

“EL EQUIPO HUMANO DE UNA EMPRESA LO SUSTENTA TODO, PUEDE SER EL ÉXITO O EL FRACASO”

JESÚS BABÍO LÓPEZ, FUNDADOR DEL *GRUPO JESÚS BABÍO* Y
DIRECTOR DE LA CENTRAL DE COMPRAS *CASA Y BAÑO*



Reflexiones sobre el IRPF

El Club Financiero de Santiago, del que soy socio, me invita a escribir unas líneas sobre el IRPF. Dado que soy economista, mi aportación consistirá en unas reflexiones sobre la incidencia que este tributo tiene y ha tenido en el sistema fiscal español.

Les recuerdo que el IRPF se aprobó en 1978 y fue consecuencia de los Pactos de la Moncloa de 1977, primer acuerdo en el que participaron la mayoría de los partidos del arco parlamentario de nuestra joven democracia. De gran trascendencia para el desarrollo posterior del crecimiento económico que de forma continua se inició en los años 80 y factor esencial del estado de bienestar, la implantación del IRPF contribuyó a la sostenibilidad del sistema y lo hizo más redistributivo.

El impuesto sobre la renta de las personas físicas se aprobó en 1978, contaba con 28 tramos y un tipo máximo del 65 %. En la actualidad son 5 los tramos y un tipo máximo del 45 % para una base liquidable de 60.000 €. Es el tributo que grava las rentas del trabajo y del ahorro y es el elemento más relevante del sistema fiscal español.

El IRPF nació con afán de transparencia, por ello el Gobierno aprobó en 1978 la publicación de los datos de los contribuyentes. Esta práctica se suspendió en 1981, ya que era utilizada por ETA para sus extorsiones y secuestros.

A partir de 1991 como consecuencia de una sentencia del Tribunal Supremo, se permitió que los matrimonios realizaran la declaración de forma individual, algo que el tributo no contemplaba. En la actualidad existen las dos opciones, individual o conjunta.

Una de las últimas grandes transformaciones de nuestro IRPF fue la introducción de un sistema de tributación



Salustiano Velo Sabin
Decano del Consello Galego de Economistas en Lugo

dual por el que determinadas manifestaciones de renta reciben un trato más beneficioso al pasar a tributar a tipos proporcionales y más reducidos; esta modalidad se aplica sobre todo a las rentas del capital inmobiliario.

La filosofía de este sistema dual no es otra que dotar de mayor neutralidad fiscal a las inversiones, acercando la tributación sobre el capital en la renta personal al tratamiento fiscal que reciben dichas inversiones a través del impuesto sobre sociedades. De este modo, se quiebra la clásica progresividad de las

escalas de gravamen.

El Ministerio de Hacienda ha decidido finalmente mantener inalterado el calendario de este ejercicio 2020 de la campaña de la renta pese a la excepcional situación de paralización en la que se encuentra el país como consecuencia de la crisis del coronavirus.

El plazo de presentación de las declaraciones de IRPF comenzará en la fecha establecida, el 1 de abril. Los profesionales de la asesoría fiscal del Consejo General de Economistas y otros colectivos de profesionales de este ámbito consideran que debería promoverse un aplazamiento generalizado

del pago de obligaciones tributarias, incluyendo la declaración del IRPF. No obstante, Hacienda alega que es preferible iniciar el procedimiento en la fecha prevista para no retrasar la devolución de más de 10.000 millones de euros a los contribuyentes. El 75 % de ellos tendrán derecho a la devolución y el fisco iniciará los pagos el 3 de abril. Dada la función redistribuidora que tiene el impuesto podría ser una buena opción el mantenimiento del calendario por parte de Hacienda.

Según datos de la Agencia Tributaria, el grueso de las declaraciones se presenta ya de forma telemática. En

2019, se presentó un volumen récord, 20,69 millones de declaraciones. De ellas, 14,06 millones salieron a devolver un total de 10.209 millones de euros y 5,35 millones a pagar 11.998 millones de euros.

Datos del 2018 de la A.E.A.T. señalan que el crecimiento de la recaudación del IRPF aumentó un 7,6 % como resultado principalmente del incremento de las retenciones del trabajo y de los ingresos brutos procedentes de la declaración anual. En 2018 los ingresos tributarios por el IRPF se elevaron hasta los 82.859 millones de euros, un 7,6 % más que en 2017.

