

Inexplicable apoyo al acoso fiscal a Madrid

El respaldo del empresariado catalán, representado por la patronal Fomento del Trabajo, a la armonización tributaria que promulga el Gobierno socialcomunista como eufemismo de la imposición de una subida forzosa de sus impuestos a los ejecutivos autonómicos que como el de Madrid mantienen una menor presión fiscal sobre sus contribuyentes, ha despertado un lógico malestar entre los empresarios madrileños. El indisimulado ataque del PSOE y de Podemos a la Comunidad de Madrid por su exitosa política de bajos impuestos, menos burocracia y liberalización de la economía regional, que han verbalizado en los últimos meses el propio Pedro Sánchez y la ministra de Hacienda, María Jesús Montero, subió ayer otro peldaño con las infames declaraciones de la vicesecretaria general socialista y portavoz en el Congreso, Adriana Lastra, quien acusó al ejecutivo popular de Madrid que dirige Isabel Díaz Ayuso de “atacar fiscalmente” a sus comunidades vecinas. Un argumento incomprensible siendo la representante de una formación política que desde sus orígenes se proclama federalista, siendo la autonomía fiscal una de las bases del modelo federal en teoría política clásica. De hecho, el PSOE defiende desde el año 2013 una reforma federal de la Constitución Española para encauzar lo que ahora denominan “conflicto” en Cataluña, en la que la fiscalidad tendría un papel preponderante. Es más, el presidente del Gobierno, en su vergonzante reunión con el inhabilitado Quim Torra la semana pasada en Barcelona, prometió una mayor autonomía fiscal de la Generalitat catalana como respuesta a la demanda de los separatistas de un régimen tributario propio que equipare a Cataluña con el País Vasco y Navarra. Cabe, por ello, preguntarse si el federalismo que proclama el PSOE se restringe sólo a subir impuestos para sostener elefantíacas estructuras de gasto público como la engendrada por los nacionalistas catalanes durante décadas, y que les ha permitido dedicar ingentes recursos autonómicos a promover e impulsar el separatismo en Cataluña. Los empresarios catalanes, que han sufrido en primera persona las dramáticas consecuencias de la vesania secesionista de sus responsables políticos sobre la economía regional y los balances de sus empresas, en vez de apoyar la persecución de una política favorecedora de la inversión productiva, la actividad económica y el emprendimiento, deberían exigir que la acertada apuesta de Madrid por bajar la presión fiscal a familias, empresas e inversores se extienda al resto de España, ya que sería la vía más eficaz de que Cataluña recupere la competitividad perdida en los últimos años por culpa del *procés*.

Los empresarios catalanes deberían pedir al Gobierno que extienda la política de bajos impuestos

El error de resucitar ahora la banca pública

La clara advertencia que el vicepresidente del BCE, Luis de Guindos, hizo en su entrevista con EXPANSIÓN de la privatización pendiente de Bankia llevó ayer al vicepresidente segundo del Gobierno y líder de Unidas Podemos, Pablo Iglesias, a matizar su promesa de crear un banco público fusionando la entidad que dirige José Ignacio Goirigolzarri y el ICO. De fantasear con hacerse con el control del cuarto mayor banco de España por activos para poder utilizarlo como el mascarón de proa de la bolivariana política económica del Ejecutivo socialcomunista –lo que provocó que Bankia fuese la entidad española más castigada en Bolsa tras la firma del acuerdo de coalición entre PSOE y Podemos–, Iglesias ha pasado a plantear ahora la reconversión del Instituto de Crédito Oficial en un banco público comercial. Además de la discutible instrumentalización de un organismo estatal para satisfacer intereses partidistas cortoplacistas, no conviene olvidar el infauso recuerdo de lo sucedido con algunas de las entidades financieras que estaban directamente controladas por los políticos, las cajas de ahorros, muchas de las cuales se integraron en fusiones fallidas como fue Bankia y que requirieron posteriormente un enorme rescate financiero de la UE. Con ser preocupante el torpe empeño de Iglesias con su nefasto proyecto de banca pública, aún lo es más que Sánchez esté dispuesto a satisfacer la demanda de su socio de coalición.

La incertidumbre planea sobre el Mobile

La celebración del próximo Mobile World Congress (MWC) en Barcelona, la mayor feria tecnológica del mundo, no está, desgraciadamente, nada clara debido al potencial impacto de la epidemia de neumonía con origen en el coronavirus chino de Wuhan. El certamen, que deja habitualmente en las arcas de la Ciudad Condal en torno a 500 millones de euros en menos de una semana –con especial impacto directo en hoteles y restauración– y otro impacto no medible en imagen, está previsto que se celebre en la Fira de Barcelona entre el 24 y el 27 de febrero. En la pasada edición recibió 109.000 visitantes en sólo cuatro días de congreso, de los que más de un 5%, es decir por encima de 6.000, son profesionales de origen chino. La cascada de renuncias que se ha producido en las últimas fechas, empezando por LG, y continuando por Ericsson, NVidia, Amazon y este mismo lunes Sony, NTT DoCoMo, Gigaset, la china Umidigi, Amdocs y CommScope afecta ya al 10% de la superficie total de la feria, y ha puesto en un dilema al resto de las compañías, la inmensa mayoría, que aún no han manifestado su postura. Pese a las afirmaciones de la patronal móvil GSMA, el organizador y dueño del evento, de que el congreso va a tener lugar en cualquier caso, y el apoyo cerrado que ha recibido del Gobierno español, de la Generalitat y del Ayunta-

miento de Barcelona, la realidad es que con el paso de los días crece la incertidumbre. Todas las compañías asistentes, 2.400 según la GSMA, se enfrentan al reto de tomar posición sobre su presencia en MWC. Las argumentaciones de las firmas que han decidido no ir se fundamentan en que anteponen la seguridad de sus empleados y de sus clientes a las oportunidades de negocio. Estos argumentos sitúan al resto en una zona de riesgo reputacional. Las empresas tendrán que encontrar el difícil equilibrio entre el hipotético riesgo para la salud de sus empleados desplazados y la oportunidad de dar a conocer sus innovaciones en el mayor congreso de móviles del mundo.

