



CEOE

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE
ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

CONCLUSIONES DE LA CUMBRE DE LA INDUSTRIA DE CEOE

Noviembre de 2012

Elige Industria, Elige Futuro

PREFACIO

En el actual marco económico en el que nos encontramos, el sector industrial se configura como el principal protagonista de un nuevo modelo de futuro. La industria juega un papel fundamental en nuestra recuperación económica.

Es el momento de identificar aquellos aspectos susceptibles de ser mejorados a todos los niveles, europeo y nacional, y por todos los agentes involucrados.

Es fundamental que nuestra industria sea competitiva a nivel internacional. Para ello es necesario llevar a cabo reformas que mejoren y simplifiquen el actual marco legislativo con la finalidad de reducir la multitud de cargas administrativas que soportan las empresas.

Así mismo es necesario garantizar unos precios competitivos de la energía. Esto es especialmente relevante para las industrias ya que, en algunos casos, este concepto representa más de la mitad de sus costes fijos.

En el mundo de hoy la principal diferenciación cualitativa lo supone el capital humano, en este sentido la formación del mismo es otro de los aspectos que deben ser mejorados. Las empresas y asociaciones empresariales deben tener el máximo protagonismo en este aspecto, de manera que se reduzca la brecha que siempre ha existido entre la oferta formativa, su calidad y las necesidades reales de las empresas.

Por otro lado la industria española ha demostrado estar preparada para competir con solvencia en los mercados internacionales, sin embargo es necesario incrementar las cifras de exportación como una de las principales vías para salir de la crisis.

Por último, hay que mencionar que las actuales condiciones de restricción crediticia y falta de liquidez en los mercados han condicionado el acceso a los recursos financieros además de la propia financiación de las empresas. Esto hace cada vez más necesario acudir a vías alternativas de financiación.

Este documento pretende ser una ayuda que identifique los distintos aspectos que pueden potenciar el crecimiento de este motor fundamental para la recuperación de la economía española como es nuestra industria.

CONCLUSIONES DE LA CUMBRE DE LA INDUSTRIA:



REGULACIÓN Y UNIÓN EUROPEA

REGULACIÓN Y UNIÓN EUROPEA

Introducción

La industria española y, en general, la europea, compiten en un mercado globalizado con otras empresas que no están sujetas a los mismos criterios normativos, ya sea a nivel de calidad de productos, legislación medioambiental, seguridad, etc.

A fin de garantizar la competitividad de las empresas y evitar barreras al desarrollo de la actividad empresarial, se deben llevar a cabo reformas que mejoren y, sobre todo, simplifiquen el marco legislativo actual, de modo que se reduzcan las cargas administrativas que soportan las empresas, fruto de una regulación en ocasiones inconsistente y en la que se dan numerosos solapamientos y duplicidades.

Por ello, CEOE considera necesario llevar a cabo una serie de medidas, en diferentes ámbitos:

a) A nivel europeo

1. La normativa debe ser la mínima necesaria, proporcionada y de mejor calidad, e implicar los menores costes posibles a las empresas.

Más concretamente, es necesaria una simplificación de la **legislación medioambiental**: menos y mejor regulación de la legislación existente.

Ejemplo 1: El sector de refino se ha encuadrado por la Administración dentro del grupo general de grandes instalaciones de combustión, donde están también las grandes centrales eléctricas. Al asimilarse a estas otras instalaciones se fuerza en ocasiones a no ser eficientes energéticamente y aumentar el consumo de combustibles externos como el gas natural, justo al contrario de la intención de las nuevas políticas del gobierno de mejora de la eficiencia energética. En vez de fomentar el consumo del combustible residual que se produce en las refinerías, el fuelgas, en unidades de cogeneración para producir electricidad y calor, se exige una reducción de emisiones tal que impide este consumo de fuelgas y que por tanto se desperdicia. A día de hoy no es técnicamente posible el conjugar la reducción de emisiones que se exige con la utilización de este combustible residual y por tanto se nos obliga a consumir gas natural que se importa de otro país.

Ejemplo 2: Simplificación competencial y número de licencias o permisos por inicio o ampliación de una actividad.

2. Mejorar la implementación de la legislación existente, y asegurar que se aplique la nueva herramienta publicada por la Comisión, denominada **Test de Competitividad**, a todas las propuestas legislativas que se vayan desarrollando, así como a todo el desarrollo normativo posterior, a fin de evaluar los impactos sobre la competitividad de las empresas derivados de las mismas. Además se debe implementar un sistema de evaluación ex post de las políticas aplicadas que ponga de manifiesto los impactos positivos y negativos en las empresas.

3. Se debe trabajar y dar respuesta a la proliferación a nivel europeo de iniciativas legislativas y consultas públicas. El exceso de ambas está produciendo ineficacia de las mismas, duplicidades, y lo que es peor, un menoscabo importante de la calidad de la legislación europea en tanto que impide la participación ordenada y coherente de los agentes sociales implicados.

Ejemplo: En el ámbito de comunicaciones electrónicas, y durante 2011 y 2012, el sector se ha visto sometido a al menos 5 consultas públicas sobre un mismo tema (neutralidad de red), en muchos casos solapadas en el tiempo.

Es imprescindible evitar modificaciones constantes de la normativa mientras no se haya analizado la eficacia de las vigentes. En cualquier caso debería existir un periodo de amortización de las inversiones llevadas a cabo para el cumplimiento de dicha legislación.

Ejemplo 1: La Directiva de Emisiones Industriales se revisó y aprobó antes de que en España se implantara completamente y por lo tanto sin que pudiera demostrarse su efectividad.

Ejemplo 2: El marco regulador de comunicaciones electrónicas comenzó a revisarse antes siquiera de que se hubieran llevado a cabo los análisis de mercados que prescribía, y que constituía la principal pieza del mismo.

Ejemplo 3: La Comisión Europea presentó en 2011 una propuesta de modificación de la normativa comunitaria en materia de contratación pública. La normativa vigente fue aprobada en 2004 y su transposición a la legislación española se produjo en 2007 con la aprobación de la Ley de Contratos del Sector Público (entró en vigor el 30 de abril de 2008). A fecha de hoy en España todavía está pendiente del desarrollo reglamentario.

4. Es necesaria una racionalización de competencias y servicios de las estructuras públicas de los Estados, y supranacionales, para evitar duplicidades. Se debe implantar el uso obligatorio de sistemas de evaluación de políticas públicas como criterio en las decisiones.
5. Es necesaria una reforma de las estructuras públicas de manera que se reduzca el presupuesto y no disminuya la calidad del servicio que prestan, lo que debe derivar en una optimización de la legislación tanto nueva como existente.
6. Se deben limitar los procesos de comitología y dar prioridad a la codecisión.

Ejemplo: En la Directiva de Emisiones Industriales el desarrollo de los documentos de referencia de las Mejores Técnicas Disponibles (BREF) se realiza a través del proceso de comitología, convirtiendo un proceso que debería ser eminentemente técnico en un proceso político.

7. Se deben coordinar los instrumentos de control de la actividad económica para evitar la fragmentación de los mercados y para recomponer la unidad en el marco de la UE. Una mejor regulación, serviría para garantizar el **cumplimiento del mercado único europeo.**

Ejemplo: El Código Técnico de la Edificación (Real Decreto 314/2006, de 17 de marzo) obligaba a los edificios a estar dotados de colectores térmicos para calentar el agua sanitaria y las piscinas climatizadas. Tras un estudio del cumplimiento de dicha normativa donde se deberían haber implantado 1,5 millones de paneles, se vio que realmente sólo se implantaron 200.000, de los cuales sólo 100.000 estaban conectados a la red. Al mismo tiempo de esos 100.000, sólo 50.000 cumplían con las especificaciones españolas. Es decir que el cumplimiento se redujo al 3,5% de lo que debía haber sido.

Dentro de este apartado, se debe incidir en una serie de aspectos, con el objetivo de mejorar la competitividad de nuestras empresas en el mercado global:

- i. La vigilancia y supervisión de los mercados es imprescindible para evitar el fraude y las prácticas abusivas.
 - ii. Se debe garantizar en la Unión Europea y a nivel internacional, una competencia leal, con unas mismas reglas de juego para todas las empresas, basada en la apertura simétrica de los mercados.
 - iii. Aumentar la protección de la propiedad intelectual es un requisito imprescindible para fomentar la I+D+i europea, elemento crucial para mejorar la competitividad.
 - iv. Los estándares son cada vez más importantes en la innovación y la competitividad tanto en el seno de la UE como en el mercado global, y por tanto se debe facilitar que las empresas sean pioneras en el establecimiento de estándares establecidos fuera de la UE.
8. Debe haber un flujo de información veraz entre legisladores y legislados que aumente la transparencia de estudios, planteamientos, definiciones, proyectos, metodologías, datos, etc. La industria debe estar implicada en todas las fases del proceso de definición de las políticas de la UE.
 9. Dado el papel que en la actualidad deben desempeñar las concesiones como fórmula de colaboración público-privada debido a las restricciones presupuestarias que se están produciendo en numerosos países europeos, y teniendo en cuenta la posición de liderazgo mundial que en el desarrollo del negocio concesional ocupan las empresas españolas, tenemos que llamar la atención del Gobierno y de la Administración española sobre la propuesta de Directiva relativa a la adjudicación de contratos de concesión que se está tramitando en la UE. Aspectos tan importantes como son la transferencia del riesgo al concesionario, la modificación de las concesiones durante su vigencia y su rescisión, en los términos planteados en la propuesta de la Comisión Europea pueden convertirse en importantes obstáculos para la financiación de ese tipo de contratos y, en consecuencia para la viabilidad de las concesiones.

b) A nivel nacional

1. Es necesaria una política de Estado que permita la persistencia en el tiempo de medidas que favorezcan la competitividad de la industria, de forma que con independencia del partido que está en el gobierno estas políticas a favor de la industria no cambien en el tiempo.
2. Es importante que se establezca un **marco regulatorio estable** que de seguridad jurídica a los operadores y que permita amortizar las inversiones realizadas por las empresas a largo plazo.
3. Es imprescindible impulsar la economía, eliminando toda aquella normativa que suponga duplicidades y cargas innecesarias. Se le debe otorgar la máxima prioridad a estos trabajos de reducción de cargas administrativas pues los costes que suponen no sólo representan un preocupante porcentaje del PIB español, sino que su efectiva reducción supondría –en todo caso- un aumento de la renta agregada.

Ejemplo: De acuerdo con el Tercer Informe de Reducción de Cargas Administrativas del año 2011, elaborado por CEOE y CEPYME, junto con la Secretaría de Estado de Administraciones Públicas, se podrían ahorrar 383 millones de € para las empresas entre 2013 y 2015 y afectaría a más de 5.000 instalaciones con una simplificación de la llamada Autorización Ambiental Integrada (AAI).