La evolución del número de declaraciones de IRPF está estrechamente ligada a la evolución del empleo; así en 2012 y 2013, ejercicios con un incremento significativo del paro motivado por la recesión del 2008, el número de declaraciones presentadas descendió significativamente. A partir del 2014, con la recuperación del empleo la evolución fue positiva. Todos estos hechos ratifican la enorme importancia del IRPF como eje centralizador del sistema fiscal.

Este impuesto es un factor clave para el crecimiento económico

La modernización de nuestro sistema fiscal está ligada al establecimiento de la democracia y del IRPF

REVISTA DE PRENSA

Abanca finaliza la integración del Banco Caixa Geral

Abanca ha finalizado la integración del Banco Caixa Geral con la fusión tecnológica, de marca y legal de la antigua filial española de Caixa Geral de Depósitos. Esta operación comenzó con la fusión jurídica y contable de ambas entidades. La integración de los sistemas informáticos, que se ha desarrollado según el calendario previsto y sin incidencias, ha sido el último paso de esta operación.

Abanca suma así alrededor de 7.000 millones de euros y un centenar de oficinas repartidas en diez comunidades autónomas. Además, incorpora 131.000 nuevos clientes que aumentan la lista de usuarios de la entidad financiera gallega.



Castrosua exporta 168 autobuses urbanos a Abu Dabi

La empresa compostelana Castrosua ha exportado 168 autobuses urbanos a Abu Dabi. La firma gallega, especialista en la fabricación de carrocerías de autobuses urbanos, aumenta su mercado internacional al incluir a la ciudad de los Emiratos Árabes Unidos en su lista de destinos de exportación, en la que ya se encuentran Lituania y Corea del Sur. En la actualidad, el mercado exterior supone ya el 17 % de las ventas de la compañía.

Castrosua tiene capacidad para fabricar entre 450 y 600 autobuses al año, la cifra varía según el tipo de vehículo. En 2019 produjo 508 y las previsiones para este 2020 son superar de nuevo el medio millar de unidades.



Congalsa desarrolla un proyecto de fábrica inteligente

Congalsa ha sido una de las empresas seleccionadas por la Xunta de Galicia para la tercera edición del Programa Fábrica Inteligente, cuyo objetivo es favorecer el avance del tejido industrial gallego hacia un modelo 4.0.

Congalsa desarrollará su proyecto, denominado Congals4.0, con la colaboración del Centro Tecnológico de Telecomunicaciones de Galicia para favorecer que la empresa sea uno de los motores de cambio que promueva un modelo fabril inteligente en el sector alimentario gallego. El conselleiro de Economía, Emprego e Industria, Francisco Conde, y la directora de la Axencia Galega de Innovación-GAIN, Patricia Argerey, visitaron las instalaciones en A Pobra do Caramiñal para conocer de primera mano este proyecto.



Jealsa aprovecha el 100 % de su materia prima

Jealsa consigue aprovechar el 100 % de la materia prima que llega a sus instalaciones. Lo ha comunicado a través de We Sea, su programa de responsabilidad social corporativa.

La corporación explica que el 45 % de su materia prima, el pescado, se utiliza para los productos destinados a la alimentación humana; el 35 % se destina a subproductos como harinas y aceites de pescado para el sector acuícola y otras industrias, y el 20 % restante se destina a nuevos procesos de valorización a través de la compañía del grupo Valora Marine Ingredients, que ofrece productos de origen natural para la industria farmacéutica o cosmética.





Jesús Babío es el fundador del grupo empresarial que lleva su nombre

JESÚS BABÍO LÓPEZ | FUNDADOR DEL GRUPO JESÚS BABÍO

“El equipo humano de una empresa lo sustenta todo”

Jesús Babío López (Cortiñán, 1958) estudió en la facultad de Medicina de la Universidad de Santiago de Compostela y en Madrid. Pero pronto se dio cuenta de que su futuro no estaba en el sector sanitario sino en el de los negocios. Con tan solo 22 años abrió una tienda agrícola en Salgueiriños, frente a la antigua feria de ganado, donde empezó a mezclar en un establecimiento de 100 m² productos para el campo con delicados azulejos. Dos años más tarde abrió la primera tienda Jesús Babío, especializada en el sector del baño y de la cerámica que, tras casi cuarenta años de trayectoria, se ha convertido en un grupo empresarial formado por compañías con presencia internacional como *Casa y Baño*.

— Se inició en el mundo de los negocios muy joven y en el sector

agrícola. ¿Cómo fue ese comienzo y cómo llegó a dirigir el grupo empresarial Jesús Babío?

