



José Luis Bonet Presidente de la Cámara de Comercio de España

“La jornada de 37,5 horas es una medida absurda, porque quien no la ha adoptado es porque no puede” **PÁG. 27**

La ‘reina’ de las lanas, We Are Knitters, entra en concurso con ofertas de rescate **PÁG. 11**

Indra pujará por el fabricante de blindados italiano Iveco Defence

Compite con Leonardo-Rheinmetall y Bain en una compra de más de mil millones

El Grupo Indra ha presentado una oferta no vinculante para adquirir el fabricante de blindados Iveco Defence Vehicles (IDV), filial del grupo italiano Iveco y uno de los pro-

veedores de referencia en España del Ministerio de Defensa. La empresa que preside Ángel Escribano forma parte de la lista corta de potenciales compradores, junto con

el consorcio formado por Leonardo y Rheinmetall, el fondo de inversión Bain Capital y una firma australiana. Iveco Defence factura más de mil millones de euros y tie-

ne una cartera de pedidos con ejércitos de todo el mundo por valor de 4.000 millones. El importe de la operación de venta supera los mil millones de euros. **PÁG. 5**

José Elías tendrá que mantener al menos el 5% de OHLA hasta 2026

Así lo establece el plan de recapitalización del grupo

José Elías tendrá que continuar en el capital de OHLA al menos hasta febrero de 2026 con una participación mínima del 5%, tal y como se recoge en el plan de recapitalización. **PÁG. 12**

LA ‘HUCHA DE LAS PENSIONES’, LA MENOS RENTABLE DE LA OCDE

El Fondo de Reserva de nuestro país se aleja de las ganancias de otras economías desarrolladas y arroja pérdidas del 1,1% en su promedio de la última década **PÁG. 23**

Rentabilidad de los principales Fondos de Reserva del área OCDE

Retorno promedio de los últimos diez años en porcentaje

Suecia (AP6)	9,3
Nueva Zelanda	7,4
Canadá (reservas CPP)	6,5
Japón	5,6
Australia	5,3
Noruega	4,5
Finlandia (Keva)	3,6
Corea del Sur	3,6
Chile	3,2
Luxemburgo	2,7
Suiza	2,2
Francia	1,6
EEUU	0,1
España	-1,1

Fuente: OCDE.

eE

La inversión colectiva sólo capta en bolsa española 43 millones en 3 años

No aprovecha el fuerte tirón del mercado

Es una de las categorías que más rentabilidad está consiguiendo en los últimos años, con un 15,75% el año pasado y un 24,86% en 2023. Y es una de las más cercanas al inver-

sor español, puesto que conoce a la gran mayoría de las compañías que la componen. Pero aun así los inversores le están dando la espalda de manera continua. **PÁG. 20**

La nueva jubilación activa ya beneficia a 500.000 autónomos

PÁG. 25

BBVA enfría la mejora de sus objetivos en México por la crisis arancelaria

Los préstamos subieron un 17% hasta marzo

El crecimiento de los préstamos cogió velocidad de crucero en el negocio mexicano de BBVA durante el primer trimestre, con un aumento interanual del 17,2%, impulsado por el crédito a las pymes y al segmen-

to de consumo. Sin embargo, este empujón no fue suficiente para que el banco vasco elevara sus metas financieras de un crecimiento a dígitos alto para este año por los temores de la crisis arancelaria. **PÁG. 7**

El consejero afín a Moncloa hace negocios con Prisa

Andrés Varela, representante de Global Alconaba, triplica sus ingresos **PÁG. 14**



Ouigo reclama competir con los Avant de Renfe

La compañía quiere acceder a plazas subvencionadas en media distancia **PÁG. 15**



CaixaBank duplica la dotación de su fondo de deuda

Contará con 1.000 millones y extiende el plazo de inversión a 2027 **PÁG. 8**



Opinión

Protagonistas



Ángel Escribano
PRESIDENTE DE INDRA



Agustín de la Cuerda
D. G. ALLIANZ COMMERCIAL IBER.



José Luis Bonet
PTE. CÁMARA COMERCIO ESP.



