

# CEPYME

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

**17/03/2025**

REVISTA MULTIMEDIA



# El coste laboral de la pequeña empresa acumula un alza del 25,1% desde 2021

El Salario Mínimo ya supone el 73% del salario promedio de las micropymes

Esther Zamora MADRID.

Los costes laborales de las pequeñas y medianas empresas encadenan incrementos consecutivos desde el año 2021 y la rápida subida del Salario Mínimo Interprofesional es la principal explicación de las alzas “desproporcionadas” de los costes que las empresas pagan por sus trabajadores. Así lo explica Cepyme en el informe *Indicador Cepyme sobre la situación de la pyme. Coyuntura de las pequeñas y medianas empresas españolas*. En este sentido, los costes laborales de las pequeñas empresas acumulan un alza del 25,1% desde 2021, 6 puntos porcentual que los de las medianas.

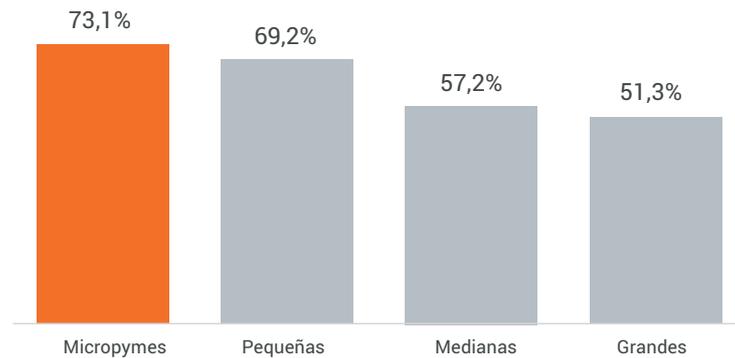
En este sentido, el presidente de la Confederación de la Pequeña y Mediana Empresa alega que “no hay más margen para seguir experimentando con la pyme”, mientras que mostró su preocupación porque “el crecimiento de ventas no sea suficiente como para poder mantener las rentabilidades”, alegó Gerardo Cuerva en la presentación del informe.

Desde la patronal de la pequeña y la mediana empresa informan que el incremento anual de los costes se moderó en el último trimestre de 2024, registrando un alza del 3,6%. Pero, a pesar de que este receso supone un alivio, recuerdan que en los años previos a la pandemia, los costes laborales crecieron a un ritmo medio anual del 0,3%.

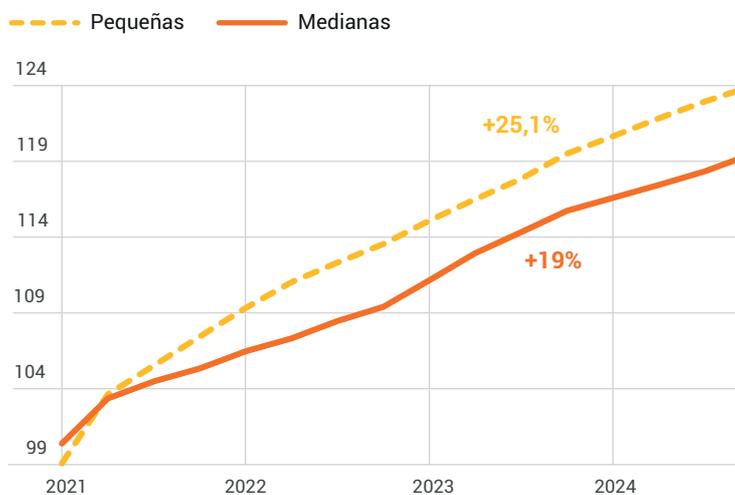
Esta diferencia se debe a que los incrementos del SMI afectan con especial ímpetu, y con una mayor dureza, en las empresas que cuentan con un menor número de empleados, ya que el salario promedio de estas compañías es mejor debido a que su productividad es más reducida. Esto se debe a que el alza del Salario Mínimo tiende a impactar más cuanto menor es el tamaño de la empresa. Y es que, el sa-

## El SMI impulsa los costes de las pymes

Salario medio ordinario al IV trimestre de 2024; en términos brutos



Crece más en las empresas pequeñas Índices 2015 = 100, IV trimestre



Fuente: CEPYME sobre la base de INE.

lario medio ordinario, en términos brutos, se alzó hasta 1.620 euros al mes (un 4,1% a nivel interanual) en las microempresas, hasta 1.710 en las pequeñas (4,1% más también) y hasta los 2.070 en las medianas compañías (un 2,8% más).

Y es que, si comparamos el nuevo Salario Mínimo de 1.184 euros mensuales en 14 pagas, que entró en vigor el pasado mes de febrero, y los salarios medios de las peque-

ñas y medianas empresas, el SMI ya supone el 73,1% del salario promedio que se maneja en las micropymes, el 69,2% de las pequeñas y el 57,2% de las medianas, casi 16 puntos (15,9) menos que en las compañías de entre cero y diez trabajadores.

### Otros costes

A todo ello hay que sumarle lo que las empresas tienen que pagar por

los insumos (en los que se incluyen los bienes intermedios, energéticos, de equipo y consumo), que a pesar de que este último año ase han reducido un 0,2%, son un 34,9% más altos que en la etapa previa a la pandemia, que equivale a una subida anual del 6,2%. Esta subida triplica el objetivo que se marcó el Banco Central Europeo (BCE) del 2%.

Los precios de los bienes intermedios y energía registran caídas interanuales desde 2023, aunque cada vez son menores. Por otra parte, los bienes de consumo y de equipo siguen creciendo, aunque a un ritmo moderado.

En lo que a energía respecta, el precio se ha reducido por octavo trimestre consecutivo, este último se ha retraído un 1,1% interanual. A pesar de ello, sigue siendo un 77,8% más alto que en el mismo periodo de 2019.

Algo similar ocurre con los productos intermedios, que a pesar de que su precio medio bajó un 0,9% a nivel interanual, siguen siendo un

**El precio de los insumos registra un alza del 34,9% desde la etapa previa a la pandemia**

27,7% más altos que hace 6 años.

El precio de los bienes de consumo aumentó, aunque solo lo hizo un 0,4%, un alza casi insignificante y la menor variación en cinco años, pero que ya suma un incremento del 29,4% con respecto al año previo a la pandemia.

Por último, los costes de los bienes de equipo son los que más crecieron, hasta un 1,8%, acumulando así un alza del 14,5%.



# La subida del SMI dispara el coste laboral en las pequeñas empresas

**UN 25% EN CUATRO AÑOS/** Cepyme advierte de un debilitamiento en la creación de empleo entre las compañías de menos de 10 trabajadores, que sólo aportaron un 4% de los nuevos ocupados en 2024.

**Gonzalo D. Velarde.** Madrid  
 No cabe duda de que una misma coyuntura económica puede tener diferentes efectos entre los actores económicos, más aún si se trata del tejido productivo y de las distintas empresas en función de su tamaño. Si bien las cifras macro de España continúan ofreciendo solvencia al desempeño económico de los últimos años, existe una cierta erosión en los niveles más básicos de la economía que sólo se aprecia en el análisis más detallado de las diferentes variables. Este es precisamente el ejercicio llevado a cabo por Cepyme, que en la última entrega de su indicador de situación de la pequeña y mediana empresa advierte de cómo la capacidad de los negocios más pequeños de absorber los incrementos de costes, tanto de producción y operativos por el avance de la inflación, como de los laborales, azuzados por las subidas de cotizaciones y del salario mínimo interprofesional, está llegando a su límite.

En este sentido, la lectura de coyuntura del cuarto trimestre del pasado ejercicio concluye que tras un aumento de los costes laborales del 3,7% en los últimos tres meses del año, las pequeñas empresas registraron un incremento medio del 4,3% en el conjunto del 2024. Una subida, no en vano, que casi duplica a la experimentada por los precios de consumo, con un avance

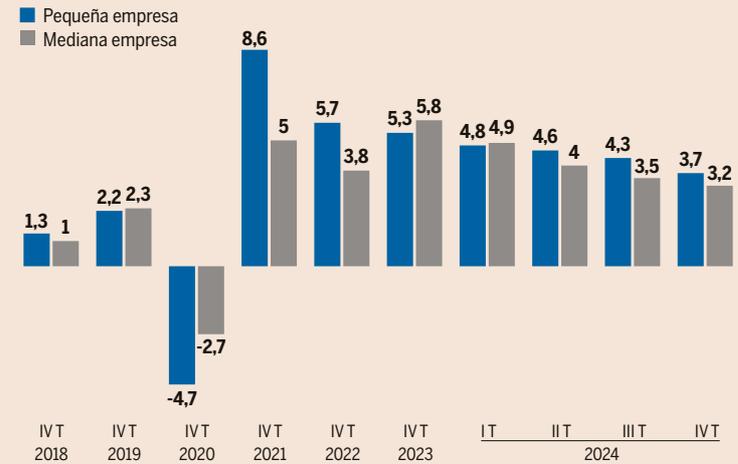
del IPC del 2,8%. Por su parte, entre las empresas medianas el avance anual de los costes laborales fue del 3,9%. A más, desde la patronal dirigida por Gerardo Cuerva señalan en el caso de las micropymes que el avance de los costes laborales en los últimos cuatro años asciende ya al 25%, mientras que en las empresas de mediano tamaño han escalado un 19%.

En cualquier caso, la consecuencia directa de este incremento de las cargas que asume el empresario a la hora de contratar a nuevos trabajadores es un debilitamiento de la creación de empleo en los negocios más humildes. Cabe recordar, sin ir más lejos, que el pasado año ya se combinaron una subida del salario mínimo, de las bases máximas de cotización y del mecanismo de equidad intergeneracional. Un triple incremento que también se ha replicado a comienzos de este año, al que se ha sumado la nueva cuota de solidaridad y al que se podría añadir todavía la reducción de la jornada laboral.

En este sentido, una de las realidades que subraya el informe presentado es que el crecimiento del empleo es más débil cuanto menor es el tamaño de la empresa. En un extremo, el incremento del empleo fue del 0,8% interanual en las microempresas de menos de 10 asalariados, pero alcanzó al 6,5% —es decir, ocho veces más— en las grandes em-

## EVOLUCIÓN DEL COSTE LABORAL EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Variación interanual, en porcentaje.



Expansión

Fuente: Cepyme sobre la base del INE

presas, las que tienen al menos 250 empleados. Entre ambos extremos, tanto en las firmas pequeñas (de 10 a 49 asalariados) como en las medianas (de 50 a 249 empleados), el aumento interanual fue del 3,2%. Concretamente, de los 640.600 empleos asalariados creados por el sector privado en 2024, un 66,4% correspondió a grandes empresas (425.400 empleos), mientras que el conjunto de pymes aportó el tercio restante (215.200 puestos de trabajo). Dentro de las pequeñas y medianas, el más de un millón de

microempresas con asalariados sólo creó 25.700 empleos, es decir un 4% del total, frente a 103.800 empleos de las empresas pequeñas (16,2% del total) y 85.600 de las compañías medianas (13,4% restante).

“El incremento de los costes laborales para la micro y pequeña empresa es desmesurado”, denuncia Cuerva en relación a los resultados del estudio advirtiendo de que el reflejo también se observa en la propia erosión del tejido empresarial en los niveles de menor tamaño, donde mu-

chos empleadores se están viendo obligados a cerrar.

### Caen los negocios

Es cierto que el número de pymes apenas ha cambiado a lo largo de los últimos cinco años. De hecho, el incremento acumulado desde el final de 2019 es el mismo que el de 2024, un 0,5%. Pero cuando se desagrega este dato entre los diferentes tamaños de pymes se observan realidades dispares. Por un lado, la cantidad de microempresas cayó un 1%. Por otro, las empresas pequeñas aumentaron un 9,8%, y las

**El segundo semestre de 2024 cerró con el mayor alza de costes laborales de los últimos quince años**

medianas subieron en un 8,7%. En todo caso, el incremento en el parque de compañías pequeñas y medianas queda empujado cuando se compara con el de las grandes empresas, que avanzaron un 19,5% en el último lustro. Por lo que la disparidad que muestran los datos de los últimos meses en función del tamaño se acentúa cuando se observa un período más prolongado. Así, desde 2019 han desaparecido 11.300 microempresas. Y al mismo tiempo, la cantidad de empresas pequeñas aumentó en 15.300 y la de medianas en 2.220 firmas. Con lo que el saldo total de pymes es de 6.200 firmas más en los últimos cinco años, mientras que ahora hay 954 grandes empresas más.

Concluye la organización en el estudio presentado a cerca de esta pinza que aplica el incremento de costes sobre la capacidad de crear empleo, de invertir y, por ende, de tener una mayor productividad que el resultado global es un debilitamiento de las empresas más vulnerables no sólo afectado por la evolución de los costes, sino por las expectativas de nuevos cambios en el marco laboral “al margen de las negociaciones” y por la eventual adopción de medidas lineales que no tengan en cuenta a los diferentes tipos de empresa que “además de afectar a sus recursos generan incertidumbre jurídica e inseguridad a la hora de abordar nuevos proyectos”.

Editorial / Página 2



17 Marzo, 2025

## Las pymes, víctimas del alza de costes laborales

**A** sí como los autónomos componen el colectivo más perjudicado por la voracidad fiscal del Ministerio de Hacienda, las pequeñas y medianas empresas son sin duda las grandes damnificadas por el histórico subidón de los costes laborales en los últimos años. Al tener una menor capacidad para asumir en sus cuentas el mayor coste de las plantillas derivado de la gestión populista del Ministerio de Trabajo dirigido por la vicepresidenta Yolanda Díaz, han tenido que resignarse a perder capacidad para competir con las grandes compañías. Medidas como el alza encadenada del salario mínimo, las mayores bases de cotización a la Seguridad Social o el recargo de solidaridad para el pago de las pensiones han supuesto que los costes laborales de las empresas de menor dimensión hayan aumentado un 25% desde el año 2020, mientras que para las medianas el encarecimiento ha sido del 19%. Esto se refleja en los puestos de trabajo creados por pymes cada trimestre, muy inferiores tanto en volumen como en porcentaje a los generados por empresas de mayor tamaño, y aún menos respecto al sector público. A lo largo de 2024, sólo un 4% de los nuevos ocupados fueron empleados por pequeñas y medianas empresas, lo que demuestra que la asfixia fiscal, regulatoria y de costes laborales generada por PSOE y Sumar supone un lastre demasiado pesado para la mayor parte del tejido productivo, compuesto en un 90% por pymes. El Gobierno debe replantearse una deriva antiempresa que se plasma en el hecho de que el segundo semestre del año pasado se cerró con la mayor alza de los costes laborales en España en quince años.