4. Como motor de la competitividad y la eficiencia, y haciendo uso de los avances tecnológicos necesarios para su gestión, se deben simplificar los procedimientos administrativos, en especial los relacionados con la actividad empresarial.
5. Además de la necesaria simplificación también resulta vital, para que las normas que queden se cumplan, los mecanismos de inspección y control adecuados que garanticen su cumplimiento.
6. Instar a nuestras administraciones a realizar los Análisis de Impacto Normativo (AIN), en las políticas sectoriales, en las propuestas iniciales así como de las eventuales modificaciones, los cuales deben agilizarse y realizarse de forma rigurosa y con la participación de las partes afectadas y no promover aquellas que muestren balances en los que los riesgos y perjuicios superen a los beneficios de su implantación.
7. En aras a dinamizar el funcionamiento de la administración, se debe promover la correcta aplicación de la Directiva de Servicios en el Mercado Interior en el ámbito del silencio positivo a escala nacional y autonómica. El silencio negativo para resoluciones administrativas da como consecuencia la paralización de inversiones durante un periodo de tiempo excesivamente prolongado. En la misma línea, la duración de la tramitación y concesión de las solicitudes de los permisos de actividad, construcción y operación (admitido el principio de ventanilla única) deben ser siempre inferiores a tres meses.

Ejemplo: Caso concreto en el sector refino de una nueva instalación de un Coquer, instalación que requiere una inversión de 350 millones de €. Tras muchos estudios, se presentó a las autoridades y se puso en marcha cuatro años después de dicha presentación. El trámite de los permisos se hace cada vez más complicado. Hay que obtenerlos de tres administraciones: la local, la autonómica y la estatal. Y en algunos casos las competencias no están claras y además los criterios de aplicación de la legislación estatal varían entre comunidades autónomas. La declaración de impacto ambiental que se tramitó en el Ministerio de Industria en este proyecto se demoró más de 2 años a pesar de los plazos que fija la Ley.

Por ello es necesario solicitar a la Administración la aplicación plena de la Administración Electrónica (Ley 11/2007), es decir, del conjunto de soluciones que garantiza el derecho de los ciudadanos a poder relacionarse con las Administraciones Públicas a través de medios electrónicos. Para que sea efectivo, sería necesario que la Administración se comprometiera con plazos y recursos, y elaborara algún tipo de seguimiento mediante las adecuadas Infraestructuras de Clave Pública, asegurando así que todas las administraciones territoriales se comprometen con los objetivos definidos.

8. Se solicita una mayor participación de los ministerios implicados en las negociaciones a nivel europeo. Para la defensa de los intereses de las empresas se solicita un mayor flujo de información e interlocución con la industria del resultado de las negociaciones en curso, donde se participe a nivel de Estado miembro. Esto permitiría ayudar al gobierno a conformar su posición en relación a temas industriales, tomando en consideración la posición trasladada por los sectores, para no menoscabar la competitividad de las empresas.
9. Evitar la introducción de exigencias superiores a las establecidas por las Directivas Comunitarias en los procesos de transposición de las mismas al Ordenamiento Jurídico nacional. Debe además tenerse en cuenta que la legislación básica estatal puede ser a su vez objeto de desarrollo e implementación por las Comunidades Autónomas que tiene transferidas competencias en materias tales como medio ambiente, seguridad, sanidad, u otras, lo que podría incrementar el problema. El establecimiento de exigencias superiores respecto a la normativa comunitaria en la mayoría de los casos sólo conduce a situar a las empresas establecidas en nuestro país en clara desventaja competitiva respecto a sus competidores en Europa, haciéndolo menos atractivo para invertir.
10. A nivel regional y local, es fundamental que haya una **coordinación** entre Comunidades Autónomas, así como entre Ayuntamientos, que asegure la aplicación de los mismos criterios a la hora de interpretar la legislación, evitando la inseguridad jurídica para los operadores y la fragmentación de la necesaria unidad de mercado. Este objetivo es más fácil de conseguir en la medida en que se avance en la simplificación normativa, como ya se ha apuntado anteriormente.

A la vez, esto debería complementarse con nuevos mecanismos de coordinación eficientes entre el Gobierno central, las Comunidades Autónomas y los Ayuntamientos, de manera que la interconexión entre Administraciones y la colaboración entre actores implicados, aseguren que los resultados de los trabajos conjuntos garantizan el ajuste de las normas a los objetivos que se

persiguen, al tiempo que se evitan duplicidades y se reducen los costes para las empresas.

Ejemplo: Ya existe para el ámbito del régimen de comercio de derechos de emisión, la Comisión de Coordinación de Políticas de Cambio Climático, que es un órgano de coordinación y colaboración entre la Administración General del Estado y las Comunidades Autónomas.

11. Las infraestructuras de transporte juegan un papel decisivo en lo que se refiere a la movilidad y presencia de nuestros productos y empresas en los distintos puntos del territorio nacional, así como su acceso al mercado interior europeo. Por ello, es vital la inversión pública dirigida a completar así como a mantener la red existente. Un mercado único y eficiente sólo es posible con un sistema de transporte de mercancías eficaz. Para ello sería necesario:
 - i. Incrementar la velocidad máxima de los trenes de mercancías.
 - ii. Acercamiento de líneas ferroviarias a puertos y a grandes instalaciones industriales.
 - iii. Eliminar la necesidad de obtener habilitaciones para el desarrollo de las funciones de cargador y descargador de vagones de mercancías dentro de las instalaciones de empresas cargadoras y descargadoras. Esta necesidad, recientemente incorporada en España, no existe en otros países de la UE.
 - iv. Inversión en construcción de puertos secos.
 - v. Aumento de la eficiencia del transporte a través de la ampliación de pesos y dimensiones autorizados en el transporte, tales como los convoyes ferroviarios de 750 metros y armonización a nivel europeo de la carga máxima autorizada para el transporte por carretera para evitar la ruptura de la unidad de mercado en el traspaso de fronteras.

Debe asegurarse un mecanismo de control que garantice el cumplimiento de la normativa en materia de transporte.

12. A su vez es necesario desarrollar normativa que facilite la estandarización en nuevos sectores y productos, lo cual no implica necesariamente una proliferación de regulación adicional.

Ejemplo: Un caso claro es la homogeneización y unificación de los cargadores de los teléfonos móviles.

c) A nivel empresarial

1. Las obligaciones principales de las empresas son:
 - Proporcionar la información necesaria a la Administración cuando sea requerida.
 - Participar en las tramitaciones parlamentarias dando a conocer inquietudes y desavenencias con respecto a las proposiciones que se estén tramitando.
 - Asegurar el cumplimiento de las legislaciones en tiempo y forma.
2. Desde el mundo empresarial se deberá participar y colaborar en la identificación de duplicidades e incoherencias, denunciarlas a la administración competente y colaborar en la resolución de las mismas.

CONCLUSIONES DE LA CUMBRE DE LA INDUSTRIA:



ENERGÍA

ENERGÍA

Para muchos de los sectores industriales, la energía es sin duda un factor primordial para su funcionamiento y competitividad. En este sentido, es preciso abordar con valentía las propuestas que permitan recuperar la competitividad del tejido empresarial y el empleo.

En los últimos años, el sector energético español ha entrado en una espiral imparable de acumulación de déficit tarifario y de costes crecientes e insostenibles, que ha derivado a su vez en un sustancial incremento del coste de los distintos vectores energéticos empleados en las actividades productivas, en detrimento de la competitividad de los mismos.

Con objeto de atajar la acumulación de déficit, la Administración española ha adoptado diversas medidas, siendo la última de ellas la publicación del proyecto de Ley de medidas fiscales para la sostenibilidad energética, la cual introduce un impuesto lineal del 6% a la producción de electricidad y de 0,65 €/GJ al consumo de gas natural, mas incrementos en los impuestos específicos al carbón, fuel oil y a las tecnologías nuclear e hidráulica.

El proyecto de ley ha suscitado la unánime oposición de los sectores empresariales integrados en CEOE. En primer lugar porque no es la esperada reforma del sector energético y porque con nuevos impuestos se afecta negativamente a la competitividad de las empresas productoras y consumidoras. Estos impuestos se añaden al impuesto especial de la electricidad que ya existe y al recientemente incrementado IVA.

Además, el proyecto de Ley no contiene una vinculación de los impuestos recaudados a la reducción del déficit de tarifa. Todo ello llevará a una pérdida de competitividad de los sectores industriales responsables, como ya se ha mencionado, del 90% de nuestras exportaciones de bienes, que a su vez conducirá a una reducción de las mismas, con el consiguiente deterioro de nuestra balanza de pagos, menor nivel de actividad, pérdida de puestos de trabajo y una más lenta recuperación.

En consecuencia, se considera que este no es el camino a seguir. Por el contrario, desde CEOE se estima necesaria la adopción de una serie de medidas en materia de política energética, las cuales se pueden dividir en dos niveles claramente diferenciados: el corto y el medio/largo plazo.

En el **corto plazo**, es imperativo adoptar las oportunas medidas que permitan impedir la creación de nuevos déficit. Tras ello, debe darse solución definitiva al ya acumulado, que supera los 25.000 millones de €. La persistencia de déficits en los niveles alcanzados afectarán no sólo a la estabilidad económica del sistema energético español, sino incluso a la calificación crediticia de nuestro país y de su sistema financiero.

Según datos de Eurostat, el análisis comparativo de los costes de generación de nuestro mix eléctrico frente al del resto de países miembros de la UE demuestra la eficiencia del parque español, situando el coste de generación por kWh en el entorno de la media.

Por tanto, la vía para frenar la acumulación de déficit adicional es asegurar que los precios finales de la energía recojan todos los costes y explorar posibles fórmulas para extraer de los costes regulados todos aquellos sobrecostes derivados de decisiones políticas. Dichas fórmulas, sin perjudicar a la precaria situación presupuestaria de nuestro país, deben contribuir a permitir que los sectores productivos recuperen la competitividad. Para ello, se contemplan algunas posibles herramientas:

- o Analizar el impacto conjunto de las distintas componentes que integran los costes regulados del sistema eléctrico sobre la productividad y empleo del usuario, teniendo en cuenta en el proceso el nivel de eficiencia energética del mismo.

Ejemplo: La legislación alemana exige a su industria nacional de sufragar el apoyo a tecnologías renovables, realizado al igual que en España a través de la factura eléctrica. Con ello, aportan a su industria una sustancial ventaja competitiva al poder disponer de una energía más barata en sus procesos productivos.

- o Optimizar el uso de las instalaciones productivas e infraestructuras energéticas existentes. En este sentido, es necesario posibilitar la extensión de la vida de las centrales nucleares, en tanto reciban el informe positivo por parte del Consejo de Seguridad Nuclear.

Ejemplo: En Estados Unidos se prevé que más de 90 de sus instalaciones nucleares operen por encima de 60 años.

- o Eliminar el mecanismo de restricciones de garantía de suministro (obligación de consumo de carbón nacional en cantidades preestablecidas).

Ejemplo: La vigencia del mecanismo de restricciones de garantía de suministro provoca un sustancial incremento en la generación de emisión de CO₂, desplaza a la generación más eficiente energéticamente obtenida a partir de los ciclos combinados y provoca profundas distorsiones en el funcionamiento del mercado eléctrico.

- o Es esencial revisar el sistema de apoyo a las energías renovables. La apuesta por las renovables ha de centrarse en el apoyo continuado al desarrollo de I+D+i nacional que posibilite crear un tejido industrial nacional. Se deben centrar los esfuerzos en aquellas tecnologías que aporten a nuestro país una ventaja competitiva real.