Pepita Marín
COFUNDADORA DE WAK



Gonzalo Gortázar
CEO DE CAIXABANK

Un paso de gigante

La posible compra de Iveco Defence representaría un paso de gigante para Indra en su objetivo de crear un campeón nacional de la Defensa. Todo ello al tiempo que explora también la fusión con la empresa familiar Escribano.

Cumple los objetivos

Allianz lanzó su filial centrada en empresas hace solo dos años con el objetivo de lograr en España una cuota de mercado del 16%. Un objetivo que la firma ha superado con creces al crecer por encima de la media del sector.

Crítica acertada

Bonet asegura en *elEconomista.es* que “la jornada de 37,5 horas es una medida absurda porque quien no la ha adoptado es porque no puede”. Carga con acierto contra una medida que lastrará la productividad de las empresas.

Entra en concurso

We Are Knitters (WAK), firma especializada en la comercialización de ovillos de lana que vivió un *boom* durante el Covid entra en concurso. La firma ha sido incapaz de superar la caída de las ventas tras el fin de la pandemia.

Financiación alternativa

CaixaBank duplica la dotación de su fondo de deuda hasta 1.000 millones y extiende el plazo de inversión a 2027. Un movimiento que refleja el esfuerzo de la entidad por potenciar su rol en el segmento de la financiación alternativa.

Quiosco



THE IRISH TIMES (IRLANDA)

La Generación Z lidera el regreso a la oficina

En el país de Irlanda, se está viviendo en las últimas semanas un dato que está llamando mucho la atención tal y como muestra un informe del Reino Unido. Y es que, el personal más joven (aquellos que han nacido entre 1997 y 2012, y que se les conoce como Generación Z), anhela más la conexión y la rutina de trabajo presencial que los *baby boomers*. Este hecho lo confirma una investigación del grupo inmobiliario JLL, que asegura que los trabajadores menores de 24 años tienen más probabilidades de estar en la oficina que sus contrapartes mayores. En promedio, vienen 3.1 días a la semana, mientras que otros grupos de edad vienen 2.6 días por semana. El regreso obligatorio a las oficinas se justifica en parte por la necesidad de que los jóvenes trabajen presencialmente, por lo que no es de extrañar que estas cifras suban con el paso de los meses.

LES ECHOS (FRANCIA)

Se ralentiza aún más la actividad de Bpifrance

Incluso para Bpifrance, la actividad se desacelera en Auvernia-Ródano-Alpes. El banco público, ha comprometido 4.600 millones de euros en 2024, frente a los 6.400 millones del año 2023 en los 12 departamentos de la región. Esto ha permitido captar financiación pública y privada, hasta alcanzar los 10.700 millones de euros en beneficio de 11.800 beneficiarios, es decir, 500 empresas menos que en 2023.

El Tsunami



¿Teme RTVE que haya más apagones?

RTVE acaba de sacar un concurso público de casi 12.000 euros que incluye una serie de equipos electrónicos para surtir de energía a los equipos del ente público en los acontecimientos que se retransmiten en directo. El concurso incluye, entre otras cosas, dos generadores conectados y listos para funcionar en caso de corte de suministro. Un sistema fiable con el que el ente público quiere disponer de cara a la retransmisión de los actos por el Día de las Fuerzas Armadas, que se celebrará el próximo 7 de junio y que, como es lógico, contará con la presencia del **Rey Felipe VI**. Este año se da además la circunstancia de que este evento tendrá lugar en Santa Cruz de Tenerife, que es el destino final de los grupos electrónicos que pide RTVE. El conocimiento de este contrato no hubiera llamado la atención de nadie en cualquier otro momento. Pero en el actual, cuando han pasado escasos días desde el apagón eléctrico que dejó a oscuras a toda España menos Canarias y Baleares precisamente, el concurso ha dado lugar a un buen número de comentarios en RTVE. Algunos de ellos bromeaban con la posibilidad de que el presidente de la corporación pública, **José Pablo López**, quiera cubrirse las espaldas por si vuelve a producirse un colapso del sistema eléctrico como el sufrido el pasado 28 de abril. Aunque la realidad es que todos los años RTVE lanza este tipo de contratos para prevenir cualquier contratiempo que impida la correcta retransmisión en directo de los eventos más importantes que se celebran en nuestro país. Un puesto en el que figura en tradicional desfile con motivo de la celebración del Día de las Fuerzas Armadas.



