

«Al principio hacíamos una labor de misioneros»

Juan José Ríos Megino Jefe del Departamento de Comercio Exterior y Turismo de la Cámara Tras 35 años de servicio, el doctor en Economía por la UMA se jubila «confiado» en que las empresas malagueñas podrán adaptarse «bien» a los cambios derivados de la pandemia

EUGENIO CABEZAS

JUAN José Ríos Megino (Soria, 1954) se jubila tras 35 años de servicio en la Cámara de Comercio de Málaga. Este licenciado y doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Málaga inició su carrera profesional en el organismo en 1985. Proveniente del mundo de la banca, al llegar a esta institución se hizo cargo del asesoramiento en temas económicos y fiscales a las empresas, poniendo en marcha la base de datos 'Camerdata' para, a principios de los noventa, ser nombrado jefe de Comercio Exterior.

– **¿Cómo era la Cámara de Comercio cuando llegó?**

– Recuerdo que coincidió con la implantación del IVA y empezamos dando formación a los empresarios sobre este impuesto, junto con los inspectores de Hacienda. Luego pusimos en marcha la base de datos de comercio exte-



Juan José Ríos, María Paz Hurtado y Sergio Cuberos. SUR

rior. Era el único técnico economista y a principios de los noventa fue cuando montamos el departamento de comercio exterior. Entonces había muy pocas empresas que exportaran, apenas el 20% de las 5.000 que lo hacen actualmente en Málaga. Eran principalmente del sector agroalimentario.

– **¿Cómo recuerda aquellos años?**

– Hacíamos una labor de misioneros. Organizábamos charlas y encuentros y recuerdo que iban apenas 5 ó 6 empresarios. A todos les intentábamos explicar las ventajas de iniciar un proceso de internacionalización. Había muchas ganas e ilusión por parte de todos.

– **¿Cómo fue la evolución? Supongo que influyeron mucho las sucesivas crisis económicas...**

– Sí, evidentemente los ciclos económicos tienen mucho que ver, pero ha sido sobre todo un proceso de motivación y confianza de la gente. La formación ha sido muy importante, porque no todas las empresas podían ni debían salir fuera. Hemos tratado siempre de que, poco a poco, el mayor número posible de empresas incluyeran la internacionalización en su estrategia de negocio.

– **¿Qué estrategias seguían?**

– Se fueron reforzando los planes de inversión en la promoción exterior. Lo primero era hacer un diagnóstico de la situación, analizábamos los productos, la capacidad financiera, las limitaciones operativas, la formación y los idiomas, tratando de crear sinergias entre las empresas de los distintos sectores productivos.

– **¿Cuáles han sido los sectores de Málaga que mejor se han expandido fuera de vuestras fronteras?**

– Sin duda, el agroalimentario. Las empresas, desde pequeñas a más grandes, comenzaron a ver el valor añadido que supone exportar con su marca, como es el caso del aceite de oliva. Luego en el sector tecnológico también ha habido muchos y buenos ejemplos de empre-

«La crisis ha adelantado los cambios que iban a ocurrir en unos años»

sas con la mente muy abierta, al igual que en el sector de la construcción, aunque en este último caso fue sobre todo a partir de la crisis financiera y del ladrillo a partir del año 2008.

– **¿Qué consejos daba a las firmas que querían vender fuera?**

– En primer lugar que tomaran conciencia de lo que suponía, de las ventajas e inconvenientes. De cada 20 empresas que venían, sólo dos o tres podían tener realmente interés y posibilidades de éxito. Luego es importante el tiempo, no se puede hacer como una actividad marginal, sino que exige un esfuerzo y una dedicación. Tener productos buenos no significa tener éxito en el exterior.

– **¿Qué mercados son los preferidos para las empresas locales?**

– Siempre recomendaba no empezar a querer exportar en Australia. Los mercados más cercanos, como la Unión Europea y Marruecos, son los principales destinos de las empresas malagueñas, con un 70% del total del negocio.

