

Consulte la nueva **Guía de Negocios 2020** en *investinspain.org*







Incentivos y ayudas

Líneas de financiación ICO en el marco de la COVID-19

Una oferta integral de financiación para empresas.

El ICO, como banco de promoción empresarial y Agencia Financiera del Estado, cuenta con una oferta integral de financiación para empresas, de todos los sectores de actividad, tamaños y cobertura geográfica para financiar sus actividades en España y en mercados internacionales, con especial énfasis en PYME, autónomos y emprendedores.

El impulso de la actividad internacional de las empresas y la atracción de inversión extranjera es una seña de identidad del Grupo ICO y constituye uno de los pilares esenciales de su estrategia, poniendo a disposición de las empresas un amplio abanico de instrumentos financieros para promover su actividad exportadora e inversora de una manera cada vez más diversificada geográficamente y hacia sectores de mayor valor añadido.

En un año condicionado por los efectos económicos derivados de la crisis sanitaria global generada por la COVID-19 y sobre la base de la colaboración público-privada, el ICO ha concentrado sus esfuerzos en la gestión de las **Líneas de Avales aprobadas por el Gobierno** para financiar a empresas y autónomos afectados por la pandemia, potenciando y flexibilizando en paralelo los distintos instrumentos de financiación que pone a disposición de las empresas para impulsar el proceso de **recuperación y la transición de la economía** española hacia un modelo de crecimiento más sostenible y digitalizado.

Líneas de Avales COVID-19 Línea de Avales Liquidez

En marzo, el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital puso en marcha la Línea de Avales dotada con hasta 100.000 millones € con el objetivo de garantizar el acceso a liquidez de autónomos, PYMEs y empresas y mitigar el impacto económico y social de la COVID-19, y mantener la actividad productiva y el empleo.

Esta Línea de Avales del Estado gestionada por el ICO ha permitido hasta el 31 de agosto la inyección de un importe próximo a 99.000 millones € en financiación, a través de más de 791.000 operaciones. Línea de Avales Inversión

Con el fin de fomentar la recuperación económica y el crecimiento, en julio se aprobó una nueva Línea de Avales de

40.000 millones €. El objetivo de esta Línea es promover la concesión de nueva financiación a autónomos y empresas, para que lleven a cabo nuevas inversiones en España, destinadas a adaptar, ampliar o renovar sus capacidades productivas y de servicios o para el reinicio o reapertura de su actividad.

Catálogo Líneas ICO Nacionales Financiación de las actividades empresariales v/o, inversiones, que ICO Empresas y as empresas, emprendedores y autónomos. lleven a cabo dentro Emprendedores de territorio nacional, así como sus necesidades de liquidez y gastos relacionados con el desarrollo de la actividad propia de la empresa Financiación de las actividades empresariales y/o, inversiones que las empresas lleven a cabo tanto dentro como fuera de territorio nacional, SGR/ SAECA así como sus necesidades de liquidez, con la garantía de una SGR.

Línea de liquidez *revolving* a corto plazo, que permite el anticipo de ICO Crédito facturas y prefinanciación de la actividad comercial dentro del territorio Comercial nacional llevada a cabo por autónomos y empresas. Fuente: ICO

Catálogo Líneas ICO Internacionales			
ICO Exportadores	Financiación a corto plazo de la actividad exportadora de la empresa.		
ICO Internacional	Financiación de las actividades e inversiones empresariales que lleven a cabo fuera del territorio nacional.		
ICO Garantías Internacionales	Garantías para operaciones de contratación internacional, tanto licitaciones como adjudicaciones directas, públicas o privadas, antes Entidades Financieras privadas para promover el acceso a las empresas españolas a mercados internacionales.		
ICO Canal Internacional	Financiación para la internacionalización de las empresas con interés español con la colaboración de entidades financieras internacionales que actúan en el mercado local.		

Líneas ICO de Mediación 2020

El ICO cuenta con una oferta integral de financiación para empresas y emprendedores, de todos los sectores de actividad, tamaños y cobertura geográfica para financiar sus actividades en España y en mercados internacionales. Dentro de este marco, el Instituto mantiene activas sus tradicionales Líneas ICO, para financiar a través de las entidades financieras.

En función del objetivo de la financiación, el catálogo de los productos se agrupa en dos bloques: Líneas ICO Nacional y Líneas ICO Internacional.