José Pablo López, presidente de RTVE. EE

RTVE contrata generadores para asegurar la retransmisión en directo de eventos

Rufián, de nuevo en el foco de las críticas de Junts

Los ataques de Junts al portavoz de ERC en el Congreso, **Gabriel Rufián**, son habituales. Y la verdad es que este último tampoco es que haga demasiado por evitar las críticas de una formación con la que los republicanos compiten

por liderar el movimiento independentista en Cataluña. Buena prueba de ello son las preguntas que Rufián formuló al expresidente catalán, **Artur Mas**, de Junts, en la comisión de investigación de la *Operación Cataluña* que la pasada semana se celebró en el Congreso. Rufián no se amilanó y preguntó por el dinero en el extranjero y por la relación del propio Mas con **Jordi Pujol Ferrusola** para terminar cargando contra los acuerdos del PP con Junts, entonces llamado Convergencia. Como era más que obvio, Rufián se volvió a ganar con ello la animadversión del partido que lidera **Carles Puigdemont** desde su refugio dorado de Waterloo.

El pulso de los lectores



Ya pueden confirmar lo que quieran... Con el sistema de pensiones actual, la demografía en caída y las cotizaciones de miseria, esto es como un Excel: lo aguanta todo, menos la realidad. El sistema público funciona por reparto, no por ahorro: los jóvenes pagan las pensiones de los mayores. Y oye, el Ponzi está bien... pero solo si hay muchos más trabajadores que jubilados. Spoiler: ya no los hay!

@ Sergi Roig Guíllamón

¿Enserio se necesitan aproximadamente 1,000 litros de agua para producir 1 litro de leche? ¿1 litro de leche de vaca genera entre 1,2 y 2,0 kg de CO equivalente? ¿No es acaso digitalizar mucho más que poner tablets o usar tecnología, siendo en esencia un cambio en la manera de pensar, operar y resolver problemas mediante herramientas digitales? ¿Bebidas vegetales mejoradas? ¿Leche cultivada o “leche sin vaca”? ¿No será que las personas que creen que digitalizar simplemente significa aplicar IoT para ordeñar vacas están aferrándose a sueños de la era del vapor. En lugar de ver que la verdadera digitalización implica un cambio profundo en los modelos de negocio con relación a los retos contemporáneos? ¿Es posible que, mientras seguimos bebiendo leche de vaca en pleno siglo XXI, estemos ignorando el hecho de que estamos aferrados a una tradición obsoleta y destructiva, sin cuestionar si realmente necesitamos un producto que ha sido impuesto por la industria subvencionada, más que por nuestra biología o bienestar real?

@ Oriol Camí Subirá

En clave empresarial

El doble beneficio de la jubilación activa

El pasado 1 de abril se introdujeron tres cambios de calado en la jubilación activa para los autónomos: la reducción de 35 a 15 años cotizados para acceder, la eliminación del requisito de tener contratado a 1 trabajador y la introducción de incentivos para alargar la vida laboral. Una serie de cambios de los que ya se benefician 500.000 autónomos y que demuestra que la reforma es un paso más en la optimización de las condiciones en las que los trabajadores por cuenta propia solían acceder al retiro de su vida laboral. Complementa así los avances derivados del nuevo sistema de pago de cotizaciones de acuerdo con los ingresos reales que los autónomos obtienen de sus negocios y no por módulos como antes. Por ello, el fomento de la jubilación activa también ayuda a paliar la insostenibilidad del sistema pública de pensiones, que arrastra un agujero de casi 100.000 millones.