15 Marzo, 2025

# Miguel López Abad: «Tenemos un Gobierno comunista que ha subido el salario mínimo un 61%»

El presidente de la Croem advierte de que la paga fijada por el Ejecutivo «no es una ayuda social» y ha crecido más que los beneficios

M. J. G.

M. Guillén / EFE

El presidente de la Croem, Miguel López Abad, se lamentó ayer de que España tiene «un Gobierno comunista», al que reprochó que haya subido el salario mínimo interprofesional «un 61%» en seis años. Durante su intervención en la apertura del foro empresarial Business Hub, celebrado ayer en el aeropuerto para promocionar la terminal de carga de Corvera, que permanece cerrada desde la inauguración de la terminal, López Abad reivindicó su legitimidad para expresar la opinión del empresariado de la Región, al que representa.

«Yo soy la voz de lo que las empresas dicen», señaló el máximo responsable de la patronal regional ante los empresarios que asistieron al encuentro.

López Abad se quejó especialmente de la subida del salario mínimo, que ha pasado de los 736 euros establecidos cuando llegó al Gobierno el Ejecutivo de Pedro Sánchez hasta los 1.184 euros aprobados para 2025, que está en vigor desde 1 de enero.

«¿De verdad nuestras empresas han aumentado los beneficios un



61%?», se preguntó.

También advirtió de que la paga mínima establecida para los colectivos que menos cobran «no es ayuda social, sino una retribución».

Alertó de que las empresas se están viendo condicionadas por las decisiones «de personas con piel de cordero que nos quieren vender el diálogo social, cuando no lo es».

López Abad, que el pasado 26 de febrero asistió al acto de apertura de la capitalidad de la economía social asignada a la ciudad de Murcia, en el que intervino la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, advirtió de los efectos que pueden tener los eventos programados a lo largo del año con este motivo.

«Nosotros también hacemos economía social».

El presidente de la Croem no llegó a pronunciarse sobre la orientación del voto de la organización regional en la renovación de la patronal nacional de la pequeña y mediana empresa, Cepyme, que enfrenta al actual presidente de esta organización, Javier Cuerva, con el máximo responsable de la CEOE, Antonio Garamendi, quien ha propuesto una candidata alternativa, provocando una división interna. ■



**«Hablamos con personas con piel de cordero que nos quieren vender el diálogo social»**

MIGUEL LÓPEZ ABAD  
 PRESIDENTE DE LA PATRONAL REGIONAL CROEM



15 Marzo, 2025

## Cepyme pide a la CNMC personarse en la opa de BBVA

Cepyme se pronuncia por primera vez en torno a la opa de BBVA sobre Banco Sabadell, en plena batalla de la entidad por demostrar el impacto negativo que una fusión tendría para el crédito a las pymes por el riesgo de concentración. La patronal dirigida por Gerardo Cuerva ha exigido a Competencia poder personarse en el análisis de la oferta. Cepyme defiende ante Competencia que debe permitir a las patronales personarse «con el fin de que se tenga en cuenta a todas las partes interesadas, principalmente a los pequeños y medianos empresarios», algo que también ha pedido Galicia.



CHEMA MOYA



15 Marzo, 2025

## Cepyme reclama poder opinar sobre la operación

■ Cepyme se sumó ayer a las reclamaciones de otras patronales que piden a la CNMC que les deje plantear su opinión sobre la opa hostil del BBVA al Banc Sabadell, que puede significar la pérdida de una entidad financiera. “Cepyme se suma a los requerimientos de Foment del Treball y la Confederación de Empresarios de Galicia, con el fin de que se tenga en cuenta a todas las partes interesadas,

principalmente a los pequeños y medianos empresarios”, señaló en un comunicado. Competencia se opuso a que 79 entidades –entre ellas las patronales y los sindicatos– pudieran presentar sus alegaciones. Por eso, Foment presentó un recurso ante la Audiencia Nacional que ha sido admitido a trámite. La organización reclama medidas cautelares para que le dejen opinar sobre la operación.

La admisión a trámite no implica la paralización del proceso. En el comunicado de ayer, Cepyme alertó de que “el delicado carácter de la concentración propuesta y sus posibles implicaciones en aspectos críticos para el desarrollo del tejido productivo, tales como la oferta de crédito, obliga a que se tengan debidamente en cuenta las alegaciones de todas las partes interesadas”.



# Cepyme pide amparo judicial para opinar en la opa de BBVA

**AUDIENCIA NACIONAL/** Esta patronal se suma a los recursos presentados por Foment del Treball, Pimec y la Confederación de Empresarios de Galicia contra la CNMC.

**Expansión.** Madrid

La Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme) anunció ayer su intención de ir a los tribunales tras la negativa de la CNMC de escuchar la opinión de las patronales, sindicatos y cámaras de comercio

antes de emitir su dictamen sobre la opa hostil lanzada por BBVA sobre Sabadell.

Estos recursos se interponen ante la Sala de lo Contencioso Administrativo de la Audiencia Nacional, pero no paralizan la actuación de la Autoridad de Competencia.

“El delicado carácter de la concentración propuesta y sus posibles implicaciones en aspectos críticos para el desarrollo del tejido productivo, como la oferta de crédito, obliga a que se tengan en cuenta a todas las partes interesadas”, argumenta

Cepyme en un comunicado.

Hasta 79 entidades solicitaron personarse considerarse perjudicadas por la eventual fusión. La CNMC solo admitió la personación de Sabadell y rechazó el resto por falta de “interés legítimo” para hacer alegaciones.

CRISIS EN LA PATRONAL

## El Gobierno ha pedido expresamente a Garamendi que se 'cargue' a Gerardo Cuerva al frente de Cepyme

✓ Cuerva (Cepyme) retira su polémica reforma electoral tras perder el apoyo incluso de Sánchez Llibre



Antonio Garamendi (CEOE) y Gerardo Cuerva (Cepyme). EP



**EDUARDO SEGOVIA** @segoviaeduardo

Corresponsal de banca y empresas. Doctor y Master en Información Económica. Pasó por El Confidencial y dirigió Bolsamanía. Autor de 'De los Borbones a los Botines'.

17/03/2025 06:40 ACTUALIZADO: 17/03/2025 06:40



El Gobierno ha pedido explícitamente al presidente de la **CEOE**, **Antonio Garamendi**, que se *cargue* al actual presidente de **Cepyme**, **Gerardo Cuerva**, según fuentes conocedoras de la situación. Esta petición estaría detrás de la **candidatura** alternativa promovida por Garamendi para la presidencia de la patronal de las pymes.

Como ha venido informando OKDIARIO, Garamendi ha promocionado una **candidatura alternativa a la de Cuerva**, cuyo mandato vencía este domingo, 16 de marzo. La candidata elegida es **Ángela de Miguel**, presidenta de los empresarios de Valladolid. Con esta presentación, la CEOE rompe la histórica fórmula de una lista única presentada por el **Comité Ejecutivo** y obliga a Cuerva a competir en unas elecciones.

Según las fuentes consultadas, el Gobierno cree que el presidente de Cepyme supone una amenaza, puesto que se ha enfrentado en varias ocasiones a Garamendi por considerar que su actitud es demasiado blanda ante las constantes imposiciones de la ministra de **Trabajo**, **Yolanda Díaz**.

«En **Moncloa** hay temor a que Cuerva asuma el papel de oposición dura al Gobierno que no hace Garamendi, porque saben que muchos empresarios le apoyarían. El Ejecutivo no quiere que haya ningún peligro para el actual *statu quo*, puesto que saben que Garamendi, aunque proteste, siempre acaba aceptando lo que impone Yolanda», explica una de las fuentes.

De ahí la exigencia al presidente de la CEOE para que acabe con el de Cepyme y cortar de raíz el peligro. Algo que sólo se puede hacer con su derrota en unas elecciones, lo que explica esta candidatura alternativa. Como también ha informado OKDIARIO, Cuerva ha intentado parar el proceso electoral con la prohibición del voto a distancia y delegado. Pero, después de un cruce de informes jurídicos, **al final ha desistido** y tendrá que aceptar los comicios.

En este desistimiento ha influido mucho la retirada del apoyo a Cuerva por parte de la patronal catalana, **Foment del Treball**, que preside **Josep Sánchez Llibre**. Y ahora es una incógnita a quién dará su apoyo esta organización, si bien los medios cercanos al nacionalismo dan por hecho que su voto será para la candidata de Garamendi.

## Terreno abonado

La exigencia del Gobierno a la CEOE cae en terreno abonado, debido a las malas relaciones entre Cuerva y Garamendi. Este enfrentamiento viene desde 2022, cuando el presidente de Cepyme coqueteó con apoyar una candidatura alternativa al dirigente vasco para las elecciones de la CEOE, que ganó Garamendi.

Finalmente, hubo una candidata alternativa, de Sánchez Llibre, y Garamendi castigó a Cuerva nombrando vicepresidente primero de CEOE a **Miguel Garrido**, de la patronal madrileña **Ceim**, relegando así a Cuerva y dejando a Sánchez Llibre sin competencias. De ahí que haya otras fuentes que consideren que Foment no va a apoyar a la candidata de Garamendi.

Tras el desistimiento de Cuerva, éste anunció que las elecciones se celebrarán el **20 de mayo**. Será entonces cuando se confirme si el Gobierno se sale con la suya o si Cuerva es capaz de aglutinar una mayoría a su favor que se oponga a Garamendi, lo que supondría un duro golpe para el presidente de la CEOE.



15 Marzo, 2025

## ÁNGELA DE MIGUEL

CANDIDATA A LA PRESIDENCIA DE CEPYME. La presidenta de CEOE Valladolid es la elegida por Antonio Garamendi para competir contra Gerardo Cuerva en las elecciones de la patronal de las pymes

# «El enfrentamiento sólo deja huecos al Gobierno para asfixiar a las pymes»

CRISTINA ALONSO MADRID

Es la elegida por Antonio Garamendi para competir contra Gerardo Cuerva en las elecciones que Cepyme celebrará el 20 de mayo. Ángela de Miguel (Valladolid, 1971) se presenta como la candidata a recuperar una unidad de acción empresarial que se ha venido deteriorando al tiempo que el presidente de la CEOE ha ido perdiendo la confianza en el actual líder de la patronal de las pymes. Está en juego no sólo el trono de Cepyme, sino la propia representatividad de la organización empresarial en los espacios institucionales de diálogo social.

**Pregunta. ¿Por qué cree que la ha elegido Antonio Garamendi?**

**Respuesta.** Buscaba a una persona que se dedicara al 100% a hacer una defensa muy activa de la pyme en un momento complicado.

**P.** En las quinielas había pesos pesados de grandes patronales. ¿No quisieron dar el paso?

**R.** No me consta. Para cualquiera que represente a una organización, en un país en el que el 99,8% de las empresas son pymes, no hay mejor oportunidad que ser presidente de Cepyme.

**P.** ¿Se ha sentido utilizada en esta guerra interna?

**R.** En ningún momento. Creo que esto se está planteando de manera errónea. Lo que se está discutiendo es el modelo que queremos para la pyme.

No es una confrontación entre dos personas. Queremos una voz diferenciada dentro de un modelo de unidad entre CEOE, Cepyme y ATA.

**P.** Está recibiendo mucho apoyo. ¿Confía en acumular más que Cuerva?

**R.** Ahí están los apoyos y no me cabe duda de que serán muchísimos más.

**P.** ¿El voto delegado ilimitado beneficia a su candidatura?

**R.** El problema es cambiar leyes *ad hoc* para obtener una ventaja electoral. No podemos ser oportunistas ni personalistas.

**P.** Han trascendido presiones de Garamendi a organizaciones para captar su voto. ¿Esto le condiciona a la hora de formar su Comité Ejecutivo?

**R.** Los equipos se conforman por la representatividad de las organizaciones territoriales y sectoriales. No es una cuestión personal.

**P.** ¿El origen del conflicto entre Cuerva y Garamendi está en el manifiesto contra el Gobierno que lideró Cepyme?

**R.** No creo que en ese manifiesto haya nada que no hayamos dicho las 4.000 organizaciones de CEOE. Todos estamos en contra de la excesiva presión fiscal y del aumento de las cotizaciones, de la carga burocrática y de este Gobierno que está demonizando la figura del empresario.



JAVIER BARBANCHO

**P.** ¿Dónde está el problema entonces?

**R.** Nos hubiera gustado que ese manifiesto se hubiera negociado.

**P.** Si el manifiesto no fue el motivo de la ruptura, ¿cuál fue?

**R.** El problema surge desde hace muchísimo más tiempo porque Cepyme no ha estado donde tiene que estar.

**P.** Cuerva ha advertido de que si Cepyme no alza la voz, otras organizaciones pueden ocupar su lugar. ¿Coincide?

**«Hace mucho que Cepyme no ha estado donde tiene que estar»**

**«Queremos una voz diferenciada dentro de la unidad con CEOE»**

**R.** Hace seis años nadie cuestionaba la representatividad de Cepyme. A lo mejor no hemos sido suficientemente contundentes con la defensa de la pyme y por eso estamos dejando espacios que otros pueden ocupar. Esta candidatura nace porque quere-

mos estar más presentes en la defensa de los intereses de la pyme. Para mí es impensable estar en una posición como presidenta de Cepyme y no matarme por defender a las pymes. Y esto hay que hacerlo dentro de la unidad con CEOE y ATA.

**P.** ¿A quién beneficia esta guerra?

**R.** Hay quien está pensando que tenemos que ir al enfrentamiento y matarnos entre nosotros. Eso lo único que va a hacer es dejar huecos para que el Gobierno pueda seguir asfixiando a las pymes. Cuantos más espacios dejemos, más fácil va a ser que la política antiempresa vea la luz.

**P.** ¿Le viene bien al Gobierno?

**R.** Sin duda. Si estamos unidos tenemos una posición muchísimo más dura y efectiva frente a cualquier política de este Gobierno que sea dañina para las empresas.

**P.** ¿Qué cambiará respecto a la gestión de Cuerva?

**R.** Hay que denunciar la situación que vive la pyme y ser propositivos en las mesas de diálogo social en España y en Europa. Hay que ir hacia un modelo mucho menos personalista y estar cerca de la pyme. Es importante trabajar en medidas para ayudar a las pymes a ganar tamaño y ser más competitivas. Y también en innovación, digitalización... así como en interna-

cionalización. Tenemos mucho recorrido en exportación.

**P.** ¿Cómo va a defender a las pymes de los aranceles de Trump?

**R.** La defensa se tiene que hacer desde Europa. También hay que ayudar a la pyme que exporta a EEUU con herramientas para ir a mercados alternativos. Hay que evitar que se destruyan empresas. Sería dramático.