– **¿Cómo cree que afectará la crisis sanitaria del coronavirus a la actividad exterior de las firmas?**

– Las empresas tienen una capacidad de adaptación bastante grande. En estos 35 años hemos estado en más de 80 destinos en todo el mundo. Las cosas han cambiado mucho, especialmente con las tecnologías. Con esta crisis creo que se ha adelantado lo que iba a ocurrir en unos años. La digitalización se está acelerando y las empresas tienen que adaptarse a estos cambios. Confío en que las firmas malagueñas puedan hacerlo bien en este contexto tan difícil.

ERTES e IRPF

RUBÉN CANDELA

Asesor fiscal



Últimamente se está produciendo un gran revuelo en muchísimos medios de comunicación a causa de que alguien ha desvelado una circunstancia que los profesionales conocíamos sobradamente pero el gran público, evidentemente, no: el que en 2021 muchas declaraciones de los afectados por un ERTE de IRPF saldrán a ingresar. Y las formas de presentación han sido muy variadas. Unos se han limitado a explicarlo, con mayor o menor acierto y otros se han lanzado a extraer conclusiones que, cabe decir, suelen coincidir con la ten-

dencia política del medio en cuestión.

Se ha dicho que eso es quitar con una mano lo que se da con la otra, que es una subida encubierta de impuestos a los trabajadores, etc. No es verdad, seguidamente les explico la razón, por si alguien no la conoce todavía, pero me voy a permitir extenderme un poco. En el IRPF existe un sistema de retenciones a cuenta del impuesto, no sólo en rendimientos del trabajo, también en otros tipos de rendimientos, capital mobiliario, inmobiliario, etc. mediante el cual los ciudadanos vamos abonando

'a cuenta' del impuesto definitivo ciertas cantidades. Los rendimientos de actividades profesionales o empresariales también efectúan pagos a cuenta, ya mediante retenciones, pagos fraccionados o una combinación de ambas. En el caso concreto de rendimientos de trabajo las retenciones a practicar por el pagador se calculan mediante un algoritmo que proporciona la AEAT en función de las retribuciones previsibles del trabajador a lo largo del año y sus circunstancias personales. Hasta ahí de acuerdo; (en principio, sólo en principio) por lo tanto si existen dos pagadores cada uno aplicará las retribuciones previsibles que él vaya a abonar y en consecuencia el tipo de retención a aplicar será menor y el efecto cae por su peso: se habrá pagado menos a cuenta y al presentar la declaración el resultado será a ingresar. Dicho lo cual y aquí viene la

extensión a que antes aludía; ¿Alguien vería lógico ir a comprar un coche de 20.000 euros y que el vendedor exigiera un importe en concepto de entrada de 25.000? Pues como que no ¿verdad? ¿Por qué sucede esto? ¿Por qué cada año salen más de 10 millones de declaraciones a devolver? Sencillamente porque en el sistema de cálculo no se incluyen determinadas circunstancias que influyen en el cálculo de la cuota final y no se incluyen porque es muy goloso estar financiándose gratuitamente más de un año. Hace bastantes años, hice un cálculo basándome en los clientes de nuestro despacho, por tanto, tamaño reducido de la muestra, y qué habría pasado si en los cálculos de las retenciones se incluyeran deducciones por inversión en vivienda habitual y aportaciones a planes de pensiones. El resultado fue demoledor; casi un 80% de las de-

claraciones habrían salido cuota cero o un importe a devolver mucho menor. Alertado por el resultado pedí a compañeros de la AEDAF que se sumaran al estudio y ya con un cierto número de despachos participando el resultado fue similar. De inmediato pusimos los datos a disposición de la AEAT pensando, ingenuos de nosotros, que hacíamos una aportación a la ciudadanía. Resultado: nulo. Años después se incorporaron los datos de la inversión en vivienda, pero aun así, siguen saliendo 10 millones de declaraciones a devolver.

Así que lo siento pero a los perceptores de ERTE les puedo ofrecer tres alternativas: pidan al SEPE que les aumente las retenciones, guarden bajo llave cada mes un pellizquito de lo que cobren o si no, preparen el bolsillo porque en junio de 2021, si es que llegamos, pueden pintar bastos.