Positivas alianzas de Telefónica en Brasil

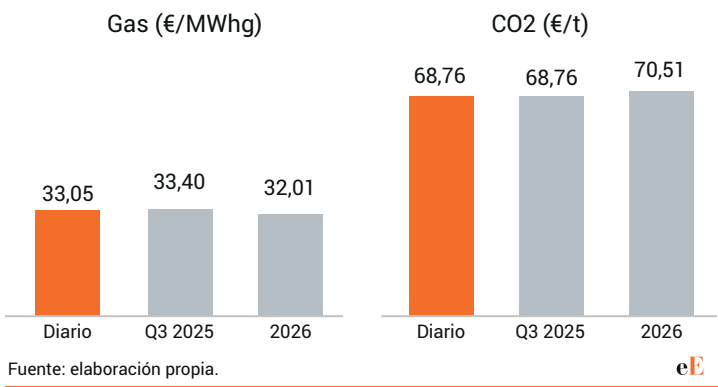
Telefónica Brasil, a través de su marca Vivo, negocia con las principales constructoras del país para que las nuevas viviendas incorporen de inicio sus infraestructuras de comunicación. De momento, la *teleco* ya ha alcanzado acuerdos con Integra y Patriani, por los que sus promociones ya se entregan a los propietarios con las redes fijas y móviles más avanzadas de Vivo, lo que incluye la domótica. Estas alianzas, y las que estén por llegar, son muy positivas para Telefónica en su único mercado estratégico en Latinoamérica. Para empezar, posicionarán a Vivo como referente del hogar conectado. Aunque más importante aún es que el hecho de surtir de la infraestructura de comunicaciones a las nuevas viviendas elevará el grado de fidelización de los clientes con Telefónica.

Adecuada cautela de BBVA en México

BBVA descarta mejorar sus objetivos de crecimiento en México y mantiene su previsión de elevar el negocio a dígito alto para este ejercicio. Ello pese a que el arranque de 2025 ha sido muy positivo para la filial del banco vasco. De hecho, el crecimiento de los préstamos ha cogido velocidad de crucero y firma un aumento interanual del 17,2% hasta marzo, impulsado por el crédito a las pymes y al segmento de consumo. Un notable impulso que no basta a la entidad. BBVA muestra con ello una adecuada cautela en sus previsiones ante el impacto que en la economía del país azteca puedan tener los aranceles de Trump.

El gráfico

El precio del gas se mantiene pese al adiós a Putin de la UE



DESCONEXIÓN GRADUAL DEL HIDROCARBURO RUSO El precio del gas en el mercado europeo persiste otra semana más en la horquilla situada entre 30 y 35 euros por megavatio hora. Ello pese a que la pasada semana la UE anunció su hoja de ruta para desconectarse definitivamente del gas ruso. Pero el hecho de que tal proceso se haga de manera gradual ha evitado la volatilidad en esta hidrocarburo.

Indra se posiciona ante el rearme

“Estamos en una era de rearme”. La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, se mostró tajante el pasado mes de marzo. Ante la amenaza militar rusa y el menguante apoyo de Estados Unidos a la seguridad europea, a Bruselas no le ha quedado más remedio y ha presentado un plan con el que pretende movilizar hasta 800.000 millones de euros en defensa. Entre 2021 y 2024, el gasto total en seguridad de los Estados miembros de la Unión Europea (UE) aumentó algo más de un 30%, hasta alcanzar el año pasado 326.000 millones de euros, alrededor del 1,9 % del PIB comunitario. Pero no es suficiente. Gigantes europeos como la alemana Rheinmetall, la británica BAE Systems, la italiana Leonardo, la francesa Thales o el conglomerado Airbus Miltiary afrontan el reto de incrementar su capacidad y reducir la dependencia de Estados Unidos, al tiempo que sus previsiones de ingresos se multiplican ante los nuevos contratos en marcha. Urge por ello crear compañías cada

**Bruselas moviliza-
rá 800.000 millo-
nes en Defensa,
por lo que urge
crear grandes gru-
pos para competir
por los contratos.**

vez más grandes y más fuertes, con capacidad de afrontar los desafíos que vienen. Y España puede jugar ahí un papel fundamental gracias a Indra. Esa es la razón, precisamente, por la que se ha puesto en marcha desde hace unos meses el proyecto de fusión con Escribano Mechanical & Engineering (EME), una empresa que le abre la puerta a la fabricación de armamento., objetivo por el que, de hecho, ya ha modificado sus estatutos. Y esa es la razón, sobre todo, por la que ha entrado en la puja para hacerse con Iveco Defence, la división de vehículos blindados del gigante de la automoción italiano. Se trata de una de las empresas más codiciadas del sector, con una cartera de pedidos de 4.000 millones, por lo que el interés de Indra en la adquisición cobra especial relevancia y tiene todo el sentido.