De igual forma, es preciso evaluar si nuestro país puede hacer frente a las cargas financieras derivadas de la puesta en funcionamiento de las instalaciones renovables actualmente incluidas en prerregistro. De no ser así, debe analizarse la posibilidad de introducir una compensación por las inversiones ya realizadas en dichas instalaciones, paralizando definitivamente su entrada en operación.

Ejemplo: Según la CNE en un informe publicado el pasado mes de marzo, la integración de 1.600 MW de potencia solar termoeléctrica supondrá un coste adicional de 22.000 M€ al sistema en el conjunto de sus 25 años de operación. Si se plantease la amortización anticipada de dichas inversiones, se podría llegar a ahorrar unos 20.000 M€ al sistema.

Adicionalmente, entre las medidas a adoptar en el corto plazo:

- Desde un punto de vista industrial, no cabe duda que el impulso a la cogeneración de alta eficiencia constituye un elemento esencial para la competitividad de una parte importante de nuestra industria. La mejora del parque actual y el aprovechamiento del potencial existente para nuevas plantas, pueden impulsar significativamente la actividad económica, la productividad y competitividad del tejido industrial español.

En este sentido, es preciso apoyar claramente a la cogeneración de alta eficiencia, introduciendo un tratamiento diferenciado para la misma con respecto a la vigente o a desarrollar para el resto de tecnologías hasta ahora incluidas en el régimen especial.

Ejemplo: La cogeneración en España supone 6.110 MW, aportando el 12% de la producción total española de electricidad en 2011, un ahorro de energía primaria de 1,5 Mtep/año y una reducción del 2% de las importaciones energéticas españolas

- La seguridad jurídica es, sin duda, un elemento esencial en el funcionamiento de todo sistema económico, tanto para las inversiones realizadas como para atraer otras nuevas.
- Los acontecimientos en los últimos años no han hecho sino ratificar la importancia de la estabilidad regulatoria, como elemento necesario para posibilitar la ejecución de las distintas inversiones en el largo plazo.

Ejemplo: Por la disposición adicional primera del RDL 6/2009, las compensaciones por los extracostes de los Sistemas Eléctricos Insulares y Extrapeninsulares (SEIE) se financiarían con cargo a Presupuestos Generales del Estado en un 100% a partir de 2012. Sin embargo, en Presupuestos Generales del Estado de 2012 se eliminó la partida correspondiente a SEIE, confirmándose su financiación de nuevo con cargo a la tarifa eléctrica a partir de 2013 en el proyecto de PGE para dicho año.

La competitividad energética debe seguir encontrándose en el núcleo de toda política energética. Entre las medidas que pueden ayudar a avanzar en su defensa se encuentra la potenciación de contratos bilaterales entre generadores y consumidores intensivos de energía.

- El nuevo desarrollo o ampliación de infraestructuras energéticas debe ser optimizado, priorizándose el desarrollo de conexiones internacionales.

Ejemplo: La construcción de una nueva interconexión eléctrica España-Francia constituye un importante paso adelante. Sin embargo, nos seguimos encontrando todavía lejos del objetivo del 10% de interconexión fijado en el Consejo Europeo de Barcelona de 2002.

En el **medio y largo plazo** deben contemplarse aquellas medidas con impacto en el funcionamiento futuro del mercado español y europeo de la energía. Entre dichas medidas se pueden incluir las siguientes:

- En los últimos tiempos, el diseño de nuestro sistema energético se ha visto sometido a decisiones de carácter puramente político, que en muchas ocasiones no han tenido en cuenta de forma adecuada la afección de dichas decisiones a la competitividad de nuestra economía. Es necesario revertir esa tendencia, desplazando el peso de las decisiones adoptadas a favor de la defensa de la competitividad.

Para ello, es sin duda necesario alcanzar un gran acuerdo nacional, en forma de Pacto de Estado, que permita avanzar en las decisiones adecuadas con un marco temporal lo suficientemente amplio para posibilitar las inversiones que resulten necesarias.

Ejemplo: La introducción del mecanismo de restricciones técnicas por garantía de suministro ha supuesto una decisión puramente política, ajena a toda justificación técnica, generando una fuerte distorsión en el funcionamiento del mercado eléctrico.

- El diseño de nuestro mix energético en base a dicho Pacto de Estado debe garantizar que, junto a lo anterior, permita cumplir con las políticas y compromisos adquiridos al menor coste posible. Para alcanzar tal objetivo, desde CEOE se considera que España precisa de un mix de generación equilibrado, en el que todas las tecnologías se encuentren representadas en su justa medida.

Ejemplo: El Plan de Energías Renovables establece un objetivo de renovables a 2020 del 20,8%. Con ello se superaría en un 0,8% el objetivo asignado a España en 2020 por la Comisión Europea. Según estimaciones de UNESA, ese 0,8% incremental supondría unos 2.900 millones de € de sobrecoste adicional para el sistema eléctrico español.

- En materia de imposición fiscal y más concretamente los llamados “impuestos medioambientales” sobre las empresas, la introducción de nuevos impuestos debe ser en todo caso neutral para la competitividad de las mismas y de nuestra economía, tan sólo, mediante el desplazamiento (reducción) de la carga fiscal de un tributo vigente al nuevo tributo medioambiental.

Para evitar que la tributación medioambiental se convierta en un mero instrumento recaudatorio para los Estados, la aprobación de cada nuevo tributo medioambiental que recaiga sobre las empresas, debe ir acompañado de una justificación y una cuantificación de las acciones concretas en materia de protección medioambiental a las que se destinará la recaudación.

Ejemplo: El anteproyecto de Ley de medidas fiscales para la sostenibilidad energética contemplaba en un principio su destino íntegro al apoyo a las energías renovables y a la eficiencia energética. Sin embargo, en su versión de proyecto de Ley tal referencia desaparece, reconociendo su papel puramente recaudador.

- La integración de las renovables es crucial. El sistema eléctrico debe tener un carácter altamente gestionable, que permita optimizar el uso de la potencia ya instalada. De igual forma, ha de incentivarse el uso de herramientas de gestión de la demanda.

Ejemplo: Herramientas como la interrumpibilidad, la disponibilidad de potencia de respaldo, la futura integración del vehículo eléctrico, el despliegue de redes inteligentes, el almacenamiento de energía, etc. incrementarán significativamente la flexibilidad del sistema eléctrico.

- Debe promoverse la coordinación entre Comunidades Autónomas para evitar, en el ámbito de la normativa que afecta al funcionamiento y operaciones de las empresas energéticas, la proliferación de legislaciones diferentes que regulen el mismo objeto, ya que es uno de los factores que distorsionan el mercado y su unidad y que en mayor medida afectan a las decisiones de inversión de las compañías.
- La trascendencia de las directrices políticas planteadas desde la Comisión Europea es, sin duda, esencial en el desarrollo de la legislación nacional. En este sentido, la Unión Europea ha realizado una firme apuesta por la transición hacia una economía baja en carbono en el horizonte a 2050.

Sin poner en duda la importancia de dicho objetivo, es esencial que se realice una evaluación de la relación coste/beneficio de las nuevas iniciativas legislativas que desde la Unión Europea y la administración nacional se vayan desarrollando para su consecución. Dicha evaluación debe tener en cuenta también el impacto causado por la nueva iniciativa, acumulado a las disposiciones ya en vigor.

En este sentido, resulta crucial acometer la plena implementación de las disposiciones ya aprobadas antes de avanzar en la propuesta y aprobación de nuevas iniciativas.

Ejemplo: El pasado 06 de abril, la Comisión Europea envió a cinco EEMM sendas opiniones razonadas, al estimar que todavía no habían transpuesto correctamente a sus respectivas legislaciones nacionales las disposiciones incluidas en el tercer paquete legislativo en materia de energía. Ello se suma a la opinión razonada remitida en febrero a ocho Estados Miembro por las mismas causas, y a otros dos el pasado mes de octubre

De igual forma, es esencial coordinar el desarrollo de las distintas políticas europeas planteadas en los ámbitos energético y de lucha contra el cambio climático con la defensa de la competitividad de la industria europea.

- El actual objetivo de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero del 20% supone un reto para la industria española, la cual ya ha hecho un

importante esfuerzo de reducción (sin tener en cuenta la actual coyuntura económica). Las industrias de la UE están funcionando en el marco de políticas de cambio climático y ambientales más exigentes, en comparación con el resto del mundo y al mismo tiempo están expuestas a la competencia internacional. Esta exposición de las industrias de la UE a economías que compiten sin limitaciones comparables de emisiones de gases de efecto invernadero no ha disminuido en absoluto. Por tanto no se deben asumir nuevos compromisos más restrictivos unilateralmente.

Sólo un acuerdo internacional que incluya los compromisos de igualdad en todos los países desarrollados y una contribución adecuada de otros países en desarrollo, al tiempo que ofrece igualdad de trato y, por tanto la igualdad de condiciones para las mercancías objeto de comercio internacional, será capaz de hacer frente al problema mundial del cambio climático.

- La propuesta de la UE de pasar de 20% a 30% de reducción de emisiones no han provocado compromisos de otras Partes que a día de hoy sean suficientes para alcanzar los objetivos.

Ejemplo: No está claro que en estos momentos cualquier aumento en el objetivo propuesto por la Unión Europea pueda tener algún impacto en la decisión de otros países para reducir sus propias emisiones. Por tanto es necesario que la UE no incremente el objetivo de reducción del 20% unilateral mientras no se den las condiciones que la propia UE estimó necesarias para ello, es decir, que se comprometan las otras economías desarrolladas de una manera cuantificada, comparable y vinculante.

CONCLUSIONES DE LA CUMBRE DE LA INDUSTRIA:



FORMACIÓN

FORMACIÓN

Introducción

La formación del capital humano es uno de los factores más importantes en la empresa y en el que se debe hacer mayor hincapié. Las prioridades del mundo empresarial siempre van dirigidas a conseguir una mejor formación de los trabajadores, convencidos de que ésta es indispensable para lograr una mayor competitividad de las empresas y mejora de la empleabilidad de los mismos.

Para ello, desde CEOE se considera necesaria la puesta en marcha de las siguientes medidas:

1. Puesta en marcha de un **Plan Integral de Formación Profesional**, que tenga continuidad en el tiempo y que sea global. Este modelo debe realizar una integración real de los tres subsistemas de Formación Profesional: Ocupacional, Continua y Reglada.
2. En el desarrollo e implementación de dicho Plan Integral de Formación Profesional, **las empresas y/o asociaciones empresariales** deben tener el máximo protagonismo al objeto de reducir la brecha que siempre ha existido entre la oferta formativa, su calidad y las necesidades reales de las empresas.

Ejemplo: La Confederación Empresarial Vasca, CONFEBASK, lleva una larga trayectoria potenciando la Formación Profesional de la Comunidad Autónoma Vasca y tratando de adecuar la formación que se imparte en los Centros de Formación Profesional a lo que realmente demandan las empresas. Ejemplos de ello son el Programa de Formación Compartida Centro-Empresa que posibilita que los alumnos de Formación Profesional realicen una formación práctica en las empresas (en marcha desde 1991), la Formación en Centros de Trabajo, donde todos los Ciclos Formativos de Formación Profesional Reglada tienen un módulo práctico obligatorio en la empresa (en marcha desde 1997), las Becas Confebask al amparo de los Programas Europeos de Becas Leonardo da Vinci y Erasmus, posibilitando a los alumnos vascos de Formación Profesional realizar su módulo práctico en una empresa de otro país europeo y el nuevo programa piloto de Formación "dual o compartida" denominado "Ikasi eta Lan" que incorpora a los jóvenes en las empresas desde el inicio de su formación (en marcha desde 2006).

