

## CATALUNYA



Sede de la Agència Tributària de Catalunya en Barcelona. / Elena Ramón.

## Hacienda devuelve 241 millones de la declaración de Renta

Expansión. Barcelona

La Agencia Tributaria ya ha realizado 349.046 devoluciones de la declaración de la renta, un 6,7% más que el año pasado. Equivalen a 241,193 millones de euros, con un aumento del 7,49% respecto al importe devuelto en 2013.

A esta cifra se sumarán en los próximos días otros 41 millones, según avanzó ayer el delegado especial de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (Aeat) en Catalunya, Gonzalo David García de Castro, durante la presentación de los datos avanzados de la campaña de la renta.

Los contribuyentes catalanes han solicitado un total de 636.743 devoluciones, un 4,05% más que el año pasado, y suman un importe de 523,18 millones de euros.

Hasta el momento, en Catalunya se han presentado ya 717.607 declaraciones de la renta, un 6,12% más.

Según explicó García de Castro, los objetivos del fisco para esta campaña son, por una parte, continuar con el proceso de integración y simplificación de borradores y

declaraciones y, por otra parte, consolidar la presentación telemática de las mismas. El número de declaraciones presentadas a través de Internet asciende a 678.471, un 7% más que en el mismo periodo del año anterior.

La Agencia Tributaria abrió ayer el plazo de atención personalizada en las oficinas para la declaración del IRPF correspondiente a 2013, servicio que requiere pedir cita previa y que se mantendrá hasta el 30 de junio, fecha en que finaliza la campaña.

Este servicio se presta tanto en las oficinas de la Aeat como en las de la Agencia Tributaria de Catalunya (ATC) con un total de plataformas entre las dos administraciones repartidas por las cuatro capitales de provincia y Tortosa (Baix Ebre), Reus (Baix Camp) y La Seu d'Urgell (Alt Urgell).

### Más patrimonio

La Generalitat espera recaudar este año 458 millones de euros con el impuesto de patrimonio, según explicó ayer la directora de la ATC, María Teresa Ribas en la misma presentación de datos avanzados.

Esta cifra coincide con la previsión que calculó la Generalitat cuando presentó los presupuestos para 2014 el pasado noviembre, y supone recaudar 100 millones menos que en la campaña anterior, cuando el ejecutivo catalán ingresó 558,5 millones de euros provenientes de este impuesto, que pagarán unas 70.000 personas.

La cantidad de contribuyentes que pagan este impuesto aumentará en 4.000 personas debido, según Ribas, al afloramiento provocado por la amnistía fiscal promovida en 2012 por el Ministerio de Hacienda.

Página 21 / Devolución de la Declaración de la Renta

**1** Hasta el momento se han presentado en Catalunya 717.607 declaraciones de la renta, un 6,12% más que en 2013

**2** Aumenta un 4% la cifra de declaraciones a devolver. Los contribuyentes catalanes han solicitado 636.743 devoluciones.

**3** El número de declaraciones presentadas por Internet asciende a 678.471, un 7% más que el año anterior.

**4** El Govern recaudará 100 millones menos por el impuesto de patrimonio a pesar de que 4.000 personas más pagarán este tributo.

**CONSTRUCCIÓN** / COPCISA ACONSEJA DAR EL SALTO CON EL DINERO QUE SOBRE, AUDINGINTRAESA RECOMIENDA TENER CLAROS LOS PLAZOS PARA COMENZAR A OBTENER LOS PRIMEROS RÉDITOS.

## Las dificultades de llevar la obra más allá de los Pirineos

ANÁLISIS por A. Zandón

La principal constructora catalana, Comsa Emte, consiguió el año pasado el 47% de su facturación fuera de España. Constructora de Calaf aspira a facturar en el exterior un máximo del 20% dentro de unos años. La Ponderosa intenta llevar sus áridos a Marruecos y exportar su conocimiento a Colombia. La gran y mediana empresa hace tiempo que dedica esfuerzos a internacionalizarse, cada una lo hace a su ritmo y la muestra son los ejemplos anteriores. La construcción es uno de los sectores que tiene más difícil el crecimiento en el exterior: porque llega tarde, porque ya hay otras empresas que hacen lo mismo, por problemas de financiación y porque no es lo mismo redactar proyectos para una carretera o un puente, que vender piedra.

"Nuestro negocio viaja mal; si nos cuesta ir a Castilla-La Mancha, todavía más hacerlo en Chile", expuso ayer Ramon Carbonell, vicepresidente de Copcisa, durante la jornada *Temps diferents, noves infraestructures*, organizado por el Gremi d'Àrids, ConstCat y Asinca en Esade. Para el directivo, prudencia, seguridad jurídica y seguridad personal son los principales criterios para decantarse por un país u otro.