El pobre retorno del fondo de reserva

La inversión de los recursos que nutren el Fondo de Reserva, la conocida *hucha de las pensiones*, obtuvo la segunda rentabilidad más baja del conjunto de países de la OCDE, solo superando a Polonia. En concreto, los 5.672 millones que ahora nutren el fondo presentaron un retorno negativo del 4,1% a 5 años y del -1,1% a 10 años. La razón de este pobre desempeño reside en que la normativa obligaba a que toda la inversión se concentre en deuda española. Una restricción que, por fortuna, terminó en febrero al aprobar el Gobierno un Real Decreto que permite diversificar la cartera, dando la opción incluso de apostar por la renta variable. Un cambio positivo que unido a una gestión profesional debería servir para elevar el pobre retorno de esta *hucha*.

Escaso interés por la bolsa española

Los fondos de bolsa española son una de las categorías que están consiguiendo mayor rentabilidad en los últimos años (15,75% en 2024 y 24,86% en 2023). Además es una de las más cercanas al inversor nacional, puesto que conoce a las empresas. Pese a ello, estos productos sólo han logrado captar 43 millones netos en los últimos tres años. Una cifra ridícula que encima se debe a la revalorización del mercado. Sin ella, habrían sufrido salidas de dinero por 1.221 millones. La pérdida de interés por la bolsa española se explica por el auge de la gestión discrecional de carteras, donde las decisiones se dejan en manos de especialistas. Una tendencia de la industria que resta peso a la bolsa española. Con todo, su buen comportamiento debería ser más tenido en cuenta por los gestores.

La imagen



EL BARCELONA SE LLEVA EL CLÁSICO ANTE EL REAL MADRID. Los azulgrana se imponen por 4-3 tras remontar un 0-2 en la primera mitad gracias a un doblete de Raphinha y a los goles de Eric García y Lamine Yamal. A falta de tres jornadas por disputarse, el Barça tiene siete puntos de ventaja con respecto al Real Madrid.

PRESIDENTE EDITOR: Gregorio Peña.
VICEPRESIDENTE: Clemente González Soler.
DIRECTOR COMERCIAL: Gabriel González Gómez.
DIRECTOR DE OPERACIONES Y FINANZAS: David Atienza.
DIRECTOR GERENTE DE INTERNET: Rubén Santamaría.
DIRECTOR DE COMUNICACIÓN: Juan Carlos Serrano.
SUBDIRECTORA DE PUBLICIDAD INSTITUCIONAL: Nieves Amavizca.
DIRECTORA DE ADMINISTRACIÓN: Marisa Fernández.

elEconomista
DIRECTOR: Amador G. Ayora.
DIRECTORES ADJUNTOS: Joaquín Gómez, Javier Huerta, Laia Julbe y Rubén Esteller.
JEFE DE REDACCIÓN: EMPRESAS Y FINANZAS: Javier Mesones. **BOLSA E INVERSIÓN:** Isabel Blanco. **ECONOMÍA:** Ignacio Flores.
INVESTIGACIÓN: Javier Romera. **CATALUÑA:** Carles Huguet. **CONTENIDOS Y COORDINACIÓN:** Francisco Sánchez y Ana Míguez.
COORDINADORES: OPINIÓN: Rafael Pascual. **NORMAS Y TRIBUTOS:** Eva Díaz. **DISEÑO:** Pedro Vicente.
INFOGRAFÍA: Clemente Ortega. **INFORMACIÓN AUTONÓMICA:** Carmen Delgado.
DELEGACIONES: BRUSELAS: Lidia Montes. **VALENCIA:** Ángel Álvarez. **CASTILLA Y LEÓN:** Rafael Daniel. **PAÍS VASCO:** Aida M. Pereda.
elEconomista.es
DIRECTOR DE DISEÑO, PRODUCTO Y NUEVOS DESARROLLOS: Javier E. Saralegui.

