

Opinión

Abriendo el grifo frente al Covid-19



Rafael Allendesalazar

El Consejo de Ministros aprobó ayer un paquete de medidas destinadas a paliar los gravísimos efectos negativos que está padeciendo nuestra economía por la crisis del Covid-19. Por una parte, se aprobó un nuevo fondo de 10.000 millones de euros destinado a ayudar a las empresas que, siendo viables, se enfrenten a problemas de solvencia debido a la pandemia.

Estas nuevas ayudas se benefician del Marco Temporal de ayudas estatales particularmente flexible y rápido aprobado por la Comisión Europea para hacer frente a la crisis del Covid-19, ampliado esta misma semana. Este nuevo marco facilita que los Estados miembro concedan ayudas a las empresas (subsídios directos, préstamos, aplazamientos de pago, deuda subordinada o medidas de recapitalización) sin riesgo de vulnerar, a juicio de la Comisión Europea, las normas de la competencia, como podría ocurrir en circunstancias normales.

Las nuevas reglas exigen una serie de condiciones para la concesión de ayudas públicas (por ejemplo, que estén directamente vinculadas a los daños causados por la pandemia y que sean proporcionadas, sin exceder el mínimo necesario para asegurar la viabilidad de la empresa), pero en general el propósito declarado de la Comisión Europea es abrir la mano (y el grifo) para que la normativa de la competencia no sea un obstá-

culo para la recuperación de las empresas.

El Consejo de Ministros también dio luz verde a una nueva línea de crédito de avales del ICO de 40.000 millones para impulsar la inversión empresarial, facilitando financiación, principalmente a pymes y a autónomos, que permita el mantenimiento del tejido productivo de cara a la esperada recuperación económica.

Estas nuevas ayudas se enmarcan dentro del plan de recuperación diseñado por la Comisión Europea, cuyo motor debe ser el Presupuesto de la propia UE. El plan pretende, a través de un presupuesto reforzado, ayudar a reparar el gravísimo daño económico y social provocado por la pandemia, activar la recuperación y preparar un futuro mejor para la

próxima generación. De ahí que una de sus propuestas fundamentales, dotada con 750.000 millones de euros, se haya denominado *Next Generation EU*. La Comisión Europea espera poder financiar este nuevo instrumento mediante una novedosa emisión de obligaciones en nombre de la propia UE, que elevará la capacidad financiera de su Presupuesto hasta los 1,85 billones de euros.

La Comisión también prevé ofrecer 540.000 millones de euros a través del instrumento Sure, de la salvaguardia de apoyo a la crisis del Meda y del Fondo de Garantía para Traba-

España debe aprovechar al máximo todos los mecanismos europeos contra esta crisis

jadores y Empresas del Banco Europeo de Inversiones. Igualmente, se prevé que exista un Marco financiero plurianual de hasta 1,1 billones de euros.

La UE propone que su respuesta a la crisis dure hasta el año 2027, aunque es consciente de la importancia de poder concentrar su esfuerzo en los primeros años, que serán cruciales para la recuperación.

Tres pilares

El programa *Next Generation EU* se articula sobre tres pilares, cuya finalidad es invertir en una Europa ecológica, digital y resiliente. El primer pilar es el apoyo a los Estados Miembro para que se puedan recuperar y salir reforzados de la crisis. La UE es consciente de que la inversión pública es esencial para una recuperación

equilibrada y sostenible. De ahí que más del 80% de la financiación del programa *Next Generation EU* se vaya a destinar a apoyar la inversión pública y a las reformas estructurales en los Estados miembros. Para alcanzar estos objetivos, serán fundamentales el llamado Mecanismo de Recuperación y Resiliencia, la Política de Cohesión y el Mecanismo para una Transición Justa.

El segundo pilar consiste en relanzar la economía y movilizar la inversión privada. Para ello, se considera esencial tener empresas fuertes, que generen inversión para superar el doble reto de la transición ecológica y digital de Europa. Teniendo en cuenta la enorme presión financiera que actualmente están padeciendo las empresas, la Comisión propone un nuevo Instrumento de Apoyo a la Solvencia, que proporcionará ayuda urgente en forma de capital a empresas saneadas que se encuentren en situación de riesgo debido a la crisis.

El tercer pilar se basa en extraer las enseñanzas de la crisis, para lo que la Comisión propone, entre otras medidas, adoptar un nuevo Programa de Salud para estar preparados ante futuras crisis sanitarias.

España, como el resto de los países de la Unión, debe aprovechar al máximo todos estos mecanismos para facilitar la salida de la crisis y reforzar nuestro tejido productivo de cara a los retos del futuro. El paquete de ayudas aprobado ayer por el Consejo de Ministros es un primer paso, que sin duda deberá venir acompañado de otras medidas según se vayan concretando las necesidades de inversión en los sectores del futuro.