**P.** ¿Cómo se ve negociando con el ministro de Economía o la de Trabajo?

**R.** Apoyaré posiciones positivas para la pyme y me opondré firmemente, me levantaré y no firmaré un acuerdo que vaya a tener un impacto negativo. Me da exactamente igual qué Ministerio lidere una propuesta, quien aprueba las normas es el Gobierno.

**P.** ¿Qué espera de la tramitación de la reducción de la jornada laboral?

**R.** Estoy convencida de que no va a salir porque es nefasto para España. Es una medida electoralista y populista que ni siquiera está dando sus frutos en los indicadores de voto.

**P.** ¿Si llega a presidir Cepyme, cobrará sueldo o renunciará como Cuerva?

**R.** Es importante tener una remuneración que te permita dedicarte a tiempo completo a la defensa de los intereses de las pymes y que la gente sepa exactamente qué estás obteniendo de tu organización.



17 Marzo, 2025

# La UE busca acercarse a Latinoamérica tras las amenazas arancelarias de Trump

Bruselas cerró pactos con Mercosur y México y se aproxima a India, Sudáfrica y Malasia

Lidia Montes BRUSELAS.

En política, como en la vida, cualquier pique absurdo puede terminar por crear un abismo que aleje y confronte a las dos partes. Si hasta ahora la UE y Estados Unidos podían presumir de afinidad y de ser el mayor bloque comercial del mundo, la llegada de Donald Trump ha abierto la puerta a una dinámica basada en un pulso constante. El bloque comunitario ha cesado en su empeño diplomático y después de responder con medidas proporcionales a los aranceles de Trump, exhibe su empeño por diversificar las relaciones comerciales hacia América Latina.

Bruselas daba esta semana un paso de gigante, anunciaba aranceles a diversos productos estadounidenses como contramedida a las tarifas a las importaciones al acero y aluminio impuestas por Washington. Los bienes que la UE pretende incluir en esta lista afectarán a aquellos estados en los que el republicano aglutina un mayor respaldo electoral. Y si en este camino debe estrechar sus relaciones comerciales con otros países, pues que así sea.

“Se incluyen productos del sector agrícola como la soja, de la que tenemos, por supuesto, una importante producción en, por ejemplo, el estado de Luisiana, por ejemplo, el hogar de como presidente de la Cámara de Representantes, Mike Johnson”, explicaban la semana pasada fuentes comunitarias. “En todos estos ámbitos, también en el de la soja y los productos cárnicos, tenemos muchas alternativas. Nos encanta la soja, pero no nos importa comprarla en Brasil, en Argentina o en cualquier otro lugar”.

La UE busca nuevos amigos cuando sus relaciones habituales empiezan a reflejar las fracturas abiertas por las tensiones. Las mismas fuentes explicaban que el bloque comu-

## Represalias en medio de la negociación

La palabra represalia lleva sobrellevando el ambiente en Bruselas desde que el republicano llegó a la Casa Blanca. El primer intento de la UE fue el de conciliar y acercar posturas, una puerta que continúa abierta, pero las represalias, efectivamente, se han consumado. El republicano rompía así con el acuerdo alcanzado en 2020 entre Bruselas y la administración de Joe Biden, que permitió rebajar al 10% los aranceles al acero y aluminio del primer mandato de Trump y su respuesta desde la UE. Ahora, tras aplicar aranceles recíprocos, la UE continúa abierta a negociar con Washington.

nitario tiene acuerdos comerciales con el triple de países que EEUU, en una relación de 20 frente a seis. En este segundo mandato, Bruselas se ha apresurado a cerrar relaciones comerciales con Mercosur, México, Suiza, ha reanudado negociaciones con Malasia, estrechado el vínculo con la India y, la pasada semana, se acercaba a Sudáfrica.

“Creo que somos bastante buenos en el juego de abrir mercados, manteniendo abierto nuestro propio mercado”, concretaban fuentes comunitarias. Bruselas tiene claro que no está solo en este juego. Más allá de ampliar sus alianzas en el plano comercial también se ha acercado a los países sujetos a las amenazas arancelarias de Trump para delinear una estrategia coordinada entre aliados.

“Estamos en contacto con otros



La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen. EFE

aliados. Eso incluye, y no habrá ninguna sorpresa, a Canadá, Japón, Noruega, Reino Unido o México, sólo por nombrar algunos”, aclaraban fuentes de la Comisión Europea, que al tiempo descartaban que la respuesta arancelaria de Bruselas se ejecute en coordinación con ningún país amigo.

Lo que eran mensajes de campaña que causaban revuelo y recelo en Europa se han convertido en amenazas reales. Trump cumplía lo prometido al anunciar aranceles a las importaciones al acero y aluminio, incluidos los de la Unión Europea, de hasta el 25%. Bruselas no tardaba en reaccionar, y si en un primer momento intento apelar al diálogo, la jefa de Ejecutivo comunitario ya expuso claramente sus condiciones: la UE impondrá “contramedidas firmes y proporcionadas”.

El plan de Bruselas está diseñado para hacer daño a Trump en su propio terreno. Consta de dos partes. Una primera fase, a partir del 1 de abril, en la que se reintroducirán

Washington desafía con un arancel del 200% al vino, al champán y bebidas alcohólicas

los aranceles que estuvieron vigentes entre 2018 y 2020. Afectarán así a las motos Harley Davidson, los vaqueros Levi's o el bourbon. En una segunda fase, pendiente de consulta, se atacará a un amplio abanico de productos: desde cárnicos a bebidas alcohólicas, electrodomésticos o plásticos. “Es una lista de productos con alto valor simbólico y que no nos cuestan mucho”, decían fuentes comunitarias.

Tan alto es este valor que la respuesta del líder estadounidense no hace sino retratar el daño infligido. Trump amenazaba con un arancel del 200% sobre el vino, champán y otras bebidas alcohólicas de Europa. Un movimiento que no hace más que dibujar una espiral de tensiones y que tiene como condición que la UE elimine el arancel al whiskey estadounidense.



17 Marzo, 2025

EFE



La Junta apoya a 111 bodegas en la 30 FERIA MUNDIAL PROWEIN que se celebra en Düsseldorf (Alemania)

► El pasado año se alcanzaba un volumen de ventas de 232 millones y las empresas vitivinícolas generan unos 33.000 empleos directos e indirectos en Castilla y León

# Las exportaciones del sector del vino crecen un 38% en cinco años

J. Blanco. VALLADOLID

**E**l sector del vino en Castilla y León está viviendo un momento sobresaliente, tanto en ventas nacionales como internacionales. Unos datos muy positivos pero que se han visto en serio peligro por el anuncio conocido en los últimos días de la subida de aranceles por parte de Estados Unidos, algo que preocupa más que seriamente a los bodegueros al igual que al Gobierno regional, por lo que el presidente Alfonso Fernández Mañueco ya se ha comprometido con este sector y también con el agroalimentario en la búsqueda de nuevos mercados si al final Donald Trump decide seguir adelante con su idea.

Y es que las cifras correspondientes al pasado año 2024, señalan que las exportaciones del vino en la comunidad alcanzaron los 232,6 millones de euros, con un ligero incremento del 2,3 por ciento respecto de las ventas del año anterior y con un crecimiento acu-

mulado en los últimos cinco años del 38,1 por ciento. Unas cifras más que notables.

Y un 7,7 por ciento del total de las exportaciones agroalimentarias de la comunidad corresponden a caldos de calidad. En el conjunto nacional, Castilla y León es la sexta comunidad exportadora de este producto concentrando el 7,6 por ciento de las ventas españolas de vino.

Un sector que es muy importante para el empleo de la Comunidad, al generar 33.000 empleos a tiempo completo, además de los puestos de trabajo indirecto que conlleva, y supone en estos momentos el 3,1 por ciento del Producto Interior Bruto de Castilla y León.

Además, la comunidad autónoma cuenta con una superficie con más de 80.000 hectáreas de viñedo, lo que representa un 8,5 por ciento del total nacional, mientras que el número de empresas exportadoras de bebidas se sitúa por encima de las 800 anuales, de las que un 60 por ciento (480 empresas), son exportadoras regulares

con Valladolid a la cabeza seguida de Burgos y Zamora.

En los últimos años, el mercado latinoamericano ha incrementado las adquisiciones de vino de calidad de la región, que ha impulsado sus exportaciones a México, República Dominicana, Uruguay, Panamá y Costa Rica.

Y como consecuencia de abrir nuevos mercados, un total de 111 bodegas de Castilla y León se en-

cuentran participando en la actualidad en la feria internacional Prowein, una de las principales del sector, que se celebra del 16 al 18 de marzo en Düsseldorf (Alemania) con periodicidad anual.

La Junta está presente con pabellón institucional a través del Instituto para la Competitividad Empresarial (ICECYL) que acoge a 43 bodegas exportadoras. Además, 34 bodegas acuden al certamen bajo el paraguas del ICEX de las cuales 20 van acompañadas por la Diputación de Burgos y otras 34 exportadoras más acuden de forma independiente a Prowein.

Alemania es uno de los mayores importadores del mundo de vino y el tercer mercado más importante de las exportaciones de vino de Castilla y León, por detrás de Suiza y Estados Unidos, con una cuota del 7,9 por ciento sobre el total exportado. El número de empresas exportadoras de la comunidad al país germano ascendió durante el pasado año a 672, siendo el 80 por ciento de ellas procedentes de Valladolid.

**3,1**  
 por ciento del PIB regional representa ya la industria del vino en la comunidad

**80.000**  
 hectáreas de viñedo en tierras castellano y leoneses, que suponen el 8,5 por ciento de España



Exhibición de vinos franceses, alemanes y españoles, el jueves en Flourtown (Pensilvania, Estados Unidos). MATT ROURKE (AP/LAPRESSE)

Minimizar el impacto de los aranceles conlleva renegociar contratos y compartir ajustes con los distribuidores

## Las empresas españolas buscan cómo esquivar la guerra comercial

MARC ROVIRA  
Barcelona

La teoría del caos fantasea con la idea de que el aleteo de un insecto en Hong Kong puede causar un huracán en Nueva York, pero no llega a adivinar cómo afecta al resto del mundo un arqueo de cejas de Donald Trump en su despacho de Washington. El presidente de Estados Unidos da muestras de querer imponer una política arancelaria que amenaza con efectos comerciales severos para las empresas que tienen negocios en Norteamérica. En el caso de España, las exportaciones a Estados Unidos supusieron 18.179 millones de euros en 2024, involucrando a más de 27.000 empresas de diferentes sectores, tamaños y regiones, según datos de la Cámara de Comercio de España. Se trata de un flujo moderado, atendiendo

a que el total de las exportaciones de bienes españolas superó los 384.000 millones de euros en 2024, según la Secretaría de Estado de Comercio. No hay zozobra inminente, pero el estallido de la guerra comercial ha motivado a las empresas a desplegar un programa de prevenciones para evitar más daños.

Donald Trump ha demostrado tener capacidad para sobrestimar la economía a base de desdeñar las reglas del juego y la seguridad jurídica. En la última semana, logró eclipsar el anuncio para incrementar un 25% los aranceles a las importaciones de metal con la amenaza de inflar un 200% los gravámenes a productos alcohólicos provenientes de Francia u otros países europeos. De acuerdo con las estimaciones de la Cámara de Comercio de España, cargar una tasa del 25% al acero (incluyendo hierro)

y al aluminio (incluyendo sus manufacturas) podría suponer, en media, una reducción del 10,4% del valor total de las exportaciones españolas de estas partidas destinadas a Estados Unidos. Las ventas actuales de estos productos en bruto, y de sus derivados, alcanzan los 1.000 millones de euros, por lo que un calentamiento arancelario "implica un impacto moderado", señala Raúl Mínguez, director del Servicio de Estudios de la Cámara de Comercio de España. "Trump tiene en la mirilla a aquellos países con los que acumula déficits, por ejemplo Canadá o México, pero la posición de España es distinta, porque a Estados Unidos le compramos más de lo que le vendemos", observa.

Para Joan Tristany, vicepresidente de AMEC, entidad que representa a 350 empresas industriales españolas con vocación internacional, "este es un tema en el que se impone el esperar a ver qué pasa". Opina que "la administración Trump usa la amenaza comercial para otros objetivos políticos, como el control de la inmigración o los costes energéticos" y considera que "va dando pasos adelante y hacia atrás y se hace imprevisible". Raúl Mínguez coincide en que la política de Trump "es una incógnita".

Con menos temple ha reaccionado la Federación Española del Vino: "Un arancel del 200% sacaría, de manera clara y efectiva, a los vinos españoles y a los europeos de todo el mercado de EE UU", advierte José Luis Benítez, director general de la entidad. Según sus datos, la exportación de vinos desde España con

destino a ese mercado alcanzó un valor total de 390 millones de euros el año pasado. En el caso del cava, Estados Unidos está entre los cuatro países que más demanda genera, con casi 19 millones de unidades sobre un total de 253 millones de botellas que se exportaron en el último registro conocido. Javier Pagés, presidente de la DO Cava, considera que unos aranceles del 200%, si se llegaran a confirmar, "es una barbaridad". "Pero, en cualquier caso sería un error renunciar a un mercado tan interesante como es el de Estados Unidos". Pagés argumenta que "una situación coyuntural no puede conllevar la renuncia a vender allí. "Hay que buscar la manera de aguantar".

España exporta a Estados Unidos productos agroalimentarios por valor algo superior a los 3.500 millones de euros, según datos de Datacomex 2024, una factura cuyo 30% (1.013 millones) proviene de los ingresos obtenidos exclusivamente por la venta de aceite de oliva a ese destino. Los productores de aceite de oliva sienten en el cogote el peso que implicaría cargar con un gravamen aumentado.

**Otra de las tareas será encontrar proveedores alternativos**

**El aceite de oliva supone el 30% de las ventas de productos agroalimentarios**

La firma Montaraz es una de las empresas españolas, no más de media docena, que están habilitadas para exportar jamones a Estados Unidos. En su caso, es la única autorizada para enviar jamón de Extremadura. El negocio está en fase de crecimiento y los discretos envíos aéreos de hace una década se han convertido en unas expediciones marítimas de hasta 50.000 kilos anuales. "Es una situación que de una manera u otra nos va a afectar", admiten desde la compañía. "Nos ocupa, pero no nos preocupa", señalan desde el área de dirección de Montaraz, al analizar el impacto que provocaría un arancel. "No nos dedicamos a vender camisetas, al cliente que le gusta el producto le es difícil encontrar una alternativa", añade.

### Nuevas cláusulas

Dar con la fórmula que ayude a sortear una guerra comercial es un reto para las empresas. "En el caso del cava, seguramente se puede apostar por potenciar las gamas altas, que son menos sensibles al impacto en el precio, y pactar con importadores y distribuidores para sacrificar márgenes", observa Javier Pagés. Entre los exportadores del sector industrial se impone la introducción de cláusulas para ir sobre seguro: "Se acuerda con los clientes americanos que los aranceles los asuman ellos", manifiesta Joan Tristany. Los *incoterms*, pliegos donde se detallan las obligaciones de cada una de las partes, permiten fijar que el cambio de condiciones lo asuma el comprador, indica el vicepresidente de AMEC.