Copcisa se ha trazado como objetivo facturar entre un 10% y un 20% fuera de España. Una meta similar se ha propuesto Calaf -aunque con unas dimensiones muy inferiores-, que hace tres años se planteó dar el salto al exterior desde la Anoia. Para ello, intenta mudar su ADN desde la construcción hacia los servicios y el medio ambiente. "El proyecto está arrancando; tienes que tener una paciencia enorme, superior incluso a la de las previsiones más pesimistas", indicó el consejero delegado de la compañía, Ramon Peñaranda.

### Menos competitividad

En el caso de las canteras, la exportación es todavía más difícil, ya que la materia prima se suele encontrar en los países de destino y porque el transporte reduce la competitividad del sector. La Ponderosa lleva desde 2009 tocando por



De izquierda a derecha, Diego Guri (Amec), Mariló Casas (AudingIntraesa), Joaquim Limona (Ayuntamiento de Barcelona), Jaume Puig (Gremi d'Àrids), Ramon Peñaranda (Calaf Grup), Ramon Carbonell (Copcisa) y Josep Rodríguez (La Ponderosa). / E. Ramón

### Volver a contratar

#### EL GOVERN, CLIENTE

Las constructoras aceleran su salida porque apenas hay obra en Catalunya. El conseller de Territori, Santi Vila, aseguró ayer que la Generalitat comienza a ser cliente.

#### FLEXIBILIZAR LOS PEAJES

El diputado de CiU Pere Macias considera que las concesionarias -Abertis- tienen margen para flexibilizar las tarifas en las autopistas, lo que animaría el tráfico en las vías de pago.

tas fuera de España. Primero en Marruecos y luego en Arabia Saudí; en ambos casos ha propuesto llevar producto desde Alcover (Alt Camp) porque son de mayor calidad. En cambio, a Sudamérica no se ha propuesto llevar granito y caliza, sino exportar el conocimiento sobre cómo se explota una cantera. "Aportar gestión y experiencia", resumió Josep Rodríguez, director general de la compañía de Tarragona.

A veces el problema es el tamaño. "Nosotros hemos conseguido constituir Consortium 21, con unos mil empleados y unos cien millones de euros de facturación; aun así, somos poca cosa frente a los monstruos anglosajones, que tienen un tamaño 20 veces mayor", aseguró la directora general de AudingIntraesa, Mariló Casas.

#### Calvario en Brasil

"Tienes que plantearte a qué proyectos puedes aspirar, que no sean demasiado grandes; además, para aportar certificaciones para optar a nuevos contratos se nos está extinguiendo la experiencia que tenemos antes aquí", puntualizó la directiva, que recordó que en países como Brasil llevan "dos años de calvario" por ser un mercado muy proteccionista.

Carbonell aconsejó dedicar a la internacionalización sólo "el dinero que no se necesita aquí". "No hay que poner en peligro la empresa", subrayó el director de expansión de Amec, Diego Guri. Fiscalidad, idiomas y ponerse límites en cuánto dinero debe dedicarse y cuándo se deben obtener los primeros réditos son otros aspectos que, según Casas, deben tenerse en cuenta al dar el salto.

## Financiación de la deuda y fondos para comprar activos

En España, solo el 25% de la financiación de las empresas es no bancaria, frente al 70% de Estados Unidos. La puesta en marcha del Mercado Alternativo de Renta Fija (Marf) ha abierto la puerta a medianas empresas como Copasa, Aldesa y Gestamp a buscar una alternativa a los bancos, según expuso ayer el subdirector de banca corporativa de Banco

Sabadell, Enric Rovira. "Es un mercado incipiente, pero en crecimiento", aseguró el directivo, quien aseguró que los ayuntamientos ya están pidiendo crédito para nuevas infraestructuras. El sector inmobiliario está viviendo en los últimos meses una cierta euforia porque fondos internacionales adquieren activos -por ejemplo, la Torre Agbar y el edificio de

Deutsche Bank, ambos en Barcelona-, algo que, según el socio de *real estate* de Deloitte, Alberto Valls, no llegará al sector de las infraestructuras hasta que no se resuelva el conflicto de las radiales en Madrid, que es la gran asignatura pendiente del sector. Los fondos están pendientes de que existan plenas garantías jurídicas sobre las infraestructuras y

quieren reducir al mínimo el posible riesgo derivado de la inflación, entre otros factores. Mientras esto no cambie, seguirá en vía muerta el intento de ACS de vender a fondos exteriores el Eix Diagonal (C-15) o de algunas constructoras integradas en Cedinsa por desprenderse de su participación en el Eix Transversal (C-15).