3. En el caso de la Formación Profesional Reglada, es necesario la puesta en marcha de modelos de **aprendizaje con alternancia en el empleo** (FP Dual) en los que la formación recibida por los aprendices sea el reflejo de las demandas de los diferentes sectores empresariales y además debería prestigiarse tanto como la formación universitaria.

Ejemplo: El modelo de Formación Profesional Dual, es impartido en varios países, pero principalmente en Alemania. Este sistema de formación dual es la combinación del ámbito educativo con el del mercado de trabajo, mediante el desarrollo de proceso de aprendizaje en el que los jóvenes de entre 16 y 20 años alternan formación en Escuelas Profesionales con prácticas en empresas, combinando el aprendizaje teórico en el aula con la práctica en el puesto de trabajo, potenciándose así las capacidades de los aprendices para que puedan responder a las necesidades empresariales mejorando su propia empleabilidad.

La estructura del sistema educativo en España y la tipología de empresa es muy diferente a la alemana, por tanto aunque el sistema DUAL podría considerarse un objetivo-tendencia, debería pasar por la “alternancia” como modelo de transición hacia el DUAL.

También es necesario un marco contractual específico, que por un lado contemple la diversidad del alumnado de Formación Profesional y por otro que ofrezca seguridad jurídica y que cubra cualquier tipo de contingencias a las empresas.

4. Es imprescindible resolver el actual conflicto de competencias entre las distintas Administraciones, que ha generado un escaso grado de coordinación entre los gestores de la Administración General del Estado y los de las CCAA en materia de Formación Profesional (diferencias de contenidos curriculares, acreditación de centros formativos que impartan certificados de profesionalidad, etc).
5. Es imprescindible hacer que la formación de oferta sea prioritariamente sectorial para que a través de los interlocutores sociales se diseñe una oferta formativa adecuada a las necesidades de los sectores y de las empresas y a la mejora de la empleabilidad de los trabajadores.
6. En necesario impulsar la **formación de demanda**, acometiendo un proceso de revisión y flexibilización del actual mecanismo de bonificaciones, actualizando los créditos bonificados, para permitir un mayor retorno de las inversiones de las empresas, y mejorando su difusión entre las mismas, con atención especial a las PYMEs.
7. La Formación Ocupacional debe ir dirigida a los trabajadores desempleados y la Formación Continua prioritariamente a los ocupados, sin que haya solapamientos, en cuanto a la gestión y a los recursos, entre ambas ya que parten de necesidades y objetivos diferentes, aunque el fin último sea mejorar las competencias de los trabajadores y por tanto, que sean más competitivos.
8. Es preciso transmitir una serie de valores e ideas desde las primeras etapas educativas:
 - i. Una imagen real del empresario y del papel de la empresa
 - ii. La toma de decisiones
 - iii. El trabajo en equipo
 - iv. El emprendimiento
 - v. La innovación

Ejemplo: En países como EE.UU. se organizan ferias de ciencias, ferias de emprendimiento, etc., que estimulan a los alumnos desde las etapas más tempranas a tener este tipo de valores.

9. Con respecto a las universidades se observa la necesidad de:
 - i. Fomentar la I+D+i.
 - ii. Desarrollar la investigación que vaya enfocada al desarrollo económico y social del entorno empresarial.

- iii. Permanente actualización de los planes de estudio a partir de las necesidades de los diferentes sectores empresariales. Las universidades deben contar con las organizaciones empresariales y/o empresas en el diseño curricular de los grados y en su impartición.
- iv. Aumentar las experiencias laborales durante este periodo formativo.

Ejemplo: Universidades tan conocidas como Cambridge cuentan con patrocinadores y socios en todo el mundo alcanzando, de esta manera, los más altos estándares en la investigación y la enseñanza y a su vez enfocando todo el trabajo a las necesidades de las empresas.

10. Debería considerarse la idea de crear laboratorios virtuales de ideas para el emprendimiento, como experiencia previa al mercado laboral, en la que los estudiantes puedan presentar sus iniciativas de proyectos, empresas o ideas.

Ejemplo: La Junta de Andalucía ha puesto en marcha el "Laboratorio de Ideas Empresariales y Preincubadora Digital" como una herramienta de apoyo para emprendedores que ayuda a evaluar la capacidad personal para montar una empresa y, de una manera sencilla e innovadora, a trabajar con las ideas de negocio, desde su creación hasta su puesta en marcha para que los proyectos logren alcanzar el éxito empresarial.

11. Necesidad de implementación de todas las medidas pendientes contempladas en la Ley 5/2002 de las Cualificaciones Profesionales: finalización y actualización del Catálogo, puesta en funcionamiento de CRN, etc.
12. Facilitar/reducir desde la Administración los trámites necesarios para certificar la experiencia laboral así como la formación no formal adquirida durante la vida laboral, a través de los **Certificados de Profesionalidad**.
13. En relación con la **financiación** de la formación en el sector industrial:
 - i. **Mantener la inversión pública en formación** para favorecer la innovación y el progreso económico; mejorar la productividad y la competitividad de las empresas; ayudar a su internacionalización y a la consolidación del emprendimiento.
 - ii. Se necesita conseguir una mayor **eficiencia** de los fondos públicos destinados a la Formación para el Empleo.
 - iii. Conseguir un sistema de **responsabilidad compartida** entre el sector público y el sector privado (organizaciones empresariales y empresas), en el que los beneficios de una formación de demanda reviertan directamente en las empresas.
 - iv. La **Formación Continua** debe financiarse a través de las vigentes cotizaciones de las empresas en concepto de formación profesional y dirigirse prioritariamente a la formación de los trabajadores en activo. La **Formación Ocupacional** debe ser financiada directamente por la Administración.
 - v. Las prácticas en las empresas de la Formación Profesional Reglada debe también ser financiada prioritariamente por la Administración.
 - vi. Fomentar la participación de las empresas en la Formación Profesional Dual mediante los incentivos económicos necesarios, y flexibilizar su impartición para potenciar la formación y el aprendizaje, así como atender las necesidades de producción de las mismas.

Ejemplo: En el programa piloto de Formación “dual o compartida” denominado “Ikasi eta Lan” (Estudiar y Trabajar) del País Vasco, las empresas, recibían una ayuda de 7.250 €/alumno, repartidos en los tres cursos que duraba la formación.

14. En relación a las necesidades del **futuro mercado laboral** en el sector industrial:
 - i. Necesidad de definir **nuevas cualificaciones** para nuevos empleos en el sector industrial (Estrategia Europa 2020).

CONCLUSIONES DE LA CUMBRE DE LA INDUSTRIA:



INTERNACIONALIZACIÓN

INTERNACIONALIZACIÓN

Introducción

Existe una clara correlación entre las empresas globalizadas y su mantenimiento, expansión y competitividad. La actual situación de crisis económica, que provoca entre otros factores una disminución de la demanda interna, hace más necesario que nunca que las empresas españolas salgan a otros mercados cada vez más competitivos.

La presencia de la industria española fuera de nuestras fronteras debe entenderse desde una doble vertiente: por un lado, a través de la exportación de sus productos a terceros países, y por otro, mediante la internacionalización de sus compañías, estableciendo empresas filiales en otras zonas geográficas a nivel internacional o a través de otros modelos de implantación en el exterior. Gran parte de la industria española se encuentra todavía en una primera fase de mera exportación de producto siendo necesario todavía un esfuerzo adicional importante para salir de la fórmula “contenedor-importador” y desarrollar esquemas más complejos de implantación comercial y productiva en los países de destino.

Hasta ahora, la industria española ha demostrado ser el sector más preparado para competir en los mercados internacionales, ya que en torno al 90% del valor de las exportaciones españolas corresponden a bienes de la industria manufacturera.

Sin embargo, nos seguimos encontrando ante una serie de dificultades a la hora de exportar e internacionalizarnos:

- Conocer el mercado de destino: falta de apoyo oficial.
- Dificultades en términos de movilidad laboral: problema cultural y de idiomas.
- Falta de percepción en el exterior de España como país industrial capaz de producir productos de calidad y alto valor añadido.
- Dificultad para conseguir financiación.
- Falta de coordinación entre empresas con los mismos intereses en terceros países: no se comparte la información obtenida.
- Existencia de obstáculos para acceder a ciertos mercados.
- Falta de una estrategia clara de colaboración público - privada.
- Etc...

Adicionalmente, hay que tener en cuenta que el marco legislativo afecta considerablemente a la capacidad que tengan las empresas para poder internacionalizarse. Esto hace necesario **llevar a cabo importantes mejoras en el campo de la regulación**. Para que una empresa pueda exportar e internacionalizarse es imprescindible que sea competitiva. La competitividad no depende únicamente del producto sino de la propia regulación (tasas, impuestos, cargas administrativas, etc...). Para evitar que los nuevos requisitos legales puedan suponer un obstáculo para la competitividad y la promoción de las empresas españolas, es imprescindible realizar rigurosos estudios de impacto económicos de las propuestas normativas que se presentan a nivel europeo. En un mundo globalizado no sólo compiten las economías y sus empresas, sino los marcos normativos en los que éstas operan.

Por todo ello, CEOE considera necesario articular una serie de **medidas de apoyo a la internacionalización** de la industria española:

a) A nivel nacional

1. Aún conocedores de las dificultades presupuestarias, y sin que sea necesario aumentar el presupuesto total de los Ministerios concernidos, entendemos que, dada la especial trascendencia que tiene la internacionalización para la competitividad de las empresas, **es necesario que se mantenga el esfuerzo presupuestario en este ámbito**, especialmente para ayudar a las empresas a salir fuera del territorio nacional, así como en informar y formar a las PYMEs sobre cómo hacerlo.

Más importante aún es optimizar los reducidos recursos públicos y privados de los que se disponen, incrementando la coordinación de la promoción internacional entre todos los organismos y promoviendo de forma decidida la colaboración público - privada.

En este sentido es necesario también que se tenga cada vez más en cuenta la opinión de las empresas y organizaciones del sector, cada uno en su ámbito, dado que cada vez es mayor la aportación de fondos privados en las actuaciones de promoción que se llevan a cabo a través del ICEX.

2. Asimismo, la creciente disminución de recursos públicos, hace imprescindible **coordinar mucho mejor también los mecanismos de financiación existentes** (FONPRODE, FIEM, COFIDES a través de FIEX y FONPYME, acuerdos bilaterales de conversión de deuda, y líneas de financiación ICO, entre otros), evitando su excesiva dispersión geográfica.
3. Dado el actual contexto de recortes de gasto público, creemos que **es necesario que las dotaciones presupuestarias destinadas al ICEX incidan más en actividades de apoyo y fomento de la internacionalización, en lugar de en sus gastos de estructura.**

Las empresas se han adaptado a las nuevas formas de trabajar y de internacionalizarse, sin embargo desde ICEX se sigue trabajando con los mismos conceptos desde hace varios años. Es necesaria una reformulación de las actividades de ICEX y trabajar adaptándose a las necesidades de cada momento, potenciando proyectos de colaboración entre empresas y fomentando el acceso a la internacionalización de las empresas sin experiencia en los mercados exteriores.