Asalto al liderato cerámico de Pamesa

En un negocio tan global como el del fútbol español donde los grandes patrocinadores protagonizan luchas millonarias por hacerse con los derechos en exclusiva de los grandes clubes existe un estadio patrocinado simultáneamente por empresas rivales del mismo sector. Se trata del Estadio de la Cerámica del Villarreal CF, en cuya fachada se pueden ver las grandes marcas españolas de esta industria. Una imagen que explica la capacidad de Fernando Roig para

aglutinar al sector y también una de las peculiaridades del azulejo castellonense: pese a la competencia y la rivalidad todos son vecinos. Además, las marcas con las que se ilumina el campo son un croquis perfecto para ilustrar el proceso de concentración que vive el azulejo y sus proveedores esmalteros. De las seis azulejeras que aparecen, tres ya están directamente participadas por Pamesa, tras el acuerdo por el que se ha hecho con el 50% de Argenta. Otra de ellas, Bestile, esta financiada por el propio Roig, ya que es el dueño de la mayoría de su deuda. En apenas una década, el grupo empresarial del hermano de Juan Roig y socio de Mercadona ha pasado a concentrar casi el 25% del negocio del sector azulejero español, el mayor productor europeo por baldosas y el segundo exportador mundial. Una carrera en la que Roig supo golpear primero y a la que se han apuntado inversores externos, pero también empresas más pequeñas que ven en las eficiencias del tamaño una forma de sobrevivir a la competencia internacional.

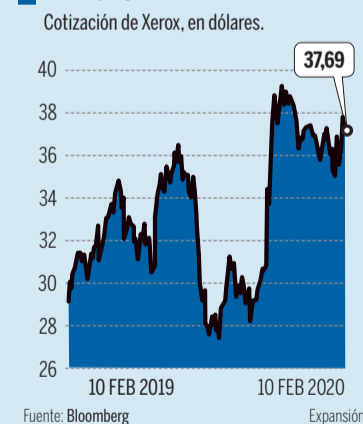
Geely y Volvo Cars planean su fusión

En agosto de 2010 la compañía china Geely Automobile compró a Ford el fabricante sueco Volvo Cars por 1.800 millones de dólares y el balance desde entonces ha sido muy positivo, con una inversión adicional de Geely en Volvo de aproximadamente 8.000 millones. En 2018 Geely consideró la posibilidad de sacar Volvo a Bolsa, pero la operación fue cancelada. Ahora, el grupo planea la fusión de ambas y la compañía resultante cotizaría en las Bolsas de Hong Kong (donde ya cotiza Geely) y Estocolmo. Las ventas conjuntas de Geely y Volvo apenas superan los dos millones de unidades anuales, por lo que incluso en un escenario de integración el tamaño de la compañía resultante sería pequeño en el contexto de la consolidación sectorial a nivel mundial. Por ejemplo, la fusión acordada en diciembre entre Fiat Chrysler y PSA, valorada en 50.000 millones de dólares, creará el cuarto grupo mundial con ventas de 8,7 millones de unidades y una cuota de casi el 10%, y es un claro exponente del esfuerzo del sector para adaptarse a un escenario fuertemente exigente en inversiones por la emergencia simultánea de los vehículos eléctricos y autónomos y de la digitalización. En octubre pasado, Volvo y Geely anunciaron la integración de su actividad de motores para crear una división que suministre a todo el grupo, incluyendo Lotus (propiedad de Geely), el fabricante malayo Proton (participado al 49,9% por Geely) y el fabricante de taxis LEVC, también propiedad de Geely.

Xerox, cada vez más cerca de hacerse con HP

Xerox aumentó ayer un 9% el valor de su oferta sobre el fabricante de ordenadores e impresoras HP, hasta 35.000 millones de dólares (32.000 millones de euros), y anunció su intención de presentar la opa el 2 de marzo, pagadera al 76,7% en efectivo y el resto en acciones. HP es fruto de la separación en 2015 de Hewlett-Packard en dos: HP, especializada en el negocio maduro de *hardware* (PC e impresoras), y Hewlett-Packard Enterprise, de *software* y servicios a empresas. La oferta inicial de Xerox, formulada en noviembre, fue rechazada por el consejo de HP alegando que infravalora la compañía. La diferencia de tamaño entre ambas es muy notable: HP es cuatro veces mayor en capitalización bursátil y más de seis veces en ingresos, pero el margen ebitda de Xerox es del 18,8% frente al 8,4% de HP. Xerox ya ha asegurado con la banca una financiación de 24.000 millones y aspira a generar al menos 2.000 millones de dólares anuales en sinergias de costes a partir de unos ingresos proforma de cerca de 67.000 mi-

EN BOLSA



llones, de los que el 87% corresponde a la actual HP. Desde noviembre pasado, el presidente y CEO mundial de HP es el español Enrique Lores, que está ejecutando una reducción de plantilla de hasta 9.000 personas para mejorar la rentabilidad. Xerox se ha reunido ya con algunos de los principales inversores de HP y cuenta con el apoyo de Carl Icahn, propietario del 4,3% de HP y del 11% de Xerox.