Socio director en MLAB abogados



El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, junto a los agentes sociales en la firma ayer del nuevo acuerdo de diálogo social.

Fuerzas de disrupción en servicios profesionales



Alejandro Martínez Borrell

Cómo serán las empresas y la economía post-Covid? Poco a poco vamos conociendo algunas certezas en relación a esta pregunta que conviene tener en cuenta para adaptarse a la nueva y particular realidad que nos deja la pandemia. La irrupción del virus ha hecho que la incertidumbre por parte de la sociedad y los negocios alcance niveles inimaginables hace tan solo unos pocos meses. Para las firmas de servicios profesionales, el Covid-19 ha llegado en un momento de plena transición.

En este contexto volátil, hemos tomado el pulso a 5.000 directivos de 35 países para que nos dibujen cinco cambios disruptivos que se han acelerado en sus compañías en el último año. Entre ellos, señalan la lucha por la atracción de nuevo talento, la revolución tecnológica, la consolida-

ción de lo global, los nuevos modelos de negocios, con especial acento en la sostenibilidad y, finalmente, una creciente preocupación por los riesgos reputacionales. Cinco tendencias que también el sector de los servicios profesionales debería incorporar para mantener su competitividad y su oferta de valor añadido.

Ya hace tiempo que las firmas de auditoría, consultoría y asesoramiento nos enfrentamos a una combinación de dificultad para encontrar el talento adecuado, bajas tasas de desempleo en muchos mercados y nuevos competidores. Necesitamos una nueva estrategia para la atracción del talento preciso y la actual situación nos da una gran oportunidad para diferenciarnos. Aquellas firmas que mejor apoyen a sus profesionales y equipos –y a otros stakeholders– de los nocivos efectos de esta crisis verán reforzadas sus posibilidades de contratación y retención a medio y largo plazo. Políticas activas en el desarrollo profesional, especialmente en el caso de las mujeres, y una

atención activa por el bienestar de los empleados serán fundamentales.

Un talento cada vez más escaso y valioso que obligará a las firmas a buscarlo allá donde se encuentre, en un nuevo impulso hacia la globalización. Es decir, se mantendrá la tendencia hacia la internacionalización no sólo como vía para ganar nuevos mercados e ingresos, sino también como un camino esencial para atraer talento y experiencia. Unos recursos profesionales a los que habrá que dotar de las últimas innovaciones y tecnologías para que puedan realizar su tarea con la máxima eficiencia y productividad.

Innovación tecnológica sí, pero también mucho más que eso porque ésta debe abarcar al conjunto de procesos y servicios que ofrece una firma de servicios profesionales. Existe

El talento es cada vez más escaso y valioso, lo que obligará a las firmas a buscarlo allí donde esté

una creciente presión por construir una economía más sostenible y la tecnología puede y debe permitir pasar de los modelos tradicionales a nuevos modelos que requieren una participación de las personas más limitada. El mejor ejemplo de ello es el uso cada vez mayor de la tecnología *blockchain* para automatizar procesos fiscales o *bots* capaces de asesorar a clientes.

Mayor especialización

Todo ello dará lugar a nuevos modelos de negocio con mayor especialización, algo que los servicios profesionales llevamos tiempo desarrollando y que seguirá creciendo en el futuro. Expertos independientes y ajenos a la organización servirán para cubrir los diferentes picos de demanda o tareas muy concretas. Unos cambios que comportarán menos profesionales internos a tiempo completo y un banco de expertos independientes actualizado y preparado para ser movilizado de forma rápida y eficiente.

Por otro lado, los proveedores de

servicios profesionales para negocios han visto crecer especialmente su preocupación por los riesgos reputacionales que pueden impactar su operativa. Por ello, la mayor parte del sector está llevando a cabo una revisión de sus valores para alinearlos con las expectativas de la sociedad actual. Una estrategia que debe ir de la mano de una mejora del gobierno corporativo y un mayor control interno.

Está por ver el impacto final que tendrá la crisis sanitaria en nuestra economía. Por ello, el sector de los servicios profesionales debería plantearse la siguiente pregunta: ¿cómo puede mi firma reinventarse para captar nuevas oportunidades en el mercado y enfrentarse al futuro con confianza y determinación? Estar muy atento a las señales que nos va marcando el propio mercado y ofrecer una respuesta rápida a las cinco principales tendencias disruptivas que nos deja la pandemia serán sin duda aspectos verdaderamente diferenciales.

Presidente de Grant Thornton