4. Como tendencia a largo plazo la Administración debería limitar las ayudas directas por medio de subvenciones y apostar por los **incentivos fiscales como medio de apoyo a la internacionalización** de las empresas.

Los incentivos fiscales propuestos no deben confundirse con una minoración de los ingresos tributarios, ya que con ellos se estaría incentivando una actividad que daría lugar al aumento de las exportaciones y la presencia internacional, así como a la facturación empresarial; en definitiva, supondría un fuerte impulso a la actividad económica española. Un ejemplo de las medidas propuestas que minimicen el efecto contractivo de los ingresos

tributarios sería otorgar los incentivos únicamente sobre el volumen de facturación sujeto a las ventas en el exterior o, incluso, sobre los incrementos en la facturación procedente del exterior respecto a la media en los tres últimos años. Esto fomentaría el interés en la exportación de las empresas mucho más que cualquier apoyo público directo, y reduciría la burocracia. Complementariamente, la administración podría centrar sus esfuerzos en labores de asesoramiento a través de la red exterior, así como abrir la posibilidad de cobrar por sus servicios.

Asimismo, se debe potenciar las ferias internacionales realizadas en España, que son referente mundial de los distintos sectores, incentivando la participación de las empresas a través de deducciones fiscales en impuestos de sociedades.

Ejemplo: Históricamente existían bonificaciones por participación en ferias, impresión de catálogos y otros conceptos. Sería necesario retomar estas medidas e incentivarlas, así como identificar bonificaciones por incorporación de profesionales de la exportación en las empresas.

5.- Fomento de la Marca

Consideramos que el actual modelo de promoción de la marca España, impulsado por el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, es vago e impreciso en su definición y objetivos al no tener en cuenta, entre otros factores, las necesidades concretas de la industria y los retos que se le plantean en su proceso de internacionalización.

Además de su falta de concreción, el actual modelo, resultado de otras iniciativas desarrolladas con anterioridad, como el Programa “Made in Made by”, es obsoleto e inapropiado para un país moderno e industrializado como España.

Como alternativa, y partiendo del convencimiento de que la marca país radica en la competitividad y calidad de sus productos, proponemos que el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) elabore, en estrecha colaboración, con las organizaciones empresariales, **planes concretos, que tengan en cuenta las especificidades y necesidades de cada industria**, definiendo en cada caso los países prioritarios, los nichos de oportunidad y los clientes potenciales, con el objeto de dar a conocer en los mercados exteriores la calidad, la fiabilidad y nivel tecnológico de nuestros productos industriales. Además, este tipo de políticas debería tener una vigencia en el tiempo, para lo cual sería deseable que se alcanzase un Pacto de Estado.

Ejemplo de buenas prácticas de impulso del comercio exterior en países como Francia, Alemania, Reino Unido y Holanda (país que más exporta del mundo per cápita). Caso concreto de éxito: sector de la alimentación en Francia. En este país la industria de alimentación y bebidas es considerada una prioridad nacional y cuentan con un Secretario de Estado dependiente de la Presidencia de la República que coordina todas las actuaciones referentes a la industria haciendo especial hincapié en la internacionalización y en la imagen de marca. Se trata de países con una política de comercio exterior de largo plazo, al margen del partido que gobierne, y con un fuerte apoyo tanto gubernamental como privado trabajando al unísono, y una apuesta decidida por la internacionalización.

6. Mayor **coordinación entre las Administraciones públicas y de servicio exterior:**

La falta de coordinación entre las Administraciones públicas y de sus órganos e instituciones públicos implicados en la internacionalización de la empresa supone un serio obstáculo en la elaboración y ejecución de un plan de internacionalización sólido y coherente que permita, mediante una gestión más eficiente de los recursos disponibles, potenciar el apoyo a las empresas en el exterior.

La consecución de este objetivo exige la adopción de decisiones firmes y concretas en tres ámbitos de actuación:

A. Administración central:

Aunque exista un grupo interministerial destinado a **coordinar las delegaciones que acompañan a los ministros al exterior**, todavía constatamos serias disfunciones, sobre todo con respecto al Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. Considerando la importancia que debemos conceder a la internacionalización de nuestras empresas, y con el fin de mejorar la coordinación entre los ministerios implicados, consideramos oportuno que dicha coordinación sea **liderada por Presidencia de Gobierno** para una mejor definición de las prioridades.

En relación con este punto, se propone que este mismo grupo interministerial sirva también para **identificar grandes proyectos emblemáticos**, así como apoyar y respaldar las ofertas presentadas por las empresas españolas, mediante una acción concertada de todos los ministerios y organismos e instituciones públicos cuya participación sea determinante para asegurar la adjudicación del proyecto.

Asimismo, consideramos que la Administración central no debe dispersar aún más el desarrollo de actividades relacionadas con la internacionalización de la empresa, como es el caso del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación a través de sus múltiples consejos bilaterales y Casas (Casa Árabe, Casa del Mediterráneo, Casa Sefarad, Casa Asia, Casa África, entre otros) o el Ministerio de Fomento, a través de INECO.

B. Comunidades Autónomas

En el pasado hemos visto proliferar organismos y políticas de internacionalización en todas y cada una de las Comunidades Autónomas con graves descoordinaciones que han provocado, además de un enorme despilfarro, confusión entre los compradores internacionales. Es necesario por ello **que las políticas autonómicas de internacionalización se coordinen con la política global del Estado** asumiendo cada administración un papel complementario y buscando fórmulas imaginativas en las que todo el mundo se sienta identificado.

Ejemplo: "Discover the taste of Spain: focused on Extremadura". Se articula una promoción en una cadena de supermercados con la participación de productos de toda España, pero se hace especial hincapié en la promoción de productos extremeños que son los mayoritarios. De esta forma, conviven bien ambos mensajes y desde el punto de vista promocional puede tener un atractivo adicional por novedoso para la cadena de supermercados.

Por otro lado, los esfuerzos realizados hasta ahora por la Administración central ofreciendo a las Comunidades Autónomas integrar sus respectivas oficinas comerciales en las Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior para reducir duplicidades y disminuir los costes, han tenido, por el momento y al parecer, un resultado muy pobre. En la actual situación de crisis económica, el país no puede permitirse 120 oficinas comerciales de las Comunidades Autónomas, además de las 100 oficinas del Estado. Una ciudad como la de Sao Paulo cuenta con 11 oficinas comerciales de las Comunidades Autónomas, además de la del Estado. El cumplimiento de los objetivos del Plan de Estabilidad y la necesidad por parte de muchas Comunidades Autónomas de acceder al Fondo de Liquidez Autonómico para financiar su deuda debería ayudar a impulsar la racionalización de las agencias de promoción a la internacionalización y sus oficinas en el exterior.

C. Servicio exterior

Es imprescindible reforzar la **coordinación entre las embajadas y las oficinas económicas y comerciales, mediante la creación de la figura del Consejero Económico Jefe**, que debe pasar a convertirse en la segunda persona en orden de importancia en las embajadas, y que coordinaría las diferentes oficinas con contenido económico de las embajadas de España.

En relación con las Oficinas Económicas y Comerciales, como refuerzo adicional, y teniendo en cuenta que éstas en numerosas ocasiones están desbordadas, y que los responsables de la administración comercial no pueden dominar todas las materias, se recomienda la subcontratación de consultoras externas especializadas en sectores concretos que den apoyo a las oficinas, mediante la firma de acuerdos que puedan reducir el precio de estos servicios al empresario que los solicita. En este sentido, se debería dotar de una mayor discrecionalidad a los Consejeros y Agregados, a fin de que éstos pudieran subcontratar a consultoras especializadas para la elaboración de estudios de mercado en aquellos casos que, por su mayor relevancia, puedan requerirlo.

7. **Agilización del procedimiento de visados de negocios**

Se debe agilizar el procedimiento de obtención de los visados de negocios de corta duración para facilitar los intercambios comerciales, estrechando la cooperación entre las Oficinas Económicas y Comerciales y las Oficinas Consulares dependientes de la Embajada y estableciendo un procedimiento acelerado que atienda con prontitud y rapidez a este tipo de peticiones.

Ejemplo: en España se llega a tardar dos y tres meses en conceder los visados a empresarios de nacionalidad india o china cuando vienen en misión comercial. En otros países de la UE se conceden en el mismo día. En el caso concreto de un empresario de la India, que venía a comprar materiales de construcción por 100 millones de € en una operación inicial, tardaron 3 meses en concederle el visado, mientras que en Alemania lo consiguió en 9 horas. Para la segunda visita, prevista para agosto de 2012, por el momento ya han transcurrido más de 2 meses sin obtener resultados. Esto resulta claramente perjudicial para los intereses de las empresas españolas.

8. Identificación de barreras al comercio: análisis conjunto entre el Gobierno y los sectores empresariales para ver la posibilidad de **eliminar barreras comerciales no arancelarias** que impidan o afecten la exportación de nuestros productos.
9. Se debe potenciar el desarrollo de **proyectos industriales con cargo a los bancos y fondos multilaterales**.
 - Asegurar que las inversiones del gobierno español en estas instituciones financieras multilaterales generen retornos para las empresas españolas, cosa que hasta ahora no viene sucediendo.
 - Incrementar la presencia de españoles en los organismos multilaterales.
 - Fomentar la participación de empresas y organizaciones empresariales españolas en proyectos europeos aprovechando la financiación que brinda la UE.
 - Reforzar, en colaboración con la Oficina Económica y Comercial, la presentación de proyectos ante las Administraciones e inversores privados de los países, que sean potenciales receptores de este tipo de financiación.
10. Asimismo, se debe **impulsar la creación de Plataformas Comerciales en destino**. Hay que ir más lejos de la mera venta en el exterior, promoviendo la implantación de Delegaciones Comerciales Conjuntas en países estratégicos para que las empresas se puedan instalar de manera permanente, compartiendo recursos y generando sinergias entre ellas. La implicación de la Administración debería ser mínima, limitándose a realizar las labores de facilitador e informador de estas plataformas comerciales. Serían herramientas de gran utilidad para las PYMEs, ya que hoy en día en la mayoría de los casos tienen que incurrir con todos los gastos fijos de establecimiento. Se podría facilitar información sobre temas legales, arancelarios, formas de pago, de implantación y otros similares.