Para Carles Mas, director del área de Economía y Empresa de la patronal Pimec observa que las pymes se pueden llevar la peor parte de la "incertidumbre" que ha sembrado Trump. Sin embargo, si de lo que se trata es de favorecer a la producción de su país, a costa de marginar aquello que llega de fuera, Mas indica que la estrategia tiene lagunas: "el efecto sustitución de los productos no es tan inmediato".

El grupo Relats es uno de los líderes mundiales en la fabricación de cableado para la automoción. Pere Relats, CEO de la compañía, señala que la guerra comercial tiene efectos dañinos para el negocio. En Estados Unidos, la compañía vende a General Motors y a Ford. "Nos llega una cascada de requerimientos, donde se nos advierte que tenemos un año de plazo para retirar de nuestra cadena de suministro cualquier material que provenga de China". Las tensiones no solo tienen que ver con las decisiones de Estados Unidos. El arancel europeo de más del 50% a la fibra de vidrio china tiene un impacto para Relats: "Una compra anual de 1,7 millones de euros se encarece 500.000 euros", observa el CEO de la empresa. Y añade: "Una solución a corto plazo es desviar a Asia o a Marruecos la producción que hacemos en nuestra planta europea". Relats emplea a 280 personas en su fábrica de Caldes de Montbui (Barcelona).



17 Marzo, 2025

# Los expertos prevén una rebaja del 0,2% del crecimiento mundial por la guerra comercial

El panel de PwC sitúa el PIB de 2025 por debajo de la previsión del Banco de España

E. Z MADRID.

La guerra comercial iniciada a partir de la llegada de Donald Trump a la Casa Blanca y sus decisiones de implantar aranceles a México, Canadá, Unión Europea y China, tendrá efectos en el crecimiento económico mundial, en el aumento de la inflación y en un deterioro de los resultados empresariales. Así se recoge en el *Consenso Económico y Empresarial*, correspondiente al primer trimestre de 2025, que elabora PwC en el que se destaca que el 72% de los encuestados cree que dentro de un año los aranceles entre EEUU y el resto del mundo habrán subido forma selectiva, pero que la UE no habrá sufrido incrementos de más del 10%, y solo el 22,4% espera que hayan aumentado de forma significativa, al menos un 20%. Esto se traducirá, según el 54%, en una caída del crecimiento mundial de hasta dos décimas y, para el 77,5%, en un incremento de la inflación por el aumento de los costes de producción. Además, casi la mitad (46%) espera que frene los resultados de las empresas.

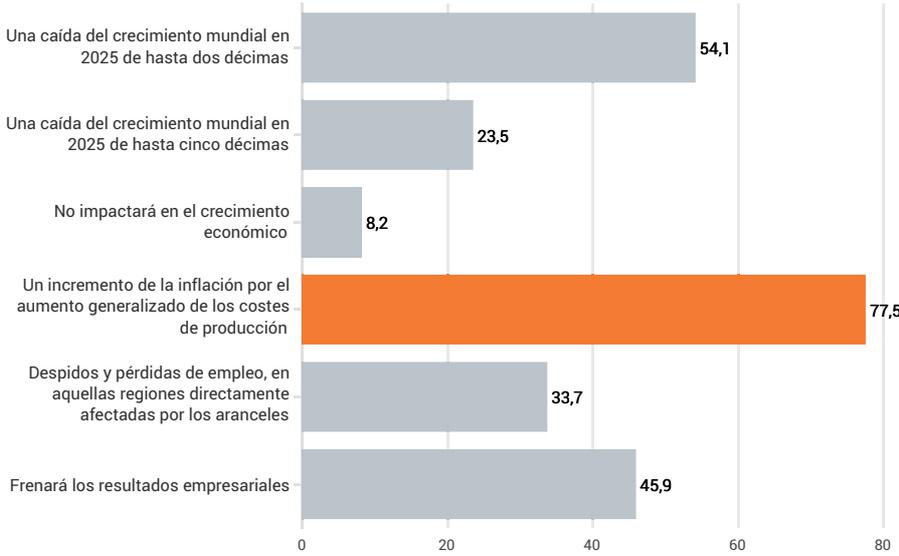
Los expertos tienen claro que de este nuevo clima económico no habrá vencedores -ni EEUU ni China-, y sí un gran perdedor: la Unión Europea, según el 80%. De hecho, los encuestados dudan de la capacidad de Europa para mantenerse unida frente a las amenazas comerciales de la Administración Trump: el 64% cree que la UE hará un frente común, pero este no será fuerte por las discrepancias internas, y sólo un 14,3% asegura que no habrá fisuras. Los panelistas, además, prevén un aumento generalizado del proteccionismo y que se conformen nuevas alianzas económicas.

## Sectores más afectados

Los encuestados consideran que los cambios geopolíticos y las tensio-

## Efectos de los aranceles en la economía de la UE

Porcentaje de respuestas



Fuente: PwC.

nes comerciales afectarán a algunos sectores y actividades clave de la economía española. Concretamente, los expertos estiman que la industria de automoción, la agroalimentaria y la actividad exporta-

dora e importadora serán las más impactadas, mientras que el turismo permanecerá ajeno a los efectos.

Los panelistas de PwC también creen (81%) que el contexto geo-

político influirá de forma significativa en las cadenas de suministro globales que, a medio plazo, tenderán a recolocar la producción en zonas cercanas a las empresas para minimizar los riesgos. Los expertos apuntan, además, a la apertura de nuevas rutas comerciales como las del Ártico, la Transafricana o la Nueva Ruta de la Seda.

## Impacto en la energía

Los encuestados esperan que la inestabilidad afecte también al precio de la energía. El 45% dice que se llegará a una subida moderada de los precios de menos del 10%, mientras que el 30% estima que se mantendrán estables. Un 15% confía en un descenso y el 6%, todo lo contrario, una fuerte subida de precios.

Los panelistas del Consenso Económico y Empresarial de PwC no creen que se haya acabado la senda positiva de la economía española, pero tampoco esperan que se repitan cifras tan altas de crecimiento en los próximos años. La mayoría -un 74%- califica como bueno el momento coyuntural actual y un 5% dice que es excelente. Sin embargo, dentro de un año, el 58% cree que la situación será peor, frente al 38% que dice que se mantendrá.

## Expectativas de crecimiento

Cuando se pide que pongan cifras concretas al crecimiento del PIB de 2025, ofrecen una dispersión que refleja la incertidumbre actual.

El 80% indica que el año acabará con una subida que va desde el 2% al 2,6%, un cálculo que lleva a una media del 2,3%, todavía por debajo de la previsión del Banco de España.

En noviembre, los panelistas creían que la economía crecería en 2025 entre el 2% y el 2,2%, lo que indica que ha aumentado el optimismo. Y si se pide que indiquen la

Se espera que la inestabilidad política vuelva a afectar en los precios energéticos

## El 50% de encuestados mantiene que la situación de las familias es 'buena'

El Consenso pide a los panelistas su opinión sobre la situación económica de las familias. El 50% dice que es buena y solo un 3% que es mala. Además, el 85% dice que seguirá igual en los próximos trimestres. La demanda de vivienda aumentará para un 43%, permanecerá estable para el mismo porcentaje y disminuirá para el 12%. Por otro lado, el 74% destaca que la situación de las empresas es buena, más que antes, y el 25% que es regular; nadie la considera mala en estos momentos, pese a la crispación política.



17 Marzo, 2025

## Ocho de cada diez empresas esperan una subida extra de los precios por la guerra arancelaria

**Diego S. Adelantado.** Madrid

El 77,5% de las empresas afirman que la guerra arancelaria abierta entre Estados Unidos y la Unión Europea generará un incremento adicional de los precios y un deterioro de los resultados empresariales. Así lo afirma el Consenso Económico y Empresarial correspondiente al primer trimestre, elaborado por PwC. La encuesta señala que el 72% considera que los aranceles que Estados Unidos imponga a la UE no superarán, en el cómputo total, el

10%. No obstante, la mayoría considera que se producirá un incremento de la inflación por el aumento de los costes de producción, mientras que casi la mitad de los encuestados afirman que los resultados empresariales se resentirán. Asimismo, los empresarios y directivos consideran que los países de la UE serán los grandes perdedores de la contienda comercial. Sobre este asunto, el 64% considera que los Veintisiete se unirán en un frente común para responder por los aranceles,

aunque piensa que dicho frente no contará con suficiente fuerza debido a las discrepancias internas. Entre las medidas, prevé un aumento del proteccionismo y nuevas alianzas económicas entre países.

### Sectores más afectados

Entre los sectores más afectados por la guerra arancelaria en Europa, los directivos consideran que los cambios geopolíticos perjudicarán de forma especial a las empresas exportadoras o importadoras

dedicadas a la industria del automóvil o la agroalimentaria. En el lado opuesto, las empresas del turismo permanecerán ajenas a la situación.

En este sentido, el 47,4% de los encuestados esperan que las exportaciones caigan y el 43,3% que se mantengan, a pesar de que el 57,7% auguran que la inversión productiva de las empresas permanecerá estable durante los próximos seis meses.

Pese a ello, el 74% afirma que la situación actual de las empresas es buena, mientras

que el 25% considera que es regular. “Nadie la considera mala en estos momentos, pese a la crispación política”, afirman desde PwC.

De cara al segundo trimestre del año, el 85% de los directivos consideran que la situación para las empresas se mantendrá estable. Las políticas arancelarias de Estados Unidos, China y la UE provocarán, para la mayoría de los empresarios, un incremento de los costes de la energía, entre otros, que repercutirá en los precios. Así, el 72% afirma



17 Marzo, 2025

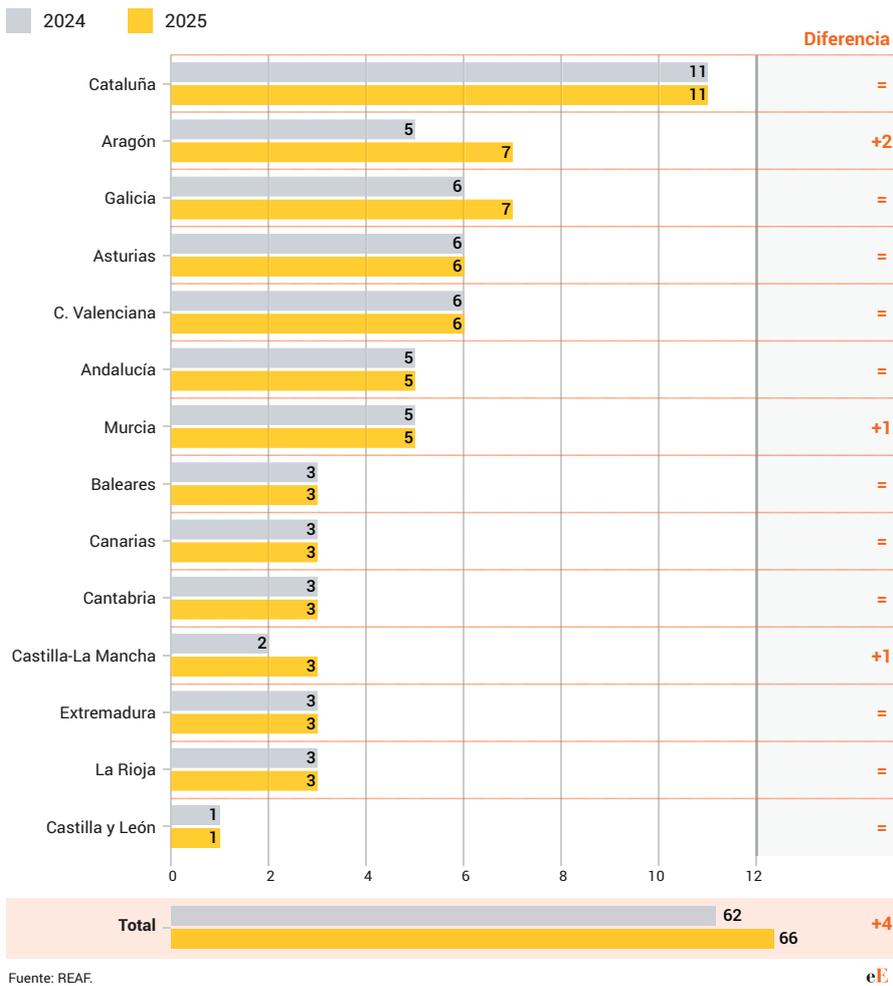
# Las autonomías crean más impuestos propios y suman cerca de 70 en 2025

La Hacienda regional que más tasas aplica es Cataluña, con 11, mientras Madrid carece de ellos

La participación de estas figuras tributarias sobre el total de ingresos solo representa el 2,2%

Carlos Asensio MADRID.

## Número de impuestos propios de cada autonomía



Fuente: REAF.

La Constitución de 1978 otorga potestad a las autonomías para aplicar impuestos y cánones propios en sus territorios. Con el paso del tiempo, las diferentes administraciones regionales han ido implementando distintas figuras tributarias propias, que se suman a las impuestas por el Estado, y que este año suman casi 70 figuras tributarias propias en los 15 territorios que están bajo el paraguas del denominado régimen fiscal común, lo que marca un récord sin parangón hasta ahora.

Según el recuento anual llevado a cabo por el Consejo General de Economistas, la comunidad autónoma que más impuestos propios grava es Cataluña, con más de una decena de tributos que equivalen al 20% del total de impuestos autonómicos propios que actualmente están en vigor en el conjunto de territorios que conforman España. En cambio, la Comunidad de Madrid, la más comparable en términos de PIB, no tiene ninguna tasa propia.

La lista de tributos creados por las CCAA del régimen general es de lo más variopinta y, con respecto al año pasado, Galicia, Aragón y Castilla-La Mancha son las que han creado nuevos tributos, lo que incrementó el listado de impuestos propios de 62 a 66, marcando un nuevo récord. En el caso de Aragón, incorporaron a su catálogo tributario una tasa medioambiental sobre parques eólicos y otra para fotovoltaicos. En Castilla-La Mancha, un canon medioambiental de la Directiva Marco del Agua.

Los expertos fiscalistas recalcan que el listado de impuestos creados por las autonomías "ha ido creciendo", aunque es cierto que aclaran que dicha expansión "se ha ralentizado en los últimos años".

En líneas generales, la mayoría tienen que ver con cánones medioambientales. Desde el Consejo General de Economistas los consideran tributos propios a pesar de que no está como tal especificado en la Ley General Tributaria a efectos de catalogarlo como impuesto, tasa o contribución especial.