PRESIDENTE FUNDADOR
Alfonso de Salas
Fundado en 2006
**EDITORIAL
ECOPRENSA SA**
Dep. Legal: M-7853-2006
PARA CONTACTAR
C/ Condesa de Venadito, 1.
28027. Madrid.
Telf: 91 3246700
www.eleconomista.es/opinion

Opinión

La guerra de Donald Trump contra la materia oscura que da poder a Estados Unidos



Ricardo Hausmann

Exministro de Planificación de Venezuela y execonomista jefe del Banco Interamericano de Desarrollo. Profesor de la Harvard Kennedy School y director del Harvard Growth Lab

No había brujas en Salem, Massachusetts, en 1692-93; sin embargo, decenas de personas fueron ejecutadas sobre la base de una comprensión equivocada del mundo. Hoy, un concepto erróneo similar está dando forma a la política económica de Estados Unidos: los aranceles “recíprocos” del presidente Donald Trump reflejan la creencia equivocada de que Estados Unidos sufre grandes déficits comerciales, y que estos reflejan una caída económica y una explotación extranjera. Alimentada por una contabilidad mal hecha, esta narrativa hoy amenaza con socavar tanto la prosperidad estadounidense como el orden internacional que la sustenta.

Según las normas contables tradicionales, Estados Unidos registró un déficit acumulado de cuenta corriente de 14,4 billones de dólares entre 2000 y 2024. A simple vista, esto sugiere un país que vive por encima de sus posibilidades. Si ese déficit hubiera estado financiado mediante préstamos a una tasa de interés promedio del 4%, los pagos netos de intereses deberían haber aumentado 576.000 millones de dólares. Pero, en ese mismo período, los ingresos financieros netos solo cayeron 19.000 millones de dólares.

Entonces, ¿dónde están los 557.000 millones de dólares que faltan? Un análisis más detallado revela que la brecha refleja una fortaleza norteamericana que suele pasarse por alto: la capacidad de generar valor a través de las ideas, la innovación tecnológica y la experiencia. Estos activos intangibles apuntalan una red global de subsidiarias y, sistemáticamente, generan retornos lo suficientemente elevados como para compensar el déficit de cuenta corriente.

Si bien Estados Unidos registró un déficit comercial de mercancías de 1,2 billones de dólares en 2024, también registró un superávit de 295.000 millones de dólares en servicios transfronterizos. Y lo que es más importante, las subsidiarias estadounidenses en el extranjero generaron 2,1 billones de dólares en ventas, comparado con los 1,5 billones de dólares de las subsidiarias extranjeras que operan en Estados Unidos. El resultado fue un superávit neto de servicios de 895.000 millones de dólares, casi suficiente para compensar el déficit de bienes.

Las subsidiarias extranjeras de empresas estadounidenses también generaron 632.000 millones de dólares en ingresos netos solamente en 2024. Suponiendo un retorno conservador del 4%, esto implica una base de activos de 15,8 billones de dólares -una cifra asombrosa para un país que, en los papeles,



ISTOCK

registró un déficit acumulado de cuenta corriente de 14,4 billones de dólares.

Para darle sentido a esta aparente contradicción, reformulemos el discurso: Estados Unidos no pidió prestados 14,4 billones de dólares, sino 28 billones de dólares. La mitad se destinó al gasto interno; la otra mitad se utilizó para financiar la inversión extranjera directa.

La distinción clave radica en cómo las empresas estadounidenses utilizaron estos fondos. Al combinar capital con activos intangibles como ideas, propiedad intelectual y capacidades organizativas, generaron retornos del 8%, muy por encima del 4% que suelen obtener los inversores pasivos, incluidos los prestadores extranjeros.

En esencia, Estados Unidos no solo invirtió dólares, sino una forma de capital invisible que sirve como fuente confiable de ingresos. En 2005, mi colega Federico Sturzenegger y yo utilizamos el término “materia oscura” para describir el valor intangible inherente a los activos basados en el conocimiento que la contabilidad tradicional no captura.

Esta dinámica estructural ha permitido durante mucho tiempo que Estados Unidos registre déficits comerciales persistentes sin

sufrir las consecuencias habituales, como el aumento de los pagos de intereses. Desde el final de la Segunda Guerra Mundial -y, más explícitamente, desde la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales de 1994-, Estados Unidos ha liderado los intentos de institucionalizar las protecciones de las inversiones transfronterizas y la propiedad intelectual. A cambio de eso, los países en desarrollo han obtenido un mayor acceso a los mercados de bienes y de capitales de Estados Unidos. Aunque imperfecto, el sistema de comercio global le ha permitido a Estados Unidos extraer un valor duradero de su capital intangible.