Financiación Directa

El ICO como parte relevante de su actividad promueve el desarrollo de la actividad corporativa de las empresas y sus proyectos de inversión a través de diversas modalidades de financiación directa.

La financiación se dirige principalmente a empresas grandes y de mediana capitalización dirigidas para financiar operaciones a largo plazo en las que el ICO participa de forma complementaria junto a otras entidades privadas o públicas nacionales o internacionales, bajo fórmulas como créditos y préstamos corporativos, préstamos sindicados, project finance, bonos corporativos y avales financieros.

fuentes de financiación complementarias a la bancaria para el ciclo de vida de la inversión, desde sus fases tempranas, hasta startup, crecimiento y deuda. Para ello, AXIS gestiona tres fondos: FOND-ICO Global, FOND-ICO Pyme y FOND-ICO Infraestructuras.

ICO como catalizador de fondos de la Unión Europea dirigidos a empresas españolas

Comisión Europea, el BEI o el FEI, en la movilización de recursos del presupuesto comunitario hacia empresas españolas. Durante el actual Marco Financiero Plurianual 2016-2020 ha contribuido a la canalización de más de 1.800 millones de euros de los fondos del Plan Juncker, el 16% del total aprobado en España. Más recientemente, durante le primer semestre de 2020, el ICO ha gestionado la presentación de 5 proyectos de movilidad sostenible de empresas españolas como implementing partner dentro del Programa Connecting Europe Facilty, bajo un programa de financiación blending con un componente de subvención CEF de 22,8 millones € y una movilización total de recursos de hasta 216 millones € destinados a proyectos de movilidad sostenible. De cara al nuevo Marco Financiero Plurianual 2021-27 el ICO actuará como entidad acreditada (implementing partner) y continuará colaborando en la canalización de recursos hacia las empresas y autónomos españoles de distintos programas como *Invest EU*.

Agencias de promoción de la inversión extranjera en España

INVEST IN SPAIN www.investinspain.org Andalucía www.agenciaidea.es

www.aragonexterior.es www.sodercan.es

Asturias www.idepa.es Cantabria

Castilla-La Mancha www.ipex.jccm.es

Castilla y León www.invertirencastillavleon.com Cataluña www.catalonia.com

www.invest-cv.com Extremadura www.investinextremadura.com

Ceuta www.procesa.es Com. Valenciana

www.investingalicia.es Islas Baleares www.investinbalearics.com Islas Canarias canarvislandshub.com

Galicia

La Rioja www.ader.es Madrid www.investinmadrid.com Melilla

www.promesa.net

Navarra www.investinnavarra.com/es/ País Vasco



Fuentes de financiación complementaria: AXIS A través de Axis, gestora de capital riesgo del ICO, se desarrollan impulsar la creación y el crecimiento de empresas durante todo

El ICO colabora en el ámbito de la Unión Europea junto a la

José Carlos García de Quevedo Presidente del ICO

> Murcia www.investinmurcia.com

> > •••••

••••••

www.spri.eus

•••• 00001 0001 01 NIPO (edición impresa): 114190593 Depósito Legal: M-20558-2013

en España investin spain INFORMACIÓN DE INTERÉS PARA LAS EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO

Año 2020. Número 41 www.investinspain.org

Tendencias

La inversión extranjera, un medio para superar la crisis económica

España seguirá siendo un destino enormemente atractivo para los inversores internacionales.

La actual crisis sanitaria que estamos sufriendo va a suponer el mayor descenso en una década en las cifras de inversión extranjera directa. UNCTAD prevé que el volumen de flujos de IED a nivel global podría contraerse hasta un 40% por este efecto. Además, las 5.000 empresas multinacionales más importantes del mundo, con una influencia significativa en la IED mundial, estiman una revisión a la baja de los ingresos en 2020 del -30% en promedio. La gravedad de las consecuencias económicas dependerá en gran medida de la duración del brote y de la eficacia de las respuestas políticas.