Según reza el documento de los expertos, se define como impuesto propio dentro de la respectiva normativa el Canon de saneamiento que aplican tanto Cantabria como la Región de Murcia, La Rioja y la Comunidad Valenciana. En cambio, en Galicia, su normativa tam-

fiscal en curso o el del año anterior.

Los datos consolidados más recientes proceden de los ejercicios de 2021 y 2022. A efectos prácticos, sirve perfectamente para hacerse una idea de lo ineficientes que resultan algunas de estas cargas tributarias regionales.

### Ineficientes

La teoría económica establece que un impuesto es ineficiente cuando genera distorsiones negativas en la economía y su capacidad de recaudación no logra alcanzar el coste administrativo que implican su aplicación en el sistema tributario.

Atendiendo a los datos que aparecen reflejados en el informe de los fiscalistas, los impuestos autonómicos representan un escaso porcentaje de los ingresos tributarios en todas las autonomías. En concreto, suponen únicamente el 2,2% del total que ingresaron las haciendas regionales en el año 2022. Por tanto, estamos hablando de impuestos con diseños completamente ineficientes e incluso abiertamente defectuosos, que generan problemas para los contribuyentes e incluso duplicidades o redundancias con las figuras tributarias de otras autonomías o incluso con las del fisco estatal.

Es cierto que los expertos fisca-

Cada vez son más las regiones que mantienen un número ínfimo de tasas propias

## La capital conserva su estatus como el territorito más competitivo

La Comunidad de Madrid repitió el año pasado, por quinto año consecutivo, como la región más competitiva a nivel fiscal, mientras que Cataluña se mantiene a la cola del Índice Autonómico de Competitividad Fiscal (IACF), un ranking elaborado por Tax Foundation y la Fundación Avance de la Libertad. La capital se encuentra en la cabeza de la lista con 7,24 puntos sobre 10 pero, según el informe empeora en 0,09 puntos. Tras Madrid se encuentran las diputaciones de régimen fo-

ral de Vizcaya, que recupera la posición que perdió en 2023, frente a Álava, que cae por la reforma temporal del Impuesto sobre la Renta. Tras ellas, están Andalucía, Extremadura y La Rioja liderando el listado. Por la cola, los cinco territorios menos competitivos fiscalmente están Cataluña, que está en última posición, ya que cuenta "con el doble de impuestos autonómicos que las demás Comunidades", explicó la directora del índice, Cristina Enache.

bién lo define como tributo propio, sin distinguir entre los diferentes tipos de tributos y, en la clasificación que hacen en los Presupuestos dichas autonomías, la recaudación líquida obtenida aparece en el capítulo de tasas y otros impuestos.

En cambio, en Castilla-La Mancha, el canon de aducción y el de depuración de aguas, por ejemplo, tienen una naturaleza jurídica de tasa y no de impuesto.

Al tener un catálogo de impuestos propios más amplio, Cataluña es la región que más ingresos propios obtiene, ya que el 39% de la recaudación del fisco catalán procede de estos tributos. Las cifras de recaudación están poco actualizadas debido a la dificultad que hay para conseguir datos del ejercicio

listas llaman a la cautela en este aspecto, ya que "algunas autonomías determinan objetivos impositivos que se gravan con impuestos propios mientras que en otras esos mismos objetos impositivos se gravan a través de tasas".

A pesar de este incremento con respecto al año pasado, queda patente que la existencia de impuestos autonómicos deja de ser, de manera paulatina, una constante recurrente los Gobiernos regionales que están dentro del régimen común. Se podría decir que Madrid ha abierto una veda con la supresión total de sus tasas que han replicado varios fiscos regionales que mantienen en pie un número muy reducido de tasas propias que generan poca distorsión.



# El trampolín de la digitalización de las pymes se topa con una piscina a medio llenar

## El impacto de las ayudas europeas se diluye en la falta de planes sólidos de formación para maximizar la tecnología y en la falta de ambición para definir estrategias de apoyo a largo plazo

Laura Montero Carretero

**R**esiliencia ante los cambios de ciclo, optimización de procesos, mejora de rentabilidad o aumentos de productividad son algunos de los efectos que la digitalización proporciona a las pymes y que, en última instancia, contribuyen a que puedan incrementar su tamaño, algo que resulta vital para un país como España, en el que estos negocios son los reyes del tejido empresarial. Aunque la pandemia provocó una aceleración sin precedentes de la adopción tecnológica, entre las compañías más pequeñas, que disponen de recursos limitados, la puesta al día todavía tiene carencias que lastiman su desempeño diario y les impiden exprimir las nuevas oportunidades del siglo XXI. El maná europeo se presentaba como la gran esperanza para revertir la situación y programas como el Kit Digital como una de las medidas estrellas para que las organizaciones de menos de 250 asalariados y los

autónomos metieran una marcha extra a su modernización, pero los expertos defienden que, aun siendo un esfuerzo encomiable, para maximizar su impacto la iniciativa ha de tener continuidad en el futuro.

El momento histórico en el que nos encontramos hace que la incorporación de las TIC haya dejado de ser una opción, de ahí que las pymes o se suben a la ola disruptiva o se arriesguen a perecer por falta de competitividad. Que este mensaje cale en el ecosistema y se traduzca en la implementación de estrategias digitales cobra una especial importancia en España por su 'superpoblación' de pymes.

De las 2.948.527 compañías que existen, el 54,38% son pymes sin asalariados, el 45,42% pymes con asalariados (de 1 a 249) y tan solo el 0,2% grandes corporaciones, con datos de diciembre de 2024. Este último grupo es responsable del 38,36% de los puestos de trabajo, mientras que las firmas con desde 0 hasta 249 asalariados están detrás del 61,64% restante. Según las estadísticas de Eurostat referidas a 2023, las pequeñas empresas generan el 52,9% del em-

pleo en nuestro país, por encima de la media de los Veintisiete, situada en el 49,1%. Es por ello que, en un entorno cada vez más globalizado y exigente, su transformación no admite tiempo que perder y exige una actuación desde varios frentes para explotar a tope el trampolín de las ayudas europeas.

El panorama actual arroja luces y sombras. En algunos parámetros clave España goza de una posición buena en comparación con sus vecinos del Viejo Continente, pero en otros se ha quedado rezagada. La última edición del Índice de Economía y Sociedad Digital (DESI) revela, por ejemplo, que el 60,5% de las pymes patrias disfruta de al menos un nivel básico de identidad digital, entendiéndose como tal que usan, como mínimo, cuatro de las doce tecno-

logías seleccionadas. La cifra está por encima de la media europea (57,7%), aunque por debajo de la registrada por una decena de Estados miembros.

Hay una variable en la que nuestro país destaca, ya que ostenta la quinta posición en el ranking europeo: el 53,6% de las pequeñas y medianas compañías españolas utilizan un paquete de software ERP (planificación de recursos empresariales) para compartir información entre diferentes áreas funcionales, mientras que la media europea es del 42%. En lo relativo a la venta online también han dado un paso al frente, puesto que el 29,6% recurre a este canal, frente al 19,1% de media europea. Otro apartado en el que han hecho los deberes es el envío de facturas electrónicas, aptas para su procesamiento automatizado (39%, en línea con el 38% europeo).

Sin embargo, aún quedan áreas de mejora. Menos de la mitad de las pymes, el 48,7%, utiliza tecnologías de inteligencia artificial o compran servicios de computación en la nube sofisticados o intermedios o realizan análisis de datos, mientras que la media de la UE llega al 53,6%. España cae en este indicador hasta el puesto decimonoveno. Por su parte, el II Informe de Pymes y Autónomos Hiscox 2024, realizado en colaboración con KPMG, ad-

vierte de la notable reducción en la inversión destinada a las estrategias digitales: para 2025, las pymes planean dedicar el 12,6% de su presupuesto general a este ámbito, muy por debajo del 18% destinado en 2022.

### Múltiples dificultades

Esta tipología de empresas convive con una serie de obstáculos en su camino a la digitalización. Nacho de Pinedo, fundador de ISDI, asegura que, debido a su reducido tamaño, no pueden generar economías de escala, división del trabajo ni prepararse lo suficiente en materia de nuevas tecnologías. «En los últimos años han aparecido soluciones construidas para ayudar a las pymes, como el e-commerce o la publicidad digital, pero la adopción está siendo inferior que en las empresas grandes porque carecen de tiempo para formarse y no pueden designar a una persona para que se encargue específicamente de ello. Es un drama porque si incorporasen esas herramientas estarían en condiciones de competir en sus nichos con rivales más grandes», repasa como las principales dificultades que enfrentan.

El experto alude a las conclusiones del estudio de Economía Digital 2023, realizado por Adigital, para entender la realidad de estas compañías. El documento re-

### TODO POR HACER

**La gran asignatura pendiente de las pymes sigue siendo la digitalización de los procesos internos**





▶▶▶ vela que, en términos generales, tienen una posición financiera menos sólida que las grandes empresas, lo que desemboca en una mayor volatilidad y una menor resiliencia económica por factores como la imposibilidad de beneficiarse de las economías de escala, la mayor dificultad para acceder al crédito en España, así como a mercados internacionales de financiación, los recursos limitados para invertir en innovación y digitalización, y la mayor complejidad para profesionalizarse, atraer talento y retener trabajadores especializados. Esto redundan en la productividad. Las pymes españolas arrojan un resultado de 37.580,81 euros por empleado frente a los 48.672,46 de media de la UE, como pone de manifiesto el tercer Informe de Seguimiento Anual 2022/2023 del Marco Estratégico en Política de Pyme 2030, en base a datos de Eurostat de 2021.

### Mentorización

Kit Digital, gestionado por la entidad pública Red.es, dotado con 3.067 millones de euros y dirigido a microempresas, pymes y autónomos, nació con el objetivo de subvencionar la implantación de soluciones digitales para conseguir un avance en el nivel de madurez digital. De Pinedo aplaude la iniciativa, pero hace hincapié en la conveniencia de ampliar el radio de acción. «Inicialmente se diseñaron programas de formación presenciales y largos, que resultaban incompatibles con la realidad de las pymes. Después se ha pasado a planes más específicos y online», comenta. Los conoce de primera mano porque ISDI es una de las instituciones que imparten los programas.

El siguiente paso es la mentorización. En su opinión, la intención del legislador es que la reciban el mayor número posible de solicitantes y no está afinando suficiente la selección de los mentores. «Debería primar la calidad sobre la cantidad», apunta. En cualquier caso, valora todo estímulo que contribuya a que las pymes aumenten su tamaño porque «es clave para la supervivencia».

Pilar Roch, directora general de Ametic, recuerda precisamente que un 42% de pymes afirman tener problemas para incorporar mejoras tecnológicas debido a su dimensión. «La burocracia asociada a las ayudas para la digitalización, el escaso tiempo del que disponen para dedicar a estas actividades y la falta de talento son los grandes inconvenientes», señala. Aun así, destaca como po-

sitivo que casi el 61% de las pymes alcance un nivel de intensidad digital al menos básico en 2023, frente al 58% europeo. «No estamos tan mal, aunque dado que el 99,8% de las empresas españolas son pymes, es preocupante lo que queda por digitalizar», concluye.

Para las pymes y autónomos, defiende Roch, el Kit Digital ha funcionado muy bien en el 'front office', es decir, en lo que un negocio lleva a cabo para atender a sus clientes: página web, canales de comunicación como el email marketing o las redes sociales... «Pero para que se digitalicen de una forma más completa hay que actuar en los procesos internos, donde entra en juego la nube, la inteligencia artificial o la analítica de datos», matiza la directora general de la patronal, que cree que Kit Consulting es un aliado para lograrlo. El programa, dotado con 300 millones de euros financiados a través de los fondos Next Generation, está destinado a contratar servicios de asesoramiento digital especializado. Dirigido a pymes de entre 10 y menos de 250 empleados, ha concedido más de 14.500 ayudas, un volumen que equivale a más de 200 millones de euros. Como destacan desde Red.es, con este programa han puesto en marcha «por primera vez en la Administración Pública» una plataforma de IA que sirve de ayuda y soporte para la revisión de la justificación, lo que «supone una reducción del 80% en el tiempo, pasando de tardar cinco horas a 90 minutos».

Pilar Roch, de Ametic, apunta asimismo que sería interesante apoyar a las pymes para obtener la financiación pública disponible en el mercado, ya que «carecen de personas capacitadas para preparar toda la documentación porque no forma parte de su dinámica diaria». Este es uno de los retos en el horizonte, además de pensar en cómo afrontar el día de después de las ayudas europeas.

En este extremo inciden desde **Cepyme**, que reclama un plus de ambición: «Resulta necesario ir más allá en cuanto al grado de digitalización y poner aún más el acento en las soluciones de gestión de procesos, pero también de clientes, en la ciberseguridad avanzada, la analítica de datos y la inteligencia artificial, entre otras cuestiones». Piden que se dé continuidad a las actuales acciones, «pero con una vocación de largo plazo y centrando las actuaciones en soluciones que generen mayor valor añadido y productividad en la pyme». En paralelo, reclaman que, una vez instaladas las

### MANO DE OBRA

**La dificultad para profesionalizarse y atraer talento especializado lastran su apuesta digital**

### CONTINUIDAD

**Los expertos coinciden en que es clave prepararse para 'el día después' del Kit Digital**

nuevas herramientas, se cree un esquema de ayudas para afrontar el pago de las licencias durante varios ejercicios: «Esto daría tiempo suficiente para que afloraran los beneficios de la digitalización y las empresas de menor tamaño pudieran autofinanciarla».

Y es que la transformación digital trae consigo numerosas ventajas. «Es clave para la consecución de una operativa más eficiente, reduciendo la necesidad de una mano de obra que resulta difícil de encontrar», comien-

zan por subrayar. La mayor eficiencia en los procesos es sinónimo de reducción de costes e incremento de la productividad, lo que permite mejorar la rentabilidad. «Más rentabilidad implica mayor probabilidad de supervivencia de los proyectos en el medio y largo plazo, así como más recursos para invertir en I+D, formación y mejora de procesos», indican desde la patronal.

Junto con las pymes, otro colectivo sobre el que urge actuar es el de los autónomos. Jorge Alonso, coordinador del área de digitalización de ATA, es claro: «España no estará digitalizada hasta que no lo estén sus autónomos». Es una carrera de fondo en la que «conforme disminuye el tamaño de empresa, baja el índice de madurez digital». Entre los trabajadores por cuenta propia, dice, el punto de partida inicial es muy pobre y aunque en los últimos cinco años se ha avanzado, es insuficiente. «El grado de penetración de la IA, por ejemplo, es irrisorio y el riesgo es que el déficit ocasione una nueva brecha digital», alerta Alonso, que comparte su preocupación por la desprotección frente a

las amenazas cibernéticas. «Muchos autónomos se han digitalizado, pero dejando puertas abiertas a los ciberdelincuentes, y un ataque puede acabar con sus negocios», lamenta. Por este motivo, defiende la creación de programas específicos que mantengan a los autónomos formados y concienciados, más allá de lo contemplado en el Kit Digital.