Yo vivía en Salgueiriños y allí había una tienda agrícola que iba a cerrar. Recuerdo que el dependiente, don Antonio, me lo contó y me animó a abrir una tienda agrícola porque la gente seguiría yendo por inercia. Mi familia tenía allí un bajo y decidí abrir el establecimiento con don Antonio, que me ayudaba a atenderla. Pero mi padre era promotor y yo siempre viví en el mundo de la obra y la construcción, por lo que, pronto empecé a fijarme en los azulejos. Abrí mi primera tienda de Jesús Babío en As Cancelas, en Santiago, y decidí profesionalizarme en el sector del baño y de la cerámica.

— ¿Qué sociedades componen el

grupo empresarial?

El grupo posee tres canales. Por una parte Jesús Babío, que cuenta con la zona de baño, Babío Cocinas y el Hiper Outlet 650. Por otra, Casa y Baño, que es la central de compras que nutre las tiendas de Jesús Babío y a nuestros asociados. Y por último la rama de Cenor Electrodomésticos, de la que soy accionista y secretario del Consejo de Administración. Además de todo esto, también nos diversificamos hacia el sector inmobiliario con Viba In. En todas las sociedades mi hermano, Víctor Babío, y yo somos socios. Él es un pilar muy importante en la compañía y se encarga de la dirección comercial y de marketing.

— A partir de esa primera tienda, ¿cómo fue el proceso de crecien-

to y expansión de la compañía?

Antes de la crisis poseíamos diez tiendas propias en Galicia y 180 empleados. Nosotros teníamos el 25 % de la cuota de mercado a nivel de obra y el 20 % a nivel privado. Con la crisis la obra y el consumo se paralizaron. Entonces tomamos la decisión de crear la central de compra Casa y Baño. Al principio solo operábamos para Galicia, pero al cabo de un año empezamos a distribuir para Asturias, Cantabria y Castilla y León. Fuimos creciendo como una mancha de aceite. A partir de ahí consideramos que, si llegábamos hasta Astorga, Oporto nos quedaría al lado. Hicimos un estudio de mercado de Portugal y resultó que había nicho de negocio y que nuestra idea también les encajaba. Empezamos a expandirnos desde Oporto hacia el norte de Portugal y posteriormente hicimos lo mismo desde Lisboa.

— ¿Cómo se fraguó la internacionalización de Casa y Baño?

Con el salto a Portugal perdimos el miedo a las distancias, que empezaron a hacerse pequeñas. Con el apoyo de nuestros asociados portugueses empezamos a exportar a Angola y Mozambique; más tarde a países del Caribe: Cuba, Ecuador, Miami, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay. También tenemos presencia en Marruecos y en Francia. Todas las exportaciones las realizamos desde el puerto de Castellón. El centro logístico de Santiago cuenta con una superficie de 15.000 m² y tenemos centros de carga en todas las fábricas de cerámica.

— Actualmente, ¿con cuántos puntos de venta cuentan?

Contando las tiendas de Jesús Babío y los demás asociados de Casa y Baño, tenemos más de 400 puntos de ventas: 160 en España, 40 en Portugal y el resto repartidos en nueve países más.

— ¿Tiene previsión de seguir creciendo a nivel internacional?



— — — — —

**“Casa y Baño
exporta desde
España a más de
diez países”**

— — — — —

Estamos cerrando el proyecto de Paraguay. Y, en Portugal, a cuatro años vista tenemos previsión de aumentar los puntos de venta hasta alcanzar los cincuenta.

— ¿Cómo se lidera un equipo humano tan disperso geográficamente?

En cada país en el que nos asentamos creamos una sociedad y yo estoy en el consejo de administración de todas, pero lo más importante es tener un buen gerente en cada país. Además, en las empresas hay algo que se llama confianza. El equipo humano de una empresa es lo que lo sustenta todo, puede suponer el éxito o el fracaso. Si tú tienes el mejor producto del mundo pero no tienes un buen equipo humano, fracasas; si tú tienes un producto no tan bueno pero tienes un buen equipo humano, será un éxito.

— ¿Cuáles son los objetivos de la empresa a medio y largo plazo?