Ese cimiento del poder estadounidense hoy está en peligro. Los aranceles del “Día de la Liberación” de Trump no son solo un gesto simbólico; señalan la voluntad de abandonar los mismos principios que han sustentado el comercio y la inversión mundiales durante décadas. Si se considera que Estados Unidos está abandonando su compromiso con los mercados abiertos, otros países podrían responder reduciendo las protecciones de la propiedad intelectual. Las ganancias de las grandes empresas estadounidenses -sobre todo en los sectores tecnológico, farmacéutico y del entretenimiento- podrían en-

frentar impuestos más altos, regulaciones más estrictas e incluso la expropiación. Como resultado de ello, los ingresos que ayudan a compensar el déficit de cuenta corriente de Estados Unidos podrían agotarse.

Por supuesto, el daño de la agenda de Trump puede extenderse mucho más allá del comercio. La fortaleza del modelo económico estadounidense siempre se ha basado en su apertura a las personas, al capital y a las ideas. Durante décadas, Estados Unidos ha sido un imán de talento en el campo de la ciencia y la tecnología, desde los emigrantes europeos que ayudaron a construir la bomba atómica hasta los investigadores en inteligencia artificial y los emprendedores biotecnológicos de hoy. Pero, en tanto Estados Unidos se repliega sobre sí mismo -atacando a las universidades, minando la investigación y cerrándose al mundo-, está destruyendo la base de conocimientos que genera la “materia oscura” que sustenta su equilibrio externo.

Las consecuencias geopolíticas podrían ser profundas. Aliados de Estados Unidos como Canadá y la Unión Europea ya se están protegiendo contra la imprevisibilidad de la administración Trump fortaleciendo los lazos entre sí y con China, y los países latinoamericanos están siguiendo su ejemplo. China, por su parte, está haciendo lo posible para reducir su dependencia del mercado estadounidense, y universidades de todo el mundo están intentando atraer a académicos e investigadores radicados en Estados Unidos. Si Estados Unidos deja de ser considerado un garante confiable del orden internacional basado en reglas, corre el riesgo de caer en un aislamiento estratégico.

La historia ofrece lecciones valiosas sobre los peligros de la estrategia de Trump. A principios del siglo XX, el káiser Guillermo II de Alemania desmanteló el complejo sistema de alianzas cuidadosamente construido por el canciller Otto von Bismarck. Guillermo desestimó el sistema de Bismarck por considerarlo anticuado e implementó una política unilateral asertiva que finalmente condujo al cerco de su país y sentó las bases para la Primera Guerra Mundial. No entendió que lo que parecían ser restricciones, en realidad, eran la base de la seguridad y la influencia de Alemania.

Trump hoy está cometiendo un error similar. Al considerar que el actual sistema de comercio e inversión es una trampa más que un triunfo, está decidido a desmantelar los mecanismos que le han permitido a Estados Unidos prosperar, extender su influencia y evitar conflictos entre grandes potencias durante casi un siglo.

El declive del poder estadounidense no tiene nada de inevitable. Pero malinterpretar las causas del déficit comercial norteamericano -y tratar de reparar lo que no se rompió- corre el riesgo de convertir una ilusión estadística en una crisis muy real.

El déficit registró un déficit acumulado de cuenta corriente de 14,4 billones de entre 2000 y 2024

EEUU invirtió en una forma de capital invisible que sirve como fuente fiable de ingresos

Empresas & Finanzas

Indra pujará por el fabricante de blindados Iveco Defence, valorado en mil millones

Competirá en la 'lista corta' con la alianza Leonardo-Rheinmetall, Bain Capital y un fondo australiano

La empresa italiana tiene una cartera de pedidos de 4.000 millones con ejércitos de todo el mundo

Javier Romera / Antonio Lorenzo
MADRID.