### Polémica

El programa ya ha concedido más de 650.000 ayudas por valor de alrededor de 2.700 millones de euros. «Hoy en día, tres años después de su apertura, siguen entrando solicitudes, de media 2.200 al día», comentan desde Red.es. Las fuentes consultadas coinciden en lo positivo de la iniciativa, aunque hay agentes digitalizadores (responsables de implantar las soluciones en la pyme o autónomo beneficiario del bono digital y que reciben la ayuda económica una vez han justificado su trabajo) que expresan un cierto malestar.

Gonzalo Iglesias, CEO de Caredesk Soluciones, califica la experiencia de «despropósito» por las trabas que han sufrido. «Un Kit Digital entero se tarda

**2.700**  
Millones de euros  
ha concedido  
hasta ahora el  
Kit Digital



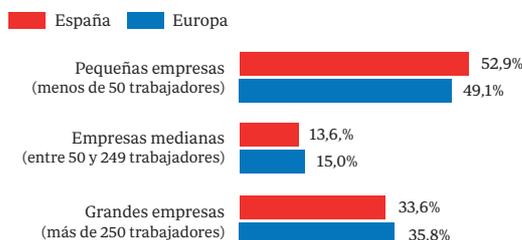
## CARENCIA DE ESPECIALISTAS TIC

**Un obstáculo para la digitalización de las pymes españolas es el acceso a especialistas TIC, como recuerdan desde Cepyme. Solo el 10% de las empresas con entre 10 y 49 trabajadores contaba con estos profesionales en 2023 y únicamente el 10,44% les contrató o intentó hacerlo en el citado año. Estas cifras contrastan con las de las grandes compañías, ya que el 70,99% tenía especialistas TIC y el 50,86% se hizo con sus servicios o lo**

**procuró. «La contratación de un especialista TIC se convierte en algo inabarcable para muchas pymes, ya que no cuentan con el acceso a economías de escala y volúmenes de actividad suficientes como para rentabilizar esta tipología de trabajadores», dicen desde la patronal, que también incluyen entre las dificultades los costes de implementación y mantenimiento de las herramientas tecnológicas y, en concreto, los referidos a las licencias.**

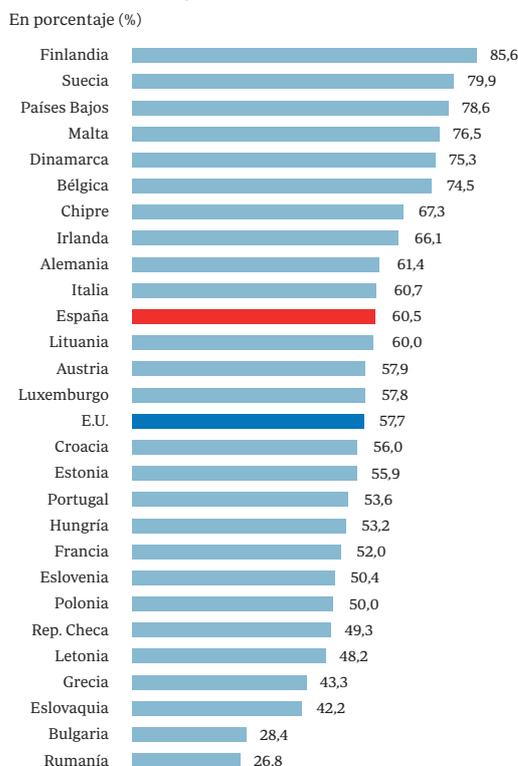


### Participación en el total del empleo empresarial / 2023



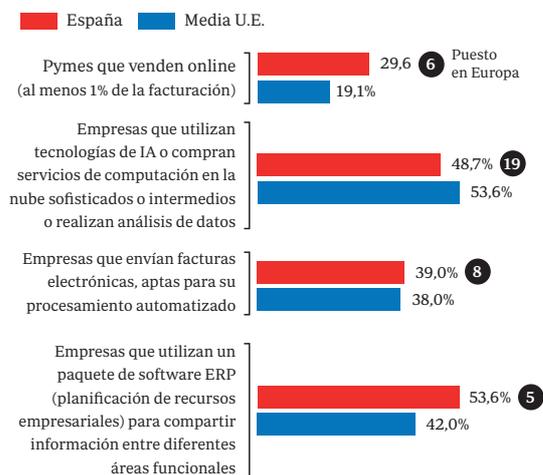
Fuente: Eurostat

### Pymes con al menos un nivel básico de intensidad digital / 2023



Fuente: Eurostat

### Comparativa de parámetros claves / 2023



Fuente: Informe DESI 2024 / Eurostat

ABC

en cobrar 20 meses y, transcurrido ese plazo, hay casos en los que nos siguen pidiendo requerimientos. El 40% del tiempo va para tareas administrativas», cuenta. Según su testimonio, la web en la cual se administran las distintas plantillas para la justificación del servicio prestado se cae con frecuencia.

El descontento también lo siente Pablo F. Iglesias, CEO de la consultora de reputación y presencia digital CyberBrainers. «Nos hemos enfrentado a procesos que cambian constantemente, lo que en ocasiones ha retrasado proyectos ya iniciados, o incluso los ha cancelado». Señala también que el pago por los servicios prestados se ha demorado bastante: «Tengo facturas pendientes desde hace aproximadamente un año».

### Robotización

Sin embargo, desde Red.es informan de que en estos momentos el plazo máximo de pago de los trabajos realizados y justificados correctamente es de 60 días, y que han hecho un esfuerzo por ayudar a los agentes digitalizadores a justificar correctamente: «Se han organizado ocho 'webinars' para resolver errores frecuentes, se han creado grupos de trabajo con agentes digitalizadores, se han elaborado guías específicas, FAQ's resolviendo dudas frecuentes, cinco videos tutoriales y pildoras informativas disponibles en nuestra cuenta de YouTube. Incluso se ha creado un canal de atención exclusivo». Detallan que hay más de 650.000 bonos concedidos y más de 800.000 acuerdos justificados correctamente de los que más del 92% ya están pagados. El resto están en proceso de subsanación», aclaran. La modificación de la Ley de Subvenciones permite que el instructor solicite nuevas evidencias para facilitar el cobro de la ayuda.

En cuanto a la excesiva burocracia, insisten en que bajo el lema 'cero papeles' y gracias a herramientas de robotización, Red.es ha agilizado el proceso de forma que se ha reducido el tiempo de tramitación de un expediente de tres horas de media a tres minutos. «Se han llevado a cabo, hasta la fecha, más 12 millones de consultas automatizadas. Estos se traduce en que, si el solicitante cumple los requisitos y realiza correctamente la solicitud, se le concede la ayuda en solo 15 días», precisa la institución.

Tecnología al servicio de las pymes y autónomos para que profundicen en una digitalización que resulta cada vez más decisiva para su supervivencia.



# El Banco de España prevé un freno en la productividad laboral hasta el año 2027

El supervisor proyecta que el indicador por hora y por ocupado crecerá cada año menos de un 1%

La reducción de la jornada a 37,5 horas llevaría a incrementar la brecha con la media de la UE

Noelia Casado MADRID.

El Banco de España encabezado por José Luis Escrivá proyecta un nuevo estancamiento de la productividad durante los años 2025, 2026 y 2027. Esta variable, que resulta fundamental para el crecimiento económico a medio plazo, centra todo los análisis ante la posibilidad de que se reduzca la jornada a 37,5 horas en los próximos meses. Sin embargo, en su último informe, el supervisor advierte de que esta no tendrá una evolución positiva, incluso si Yolanda Díaz no consigue poner en marcha esta medida.

El organismo diferencia entre la productividad medida por hora y por ocupado y avanza que ambas crecerán menos de un 1% cada año. En concreto, estima que tendrán un comportamiento más positivo este año (0,9% y 0,7% respectivamente) y que en los dos años siguientes, los dos indicadores se estancarán en el 0,7%, lo que supone un ritmo ligeramente inferior al promedio de las últimas dos décadas en la medición por hora (0,8%) y algo mejor en la productividad por trabajador (0,6%).

Estas proyecciones no tienen en cuenta el posible impacto de la reducción de la jornada laboral por ley, puesto que la medida todavía no se ha aprobado ni debatido en el Congreso de los Diputados, donde llegará en las próximas semanas, por lo que este diagnóstico se debe a que esperan una ralentización en el ritmo de la creación de empleo. “Esto ritmos de avance previstos para el empleo (del 1,9% en 2025 y del 1% en 2027), menores que los proyectados para el PIB, implicarían un aumento de la productividad por ocupado en los próximos años, que crecerá a tasas algo menores que las observadas durante 2024” y al que seguirá un ligero incremento de la variable por hora, que seguirá el mismo patrón.

La comparación con el promedio de las últimas dos décadas resta dramatismo a estas cifras, si bien, el cambio es sustancial respecto a la tendencia apreciada a lo largo de 2024 cuando la productividad por hora volvió a crecer a un ritmo del 2% tras la caída registrada en los trimestres posteriores a la primera recuperación postpandemia. En especial, resulta significativa la evolución decreciente de la productividad por ocupado, que lógicamente se vería afectada directamente por un recorte de la jornada como el que se plantea desde Sumar.

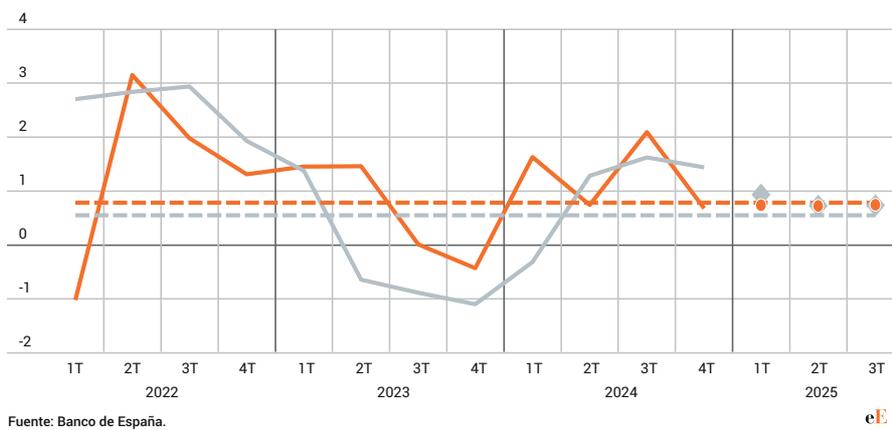


El Banco de España. DAVID GARCÍA

## La productividad seguirá estancada en los próximos años

Tasa de variación interanual, en porcentaje

■ Productividad por hora efectiva ■ Productividad por ocupado  
 - - - Promedio histórico de cada variable (2000-2019)



Fuente: Banco de España.

de los rendimientos decrecientes, podemos esperar que aumente” explica, a la que se suma un “efecto composición” que por el contrario, sería negativo. “Al aumentar los costes de producción (subirían los salarios por hora) se produciría un aumento del desempleo, puesto que los trabajadores menos productivos serían expulsados o pasarían a la economía sumergida” detalla. Y este impulso de la productividad tendría un impacto negativo (moderado) en el PIB *per cápita*, puesto que no crecería tanto como para compensar la pérdida en la tasa de empleo y en las horas trabajadas, las otras dos variables en las que se descompone este factor.

BBVA Research ponía cifras a este impacto en un análisis de 2023. El centro de estudios calculaba que la reducción de la jornada por ley incrementaría en un 1,5% del PIB los costes laborales, lo que restaría siete décimas al crecimiento medio de la economía y ocho décimas al empleo. Asimismo, pronosticaban un aumento equivalente de la tasa de paro (ocho décimas) por año frente a un escenario en el que no se aplicara esta normativa. Es por ello que el Ministerio de Economía –que tampoco incluye la medida a la hora de hacer previsiones– enfatizó la necesidad de compensar esta reducción con otras medidas, pero no llegaron a hacerse públicas.

“La productividad crece a un nivel raquítico desde hace dos décadas y lo hace mucho menos que la media de la Unión Europea. Desde 2022 ha habido una pequeña recuperación, pero que no ha sido suficiente para compensar el diferencial acumulado durante años por este problema estructural” resume el profesor de la Universidad de Valencia e investigador asociado a Fedea, Javier Ferri, en conversación

con *eEconomista.es*. Esta mejora está directamente relacionada con el comportamiento del PIB español frente al del resto de socios y no a cambios fundamentales en el patrón productivo, resalta. Por lo que España aplicaría cambios en la duración de la jornada sin haber conseguido elevar sustancialmente el peso de los sectores más productivos sobre el conjunto de la economía, enfocada en los servicios.

El economista pronostica que en este escenario, el impacto de las 37,5 horas por ley sería una reducción de la productividad por ocupado, en tanto que bajaría media hora menos y también podría producir menos. En cambio, se produciría un crecimiento de la productividad por hora. “Hay una razón genuina, podemos esperar que los trabajadores estén menos cansados, más contentos y en línea con la teoría

17 Marzo, 2025

# El Gobierno baraja un plan de rearme de más de 3.500 millones para defensa e industria

## El aumento de la inversión se haría reordenando el Presupuesto vigente

A. MAQUEDA / M. GONZÁLEZ  
**Madrid**

El Gobierno quiere aumentar el gasto en defensa a partir de los Presupuestos vigentes con el objetivo de llegar al 2% del producto interior bruto antes de 2029, tal y

como ha prometido el presidente Pedro Sánchez. Para hacerlo prevé una reordenación de las cuentas para inyectar miles de millones de euros, entre 3.500 y 5.000, en las partidas de Defensa. Este incremento se haría mediante una disposición que se incluyó de forma excepcional en los Presupuestos de 2021, en plena pandemia, y que se ha mantenido desde entonces. Se trata del artículo 9 de la ley de Presupuestos de 2023, actualmente prorrogados, que permite mover partidas de una rúbrica a otra de las cuentas públicas, siempre que no se supere el techo de gasto, sin necesidad de pedir la aprobación del Congreso de los Diputados.