Todas las componentes de esta inversión se van a ver afectadas, lo mismo la aportación de capital que la reinversión de beneficios, y en menor medida los préstamos intraempresariales, que es el mecanismo que muchas matrices emplean para inyectar recursos a sus filiales en otros países. En cuanto a los modos de entrada, la inversión totalmente nueva así como las fusiones v

	Enero-Julio 2020			
País	Posición	Proyectos	Compañí	
EEUU	1º	948	774	
Reino Unido	2º	583	507	
Alemania	3º	354	292	
España	4 º	310	249	
Polonia	5º	266	204	
India	6º	233	195	
China	7º	233	203	
Francia	8ō	176	189	
EAU	9º	176	170	
Australia	10º	169	148	

adquisiciones se verán comprometidas y esto irá acompañado de una reducción en la transferencia de capital hacia las filiales ya establecidas, lo que a su vez afectará a sus actividades de expansión e incluso puede comprometer la retención en los países

con economías estructuralmente débiles y

Pero el efecto va a ser asimétrico y diferencial. España es un destino tradicionalmente estable de las inversiones internacionales, tanto por su valorado clima de negocio como por las buenas perspectivas que presenta para abordar terceros mercados.

La influencia de la IED en el desarrollo

económico de España ha sido muy relevante. Según los últimos datos disponibles del Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, operan en nuestro país más de 16.000 empresas extranjeras, con un stock de inversión equivalente a 500.000 millones de euros y que dan empleo directo a 1.500.000 trabajadores. El volumen de negocio generado por las filiales de empresas extranjeras en los sectores de de industria, comercio y otros servicios de mercado no financieros representa el 30% del total de estos sectores, llegando en el sector industrial

hasta el 41,3%. Por otra parte, la Inversión Extranjera tiene un fuerte impacto sobre las exportaciones, incrementando muy significativamente la base exportadora de nuestro país, especialmente en algunos sectores como la automoción o el sector químico. De acuerdo con el INE, el 43,7% de las exportaciones españolas tienen su origen en filiales de empresas extranjeras.

Con la completa seguridad de que las empresas de capital extranjero implantadas en España conservarán su impulso y actuarán como palanca de crecimiento de nuestra economía, desde ICEX-Invest in Spain nos ofrecemos ahora especialmente para ser su colaborador en los procesos de estudio e implantación de sus inversiones. La inversión extranjera directa no es solo una consecuencia del desarrollo económico, sino que será parte de la solución a la crisis actual.

> Elisa García Grande, Directora Ejecutiva ICEX-Invest in Spain

La Brújula

La perspectiva empresarial ante la COVID-19

Inversión en I+D y digitalización pilares del nuevo modelo productivo.

vulnerables.

Desde el inicio del estado de alarma en España, KPMG, en colaboración con la CEOE, ha llevado a cabo un seguimiento periódico de la perspectiva empresarial, a través de un sondeo entre los directivos españoles, que ha permitido aportar mayor visibilidad sobre la situación y las expectativas empresariales.

El cuarto informe publicado a principios de julio, "La empresa española ante la COVID-19", refleja un cambio de tendencia en las perspectivas de los empresarios, puesto que éstos mejoran ligeramente sus expectativas de facturación, empleo e inversión.

También respecto a la internacionalización de las compañías, donde más de la mitad de los encuestados **prevén** mantener o aumentar su actividad internacional.

Ahora se pone de manifiesto la necesidad de un cambio en el modelo productivo, con una cadena de suministro que garantice la continuidad de negocio ante cualquier contingencia, y que según los empresarios debería centrarse en la inversión en I+D y el fomento de la digitalización. Asimismo, requiere de una adaptación de habilidades y procesos en la empresa que permitan aumentar su competitividad en la nueva realidad. En este sentido, el aumento de productividad y la inversión en innovación son las principales palancas que se señalan.

Los empresarios perciben los próximos meses como un período de transición, en el que las compañías se enfocarán en la mejora de los procesos, la transformación



digital y el desarrollo de nuevos productos y servicios con el fin de estimular la recuperación, que la mayoría de los directivos sitúa a partir de 2022. En esta fase y tras haber obtenido la liquidez necesaria a través de las medidas puestas en marcha por el gobierno, como la agilización de los ERTE, los avales ICO o el aplazamiento en el pago de impuestos, las empresas deberán valorar otro tipo de soluciones que les permitan fortalecer tanto su situación financiera como sus operaciones. En este sentido, las reestructuraciones operativas, la refinanciación de deuda y las alianzas son

Por último, y en relación con el comportamiento de los clientes en la nueva realidad, dos tercios de los directivos consideran que un factor determinante será la seguridad y la salud.

las principales medidas contempladas por

las empresas.