Nuestro objetivo es seguir creciendo. Nosotros diseñamos los planes de expansión a cuatro años y desde 2019 a 2022 nuestro reto es la

zona centro de España. En febrero de 2019 firmamos un acuerdo de colaboración para esta área con la empresa Unyco, que se dedica a los materiales gruesos. En Madrid estamos invirtiendo para reformar las centrales de Casa y Baño, quince ya están listas y en este 2020 queremos arreglar entre diez y quince más. Los esfuerzos están puestos en este proyecto porque desde el almacén logístico de Madrid podemos ofrecer un servicio de suministro muy rápido, acorde a las necesidades actuales de los consumidores.

— ¿Cuáles considera que son las principales señas de identidad de la compañía?

La filosofía del grupo es tener siempre el mejor producto. Cuando entra un nuevo producto lo primero que hacemos es testarlo y comprobar que cumple los parámetros de calidad que exigimos. Si el producto es de calidad, el segundo paso que damos es sacarlo al mejor precio posible. Y aquí está nuestra gran suerte, nuestro gran volumen de compra nos permite ofrecer unos precios muy competitivos. Por otra parte, el diseño de las tiendas, ha de ser moderno y activo; los usuarios tienen que tener la impresión de estar en una boutique de decoración y no solo en una exposición de azulejos.

— ¿Desarrollan alguna actuación de responsabilidad social corporativa?

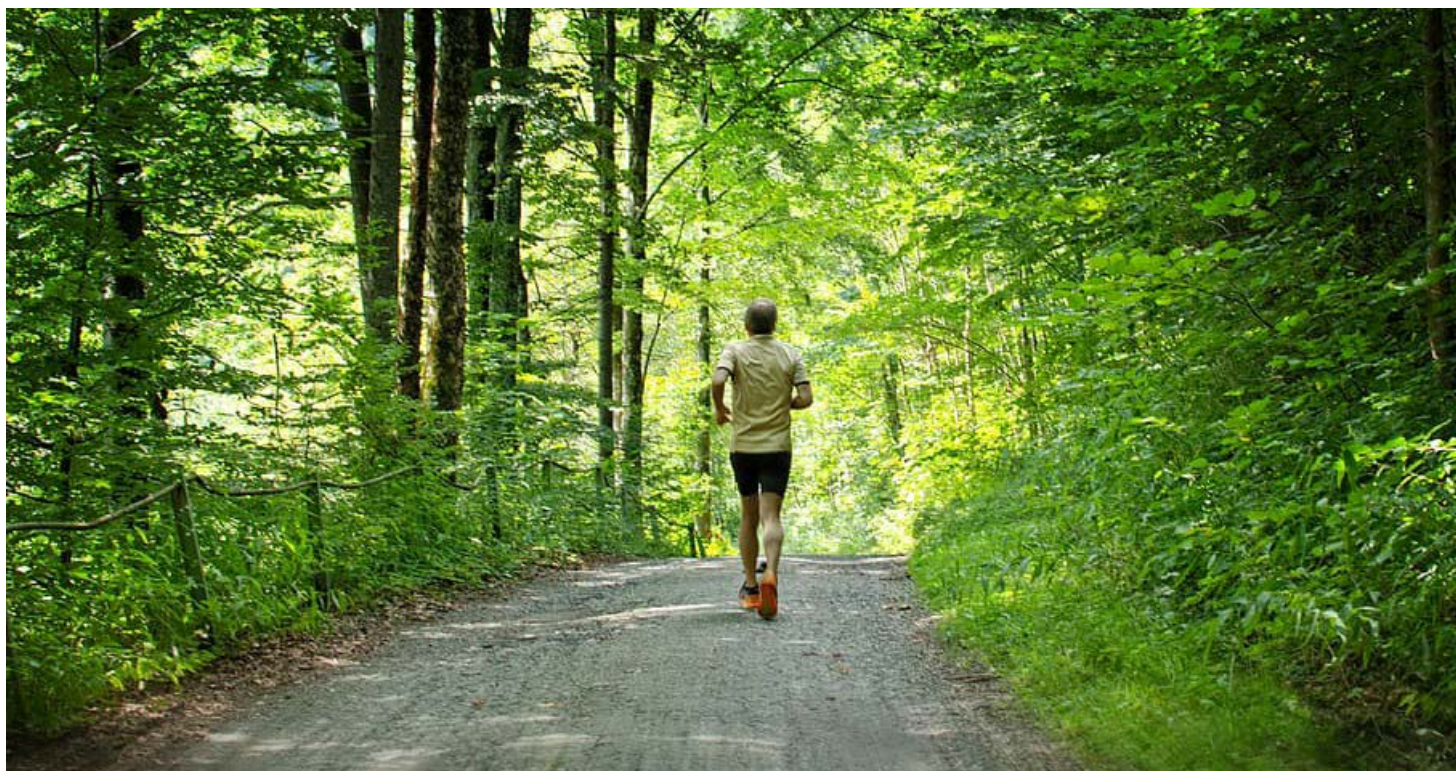
Siempre le hemos dedicado una partida a obra social y a patrocinios deportivos. Consideramos que una parte de los beneficios tienen que devolverse a la sociedad porque es una forma de ayudar a las instituciones benéficas y a las asociaciones sin ánimo de lucro.