Los planes del Ejecutivo, según las fuentes consultadas, pasan por ampliar en unos 2.500 millones el presupuesto del Ministerio de Defensa. Además, está previsto abrir una línea de financiación del Ministerio de Industria por un monto de otros 1.000 millones para programas tecnológicos en materia de defensa y seguridad, del que también se podrían beneficiar pequeñas y medianas empresas. —P24 Y 25



17 Marzo, 2025

# El Gobierno planea reordenar los Presupuestos para gastar más en defensa

La inversión en seguridad crecerá este año al menos 3.500 millones. Una cláusula incluida en la ley en la pandemia permite mover partidas sin pasar por el Congreso

ANTONIO MAQUEDA  
MIGUEL GONZÁLEZ  
Madrid

El Gobierno planea una reordenación de los Presupuestos para inyectar miles de millones de euros, entre 3.500 y 5.000, en las partidas de defensa con el objetivo de acelerar el gasto militar y llegar así al 2% del PIB antes de 2029, como ha prometido el presidente Pedro Sánchez, según distintas fuentes conocedoras de la operación.

Este incremento se haría aplicando una disposición que se incluyó de forma excepcional en los Presupuestos de 2021, en plena pandemia, y que se ha mantenido desde entonces. Se trata del artículo 9 de la ley de Presupuestos de 2023, actualmente prorrogados, que permite al Consejo de Ministros y al departamento de Hacienda mover partidas de una rúbrica a otra de las cuentas públicas, siempre que no se supere el techo de gasto, sin necesidad de pedir la aprobación del Congreso.

A preguntas de EL PAÍS, una portavoz de La Moncloa asegura: "No hay todavía una decisión tomada sobre cuánto y cómo aumentará la inversión en defensa, más allá de lo que ha dicho el presidente del Gobierno". En su comparecencia del miércoles, tras reunirse con los grupos parlamentarios, Sánchez declaró: "Todo aquello que tenga que pasar por el Parlamento lo hará, como no puede ser de otra forma, y otras cosas que tengan más que ver con la gestión del Gobierno tendrán que ser aceleradas y gestionadas por el Gobierno".

Los planes del Ejecutivo, según las fuentes consultadas, consisten en ampliar en unos 2.500 millones el presupuesto del Ministerio de

Defensa, que irían destinados en su mayor parte a los llamados programas especiales de modernización de las Fuerzas Armadas: los grandes proyectos de armamento tales como las fragatas F-110, el vehículo de combate 8x8 Dragon o el Futuro Sistema Aéreo de Combate (FCAS/NGWS).

Además, está previsto abrir una línea de financiación del Ministerio de Industria por un monto de otros 1.000 millones para programas tecnológicos de defensa y seguridad, de los que se podrían beneficiar *start-ups* y pymes. El objetivo de esta línea es desarrollar tecnologías duales (de uso civil y militar) aún no maduras en áreas críticas como ciberdefensa, inteligencia artificial, robótica o drones, según las mismas fuentes.

Estas dos partidas persiguen consolidar una base tecnológica e industrial que asegure la autonomía estratégica de Europa y sus proyectos podrían obtener financiación europea procedente de los fondos de recuperación (de los que el Ministerio de Defensa ya ha recibido 500 millones), del nuevo plan Rearmar Europa (que incluirá 150.000 millones en créditos) o de los préstamos del Banco Europeo de Inversiones. Lo que sí ha descartado Sánchez es emplear los fondos de cohesión, que buscan desarrollar las regiones más atrasadas.

Las dos partidas citadas (2.500 millones para Defensa y 1.000 para Industria) son independientes de la ayuda militar que, por valor de 1.000 millones, Sánchez se ha comprometido a entregar este año a Ucrania para hacer frente a la invasión rusa, una cifra similar a la de 2024. A ello habría que sumar una transferencia a Defensa

por 343,8 millones que el Consejo de Ministros aprobó el día 4 y que debería sufragar una subida lineal de 200 euros mensuales de sueldo para los militares; lo que elevaría el total a unos 4.850 millones.

Además, Defensa financia tradicionalmente el grueso de las

operaciones militares en el exterior con cargo al Fondo de Contingencia, concebido para atender imprevistos, del que ya se han desembolsado este año 567 millones que se suman al presupuesto ordinario del departamento, aunque ello no supone un incre-

mento respecto a ejercicios anteriores.

El objetivo es tramitar estas iniciativas con rapidez, pues Sánchez quiere llegar con los deberes hechos a la cumbre de la OTAN en la Haya, del 24 al 26 de junio, la primera desde que Donald Trump volvió a la Casa Blanca. Lo que no se sabe aún es en qué medida se acercará España al 2% del PIB, ya que el Gobierno todavía no ha revelado cuál fue el porcentaje final de gasto militar en 2024, aunque se sabe que estará por encima del 1,28% que preveía la OTAN y que la situaba como farolillo rojo de los 32 países aliados.

El Ministerio de Hacienda tiene instrumentos con los que conseguir fondos para aumentar el





17 Marzo, 2025

gasto en Defensa pese a la prórroga presupuestaria. La clave reside en el artículo 9 de la ley de Presupuestos de 2023, actualmente prorrogada. Esta cláusula permite al Gobierno mover partidas entre secciones o ministerios sin tener que obtener la aprobación del Congreso: "Durante la vigencia de estos presupuestos, corresponde al Gobierno, a propuesta de la persona titular del Ministerio de Hacienda y de la Función Pública, las siguientes competencias específicas en materia de modificaciones presupuestarias: 1. Transferencias de crédito entre secciones para atender necesidades ineludibles", afirma dicho artículo.

Según la ley general presupuestaria, el Gobierno debería

acudir a las Cortes para aprobar estas modificaciones, pero el citado artículo 9 le exime de hacerlo: "A estas transferencias de crédito no les resultarán de aplicación las restricciones recogidas en el artículo 52.1 de la Ley 47/2003, de 26 de noviembre, General Presupuestaria".

Este procedimiento se arbitró para hacer frente a la excepcionalidad de la pandemia. Entonces Hacienda se vio en la urgencia de tener que redirigir muchos fondos hacia Sanidad. Así que en 2021 se introdujo este artículo por primera vez. Y se volvió a incluir en 2022 y 2023. Con los fondos europeos también surgió la necesidad de poder reubicar con agilidad recursos que no se estaban em-

pleando. Así que también se recogió en ese artículo la posibilidad de hacerlo. En general, estos instrumentos presupuestarios surgidos por la covid y por los Next Generation han sido muy útiles en un contexto de prórrogas presupuestarias, al abrir un atajo para reasignar partidas sin pasar por el Parlamento.

La cuestión es cuánto margen dejan los Presupuestos prorrogados de 2023 para mover partidas. Muchos gastos ya están cautivos, como las pensiones o las retribuciones de empleados públicos. El fondo de contingencia, dotado con unos 4.000 millones (el 2% de los Presupuestos del Estado), se usa para financiar las misiones de las Fuerzas Armadas en el exterior, con un coste anual de unos 1.700 millones, de las que solo figura una pequeña partida de 300 millones en el presupuesto de Defensa. Y también puede recurrirse a él para sufragar la ayuda militar a Ucrania. Pero solo esos dos conceptos ya suponen más de la mitad del fondo y el Gobierno no puede vaciar esa hucha ante el riesgo de tener que afrontar otra catástrofe como fue la dana.

#### Fondos sin utilizar

El artículo 9 podría permitir que se aproveche un poco de margen que se está creando en la rúbrica de deuda pública con la bajada de intereses. Aunque tampoco sería ni mucho menos suficiente. Tradicionalmente, en tiempos de crecimiento como ahora, quedan fondos sin utilizar de la partida de desempleo, pero el gasto en prestaciones por paro no está bajando tanto pese al buen comportamiento del mercado de trabajo.

El problema de no tener nuevos Presupuestos es que el volumen total no se puede modificar salvo en aquellos créditos ampliables como prestaciones, sueldos o intereses. En general, las que cubren derechos individuales y el pago de la deuda. El informe de la ejecución presupuestaria hasta noviembre —en el que

faltan los datos de diciembre, un mes en el que se gasta mucho— muestra que varios departamentos habían ejecutado el 50% o menos de su presupuesto. Industria solo llevaba ejecutado el 15%. Los ministerios de Vivienda y Transformación Digital y de la Función Pública, el 25%; Ciencia y Política Territorial, el 50%; mientras que Transportes, Trabajo y Juventud estaban por debajo del 60%. Y Economía, justo en el 60%. En esas inyecciones se podría encontrar algo de espacio fiscal para gastar en Defensa en 2025.

Una parte sustancial de los fondos sin ejecutar pertenecen al llamado Capítulo 8, es decir, créditos financieros. Esta partida, que no se computa en déficit

#### El dato

# 2%

#### Es el porcentaje del PIB

para gasto militar que Pedro Sánchez espera alcanzar. Pero el Gobierno todavía no ha revelado cuál fue el porcentaje final en esta materia en 2024, aunque se sabe que estará por encima del 1,28% que preveía la OTAN.

público porque se trata de préstamos a devolver, siempre presenta mucha holgura en el presupuesto y, por tanto, hay margen para destinarla a Defensa.

De hecho, el principal programa de inversión, el 122B, con el que se paga la compra de los grandes sistemas de armas, tiene una operativa muy particular basada en el crédito: el Ministerio de Industria prefinancia con préstamos su fabricación y solo en el momento en que Defensa recibe el sistema es cuando Hacienda paga y se contabiliza en las cuentas públicas como gasto y, por tanto, déficit. Si bien con el plan presentado por la Comisión esta necesidad desaparece, ya que los gastos de Defensa no contarán para el déficit.

También está prevista la utilización de fondos europeos. De-

fensa ha recibido ya unos 500 millones del fondo de recuperación. Además, el Fondo Europeo de Defensa tiene un presupuesto de 7.935 millones para el periodo 2021-27, y la presidenta de la Comisión, Ursula von der Leyen, ha incluido en su plan Rearmar Europa una partida de 150.000 millones en créditos que, al menos en parte, España quiere que sean transferencias a fondo perdido. Además, se podrían utilizar fondos europeos no gastados, aunque eso requeriría la autorización de Bruselas. El programa para fomentar las tecnologías de defensa del Ministerio de Industria es especialmente apto para ello, según las fuentes consultadas.

El artículo 9 no solo permite al Gobierno mover partidas sin pasar por el Congreso, sino que atribuye a Hacienda la capacidad de modificar créditos por sí solo en un número determinado de rúbricas, entre las que se consigna la 122B de programas especiales de armamento. Es decir: podría hacer transferencias a estas grandes compras sin pasar siquiera por el Consejo de Ministros, evitando el choque con Sumar, el socio minoritario de coalición. Con todo, estas modificaciones presupuestarias solo valdrán probablemente para 2025. El año que viene, si no se aprueban unas nuevas cuentas públicas, será más difícil encontrar holgura para otro aumento del gasto militar a la escala que reclaman los socios europeos y de la OTAN, en torno al 3% del PIB.

La alternativa habría sido aprobar el incremento con un decreto ley, pero este tendría que ratificarse en el Congreso, donde el Gobierno sabe que no tendría el respaldo de socios como Podemos, ERC o Bildu. En teoría, el PP apoya el aumento de la inversión en defensa, reclamado por la presidenta de la Comisión, que pertenece a la familia política popular. Pero el Gobierno no se fía: alega que el PP no pierde la oportunidad de infligir una derrota a Sánchez, aunque sea a costa de los intereses generales. "Si de ellos dependiera, tumbarían el aumento del gasto militar solo por perjudicar al Gobierno", afirman.



Prácticas militares con un helicóptero, en marzo de 2024 en Ceuta. ANTONIO SEMPERE (GETTY)



# El trampolín de la digitalización de las pymes se topa con una piscina a medio llenar

**El impacto de las ayudas europeas se diluye en la falta de planes sólidos de formación para maximizar la tecnología y en la falta de ambición para definir estrategias de apoyo a largo plazo**

Laura Montero Carretero

**R**esiliencia ante los cambios de ciclo, optimización de procesos, mejora de rentabilidad o aumentos de productividad son algunos de los efectos que la digitalización proporciona a las pymes y que, en última instancia, contribuyen a que puedan incrementar su tamaño, algo que resulta vital para un país como España, en el que estos negocios son los reyes del tejido empresarial. Aunque la pandemia provocó una aceleración sin precedentes de la adopción tecnológica, entre las compañías más pequeñas, que disponen de recursos limitados, la puesta al día todavía tiene carencias que las traen su desempeño diario y les impiden exprimir las nuevas oportunidades del siglo XXI. El maná europeo se presentaba como la gran esperanza para revertir la situación y programas como el Kit Digital como una de las medidas estrellas para que las organizaciones de menos de 250 asalariados y los

autónomos metieran una marcha extra a su modernización, pero los expertos defienden que, aun siendo un esfuerzo encomiable, para maximizar su impacto la iniciativa ha de tener continuidad en el futuro. El momento histórico en el que nos encontramos hace que la incorporación de las TIC haya dejado de ser una opción, de ahí que las pymes o se suben a la ola disruptiva o se arriesguen a perecer por falta de competitividad. Que este mensaje cale en el ecosistema y se traduzca en la implementación de estrategias digitales cobra una especial importancia en España por su 'superpoblación' de pymes. De las 2.948.527 compañías que existen, el 54,38% son pymes sin asalariados, el 45,42% pymes con asalariados (de 1 a 249) y tan solo el 0,2% grandes corporaciones, con datos de diciembre de 2024. Este último grupo es responsable del 38,36% de los puestos de trabajo, mientras que las firmas con desde 0 hasta 249 asalariados están detrás del 61,64% restante. Según las estadísticas de Eurostat referidas a 2023, las pequeñas empresas generan el 52,9% del em-

pleo en nuestro país, por encima de la media de los Veintisiete, situada en el 49,1%. Es por ello que, en un entorno cada vez más globalizado y exigente, su transformación no admite tiempo que perder y exige una actuación desde varios frentes para explotar a tope el trampolín de las ayudas europeas. El panorama actual arroja luces y sombras. En algunos parámetros clave España goza de una posición buena en comparación con sus vecinos del Viejo Continente, pero en otros se ha quedado rezagada. La última edición del Índice de Economía y Sociedad Digital (DESI) revela, por ejemplo, que el 60,5% de las pymes patrias disfruta de al menos un nivel básico de identidad digital, entendiéndose como tal que usan, como mínimo, cuatro de las doce tecno-

