' que está sufriendo la economía y el país. Hubiera sido una buena oportunidad para ayudar a las pymes a resistir, porque no hacemos nada por mantener la empresa. Es el único país que sube los impuestos”.



JOSÉ LUIS ZOREDA
Vicepresidente ejecutivo de Exceltur.

“Piensan más en la ideología que en cómo salir del atolladero”

“Estos presupuestos son una profunda decepción. Sin contar con la partida que sufraga el fondo europeo, el presupuesto nacional para el turismo, el sector más golpeado, cae un 27%. No hay a corto plazo ninguna partida para socorrer la solvencia de un tejido empresarial al borde del precipicio. Por último, la mejor política social es ayudar a que los empresarios tiren del carro, y eso no se conseguirá subiendo impuestos. Sin duda piensan más en la ideología que en cómo salir del enorme atolladero en el que estamos”.



ANTONIO BONET
Presidente del Club de Exportadores.

“No tienen en cuenta las necesidades del sector exterior”

“Estos Presupuestos no tienen en cuenta las necesidades del sector exterior. Nos preocupa la limitación de las exenciones sobre dividendos y plusvalías obtenidos por las filiales de empresas españolas en el exterior. Obligar a las empresas a tributar en España por lo que ya han tributado en otras jurisdicciones implica un deterioro en la competitividad internacional de nuestras compañías. Lo que procede en un momento de recesión es reducir la carga impositiva, tal como están haciendo ya otros países de nuestro entorno”.



STELLA RAVENTÓS
Presidenta de Aedaf

“La subida de impuestos afecta a todos y nos aleja de otros países”

“Nos extraña que en un entorno en que todos los países están bajando impuestos para impulsar la economía y atraer inversiones, aquí se suban. Reducir la desgravación de fondos de pensiones como está la Seguridad Social no es conveniente. El gravamen a los dividendos traerá dobles imposiciones, habrá reestructuraciones. El alza del diésel y del IVA a las bebidas azucaradas afectará a todos. Habrá deslocalizaciones por la de Patrimonio. No están diseñados para atraer inversiones, no es el momento para estos PGE”.



JOAN CLOS
Presidente de la Asociación de Propietarios de Viviendas en Alquiler (Asval).

“Confiamos en que se desliguen de medidas que generan inseguridad”

“Confiamos que la tramitación perfile unos Presupuestos que faciliten la recuperación de la economía y se desliguen de medidas, como el control de precios, ineficaces donde se aplican, además de generar inseguridad jurídica, reducir la oferta y dificultar el acceso a la vivienda a los colectivos vulnerables. Los PGE deberían crear una verdadera política pública de vivienda, que se complementen con los Fondos Europeos para renovar el parque. El presupuesto de vivienda social en España es de un 1,7% frente al 19% en Europa”.



JOSEP SÁNCHEZ LLIBRE
Presidente de Fomento del Trabajo

“Reiteramos que hay que eliminar el Impuesto sobre el Patrimonio”

“Ahora no es el momento de subir impuestos y crear nuevos, sino de incentivar la economía. Reiteramos una vez más que hay que eliminar el Impuesto sobre el Patrimonio, ya que es confiscatorio y no existe en la mayoría de países desarrollados. También consideramos contraproducente reducir los incentivos para los planes de pensiones privados hasta 2.000 euros. En estos momentos de incertidumbre, no es oportuno incrementar el gravamen a los seguros, que sube del 6% al 8%”.



JAIME MALET
Presidente de la Cámara de Comercio de EEUU en España (Amcham)

“Ningún país sube ahora impuestos ni el sueldo de funcionarios”

“Estos Presupuestos se basan en premisas falsas: optimismo en los ingresos y un momento muy malo para hablar de subida de impuestos, ningún país lo hace, y damos una imagen no deseada a los inversores. Hay una idea equivocada de que tenemos una recaudación sobre PIB inferior. Si se mira el esfuerzo fiscal, es superior. Me sorprende que suba el salario de los funcionarios, lo que es justo para sanidad, pero no para el resto, superprotegidos mientras el sector privado cae, lo que tampoco hacen otros países. Debemos reflexionar sobre el gasto”.