Antonio Hernández García Socio responsable de internacionalización KPMG en España

En este número

Tendencias ICEX-Invest in Spain

La Brújula KPMG

Enfoque sectorial

Infraestructuras para la inversion

Instituto Galego de Vivenda e Solo de la Xunta de Galicia

Nuestra normativa Garrigues

Así somos, así nos ven Universitat de València, Ivie

La Consulta **Grant Thornton**

Incentivos y ayudas

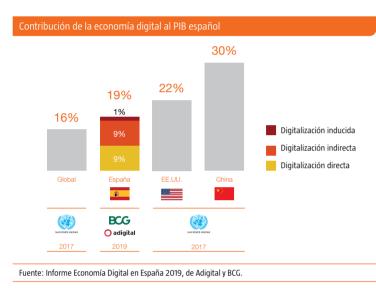
El potencial de una España líder en economía digital

Un 9% es el impacto directo que la economía digital tiene ya sobre el PIB de nuestro país.

Medida como sector, se situaría como el segundo más relevante de la economía española, sólo por detrás del inmobiliario (12,3%) y por encima de otros principales como el alojamiento y la restauración o el comercio minorista. Y eso sin tener en cuenta el impacto indirecto e inducido de esta actividad, en cuyo caso estaríamos refiriéndonos a una nada anecdótica quinta parte de nuestra economía.

Si algo tienen las cifras es que hablan por sí mismas. Sin embargo, no es la única evidencia que tenemos del potencial que la tecnología, la innovación y digitalización representan para nuestro país.

Los primeros meses de 2020 han servido de estímulo inesperado a modelos de negocio y de operaciones, a tipos de productos y servicios, a formas de relacionarse con consumidores y usuarios, que, desde hace tiempo, venimos presentando como única apuesta de futuro viable. De la noche a la mañana toda nuestra vida se volvió digital y, aun cuando no todos los cambios sean permanentes, podemos señalar puntos de inflexión en nuestros hábitos de consumo (ecommerce, ocio online) o, por ejemplo,





en nuestra manera de trabajar y formarnos (trabajo en remoto, teleformación).

Ese potencial se ve, de hecho, en muchos de los sectores más afectados por la crisis que nos ha tocado vivir. Sectores como el del alojamiento y la restauración o el transporte, que iban dando todavía tímidos pasos en sus procesos de transformación digital, encuentran ahora en ella un aliado imprescindible para reinventarse y seguir liderando la economía. No en vano, estos "sectores en crecimiento", como los categoriza el informe "Economía Digital en España 2019", representan el 41% de la economía y un tercio de la fuerza laboral, por lo que su éxito sería un éxito compartido por el conjunto del país.

Ahora bien, cualquier avance en este sentido ha de asentarse sobre pilares sólidos y ahí es donde nuestro país gana al resto de las economías de nuestra órbita y se sitúa al nivel de las economías más avanzadas. **España lidera en infraestructuras** digitales, con un mercado de telecomunicaciones maduro, innovador y bien desarrollado, con altas tasas de penetración, tanto para servicios fijos como móviles, y un fuerte foco en el despliegue de redes de alta velocidad. Es más, la apuesta por las redes de nueva generación nos sitúa en una buena posición de partida ante la llegada de la oleada del 5G.

Si a ello unimos el enorme atractivo de nuestro país, por características innatas como el clima, su ubicación o el estilo de vida, y el enorme y creciente talento digital dentro de nuestras fronteras, con Madrid y Barcelona entre los principales *hubs* de innovación europeos, apostar por la economía digital española parece, simplemente, la elección natural y con más proyección de futuro.

José Luis Zimmermann, Director General de <mark>Adigital</mark>

Infraestructuras para la inversión

Las facilidades para implantarse en Galicia

Bonificaciones en el precio del suelo y adjudicación en derecho de superficie.

Más de dos millones de metros cuadrados de suelo empresarial urbanizado por la Xunta de Galicia pasaron a manos de empresas interesadas en asentarse en esta comunidad desde que en 2015 el gobierno autonómico aplicase bonificaciones de hasta el cincuenta por ciento en el precio de venta del mismo y, desde 2016, facilite también la adjudicación en derecho de superficie, con un canon anual muy reducido.

Con el objetivo de facilitar la implantación empresarial en momentos de crisis, la Xunta estableció bonificaciones en el precio de todo el suelo empresarial de su propiedad. Esas bonificaciones son del 50% en los parques empresariales de las provincias de Lugo y Ourense, en los parques próximos a la frontera portuguesa en la provincia de Pontevedra y en los situados en los entornos de Ferrol y la Costa da Morte en la de A Coruña.