**TODO POR HACER**  
**La gran asignatura pendiente de las pymes sigue siendo la digitalización de los procesos internos**

logías seleccionadas. La cifra está por encima de la media europea (57,7%), aunque por debajo de la registrada por una decena de Estados miembros. Hay una variable en la que nuestro país destaca, ya que ostenta la quinta posición en el ranking europeo: el 53,6% de las pequeñas y medianas compañías españolas utilizan un paquete de software ERP (planificación de recursos empresariales) para compartir información entre diferentes áreas funcionales, mientras que la media europea es del 42%. En lo relativo a la venta online también han dado un paso al frente, puesto que el 29,6% recurre a este canal, frente al 19,1% de media europea. Otro apartado en el que han hecho los deberes es el envío de facturas electrónicas, aptas para su procesamiento automatizado (39%, en línea con el 38% europeo). Sin embargo, aún quedan áreas de mejora. Menos de la mitad de las pymes, el 48,7%, utiliza tecnologías de inteligencia artificial o compran servicios de computación en la nube sofisticados o intermedios o realizan análisis de datos, mientras que la media de la UE llega al 53,6%. España cae en este indicador hasta el puesto decimonoveno. Por su parte, el II Informe de Pymes y Autónomos Hiscox 2024, realizado en colaboración con KPMG, ad-

vierte de la notable reducción en la inversión destinada a las estrategias digitales: para 2025, las pymes planean dedicar el 12,6% de su presupuesto general a este ámbito, muy por debajo del 18% destinado en 2022. **Múltiples dificultades** Esta tipología de empresas convive con una serie de obstáculos en su camino a la digitalización. Nacho de Pinedo, fundador de ISDI, asegura que, debido a su reducido tamaño, no pueden generar economías de escala, división del trabajo ni prepararse lo suficiente en materia de nuevas tecnologías. «En los últimos años han aparecido soluciones construidas para ayudar a las pymes, como el e-commerce o la publicidad digital, pero la adopción está siendo inferior que en las empresas grandes porque carecen de tiempo para formarse y no pueden designar a una persona para que se encargue específicamente de ello. Es un drama porque si incorporasen esas herramientas estarían en condiciones de competir en sus nichos con rivales más grandes», repasa como las principales dificultades que enfrentan. El experto alude a las conclusiones del estudio de Economía Digital 2023, realizado por Adigital, para entender la realidad de estas compañías. El documento re-





▶▶▶ vela que, en términos generales, tienen una posición financiera menos sólida que las grandes empresas, lo que desemboca en una mayor volatilidad y una menor resiliencia económica por factores como la imposibilidad de beneficiarse de las economías de escala, la mayor dificultad para acceder al crédito en España, así como a mercados internacionales de financiación, los recursos limitados para invertir en innovación y digitalización, y la mayor complejidad para profesionalizarse, atraer talento y retener trabajadores especializados. Esto redundan en la productividad. Las pymes españolas arrojan un resultado de 37.580,81 euros por empleado frente a los 48.672,46 de media de la UE, como pone de manifiesto el tercer Informe de Seguimiento Anual 2022/2023 del Marco Estratégico en Política de Pyme 2030, en base a datos de Eurostat de 2021.

### Mentorización

Kit Digital, gestionado por la entidad pública Red.es, dotado con 3.067 millones de euros y dirigido a microempresas, pymes y autónomos, nació con el objetivo de subvencionar la implantación de soluciones digitales para conseguir un avance en el nivel de madurez digital. De Pinedo aplaude la iniciativa, pero hace hincapié en la conveniencia de ampliar el radio de acción. «Inicialmente se diseñaron programas de formación presenciales y largos, que resultaban incompatibles con la realidad de las pymes. Después se ha pasado a planes más específicos y online», comenta. Los conoce de primera mano porque ISDI es una de las instituciones que imparten los programas.

El siguiente paso es la mentorización. En su opinión, la intención del legislador es que la reciban el mayor número posible de solicitantes y no está afinando suficiente la selección de los mentores. «Debería primar la calidad sobre la cantidad», apunta. En cualquier caso, valora todo estímulo que contribuya a que las pymes aumenten su tamaño porque «es clave para la supervivencia».

Pilar Roch, directora general de Ametic, recuerda precisamente que un 42% de pymes afirman tener problemas para incorporar mejoras tecnológicas debido a su dimensión. «La burocracia asociada a las ayudas para la digitalización, el escaso tiempo del que disponen para dedicar a estas actividades y la falta de talento son los grandes inconvenientes», señala. Aun así, destaca como po-

sitivo que casi el 61% de las pymes alcance un nivel de intensidad digital al menos básico en 2023, frente al 58% europeo. «No estamos tan mal, aunque dado que el 99,8% de las empresas españolas son pymes, es preocupante lo que queda por digitalizar», concluye.

Para las pymes y autónomos, defiende Roch, el Kit Digital ha funcionado muy bien en el 'front office', es decir, en lo que un negocio lleva a cabo para atender a sus clientes: página web, canales de comunicación como el email marketing o las redes sociales... «Pero para que se digitalicen de una forma más completa hay que actuar en los procesos internos, donde entra en juego la nube, la inteligencia artificial o la analítica de datos», matiza la directora general de la patronal, que cree que Kit Consulting es un aliado para lograrlo. El programa, dotado con 300 millones de euros financiados a través de los fondos Next Generation, está destinado a contratar servicios de asesoramiento digital especializado. Dirigido a pymes de entre 10 y menos de 250 empleados, ha concedido más de 14.500 ayudas, un volumen que equivale a más de 200 millones de euros. Como destacan desde Red.es, con este programa han puesto en marcha «por primera vez en la Administración Pública» una plataforma de IA que sirve de ayuda y soporte para la revisión de la justificación, lo que «supone una reducción del 80% en el tiempo, pasando de tardar cinco horas a 90 minutos».

Pilar Roch, de Ametic, apunta asimismo que sería interesante apoyar a las pymes para obtener la financiación pública disponible en el mercado, ya que «carecen de personas capacitadas para preparar toda la documentación porque no forma parte de su dinámica diaria». Este es uno de los retos en el horizonte, además de pensar en cómo afrontar el día de después de las ayudas europeas.

En este extremo inciden desde **Cepyme**, que reclama un plus de ambición: «Resulta necesario ir más allá en cuanto al grado de digitalización y poner aún más el acento en las soluciones de gestión de procesos, pero también de clientes, en la ciberseguridad avanzada, la analítica de datos y la inteligencia artificial, entre otras cuestiones». Piden que se dé continuidad a las actuales acciones, «pero con una vocación de largo plazo y centrando las actuaciones en soluciones que generen mayor valor añadido y productividad en la pyme». En paralelo, reclaman que, una vez instaladas las

### MANO DE OBRA

**La dificultad para profesionalizarse y atraer talento especializado lastran su apuesta digital**

### CONTINUIDAD

**Los expertos coinciden en que es clave preparar para 'el día después' del Kit Digital**

nuevas herramientas, se cree un esquema de ayudas para afrontar el pago de las licencias durante varios ejercicios: «Esto daría tiempo suficiente para que afloraran los beneficios de la digitalización y las empresas de menor tamaño pudieran autofinanciarla».

Y es que la transformación digital trae consigo numerosas ventajas. «Es clave para la consecución de una operativa más eficiente, reduciendo la necesidad de una mano de obra que resulta difícil de encontrar», comien-

zan por subrayar. La mayor eficiencia en los procesos es sinónimo de reducción de costes e incremento de la productividad, lo que permite mejorar la rentabilidad. «Más rentabilidad implica mayor probabilidad de supervivencia de los proyectos en el medio y largo plazo, así como más recursos para invertir en I+D, formación y mejora de procesos», indican desde la patronal.

Junto con las pymes, otro colectivo sobre el que urge actuar es el de los autónomos. Jorge Alonso, coordinador del área de digitalización de ATA, es claro: «España no estará digitalizada hasta que no lo estén sus autónomos». Es una carrera de fondo en la que «conforme disminuye el tamaño de empresa, baja el índice de madurez digital». Entre los trabajadores por cuenta propia, dice, el punto de partida inicial es muy pobre y aunque en los últimos cinco años se ha avanzado, es insuficiente. «El grado de penetración de la IA, por ejemplo, es irrisorio y el riesgo es que el déficit ocasione una nueva brecha digital», alerta Alonso, que comparte su preocupación por la desprotección frente a

las amenazas cibernéticas. «Muchos autónomos se han digitalizado, pero dejando puertas abiertas a los ciberdelincuentes, y un ataque puede acabar con sus negocios», lamenta. Por este motivo, defiende la creación de programas específicos que mantengan a los autónomos formados y concienciados, más allá de lo contemplado en el Kit Digital.

### Polémica

El programa ya ha concedido más de 650.000 ayudas por valor de alrededor de 2.700 millones de euros. «Hoy en día, tres años después de su apertura, siguen entrando solicitudes, de media 2.200 al día», comentan desde Red.es. Las fuentes consultadas coinciden en lo positivo de la iniciativa, aunque hay agentes digitalizadores (responsables de implantar las soluciones en la pyme o autónomo beneficiario del bono digital y que reciben la ayuda económica una vez han justificado su trabajo) que expresan un cierto malestar.

Gonzalo Iglesias, CEO de Caredesk Soluciones, califica la experiencia de «despropósito» por las trabas que han sufrido. «Un Kit Digital entero se tarda

**2.700**  
Millones de euros  
ha concedido  
hasta ahora el  
Kit Digital



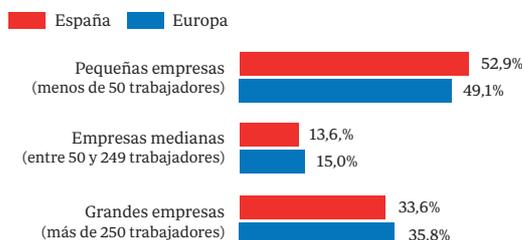
## CARENCIA DE ESPECIALISTAS TIC

**Un obstáculo para la digitalización de las pymes españolas es el acceso a especialistas TIC, como recuerdan desde Cepyme. Solo el 10% de las empresas con entre 10 y 49 trabajadores contaba con estos profesionales en 2023 y únicamente el 10,44% les contrató o intentó hacerlo en el citado año. Estas cifras contrastan con las de las grandes compañías, ya que el 70,99% tenía especialistas TIC y el 50,86% se hizo con sus servicios o lo**

**procuró. «La contratación de un especialista TIC se convierte en algo inabarcable para muchas pymes, ya que no cuentan con el acceso a economías de escala y volúmenes de actividad suficientes como para rentabilizar esta tipología de trabajadores», dicen desde la patronal, que también incluyen entre las dificultades los costes de implementación y mantenimiento de las herramientas tecnológicas y, en concreto, los referidos a las licencias.**

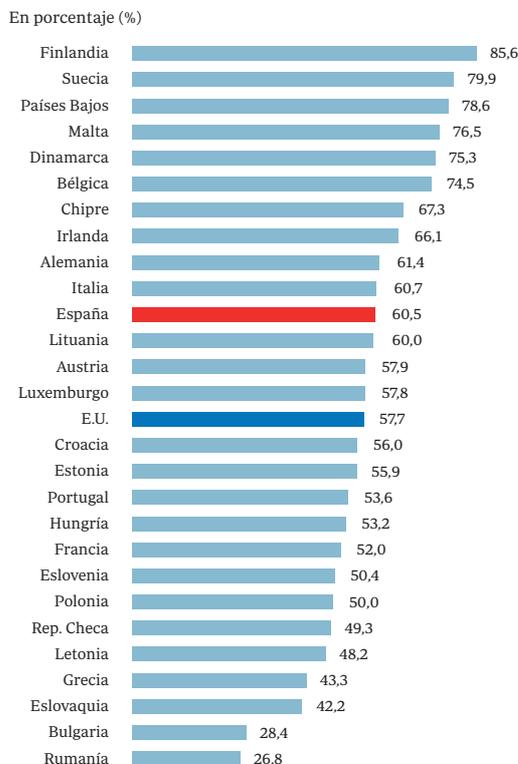


### Participación en el total del empleo empresarial / 2023



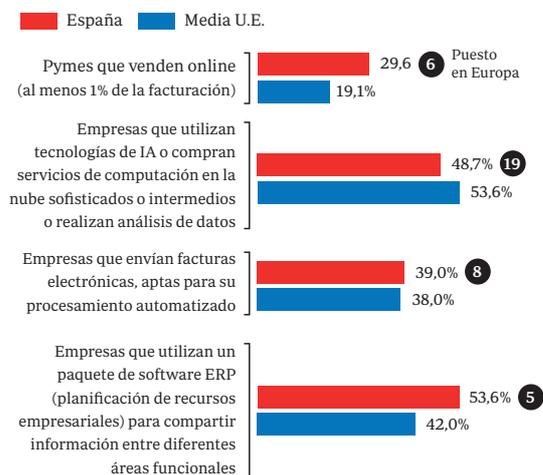
Fuente: Eurostat

### Pymes con al menos un nivel básico de intensidad digital / 2023



Fuente: Eurostat

### Comparativa de parámetros claves / 2023



Fuente: Informe DESI 2024 / Eurostat

ABC

en cobrar 20 meses y, transcurrido ese plazo, hay casos en los que nos siguen pidiendo requerimientos. El 40% del tiempo va para tareas administrativas», cuenta. Según su testimonio, la web en la cual se administran las distintas plantillas para la justificación del servicio prestado se cae con frecuencia.

El descontento también lo siente Pablo F. Iglesias, CEO de la consultora de reputación y presencia digital CyberBrainers. «Nos hemos enfrentado a procesos que cambian constantemente, lo que en ocasiones ha retrasado proyectos ya iniciados, o incluso los ha cancelado». Señala también que el pago por los servicios prestados se ha demorado bastante: «Tengo facturas pendientes desde hace aproximadamente un año».

### Robotización

Sin embargo, desde Red.es informan de que en estos momentos el plazo máximo de pago de los trabajos realizados y justificados correctamente es de 60 días, y que han hecho un esfuerzo por ayudar a los agentes digitalizadores a justificar correctamente: «Se han organizado ocho 'webinars' para resolver errores frecuentes, se han creado grupos de trabajo con agentes digitalizadores, se han elaborado guías específicas, FAQ's resolviendo dudas frecuentes, cinco videos tutoriales y pildoras informativas disponibles en nuestra cuenta de YouTube. Incluso se ha creado un canal de atención exclusivo». Detallan que hay más de 650.000 bonos concedidos y más de 800.000 acuerdos justificados correctamente de los que más del 92% ya están pagados. El resto están en proceso de subsanación», aclaran. La modificación de la Ley de Subvenciones permite que el instructor solicite nuevas evidencias para facilitar el cobro de la ayuda.

En cuanto a la excesiva burocracia, insisten en que bajo el lema 'cero papeles' y gracias a herramientas de robotización, Red.es ha agilizado el proceso de forma que se ha reducido el tiempo de tramitación de un expediente de tres horas de media a tres minutos. «Se han llevado a cabo, hasta la fecha, más 12 millones de consultas automatizadas. Estos se traduce en que, si el solicitante cumple los requisitos y realiza correctamente la solicitud, se le concede la ayuda en solo 15 días», precisa la institución.

Tecnología al servicio de las pymes y autónomos para que profundicen en una digitalización que resulta cada vez más decisiva para su supervivencia.