WALTHER VON PLETTENBERG
Director gerente de la Cámara de Comercio Alemana para España

“La crisis no debería acompañarse de más impuestos y gastos corrientes”

“Para sostener el tejido económico y social, las penurias derivadas de la pandemia no deberían acompañarse con una subida de impuestos y aumento de gastos corrientes recurrentes, sino todo lo contrario. En este contexto, es particularmente importante que los Presupuestos del Estado transmitan sobre todo un mensaje de confianza y de apoyo a los actores económicos. Los fondos de reconstrucción procedentes de Bruselas no deberían propiciar la aprobación de políticas de gasto no sostenibles en el tiempo”.



ALICIA RICHART
Directora general de Digitales

“Perjudican al sector digital, ya muy penalizado. No es el momento”

“Nuestro sector es el más castigado fiscalmente de Europa, estamos ya seis puntos por encima de Francia o Inglaterra, lo que nos deja en peores condiciones para competir. Pagamos ya 9.000 millones en impuestos anuales. A la 'tasa Google' se suma el alza de Sociedades y el golpe de las subastas del 5G, que nos va a suponer 2.100 millones, cuando hemos invertido más de 8.000 millones en desplegar fibra. Y cuando el Gobierno dice que tiene entre sus prioridades la agenda digital. No es el mejor momento para que aumente la presión fiscal”.

PRESUPUESTOS DEL ESTADO 2021



GABRIEL ESCARRER
Vicepresidente y CEO e Meliá.

“La presión fiscal debería aplazarse hasta retomar el crecimiento”

“La elevada incertidumbre sobre la pandemia cuestiona la credibilidad de unos presupuestos expansivos, cuyo aumento del gasto debería servir para afrontar la crisis del Covid, pero con dos obstáculos a la recuperación: el aumento de la presión fiscal, que será un lastre y debería aplazarse hasta retomar el crecimiento, y la falta de prioridad del Turismo, que reduce su partida en un año clave. Sería deseable mayor colaboración público-privada para una asignación más eficiente de los recursos adicionales de Europa”.



JOSÉ MARÍA FERNÁNDEZ-SOUSA
Presidente de PharmaMar

“Es fundamental destinar una parte importante del presupuesto a la I+D”

“En estos momentos es cuando se demuestra con suma claridad la importancia de la inversión en I+D+i. Tener autonomía científica, estar a la vanguardia del desarrollo, evitar la fuga de talentos, aportar soluciones a la sociedad... son solo algunas de las razones para invertir en investigación. Es fundamental destinar una parte importante del presupuesto a potenciar el desarrollo. Siempre lo he dicho y en PharmaMar se ha demostrado: Quien no invierte en futuro, no tiene futuro”.



RAFAEL MIRANDA
Presidente de Acerinox.

“La penalización fiscal a las empresas reducirá la capacidad competitiva”

“Parece poco realista poder afrontar una situación de pandemia como la actual, y una de las crisis económicas más duras en décadas, con unos presupuestos basados en subidas de impuestos y aumento del gasto público. La penalización fiscal a las empresas y a las filiales extranjeras reducirá la capacidad competitiva exterior española y las subidas impositivas a las clases medias reducirá su poder adquisitivo en un momento crítico. En paralelo, se prevé una subida generalizada de los gastos”.



RAMÓN ARAGÓNÉS
Consejero delegado de NH

“La defensa del sector turístico debería ocupar un papel más central”

“Los PGE deberían garantizar el futuro de los sectores auténticamente viables y estratégicos del país hasta el momento en que se deje atrás el Covid-19 y pueda activarse el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. Llama la atención la poca dotación destinada al sector turístico, cuya defensa debería ocupar un papel mucho más central, porque una recuperación auténticamente sostenible e inclusiva de nuestra economía solo se podrá consolidar desde una oferta turística nacional más digitalizada, diferencial y cualificada”.



EDUARD MENDILUCE
CEO de Anticipa y Aliseda

“Se deben asignar partidas de ayuda a la reforma de vivienda usada”

“Esperamos que a partir de ahora se concreten los programas Next Generation UE con incentivos específicos a la inversión y basados en un compromiso real de colaboración público-privada. En el ámbito de la vivienda, se deben ampliar las ayudas a familias con dificultades para el pago del alquiler y asignar partidas de ayuda a la reforma de vivienda usada con bajos niveles de eficiencia energética y que se alquile por debajo de mercado. La regulación de alquileres va en la dirección contraria, tal y como manifiesta el Banco de España”.



FERNANDO RUIZ
Presidente de Deloitte España.