Las empresas interesadas en asentarse en Galicia también pueden acceder al suelo empresarial a través de la **adjudicación en derecho de superficie,** con un canon anual de solo el 1,5% del precio de la parcela durante los dos primeros años, pasando al 2,5% en los años tercero y cuarto y al 3,5% en los años sucesivos. Además, pueden solicitar el primer año de carencia, prorrateando el canon de ese año en los siguientes.

Esta fórmula permite a las empresas despreocuparse del coste del suelo, destinando sus recursos a los costes de implantación de la actividad productiva. Pero, si lo desean, pueden hacer efectivo el derecho de compra del suelo en los primeros diez años desde la adjudicación, descontándose del precio el 40% de las cuantías pagadas como canon anual y con la posibilidad de adquirir el suelo a precio bonificado, en función del momento en que se adquiera.

Los resultados de las medidas adoptadas fueron inmediatos, con la adjudicación de cerca de 2,3 millones de metros cuadrados de suelo desde 2015. Las adjudicaciones se reparten por toda la geografía gallega, aunque los dos principales focos de interés para las empresas fueron los polígonos de Carballo, en la provincia de A Coruña, y el de As Gándaras, en el municipio de Lugo. El parque de As Gándaras está actualmente en fase de ampliación para poder dar respuesta a la demanda, una vez que el suelo disponible en el mismo podría agotarse en breve.

Las ventajas que ofrece la Xunta para la implantación en los suelos empresariales que urbaniza deben venir acompañadas de contrapartidas por parte de las empresas adjudicatarias, que se traducen fundamentalmente en la obligación de construir sus instalaciones e iniciar su actividad empresarial en un plazo máximo de tres años desde la formalización de la venta del suelo o de la adjudicación en derecho de superficie.

Gracias a estas ayudas, cerca de 400 empresas se instalaron o están en proceso de instalación en suelo urbanizado por la Xunta de Galicia

Heriberto García Porto, Director General del Instituto Galego de Vivenda e Solo de la Xunta de Galicia



. . .

enEspaña. Año 2020. Número 41

Nuestra normativa

Aproximación al nuevo texto refundido de la Ley Concursal

El 1 de septiembre de 2020 entró en vigor.

El Real Decreto Legislativo 1/2020 de 5 de mayo, aprueba el texto refundido de la Ley Concursal (TRLC). EL TRLC, entre otras normas, deroga la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal (LC) y algunas — aunque no todas— de sus disposiciones adicionales y finales.

Conviene aclarar que el TRLC no supone la derogación de las medidas concursales urgentes que se han aprobado con ocasión de la crisis de la COVID-19, por lo que temporalmente convivirán ambas normas.

La finalidad del TRLC, según su propia Exposición de Motivos, consiste en regularizar, aclarar y armonizar la legislación concursal, que ha sufrido numerosas reformas en los últimos años.

En algunos casos, los artículos de la LC no han sufrido variación o la han tenido simplemente para, sin alterar su contenido, clarificar y adaptar su literalidad a la interpretación de la norma fijada por la jurisprudencia. Así, por ejemplo, se ha aclarado que

las compensaciones que procedan de la misma relación jurídica (compensación impropia o liquidación) quedan al margen de la prohibición legal de compensación, incorporando la doctrina de la Sala Primera del Tribunal Supremo.

No obstante, en otros casos el TRLC habría modificado la literalidad de los preceptos sin seguir la interpretación jurisprudencial mayoritaria existente, facilitando e incentivando así –indirectamente– la inversión en activos concursales. Sería el supuesto de la regulación de la venta de unidad productiva, donde el TRLC reconoce la competencia exclusiva del juez del concurso (y no de la jurisdicción social) para declarar la existencia o no de sucesión empresarial y grupo laboral de empresas. Se limita además la eventual sucesión de empresa, respecto de los créditos laborales y de Seguridad Social, únicamente a los trabajadores de la unidad productiva en cuyos contratos de subroga el adquirente.

La discusión y decisión en el propio procedimiento concursal de la transmisión de la unidad productiva, las medidas laborales y la sucesión de empresa resultan críticas para el buen fin de la propia transmisión, al reducirse la inseguridad jurídica para potenciales adquirentes. Por tanto, con dicha novedad **se promueve la**

eficacia de la enajenación de unidades productivas durante el procedimiento concursal como herramienta de reestructuración empresarial y salvamento de empresas.