Ejemplo: En relación con este punto, un ejemplo de buenas prácticas pueden ser los 16 Centros de Negocios que el ICEX tiene ubicados en ciudades estratégicas como pueden ser Pekín, Mumbai, Kuala Lumpur, Moscú, o Chicago. Desde estas plataformas el ICEX pretende impulsar la internacionalización de las compañías españolas y su consolidación en los mercados exteriores, sin necesidad de que éstas cuenten con infraestructura propia en el país de destino. A través de estos Centros, el ICEX ofrece instalaciones y espacios de trabajo equipados, apoyo institucional de la Oficina Económica y Comercial de España en la que está ubicado cada Centro de Negocios, así como apoyo en servicios logísticos, transporte, traducción, mensajería, alquiler de coches, servicios de catering, etcétera.

b) A nivel europeo

11. Desde CEOE consideramos muy oportuno que se refuerce la política industrial europea a través de la **revisión del Flagship 2020**, que la Comisión Europea está llevando a cabo. Las nuevas medidas que se adopten deberán ir orientadas hacia una toma de decisiones coordinada a nivel comunitario, impulsando la firma de acuerdos europeos con terceros países que favorezca la competitividad de nuestras empresas y facilite su participación en mercados globales. Otro aspecto igualmente importante es que el objetivo de incremento del valor de las exportaciones se asuma como una prioridad a nivel europeo igual que se ha hecho con el fomento de la innovación ya que ambos son dos de los grandes vectores de competitividad de la industria.
12. **Acceso a mercados exteriores en igualdad de condiciones:** es necesario asegurar que el Comercio Internacional siga las reglas del “fair play” que nos permita ser competitivos frente a productos y empresas de otros países, que muchas veces cuentan con costes subvencionados y con circunstancias laborales que incumplen acuerdos internacionales como el trabajo infantil.

Ejemplo: La Comisión Europea aprobó en mayo de 2011 el primer caso combinado de anti-dumping y anti-subsidio contra la industria papelera china, quedando demostrado que la industria papelera china no actúa conforme a las reglas del libre comercio.

Por ello, es necesario llevar a cabo una vigilancia de los Acuerdos de Libre Comercio, o tratados preferentes de comercio, de la UE con países terceros, así como el seguimiento de los procesos de negociación de acuerdos en curso.

Asimismo, es especialmente importante la vigilancia en aduanas de las operaciones de comercio exterior. En este sentido, es imprescindible dotar a los organismos de control aduaneros de los efectivos suficientes para poder llevar a cabo un registro adecuado del tráfico internacional de productos importados de terceros países. Se deben observar cuestiones como el respeto a los estándares europeos de protección de la propiedad industrial, así como a las normas en materia de buenas prácticas de fabricación o distribución, que se exigen a empresas europeas de alto potencial exportador pero no siempre a empresas radicadas en países terceros.

13. Asimismo, deben garantizarse **actuaciones decididas que aseguren el suministro fluido y competitivo de materias primas** para nuestro tejido productivo, **así como de las recicladas.**

c) A nivel empresarial

14. En caso de prosperar las propuestas planteadas en este documento, los sectores industriales manifiestan su compromiso de **incrementar significativamente la cifra de exportación**, al menos en aquellos productos y mercados que todavía tengan margen.

Ejemplo: en el caso del sector de la alimentación, se ha fijado como objetivo un incremento en las exportaciones que va del 24% actual al 40% en el 2020.

En este sentido, sería deseable una mayor **diversificación geográfica de nuestras exportaciones** a los países que no pertenezcan al entorno de la OCDE, con especial mención a los grandes países emergentes, como son China, India y Brasil, a fin de reducir el nivel de vulnerabilidad exterior de nuestra economía con respecto al resto de los países de la UE y beneficiarnos del mayor nivel de crecimiento de los países emergentes, que disponen de una clase media en auge, interesada en consumir todo tipo de productos.

15. Aumentar la cooperación a nivel empresarial: con el objetivo de optimizar los recursos disponibles y **evitar solapamientos de las visitas de delegaciones empresariales** a un mismo país, es necesario que las instituciones y el resto de actores implicados coordinen mejor sus actuaciones.
16. Impulso de estrategias de fomento de la **cooperación empresarial a través de consorcios y agrupaciones** que favorezcan la competitividad: con el fin de garantizar un mayor éxito de las ofertas españolas en las grandes licitaciones internacionales, y favorecer que se pueda contar con un respaldo eficaz por parte de las Administraciones Públicas, recomendamos que se apliquen mecanismos (a través de las líneas de apoyo al acceso a Licitaciones Internacionales) que faciliten la creación de UTE's o la presentación de ofertas en solitario. La Administración del Estado y la CEOE pueden constituir buenas plataformas para facilitar la formación de consorcios empresariales.

Ejemplo: La licitación del proyecto de alta velocidad Meca-Jeddah-Medina -conocido como el tren de los peregrinos (más de 6.500 millones de €), a un consorcio hispano-saudí en el que participan Renfe, Adif, Talgo, Indra, Cobra (grupo ACS), OHL, Copasa, Dimetronic, Inabensa, Imathia, Consulstrans e Ineco, constituye un buen ejemplo.

Además, es necesario mejorar la identificación de oportunidades de negocio en los mercados exteriores a través de la contratación de expertos locales en un sector concreto. De esta forma se puede asegurar mejor el éxito comercial de las delegaciones empresariales españolas.

Ejemplo: La Cámara de Comercio de España en China identificó a través de un experto local oportunidades de negocio en el sector de la fresa. En concreto, se vio la necesidad de disponer de invernaderos para el cultivo de la fresa, para lo que se envió una delegación de empresarios de Murcia con experiencia en esta materia.

17. **Generar tejido privado de apoyo a la internacionalización**, impulsando de esta forma la generación de empleo. En este sentido, el ICEX y otras instituciones como las Casas (Casa Árabe, Casa del Mediterráneo, Casa Sefarad, Casa Asia, Casa África, entre otros) y los consejos, que dependen del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, no deben entrar en abierta competencia con el sector privado.

Para ello se debería aplicar el principio de subsidiariedad, en el que la Administración sólo preste aquellos servicios que no pudieran ser asumidos por el sector privado a través de sus organizaciones sectoriales y/o empresas, por ejemplo a través de la red de Oficinas Comerciales.

18. **Realizar una apuesta sostenida en I+D+i**, enfocando la estrategia de negocio a mercados exteriores con un planteamiento novedoso y tecnológicamente puntero y centrándose en productos de alto valor añadido. Así, es importante promover la inversión empresarial en actividades de I+D industrial como fuente de competitividad exterior de nuestras empresas.

Asimismo, se debe garantizar un mayor asesoramiento a las empresas para que protejan, en la medida de lo posible, la propiedad intelectual de sus productos cuando salen al exterior¹.

19. **Potenciar el efecto tractor que puedan tener algunas multinacionales españolas sobre otras pequeñas y medianas empresas** que en principio tienen más dificultad para salir a mercados exteriores.

Ejemplo Zara: subcontratación de empresas españolas en el exterior para suministro de materiales y prestación de servicios.

20. **Hacer un mayor uso de las delegaciones de la UE en terceros países**, especialmente en aquellos donde la presencia española sea más débil, ya que hasta ahora prácticamente no se hace uso de ellas. Se debe sensibilizar a las empresas españolas sobre los servicios que prestan estas delegaciones, potenciando la colaboración con empresas y sectores de otros países europeos.
21. **Sensibilización en algunos sectores españoles con baja presencia en el exterior:** se hace preciso incrementar la labor de las asociaciones empresariales a favor de una mayor concienciación sobre las ventajas de aumentar su presencia en el exterior. En este sentido, las organizaciones empresariales se comprometen a redoblar sus esfuerzos para hacer ver a las empresas la importancia de incrementar su presencia fuera de nuestras fronteras por los beneficios que ello conlleva.
22. A petición de los sectores afectados, se podría estudiar la posibilidad de que CEOE promoviese reuniones sectoriales o grupos de trabajo especializados en procesos y problemas de internacionalización.

1. Próximamente se celebrará una Cumbre empresarial sobre I+D+i en CEOE donde se profundizará en mayor grado sobre esta materia.

CONCLUSIONES DE LA CUMBRE DE LA INDUSTRIA:



FINANCIACIÓN

FINANCIACIÓN

Introducción

En el presente informe se pretende recoger una visión, desde la perspectiva industrial, de la actual situación financiera en la que las empresas tienen que desarrollar su actividad, así como un conjunto de iniciativas y líneas de trabajo que han sido identificadas como positivas para tratar que el flujo financiero a las empresas se normalice y favorezca tanto la consolidación como el crecimiento de nuestro tejido industrial.

Diagnóstico empresarial de la problemática financiera actual

Las actuales condiciones de restricción crediticia y la falta de liquidez en los mercados condicionan tanto el acceso a los recursos financieros como la financiación de las empresas industriales.

- Desde 2008 se ha producido un grave deterioro del acceso a la financiación de todos los agentes a través de los mercados de capitales en el ámbito internacional.
- La crisis económica y la restricción de liquidez han tenido consecuencias negativas sobre nuestro sistema financiero, lo que ha derivado en la necesidad de implementar una normativa que permita capitalizar, reestructurar y sanear los balances de las entidades financieras. El desarrollo de este proceso está teniendo inevitablemente consecuencias negativas sobre las condiciones de financiación de nuestra economía.
- En paralelo, se ha producido un aumento de la demanda de financiación derivada de los efectos de la crisis económica y financiera sobre las industrias, del elevado endeudamiento del sector privado, y del reciente aumento de las necesidades de financiación de las administraciones públicas.

Desde el punto de vista de la demanda, cabe destacar que, en función de la estructura de nuestro sector industrial, de su situación patrimonial, y de la circunstancia del ciclo de la actividad económica, la necesidad de acceso a la financiación se justifica por dos principales causas:

- a) Por un lado, la necesidad de nuestra industria de mantener y ganar cuotas en los mercados:
 - Exportación e internacionalización
 - I + D + i
- b) Por otro lado, la necesidad de financiar el ciclo de producción:
 - Financiación para las necesidades operativas de fondos (NOF). Es decir, para poder operar el día a día.
 - Financiación para reestructurar el balance de aquellas industrias que mantiene un elevado nivel de apalancamiento.

En función de estas necesidades, se requieren instrumentos financieros diferentes con características concretas para cada uno de los casos. Es importante que haya una concordancia entre nuestra estructura industrial y los instrumentos de financiación requeridos para su actividad.

El peso del riesgo país - sector está lastrando el acceso a la financiación a través de los diferentes instrumentos financieros disponibles para nuestra industria. El aumento del coste financiero asociado a esta circunstancia está alcanzando unos niveles que cada vez hacen más difícil el poder competir con otras empresas industriales de nuestros principales socios competidores.

En relación con la financiación del circulante, vital para asegurar la operativa del día a día de nuestras industrias, es necesario destacar que, debido a la coyuntura actual, se están dando tensiones crecientes de liquidez motivadas por:

- El aumento de la morosidad de las operaciones comerciales, que daña especialmente a las industrias de menor dimensión y de aquellas que tienen ciclos de maduración más prolongados genera tensiones adicionales de liquidez.
- El aumento de la presión fiscal y el encarecimiento de los costes de la materia prima, en particular de la energÍA, que soportan estas actividades.

Además, junto con la necesaria liquidez, aquellas actividades industriales que necesitan reestructurar sus balances para adecuarlos al presente ciclo de la actividad se encuentran con dificultades añadidas para encontrar una mayor diversidad de instrumentos financieros que les permita adaptar el coste y plazo de estas operaciones de reestructuración al nivel actual de su cifra de negocios.