— ¿Le dio su padre algún consejo cuando se inició en el mundo empresarial?

Mi padre me dio muchos consejos, pero destacaría uno muy importante; me dijo que del trabajo salía todo y eso lo recuerdo todos los días.

LAS ACTIVIDADES DEL CLUB

Las jornadas “Una vida cardiosaludable” serán las primeras actividades dentro de los actos del X aniversario del CFS



El mundo laboral está evolucionando y las exigencias del día a día son más extremas. Muchos profesionales cumplen sus jornadas laborales de ocho horas sentados frente a una pantalla de ordenador y los hábitos de vida son cada vez más sedentarios.

Por todo esto, el Club Financiero de Santiago organiza la mesa de debate “El deporte y la vida sana, la mejor terapia para el corazón”. En ella los asistentes podrán conocer las recomendaciones de profesionales para llevar una vida sana y prevenir la posibilidad de sufrir problemas cardiovasculares.

Este debate se celebrará dentro de las jornadas “Una vida cardiosaludable”, la primera actividad del CFS con motivo de su décimo aniversario.

La primera mesa redonda contará con la participación de profesionales de las

áreas sanitaria y deportiva; cada uno de los ponentes dispondrá de dos turnos de palabra y las intervenciones estarán moderadas por el periodista deportivo de la Televisión de Galicia, Terio Carreira. El público asistente será el encargado de finalizar el debate con una ronda de preguntas.

Actualidad

Todas las actividades que el Club Financiero de Santiago tenía programadas para su X aniversario están aplazadas dado el actual estado de alarma.

La crisis del coronavirus afecta a todos los ciudadanos y, en estos momentos, lo más importante es acatar las normas y consejos que se emiten desde las administraciones públicas. Respetar la cuarentena y salir solo para lo estrictamente necesario son medidas

que tienen como objetivo conseguir que esta situación termine lo antes posible.

Desde el Club Financiero de Santiago queremos dar las gracias a todos los profesionales que están trabajando estos días para garantizar la asistencia sanitaria y el abastecimiento en nuestro país. Al sector sanitario que cuida y atiende a los enfermos; al sector de la limpieza que nos garantiza la higiene de lugares públicos y privados; al sector primario (agricultores, ganaderos, pescadores...) que trabaja a diario para abastecernos de alimentos; a los trabajadores de supermercados, del transporte... A todos ellos nuestro más profundo reconocimiento.

Lo primordial es la salud y en estos momentos toca quedarse en casa. En cuanto sea posible, anunciaremos nuevas fechas para nuestros eventos.

Los profesionales que participarán en el debate:

JOSÉ RAMÓN GONZÁLEZ JUANATEY

Juanatey es jefe del Servicio de Cardiología del Hospital Clínico Universitario de Santiago y catedrático de la Univerdade de Santiago de Compostela. Su trayectoria como cardiólogo es amplia y reconocida, pero también goza de un gran prestigio internacional como docente e investigador. Es pionero en la investigación sobre la insuficiencia cardíaca y el servicio que dirige es el primero en España en estudiar los mecanismos de supervivencia de las células del corazón.



JOSÉ RAMÓN LETE LASA

José Ramón Lete es exjugador de baloncesto y, actualmente, secretario xeral para o Deporte de la Xunta de Galicia. En 1976 debutó como jugador profesional en el Club de Baloncesto Breogán; más tarde fichó por el Helios Zaragoza, el Náutico de Tenerife, el Estudiantes y el Obradoiro. Toda una vida ligada al deporte que lo llevó a presidir el Consejo Superior de Deportes. Tras esta última etapa, regresó a Santiago hace dos años para encargarse de la secretaría xeral o Deporte.



RAFAEL LOUZÁN ABAL

Rafael Louzán es el presidente de la Real Federación Gallega de Fútbol, cargo que ostenta desde 2014. Louzán fue alcalde de su pueblo natal, Ribadumia, y presidente de la Deputación de Pontevedra durante doce años.