Sin entrar a valorar si las novedades introducidas son acordes a una labor de refundición, en términos generales podemos afirmar que el TRLC ha tenido una acogida relativamente buena, habiéndose cuestionado sin embargo el momento de su entrada en vigor por distintas razones de oportunidad.

Adrián Thery y Carlos Lama, Socio y Asociado principal de <mark>Garrigues</mark>

Así somos, así nos ven

El teletrabajo despega con fuerza en España durante el confinamiento por la COVID-19

POBLACIÓN OCUPADA CON POSIBILIDAD DE TELETRABAJAR

La cualificación se configura como uno de los elementos facilitadores del teletrabajo.

El teletrabajo proporciona mayor flexibilidad espacial y temporal para que empresas y trabajadores desarrollen su actividad. Ello se ha constatado durante el periodo de confinamiento fruto de la pandemia provocada por la COVID-19, en el que las posibilidades de teletrabajar se han aprovechado con mucha más intensidad para mantener los empleos y el funcionamiento de las empresas. En este contexto, el teletrabajo ha permitido no detener la actividad económica de forma total. Los datos publicados por el INE para el Il trimestre de 2020 (EPA) muestran que el 16,2% de los ocupados (3.015.200 personas) trabajaron desde casa más de la mitad de los días, lo que supone más que triplicar la cifra de 2019.

Durante 2019 en España optó por la modalidad del teletrabajo el 4,8% de los ocupados, una cifra que si se compara con la de otros países de la Unión Europea, según datos también de 2019, es superior a los valores mostrados por Grecia, Italia, Suiza y Reino Unido, si bien es cierto que se encuentra lejos de los mayores porcentajes, ostentados por los Países Bajos y Finlandia (14,1%), y Luxemburgo (11,6%).

La visión sobre el alcance del teletrabajo es distinta si se considera su uso efectivo o la posibilidad de realizarlo. Por esta razón, una aproximación alternativa a la importancia del teletrabajo es estimar las posibilidades potenciales de utilizarlo en función del tipo de ocupación. En este caso, el resultado es una correlación positiva entre la cualificación requerida por la ocupación desempeñada y la potencialidad para teletrabajar, es decir, los puestos de trabajo más cualificados son los que tienen más posibilidades de realizarse desde casa.

POR SECTORES DE ACTIVIDAD (2019)	
(porcentaje sobre el total de ocupados	
Agricultura, ganadería y pesca	4,1
Energía eléctrica, gas y agua	30,1
Industria	18,2
Alimentación, bebidas y tabaco	13,8
Textil, confección, cuero y calzado	16,7
Madera y corcho	9,6
Papel, edición y artes gráficas	28,0
Industria química	29,8
Caucho y plástico	12,5
Otros productos minerales no metálicos	14,7
Metalurgia y productos metálicos	13,4
Maquinaria y equipo mecánico	24,0
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	21,3
Fabricación de material de transporte	19,1
Industrias manufactureras diversas	14,3
Construcción	13,3
Servicios de mercado	21,4
Comercio y reparación	13,9
Hostelería	8,0
Transportes y comunicaciones	17,8
Intermediación financiera	45,0
Inmobiliarias y servicios empresariales	41,5
Educación y sanidad de mercado	35,9
Otras actividades sociales y otros servicios de mercado	10,4
Servicios de no mercado	36,0
Total	22,3
Fuente: COVID-19: IvieExpress nº11, Ivie	

Las últimas estimaciones, realizadas por Randstad e Ivie, revelan que en España el **22,3% de los trabajadores españoles (4,4 millones) tienen la posibilidad** de implementar esta modalidad de trabajo a distancia.

Según la ocupación desempeñada en el puesto de trabajo la totalidad de los directivos podrían hacer uso del teletrabajo para realizar sus tareas. Los técnicos, profesionales científicos e intelectuales podrían recurrir al trabajo a distancia en un 60% de los casos, y los contables, administrativos y otros empleados de oficina en un 43,6%. Sin embargo, aquellos trabajadores que desarrollan tareas manuales o se emplean en la industria apenas podrían recurrir al teletrabajo en el 3% de los casos, y para el 45,3% de los ocupados, al desarrollar tareas que requieren una menor cualificación, el teletrabajo no sería una opción viable.