Las actuales circunstancias de restricción de liquidez y de financiación para nuestras industrias deben servir de estímulo para que se superen determinadas debilidades que han condicionado la financiación del sector. La industria debe hacer un mayor esfuerzo a la hora de acudir a diversas fuentes de financiación para llevar a cabo sus operaciones o actividades. Esto, entre otras acciones, conlleva ampliar el conocimiento y mejorar la cultura empresarial para que en un futuro cercano la excesiva bancarización que hemos presentado a la hora de financiar nuestros proyectos no sea un obstáculo para la competitividad de nuestras empresas.

Posibles líneas de trabajo identificadas en relación con la financiación empresarial

Por todo ello, se hace necesario llevar a acabo una profunda reflexión en el ámbito de la financiación en España, tanto por parte de las empresas que requieren recursos financieros, como por parte del conjunto de agentes que proveen estos recursos. Como propuestas prioritarias, cabe destacar:

A) Promover canales alternativos de financiación:

1.- POR EL LADO DEL CAPITAL

• Capital riesgo:

- o Ampliación del número y el tamaño de las Sociedades de Capital Riesgo (SCR): el fondo medio de capital riesgo en Europa es pequeño y dista mucho de alcanzar las dimensiones óptimas para desarrollar una estrategia de inversión diversificada que pueda realizar una aportación significativa de

capital a las diferentes empresas y tener así una incidencia real.

Ejemplo: El fondo medio de capital riesgo en la Unión Europea dispone de unos 60 millones de €, mientras que esos mismos fondos en Estados Unidos cuentan, en promedio, con 130 millones de €. Los estudios económicos llevados a cabo muestran que los fondos de capital riesgo pueden ser verdaderamente decisivos para los sectores en los que invierten una vez alcanzan una dimensión aproximada de 280 millones de €. Por otra parte, entre 1999 y 2005, los fondos de capital riesgo de EE.UU. invirtieron en promedio 4 millones de € en cada empresa, mientras que los de la UE solo pudieron movilizar una inversión media de 2 millones de € por empresa. Asimismo, entre 2003 y 2006, las inversiones de capital en la fase inicial ascendían, en promedio, a 2,2 millones de € por empresa en EE.UU., en tanto que, en la UE, representaban una media de 400.000 € por empresa.

Fuente: Comunicado de prensa de la Comisión Europea de 7 de diciembre de 2011 sobre "Nuevas normas de la UE para la captación de fondos" (IP/11/1513).

- o Armonización de la legislación comunitaria en relación con las SCR, mediante el establecimiento de un código normativo único que iguale, en el conjunto de la UE, los requisitos exigibles a los inversores de capital riesgo para poder captar fondos.
- o Promover que los regímenes fiscales que operan en los diversos países no supongan un obstáculo para la inversión transfronteriza a través de SCR.
- o Mejorar el ámbito normativo sobre ayudas estatales: directrices comunitarias sobre ayudas estatales y capital riesgo para PYMEs mejorando las condiciones de ayuda sobre el umbral de seguridad y sobre las condiciones que afectan a las empresas de mayor tamaño en la financiación del capital de expansión.

Ejemplo: El 17 de diciembre de 2008, la Comisión Europea adoptó un Marco temporal aplicable a las medidas de ayuda estatal para facilitar el acceso a la financiación en el actual contexto de crisis económica y financiera. Este Marco introduce varias medidas temporales que permiten a la Comisión declarar compatible con el mercado común las ayudas destinadas a "poner remedio a una grave perturbación en la economía de un Estado miembro". Entre estas medidas cabe destacar la derogación temporal de las Directrices sobre capital riesgo de 2006, incrementando el tramo de financiación por PYME objetivo de 1,5 millones € a 2,5 millones €.

Fuente: Guía de la Comisión Europea de 25 de febrero de 2009 "Manual de normas comunitarias sobre ayudas estatales para las PYMEs"

- o Reducir los costes de formalización de las operaciones con sociedades de capital riesgo para las empresas.
- o En relación con el capital público – privado, y de cara al nuevo escenario horizonte 2020, diseñar y adaptar los diversos instrumentos de financiación procedentes de los fondos de capital público – privado españoles (SCR de ICO, ENISA, etc...) a los instrumentos europeos que aportan financiación, como por ejemplo el Banco Europeo de Inversiones (BEI). Así, estas ayudas a la financiación llegarán en mayor medida y con más facilidad a las industrias españolas.
- o Por el lado de la demanda, es necesario concienciar a las empresas de

las ventajas del capital riesgo, tanto por el aporte de capital que suponen (reforzando el patrimonio y disminuyendo el ratio de endeudamiento), como por el asesoramiento estratégico que estas entidades aportan, incrementando las posibilidades de éxito del plan de negocio.

- **Mercado Alternativo Bursátil (MAB):** el acceso a estos mercados requiere unos recursos económicos importantes por lo que, hasta el momento, han debutado únicamente 21 compañías de mediano y pequeño tamaño para obtener financiación.
 - o Creación de un distintivo europeo para los sistemas multilaterales de negociación (SMN) a fin de obtener una mayor visibilidad para atraer inversores.
 - o Crear un sistema único de información de las empresas cotizadas a nivel europeo en estos mercados para facilitar a los inversores el acceso a la información financiera.
 - o Creación de un pasaporte europeo para entidades especializadas en provisión de liquidez de valores cotizados.
 - o Reducir y armonizar a nivel europeo los requisitos de información y cargas administrativas asociadas a la permanencia en el MAB.
 - o Mejorar los sistemas de ayudas a las empresas industriales que quieran salir al MAB a través de préstamos con condiciones financieras ventajosas, tanto para los costes de acceso, como para los estudios de viabilidad.

Ejemplo: ENISA juega un papel destacado en la concesión de asistencia técnica y ayuda financiera para fomentar el emprendimiento y el crecimiento de las PYMEs. Entre otras líneas de crédito, ENISA concede préstamos con un máximo de 9 años, sin garantías, y de hasta 1,5 millones de €, destinados a financiar gastos de salida a cotización en el MAB.

Fuente: ENISA

- o Armonizar entre Comunidades Autónomas las ayudas que se destinan al acceso al MAB, clarificando los criterios y requisitos de concesión, y ligándolos a créditos.
- o Con respecto a la demanda, deberían eliminarse las barreras culturales existentes y potenciarse la participación de las empresas españolas en el mercado: al igual que se ha comentado en relación con las SCR, existe una falta de familiaridad de las empresas industriales respecto a los mercados de valores. Esta circunstancia hace que recurrir al mercado no sea una de las opciones más elegidas por la industria para obtener financiación, bien por una valoración desproporcionada de los costes de la salida al mercado, o bien por una infravaloración de los beneficios en términos de diversificación en las fuentes de financiación y reputación e imagen. Para evitar estos problemas, es básica la aportación de información, tanto por parte de los intermediarios financieros y las sociedades gestoras de los sistemas de negociación, como por parte de las Administraciones públicas.

2.- POR EL LADO DE LOS RECURSOS AJENOS CON COSTE

2.1.- Préstamos / Líneas de crédito / Leasing / Factoring

2.1.1.- Intermediarios financieros:

- **Avales / Sociedades de Garantía Recíprocas (SGR):** el Sistema de Garantía Recíproca es un instrumento idóneo para mejorar las condiciones de acceso a la financiación a través de entidades de crédito, y potencia el desarrollo de nuevas formas de financiación mediante la concesión de avales ante proveedores o avales a la exportación.
 - o Apoyar la labor de CERSA como pilar del sistema de reafianzamiento, adaptando elementos del contrato de reafianzamiento a la situación actual de crisis y permitiendo la sostenibilidad de los niveles de solvencia y liquidez del Sistema de Garantía.
 - o Desarrollar nuevas líneas ICO-SGR para el ejercicio 2013, que mejoren las condiciones de coste y accesibilidad para las PYMEs industriales con respecto a las que se encuentran actualmente vigentes.
 - o Extensión de las normas comunitarias sobre ayudas para las PYMEs, en forma de garantías públicas, a las grandes empresas industriales tractoras, instrumentándolas a través del sistema español de garantías recíprocas.

Ejemplo: En el País Vasco, el Gobierno tiene aprobado un programa de avales públicos a PYMEs Tractoras, pero la aplicación de este instrumento a las grandes empresas está supeditado a que se llegue entre España y la Comisión Europea a un acuerdo sobre el precio teórico de mercado de una garantía, de igual forma a como lo tienen alcanzado los países que ya aplican este instrumento de apoyo a las empresas. Desde el Gobierno vasco se tiene diseñado una propuesta de método a plantear a la Comisión y está preparada ya para su presentación al Gobierno si hay interés en suscribir este acuerdo.

• Fondos de titulización (FTPYME):

- o Mejorar los requisitos que el Convenio tipo suscrito con el Ministerio de Industria, Energía y Turismo exige a las entidades de crédito para poder titular los préstamos o créditos concedidos:
 - Eliminar los requisitos sobre el saldo vivo de los préstamos o créditos correspondientes a un mismo sector.
 - La entidad de crédito deberá reinvertir en préstamos o créditos, al menos el 80% en el plazo de un año y el 20% restante en un plazo de dos años.
 - Es preciso que se flexibilicen las características crediticias de los activos emitidos por estos Fondos de Titulización para que puedan obtener el aval del Estado. Asimismo, se podrían establecer requisitos adicionales de reinversión de la liquidez obtenida por estos fondos atendiendo a la naturaleza de los nuevos créditos o préstamos concedidos por las

entidades de crédito a las empresas, de tal forma que mejoren las condiciones de financiación de sus proyectos.

- **Lease - back:** el lease back es un contrato en virtud del cual una empresa vende un bien de su propiedad, de naturaleza mueble o inmueble, a una empresa de leasing, la que, simultáneamente, le concede en leasing el uso del mismo bien, contra el pago de un canon periódico, durante un plazo determinado, y al final del cual le otorga la opción de comprar el bien, previo pago del valor residual preestablecido, de prorrogar el contrato o devolver el bien.

Este instrumento es idóneo para cubrir las necesidades de capitalización de las empresas industriales, ya que permite obtener liquidez inmediata, a la vez que continuar usando el bien a través del pago de unas cuotas mensuales. Así, la inmovilización financiera que se genera con la adquisición de los activos, se puede liberar para destinar el dinero obtenido mediante estos contratos a financiar la actividad corriente de la empresa, sin comprometer por ello la viabilidad de la misma, puesto que se sigue disponiendo de todos los elementos productivos de la misma.

- o Los instrumentos de apoyo financiero de ICO, ENISA, etc., deberían considerar cada vez más este tipo de operaciones dentro de su oferta.

2.1.2.- Líneas del Instituto de Crédito Oficial (ICO):

- **ICO:** facilitar e incentivar el acceso de las PYMEs industriales a la financiación del ICO.
 - o Diseñar programas o instrumentos para aumentar el acceso de las PYMEs industriales a la financiación del ICO.
 - o Mayor bonificación de los tipos de interés aplicados a fin de reducir los costes de financiación para las PYMEs industriales: cada vez más el problema de estas líneas es el coste, ya que el ICO se financia previamente en los mercados y los costes también están subiendo considerablemente.
 - o Se hace necesario el compromiso efectivo de aplicación de estas medidas de financiación; es decir, que el cuantioso volumen de recursos dispuestos por el ICO llegue finalmente a las empresas. Esto implica redoblar los esfuerzos de seguimiento y control, al mismo tiempo que se ha de mejorar la eficiencia en la gestión de intermediación de estas líneas. Para ello, es imprescindible la constitución de una comisión ejecutiva por parte del Gobierno que efectúe el control y seguimiento, mediante la realización de evaluaciones intermedias de la actividad de las líneas ICO, que se publicarían periódicamente.