Actualmente, su vida profesional gira en torno al fútbol. Desde diciembre de 2019, además de presidente de la RFGF, también es miembro de la Junta Directiva de la Real Federación Española de Fútbol.



JESÚS BALEATO IGLESIAS

Jesús Baleato es profesor de la escuela de entrenadores de la Real Federación Gallega de Fútbol. Es un técnico veterano que no ha perdido la ilusión por su profesión y ahora forma a futuros entrenadores.

A lo largo de su trayectoria profesional ha entrenado a importantes equipos gallegos como el Santa Comba, el Grixoa, el Bergantiños, el Casino S.D. Arzúa o el S. D. Dumbía.



EZEQUIEL MOSQUERA MÍGUEZ

Ezequiel Mosquera es un exciclista teense que, hace ya casi una década, abandonó el ciclismo profesionalmente aunque nunca se desvinculó de este deporte. En 2013 creó la empresa Emesport, una compañía que presta servicios para eventos deportivos. Su equipo ofrece desde las infraestructuras de metas, vallas y señales, hasta el sonido y un equipo profesional altamente cualificado para garantizar una perfecta organización y producción de eventos deportivos. Además, ha apostado también por la ropa deportiva con su firma Northboard.





CASOS DE ÉXITO | EMAC

Calidad como objetivo

Emprendimiento, calidad, innovación y atención al cliente. Estos son los conceptos que mejor definen la empresa compostelana EMAC Proyectos y Obras. Creada hace catorce años, se ha hecho un hueco relevante dentro del sector debido a sus fortalezas basadas en la gestión y la fidelización del cliente.

Su fundador, Emilio Mato Iníguez, arquitecto técnico e ingeniero de la construcción, tiene una amplia trayectoria profesional adquirida en otras empresas que le han permitido obtener una visión global del mercado. Asegura que “los inicios de la empresa no fueron complicados porque contábamos con unos clientes que nos otorgaron su confianza dado que conocían cuál era nuestra forma de trabajar”. Sortearon con éxito la crisis que atravesó la construcción en la pasada década debido a su especialización en la rehabilitación. “EMAC aguantó la situación porque nos basamos siempre en la calidad y en la profesionalidad”, asegura Mato.

La empresa compostelana ofrece un servicio integral al cliente: desde el asesoramiento hasta el desarrollo y ejecu-

ción del proyecto, pasando por la tramitación y gestión de todos los aspectos legales. “Además nuestro compromiso continúa después de entregada la obra, lo que nos permite acompañar a nuestros clientes en todo el recorrido vital del trabajo para así poder solucionar cualquier problema que pueda surgir”.

EMAC cerró el pasado ejercicio con un volumen de negocio de tres millones y medio de euros y dispone de una plantilla de diez personas. En la actualidad, su actividad se reparte entre un 70 % de nueva edificación y un 30 % de rehabilitación.

El apartado de I+D es una constante de trabajo con el objetivo de obtener los mejores resultados. “No en vano fuimos los primeros en construir un edificio de viviendas en Santiago dotado de un sistema de calefacción por geotermia. Los sistemas constructivos exigen el máximo rigor medioambiental para lograr la sostenibilidad. Nosotros trabajamos con un cliente muy concienciado, que sabe que la inversión inicial es más importante pero en el largo plazo repercute favorablemente en su economía”, confiesa el responsable de la empresa.

Emilio Mato es un empresario convencido de que la calidad es el mejor aliado para el futuro de la empresa. Pero también lo es a la hora de configurar equipos. “El capital humano es lo más importante de una empresa, lo que asegura su futuro. Estamos en permanente formación cada persona atendiendo su área atentos a las novedades, a las técnicas constructivas y a la sostenibilidad. Y, por supuesto, disponemos de los certificados de calidad ISO 9001 e ISO 14001”.

La responsabilidad social corporativa es igualmente un objetivo prioritario de la compañía que colabora de manera estrecha y desde hace años con Unicef y Cruz Roja de Galicia. “Ser solidarios es una manera más de comprometernos con el desarrollo de la sociedad”, afirma Emilio Mato. También hace una reflexión sobre la situación actual de la pandemia del COVID-19 porque afectará a nuestra economía y a nuestra manera de entender la vida. Pero su mensaje es optimista: “Tendremos que modificar la gestión de las empresas para adaptarnos a lo que viene de manera exitosa”.