La posibilidad de teletrabajar por sectores de actividad viene determinada por el tipo de ocupaciones que se desarrollan en cada uno de ellos. Esta posibilidad es mayor en aquellos sectores con una mayor proporción de ocupaciones de cualificación alta. De este modo los servicios presentan la mayor capacidad para teletrabajar, sobre todo los públicos (36%). Entre los servicios, la intermediación financiera y los servicios inmobiliarios y empresariales muestran las mayores posibilidades de teletrabajar (45% y 41,5% respectivamente), y en las manufacturas casi el 30% de los trabajadores de la industria química tienen posibilidad de teletrabajar, así como el 28% de los de edición y artes gráficas.

Ángel Soler Guillén, Profesor de la <mark>Universitat de València</mark> e Investigador asociado del <mark>Ivie</mark>

La Consulta

¿Qué impacto se deriva de la COVID-19 en los contratos de M&A?

Es evidente que la crisis derivada de la COVID-19 y sus consecuencias (medidas de suspensión o limitación de actividades económicas, básicamente) han impactado e impactarán notablemente en los contratos privados y, especialmente, en los de M&A (adquisición de empresas).

Por la corta extensión de estas notas, expondré a continuación breves reflexiones sobre dicho impacto en aquellas operaciones en las que algunos de sus principales elementos deban todavía concretarse en base a circunstancias concurrentes durante el tiempo de aplicación de las medidas indicadas. En este contexto, no pretendo exponer todas las incidencias ni todas sus soluciones (misión imposible), sino las que, a mi juicio, pueden considerarse más relevantes según el caso.

En base a lo anterior, entre los elementos que podrían verse afectados, destacan:

- Precio, ajustes de participación o penalizaciones indexados a parámetros (EBITDA, EBIT, facturación, resultado neto, índices mixtos, etc...) resultantes de un periodo afectado por dichas medidas
- Incentivos y objetivos de ejecutivos contratados en el marco de la

- operación de M&A de que se trate.
- Cláusulas de salida y liquidez de socios.
- Acuerdos de financiación adicionales.

Covenants bancarios.

De no haberse previsto contractualmente una situación de fuerza mayor o similar a la actual crisis sanitaria (de lo contrario, prevalecería lo pactado), la aplicación estricta de las reglas contractuales puede producir situaciones abusivas, desproporcionadas e injustas, según las bases sobre las que se construyeron, lo que debe remediarse para apuntalar la relación societaria, la involucración de los ejecutivos, la confianza de las entidades financieras y, en definitiva, la solvencia y continuidad de la empresa.

Las soluciones podrían ser múltiples; enuncio a continuación algunas de ellas, de forma genérica, debiendo estar a los antecedentes de cada caso (siendo recomendable efectuar un *due diligence* de los documentos de la operación):

 Convenir un nuevo periodo sobre el que indexar el elemento contractual que corresponda, sin tener en consideración mayoritariamente el periodo afectado por las medidas restrictivas adoptadas.

- Reorientar los objetivos de los ejecutivos a superar las adversidades derivadas de la crisis sanitaria.
- Suspender/prorrogar los plazos de ejercicio de acciones o derechos, enfocándolos a un periodo y/o condiciones que equilibren los efectos de las medidas restrictivas y las expectativas ordinarias de las partes.
- Establecer mecanismos antidilución para facilitar nuevas rondas de financiación de socios, evitando bloqueos.
- Adaptar los *covenants bancarios* a la recuperación de la empresa, con garantías adicionales, en su caso.

Nuestro ordenamiento contiene recursos suficientes al efecto (doctrina del enriquecimiento injusto y del abuso de derecho o la desempolvada cláusula *rebus sic stantibus*, por ejemplo), a aplicar en una negociación entre las partes, condicionada por la buena fe y la fuerza de cada una de ellas, o por la vía contenciosa (arbitraje o judicial), condicionada por la incertidumbre del resultado y el colapso que se avecina. Confiemos en que el sentido común, la razonabilidad y urgencia para superar la actual situación, conduzcan a los diferentes operadores a esforzarse en resolver sin demora estas incidencias, sin dejar más víctimas por el camino.

Álvaro Rodríguez Calzado, Socio Director Nacional Área Legal de <mark>Grant Thornton</mark>