2.1.3.- Empresa Nacional de innovación S.A. (ENISA):

- **ENISA:**
 - o Potenciar los préstamos participativos aumentando la capacidad financiera de ENISA.

Se trata de potenciar este tipo de préstamos que, por sus características (naturaleza de cuasi fondos propios y a largo plazo), son de especial interés para operaciones de consolidación financiera y reestructuraciones de pasivo, que son necesidades crecientes en las empresas dada la duración y profundidad de la crisis. Cada vez más entidades de crédito deberían introducir este tipo de productos entre su oferta financiera.

Ejemplo: En el País Vasco existe una entidad específica para la concesión de este tipo de préstamos (donde también participa ENISA junto con el Gobierno vasco y otras entidades financieras vascas) que está funcionando muy bien. Este tipo de iniciativas debería potenciarse en estos momentos y servir de ejemplo a desarrollar en el plano del Estado.

2.2.- Deuda Corporativa

Se debe fomentar el Mercado Alternativo de Renta Fija frente al AIAF.

• **Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF):** entre las principales debilidades de nuestras empresas destaca el escaso recurso a la financiación ajena no bancaria con coste, esto es, a través de la emisión de pagarés o bonos en los mercados de capitales. Por ello:

- o Se ha de diseñar un mecanismo de intermediación, vía sistema multilateral de negociación, es decir, a través de un mercado alternativo a los regulados por la CNMV para la intermediación de activos de renta fija, en el que puedan participar con mayor frecuencia las sociedades no financieras.
- o Este mercado alternativo de renta fija debe presentar una regulación más flexible en cuanto a los criterios que han de cumplir los emisores, operadores e inversores que el actual AIAF.
- o Los emisores, bajo el cumplimiento de una serie de requisitos, podrán, en un principio, emitir cualquier tipo de activo de renta fija por un volumen mínimo predefinido. En ningún caso debe restringirse la emisión y negociación de valores conforme a su naturaleza o plazo de vencimiento.
- o Mejorar el sistema de ayudas a las empresas industriales que deseen acudir al MARF.
- o En cuanto a los inversores, este mercado alternativo de renta fija debe proporcionar requisitos suficientes de información y de transparencia en las operaciones, de forma homogénea con mercados europeos similares.

B) A corto-medio plazo, **mejorar las condiciones de acceso a la financiación vía préstamo o líneas de crédito:**

- o La solidez de los estados contables y financieros de las entidades de crédito será un elemento esencial para la reactivación del crédito al resto del sistema económico. Para ello, es fundamental que la reforma del sistema bancario que se está llevando a cabo tenga el menor impacto posible sobre la financiación para la actividad de las empresas y de las familias.

- o Amortiguar el impacto sobre los préstamos a las empresas industriales de los requerimientos de capital y de gestión de la liquidez que se les exige a las entidades de crédito y de aquéllas que están previstas en el marco de Basilea III.
- o Mejorar el sistema de intermediación entre entidades de crédito y empresas.

Ejemplo: En este sentido, el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, propuso en 2007 la realización del proyecto “Problemática en la Financiación de las PYMEs. Proyecto de implantación para la convergencia de la información (relación Banca – PYME)”, que tiene como objetivo la realización de una guía práctica para mejorar la información presentada por las PYMEs y facilitar la comprensión entre los dos interlocutores, PYME y Entidad Financiera, en los procesos de solicitud de financiación de la PYME. Este proyecto piloto, que cuenta con el respaldo de las Organizaciones Empresariales y de las Entidades Financieras, se realizó con tres sectores de gran interés por su relevancia en cuanto a empleo y competitividad: confección textil, industria del mueble, y equipos y componentes de automoción.

Desde CEOE compartimos los objetivos de mejora perseguidos en el citado proyecto. A saber:

Para las empresas:

- *Saber identificar la información cualitativa y cuantitativa relevante para su presentación a las EEFF en su operativa de financiación.*
- *Disponer de las actitudes recomendadas por las EEFF para una buena relación en el ámbito de la negociación banca-PYME.*
- *Disponer de una referencia en su segmento sectorial para valorar su modelo de negocio y planes de mejoras.*
- *Entender el rating que le ha asignado su EF para influir en su mejora y por tanto, en sus condiciones crediticias.*
- *Conocer con anticipación las posibilidades de obtención de financiación por parte de las EEFF.*
- *Poder transmitir sus planes de futuro a las EEFF con seguridad de ser entendidos y por tanto, apoyar su crecimiento y competitividad.*

Para las Entidades Financieras:

- *Disponer de un informe sectorial y de sus segmentos adecuado a sus necesidades, basados en trabajo de campo a través de una muestra objetiva de empresas.*
- *Disponer los factores de éxito y riesgo de cada segmento sectorial de forma operativa, orientados a las necesidades de los departamentos de Riesgo y Comercial.*
- *Conocer las actitudes más valoradas por las PYMEs en el ámbito de sus relaciones de negociación.*
- *Diseñar productos y servicios financieros adecuados a los segmentos sectoriales.*
- *Disponer de un check list para los gestores de las PYMEs que les permita, de forma práctica, obtener y contrastar la información relevante.*
- *Conocer las distintas variables de los modelos de negocios de éxito en cada segmento, como referencia para la calificación de su cartera de clientes.*
- *Disponer de argumentos para contrastar la coherencia de los planes de futuros de las empresas y su adecuada financiación.*

C) Amortiguar la demanda extra de financiación: problema de liquidez.

• **Morosidad:**

El aumento del retraso en los pagos genera dificultades añadidas de financiación

del activo circulante para las empresas, aumentando las necesidades operativas de fondos y amplificando los efectos negativos sobre sus balances provenientes de la contracción de la actividad económica y de las restricciones del acceso a la financiación.

Este problema es de especial gravedad en el ámbito de las AA.PP. La implementación del mecanismo extraordinario de pago a proveedores de facturas pendientes por las Administraciones Públicas que llevó a cabo el Gobierno ha tenido una repercusión muy positiva sobre la actividad de las empresas.

Todo el Sector Público, y especialmente las Administraciones Públicas, están obligados al cumplimiento de la Ley de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales para, entre otras cosas, servir de ejemplo al resto de la actividad económica privada. De esta manera han de arbitrar medidas para el pago de las deudas contraídas así como las que contraigan en el futuro, teniendo en cuenta la necesidad de liquidez de toda la cadena de producción y suministro.

Ahora bien, desde comienzos de año se está produciendo un retraso significativo en el pago de las deudas pendientes por parte de las Comunidades Autónomas y Entidades Locales, cuestión que por el volumen de la deuda acumulada, más de 7.500 millones de € y por el periodo medio de retraso, cifrado en 213 días, consideramos que debería atenderse con carácter urgente.

- o De la disponibilidad del crédito del Fondo para la Financiación del Pago a Proveedores (FFPP), que se cuantifica entre unos 3.000 a 8.000 millones de €, se habiliten estos fondos para cubrir las deudas acumuladas pendientes de pago a los proveedores de las EE.LL. durante 2012 y 2013.
- o En cuanto al Fondo de Liquidez Autonómico (FLA), se materialice de un nuevo FLA para 2013, donde en la prelación de gastos financiables se anteponga el pago a proveedores frente a las deudas contraídas con la AEAT y la Seguridad Social y se incluya el criterio de antigüedad de las facturas pendientes de pago.
- o Ampliación, tanto en el FFPP como en el FLA, de algunos de los conceptos de gasto financiables que habían quedado fuera en anteriores mecanismos de financiación, tales como los consorcios y mancomunidades, las revisiones de precios y los aumentos de servicio a petición de la administración, el reconocimiento de las certificaciones de obra y las subvenciones en el marco de la contratación pública.
- o Que el Gobierno ejerza todas las acciones que le faculta la Ley Orgánica de Estabilidad Presupuestaria a través de los mecanismos correctivos y coercitivos a determinadas EE.LL y CC.AA. y aquéllas que le permita la Ley de Transparencia, de tal forma que se corrijan los excesos que en materia de pagos a proveedores por parte de determinadas AA.PP. se están produciendo.

• **Imposición/fiscalidad:**

La mejora de la generación de flujos de caja para las empresas está muy relacionada con los aspectos fiscales.

Cuenta tributaria de compensación de pagos con las AA.PP.:

- o Resultaría fundamental que, para mejorar la liquidez de las empresas, se reformara el sistema de compensación de deudas y créditos con la Administración General del Estado y se trasladara éste a las CC.AA. y Entidades Locales, de tal forma que las empresas pudieran compensar el ingreso de los tributos correspondientes con las deudas que estas Administraciones mantengan con ellas.

Modificación del régimen de devengo de IVA y recuperación de IVA repercutido en facturas incobrables:

- o Sería conveniente introducir con carácter optativo el criterio de caja, aunque estuviera limitado para las operaciones con las Administraciones Públicas. Es evidente que el ingreso de un IVA devengado por una operación con una Administración Pública que no paga, hace asumir un coste financiero adicional al de la morosidad que merma la liquidez de las empresas de un modo injusto; en estos casos, y sólo en éstos, la modificación del criterio de devengo por el de caja no introduciría ninguna distorsión operativa en el sistema de funcionamiento general del impuesto, y el control resultaría muy sencillo (puesto que la Administración conoce perfectamente su deuda pendiente) por lo que resultaría de muy fácil implementación y con unas consecuencias muy beneficiosas para todas las empresas que se relacionen con la Administración.
- o Es necesaria la simplificación de los requisitos y la agilización del procedimiento de recuperación del IVA correspondiente a facturas incobrables, regulado en el artículo 80.4 de la Ley del Impuesto.

Modificación del régimen de pagos a cuenta del Impuesto sobre sociedades:

- o Es necesario proceder también a una reforma urgente de los pagos fraccionados del Impuesto sobre Sociedades con el objetivo de ajustar los mismos a la tributación final, evitando así la merma de liquidez que ha ocasionado las distintas reformas llevadas a cabo en 2011 y 2012.

Recuperación del efecto de las medidas tributarias temporales de los ejercicios 2011 a 2014:

- o Para los ejercicios fiscales comprendidos entre 2011 y 2014 se han adoptado una serie de medidas que implican adelanto de la tributación por Impuesto sobre Sociedades tales como la limitación del gasto deducible por amortizaciones o la limitación a la compensación de bases imponibles negativas. El efecto de estas medidas incide sobremanera en la tesorería de las empresas y su impacto en los ejercicios 2011 a 2014 debe ser recuperado de manera inmediata, en el mismo ejercicio impositivo en que dejen de ser de aplicación.

Finalmente, y como comentario general, desde CEOE se propone crear un Grupo de Trabajo ad hoc de evaluación y seguimiento de estas propuestas en materia de financiación empresarial. Actualmente se está trabajando en el esquema de funcionamiento de este grupo, que próximamente se hará público.



Diego de León, 50
28006 Madrid

Tel. +34 915 663 400
Fax. +34 915 622 562

ceoe@ceoe.es
www.ceoe.es