

# El Gobierno destinará 400 millones al coche eléctrico

**CON OPCIÓN A DUPLICAR EL IMPORTE/** El Idae acuerda con las comunidades autónomas el lanzamiento de otro Moves. Anfac reclama eficacia en el reparto.

I.H. Madrid

Tras el fracaso a finales del año pasado del Plan Renove –apenas se entregó el 11% de las ayudas– y el lento arranque del Plan Moves II de fomento del vehículo alternativo –aún no se ha cubierto la mitad de los fondos–, el Gobierno quiere intentar de nuevo. Ya tiene acordado con las comunidades autónomas la convocatoria de un nuevo Plan Moves para potenciar la compra de coches eléctricos y la instalación de puntos de recarga dotado con 400 millones de euros, con opción a alcanzar 800 millones si desbunda la demanda.

El director general del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (Idae), Joan Groizard, aseguró ayer, durante un encuentro sobre movilidad, que el objetivo es distribuir los fondos hasta 2023 y recordó además que el Ministerio de Transición Ecológica cuenta con 2.000 millones de euros con cargo a los fondos europeos para potenciar los vehículos eléctricos.

El Gobierno también ha anunciado proyectos por 1.500 millones para desarrollar el hidrógeno y ha incluido



Teresa Ribera, ministra de Transición Ecológica.

en los Presupuestos Generales del Estado (PGE) una partida de 100 millones para apoyar actuaciones en innovación de tecnología eléctrica, baterías y almacenamiento.

## Reacción

Los fabricantes de coches acogieron ayer con interés el anuncio, pero reclaman eficiencia en el reparto. Como reconoce el propio Idae, que es el organismo dependiente de Transición Ecológica en-

cargado de la gestión de los fondos, hay comunidades autónomas donde se han agotado las ayudas, mientras que en otras apenas hay demanda.

El director general de la asociación de fabricantes Anfac, José López-Tafall, valoró ayer en declaraciones a *Ep* “muy positivamente” la decisión del Gobierno de ampliar los fondos del Plan Moves con una dotación “mucho más alta”, que supera las reivindicaciones del sector. “Nos alegra

ver superada esa previsión” porque “hay que actuar sobre la demanda” y “reducir el diferencial de precio” con respecto a los vehículos convencionales, afirmó López-Tafall. Sin embargo, las empresas reclaman que el reparto se establezca conforme a criterios de mercado y no de población.

Otro de los frentes es el de la fiscalidad, especialmente el del impuesto de matriculación, que se calcula en función de las emisiones de CO<sub>2</sub> y que este año ha subido hasta encarecer de media un 5% el precio de los coches al incorporarse pruebas más exigentes de medición de gases.

Esta semana, el presidente de Volkswagen Group España Distribución, Francisco Pérez Botello, fue muy crítico con el Gobierno durante un foro organizado por su empresa. “Nadie pone una fábrica de Biblias en un país en el que se persigue a las Biblias”, dijo. También consideró que un plan de incentivo a la compra de coches eficientes no es la solución a la “hemorragia” del sector. En enero, debido a las restricciones de movilidad y a Filomena, las ventas de coches cayeron un 51%, hasta 41.966 unidades.

# PKF Attest integra a la consultora Peopletch

R.A. Madrid

La firma de servicios profesionales PKF Attest refuerza su estructura con la integración de la consultora tecnológica Peopletch y abre nueva oficina en Valencia.

Peopletch es una consultora especializada en servicios profesionales e implantación del ERP de Sage, que cuenta con diez profesionales.

El equipo de Peopletch, con sede en Valencia, formará parte de la nueva oficina de PKF Attest en la ciudad desde donde la firma dará servicios a sus clientes en la región de Levante.

Desde PKF Attest explican que esta operación les permite, por una parte, reforzar el área de consultoría tecnológica y extender su red de oficinas.

Para Francisco Gallego, socio de PKF Attest del área de Consultoría y Tecnologías de la Información, Valencia supone un “nuevo reto” para todas las divisiones de la firma. La operación –indica Gallego– se enmarca en el proceso de incorporación de nuevos profesionales a la firma.