“Hay que centrar esfuerzos en aprovechar los fondos europeos”

“España necesita unos PGE que ofrezcan certidumbre en un momento complejo, centrados en la sostenibilidad de las cuentas públicas, la protección a los más afectados por la crisis sanitaria y la generación de confianza en los mercados. Las fuerzas políticas tienen la responsabilidad de llegar a un consenso para aprobar unos presupuestos que permitan que los esfuerzos se centren en el aprovechamiento de los fondos europeos, la creación de empleo, el impulso del crecimiento económico en el medio plazo y la reducción del déficit público”.



GONZALO SÁNCHEZ
Presidente de PwC España.

“Se debe priorizar el mantenimiento de un tejido empresarial sólido”

“Contar con un presupuesto es una buena noticia. Tendremos, que seguir trabajando para que, al igual que en los países de nuestro entorno, se priorice el mantenimiento de un tejido empresarial sólido, que es la base del empleo, el bienestar y las políticas sociales. Para reconstruirlo será esencial aprovechar bien los fondos europeos y dedicar buena parte de ellos a ayudar a las empresas a través de proyectos dedicados a la transformación, la innovación y la digitalización. La aprobación de los presupuestos es parte del complejo camino a recorrer”.



FEDERICO LINARES
Presidente de EY España.

“España necesita dar confianza a los inversores y sellar consensos”

“Los PGE deben ser capaces de mirar, al mismo tiempo, al presente y al futuro. Deben atender a la situación actual, que requiere de mayor liquidez para familias y empresas y no de subidas improductivas de impuestos; así como a un futuro a medio plazo que fije nuestro rumbo ligado a la transición digital y ecológica, y que sienta las bases para la consolidación presupuestaria cuando sea posible. España necesita dar confianza a los inversores, sellar consensos y construir un camino de certidumbre, alineado con la UE y la OCDE”.



HILARIO ALBARRACÍN
Presidente de KPMG España.

“El desequilibrio presupuestario debe afrontarse con consenso político”

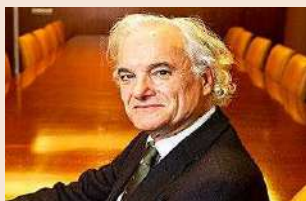
“Tras dos prórrogas, es imprescindible contar con unos Presupuestos en 2021 para revertir los efectos de la pandemia. Además del esfuerzo inversor, debe destacarse la oportunidad de cambio estructural que el Plan de Recuperación representa. Permite acometer reformas e inversiones que favorezcan la recuperación. El inevitable desequilibrio presupuestario que esta crisis va a provocar debe afrontarse en un plazo que excede el de esta legislatura, pero basado en la planificación a medio plazo y el consenso político”.



JULIAN NUÑEZ
Presidente de Seopan

“Contribución insuficiente de los fondos de la UE a infraestructuras”

Contribución insuficiente de los fondos europeos a las inversiones del M. de Transportes, pese a que su valor nominal, de 9.195 millones, es un 23% superior al de 2018. En inversiones hidrológicas, 996 millones (un 8,4% más que en 2018), la contribución europea es inexistente, lo que evidencia una dotación mínima al cumplimiento del ODS de agua y saneamiento (el 0,3% del gasto total). Destacan el mecanismo transitorio de financiación para adelantar liquidez a las CCAA y el informe de alineamiento con los ODS de la Agenda 2030.



MIGUEL GARRIDO
Presidente de CEIM

“No es el momento de subir el sueldo a los funcionarios”

“Nos parece que estos Presupuestos son poco realistas, no son excesivamente creíbles ni en ingresos ni gastos, no se corresponden con lo que la situación requiere, al contrario de otros países y del sentido común, cuando debe dedicarse un esfuerzo importante a proteger el tejido productivo. Elevar la presión fiscal es un error. Hay muchos gastos no productivos que no sólo no se reducen sino se incrementan, no es el momento de subir el salario de los funcionarios, mientras el sector privado está haciendo un tremendo esfuerzo”.



ALBERT PETERS
Presidente de Directivos de Habla Alemana

“No se puede quitar el dinero de las subvenciones con más impuestos”

“Subir los impuestos ahora y aprovechar la pandemia para imponer medidas por razones políticas es muy perjudicial. Los Presupuestos tienen que reflejar una situación justa. Lo que se da en concepto subvenciones y los Presupuestos deben coincidir, no podemos quitar el dinero de las subvenciones con impuestos más altos, es ridículo. Un ejemplo de una política contraria es Alemania, baja impuestos y para el confinamiento va a pagar a las empresas el 75% de los ingresos de noviembre. Necesitamos una visión a largo plazo”.



CARLOS RIVADULLA
Presidente de Empresaris de Catalunya

“La inversión debe distribuirse en base a criterios homogéneos”

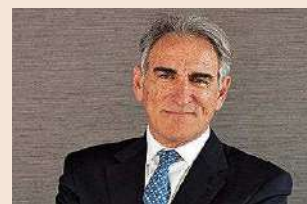
“Ahora es momento de invertir, pero no de incrementar la inversión fiscal. Hay que dar margen a las empresas para que tengan liquidez y también hay que tener en cuenta que el sector del turismo y de la restauración está muy debilitado. Desde el punto de vista territorial, no podemos tener una visión egoísta. Hay autonomías que piden que la inversión se equipare a su contribución al PIB, otras a su peso demográfico, otras a su porcentaje de población rural. Se necesitan criterios homogéneos para todos”.



LORENZO AMOR
Presidente de ATA

“Va a haber un nuevo castigo fiscal; España va a contracorriente”

“Va a haber un nuevo castigo fiscal, España va a contracorriente, se habla mucho de subir impuestos cuando el resto de países hace lo contrario. A día de hoy hay un millón de autónomos que están en la cuerda floja, que todo lo que son las zonas comerciales están todas cerradas y no se ha tomado ninguna medida. Los trabajadores están muy asustados porque no saben qué va a pasar con su futuro. No se cree nadie, ni el propio Gobierno, que la economía el año que viene crezca un 9% y el gasto indudablemente va a aumentar”.



FERNANDO LACADENA
Presidente de Asipa

“La nueva fiscalidad para las Socimis es ineficaz y contraproducente”

“Introducir una nueva fiscalidad para las Socimis no solo es ineficaz económicamente sino altamente contraproducente, ya que la recaudación máxima sería de apenas 25 millones anuales a costa de hacer un enorme daño a la seguridad jurídica, ahuyentando así la muy necesaria inversión extranjera. En materia de vivienda, los fondos no se destinan al verdadero problema: resolver la escasez de vivienda pública social y asequible. Por el contrario plantear como solución una limitación a los precios del alquiler que no es racional”.



TOMÁS PASCUAL GÓMEZ-CUÉTARA
Presidente de Pascual

“Poner la carga fiscal sobre las empresas es la peor idea ahora”

“Estos presupuestos parten del escenario más optimista y existen serias dudas de que la caída del PIB sea únicamente de en torno al 11% este año y la subida del 2021 llegue casi al 10%, como estima el Gobierno. El incremento del gasto social y las inversiones productivas están bien, pero siempre que gastos e inversiones estén adaptados a la situación real de la pandemia. Es decir, invertir y gastar lo necesario, pero solo lo necesario. Se anuncian incrementos de la recaudación fiscal. Poner la carga sobre las empresas es la peor idea ahora”.



MIGUEL PEREDA
Consejero de Lar España y Presidente de Grupo Lar

“Es aconsejable que se aplique con mucho rigor y visión a largo plazo”

“Los PGE deben ser un puente que conecte las ayudas para la recuperación económica activadas desde la UE con el Plan de Recuperación y Transformación de nuestra economía. Es muy relevante que den tranquilidad al capital institucional y soporte al tejido empresarial, que deben servir de tracción para la recuperación y el empleo. La importancia del momento y nuestro futuro modelo de país aconsejan que sean aprobados con el mayor consenso y apoyo posible y que posteriormente sean aplicados con mucho rigor y visión global y de largo plazo”.



ERNESTO ANTOLÍN
Presidente de Grupo Antolín

“Se necesitan medidas y reformas que ayuden al tejido empresarial”

“España atraviesa la crisis económica y social más dura de su historia por lo que es necesario medidas y reformas que ayuden a su tejido empresarial a crear empleo y riqueza generando estabilidad y certidumbre en el largo plazo. En este contexto, subir los impuestos a las multinacionales, que somos un motor clave de esa reconstrucción como se ha visto en otras crisis, no es una buena decisión, especialmente cuando nuestros ingresos han caído con fuerza por el impacto de la pandemia y no hay una visión clara de cuándo se recuperarán”.