“Buscamos la mejora continua en la prestación de nuestros servicios con la mayor cercanía posible a los clientes. Levante es una localización clave para el futuro de nuestra

## PKF Attest suma diez nuevos profesionales y aterriza en Valencia con nueva oficina

firma y el hacerlo de la mano de Peopletch es una gran oportunidad”, añade el director.

PKF Attest, que ofrece servicios de consultoría, auditoría y asesoramiento fiscal y legal entre otros, cuenta con 600 profesionales y once oficinas en España, incluyendo la de Valencia.

## Crecimiento

PKF Attest, con treinta años de historia, figura entre las diez mayores firmas de servicios profesionales en España, con unos ingresos en su ejercicio 2019 superiores a los 43 millones de euros.

Para adaptarse a las nuevas necesidades de las empresas tras el Covid y ofrecer a sus clientes asesoramiento en el programa Next Generation UE, PKF Attest ha creado un equipo de más de 75 profesionales especialistas en distintas actividades para que organizaciones públicas y privadas puedan maximizar las posibilidades que ofrecen los fondos comunitarios de recuperación.

# El Ganso logra oxígeno al refinanciar su deuda con una quita del 81%

P. Bravo/V. Osorio. Madrid

El Ganso mejora notablemente su posición financiera en medio de la crisis del Covid. El grupo textil acaba de sellar una operación de reestructuración y refinanciación de su deuda que ha permitido sanear el grupo y reducir de forma notable su pasivo.

En el marco de la operación, El Ganso ha obtenido un crédito de 5 millones de euros de Bravo Capital y ha utilizado estos fondos (*new money*, en la jerga) para repagar su deuda bancaria –de 29 millones de euros– con una quita del 81%. De este modo, el pasivo de la compañía se reduce de 29 millones a algo más de 5 millones.

El acuerdo ha contado con el visto bueno del *pool* banca-

## La operación está ligada a un crédito de Bravo Capital que el grupo deberá devolver en 2026

rio de El Ganso, formado por 10 bancos encabezados por Santander y compuesto también por BBVA, Sabadell, Bankia, CaixaBank, Ibercaja, Kutxabank, Cajamar, Bankinter y Abanca.

El grupo textil señaló ayer que Bravo Capital había adquirido su pasivo con unas condiciones muy atractivas. No obstante, el mayor beneficiario de la operación es la propia empresa.

La operación no sólo reduce la deuda de El Ganso nota-

blemente, sino que extenderá hasta el ejercicio 2026 sus plazos de amortización, según adelantó ayer *Vozpópuli* y confirmaron fuentes de la empresa.

“Esta alianza con Bravo Capital es tremendamente satisfactoria para la compañía y nos da la flexibilidad suficiente, fuerzas y garantía para seguir adaptándonos al nuevo entorno de *retail* que vamos a vivir”, indicó El Ganso.

## Crisis del textil

La compañía ha conseguido amortiguar la crisis provocada por el Covid-19, pese a sufrir un descenso importante de su negocio. Las ventas de El Ganso se redujeron un 27% en 2020, frente a los 68 millones de euros que facturó en

## El Ganso redujo sus ventas un 27% durante el pasado año, aunque creció un 60% online

2019, año en el que creció un 2%. Además, el grupo se ha visto obligado a cerrar durante el pasado ejercicio cinco de sus establecimientos no rentables para reducir daños.

La caída de las ventas comparables de la firma, que venía mejorando sus cifras desde que la familia fundadora retomó su control al 100% en 2018, fue del 20%.

La buena noticia para la empresa que controlan los hermanos Clemente y Álvaro Cebrián es que sus ventas on-



Clemente y Álvaro Cebrián son los fundadores y dueños de El Ganso.

line se dispararon un 60%, multiplicando por tres el ritmo al que venían creciendo antes de la pandemia. Su tienda digital ya supone el 25% del total de su facturación, cifra que asciende al 32% si se contabilizan también el resto de canales donde el grupo vende online (El Corte Inglés, Ama-

zon, Galeries Lafayette y Vente Privee). El impulso a su digitalización es clave en la estrategia de la compañía.

“El comienzo de 2021 es muy esperanzador y ha continuado con esta tendencia de contención de caída de ventas offline y fuerte crecimiento online”, dijo ayer la empresa.