El Grupo Indra ha presentado una oferta indicativa, no vinculante, para adquirir el fabricante de blindados y vehículos de protección civil Iveco Defence Vehicles (IDV), filial del grupo italiano Iveco, uno de los proveedores de referencia en España del Ministerio de Defensa y una de las oportunidades más preciadas del sector en estos momentos. Según ha podido saber *elEconomista.es*, la multinacional que preside Ángel Escribano forma parte de la lista corta de potenciales compradores, junto con el consorcio formado por Leonardo y Rheinmetall, el fondo de inversión Bain Capital y una firma australiana. Iveco Defence Vehicles representa un activo de gran valor en el panorama europeo y encaja perfectamente en la estrategia de expansión de Indra para convertirse en referente europeo de Defensa y, más en concreto, en plataformas terrestres.

Otros gigantes mundiales del sector, como la alianza franco alemana Krauss-Maffei Wegmann y Nexter (KNDS), la checa CSG, la británica BAE Systems y el fondo estadounidense KPS Capital habían mostrado también su interés, pero han quedado ya descartados.

Fuentes del mercado apuntan que el precio de IDV ronda los mil millones de euros, según las estimaciones de los analistas, por lo que todo apunta a que la puja podría situarse en esa horquilla de precios. En el caso de alcanzarse las referidas valoraciones, el grupo Iveco, uno de los colosos mundiales de la automoción, suspendería el plan inicial de sacar a bolsa su división de defensa para optar directamente por la transferencia del 100% de los activos de IDV. El conglomerado italiano está controlado por el grupo Exor, propiedad de la familia Agnelli, ahora comprometida a elevar el valor de su acción y escalar posiciones en el índice MSCI World, de firmas de mediana y alta capitalización.

Oportunidad clave

Al oportuno momento geoestratégico de la operación, se une la dimensión de una empresa con ingresos anuales superiores a los mil millones de euros y una cartera de pedidos de 4.000 millones, teniendo un cartera de pedidos en firmes con los ejércitos de Estados Unidos, Brasil y varios países europeos, entre



Vehículo ligero multirol 4x4 (LMV), 'Guaicurus', fabricado por Iveco Defence Vehicles (IDV). IDV. FIRMA

Firma de un contrato con Italia de apoyo para los submarinos U212A

Indra tiene previsto informar este lunes de un contrato con el Ministerio de Defensa de Italia para el apoyo logístico a los submarinos U212A de la armada transalpina. El anuncio se realizará en el marco de la feria Feindef, que acoge el recinto ferial madrileño de Ifema hasta el próximo 14 de mayo. En concreto, Indra se convierte en proveedor de los servicios de apoyo de los sistemas de guerra MRBR800 de los referidos submarinos italianos, con altas capacidades para la guerra electrónica. Entre

otras habilidades, la tecnología de Indra es capaz de obtener información del espectro electromagnético que rodea al submarino, para anticipar posibles amenazas, identificar al posible agresor y maximizar su superioridad sobre el potencial enemigo. La compañía española, que está a punto de vender su filial Payments al fondo británico Pollen Street quiere crear un gigante de la defensa para poder competir por los grandes contratos del sector a nivel mundial en pleno rearme.

ellos Alemania e Italia, además de España. De hecho, IDV es el fabricante principal de cerca de un centenar de Centauro 8x8, acorazados del Ejército de Tierra, en su mayor parte preparados para acción en el Regimiento de Caballería en Huesca. A estos Vehículos de Reconocimiento y Combate de Caballería (VRCC) de IDV se unen otros sistemas militares terrestres como el anfibio 8x8 Superav y el 6x6 Guarani en su versiones terrestre y anfibia, así como vehículos ligeros polivalentes 4x4 LMV *Guaicurus*, estos últimos de extraordinaria movilidad y de reforzado blindaje frente a minas.

El grupo italiano pone su sello igualmente a otros vehículos logísticos y tácticos, así como a sistemas autónomos y robóticos, de especial

demanda para todo tipo de operaciones de combate. Todo ello convierte a IDV en una pieza de especial valor para Indra en su objetivo de convertirse en uno de los jugadores más avanzados de la industria europea de defensa, especialmente en el ámbito de las plataformas terrestres.

El consorcio italo-alemán

La empresa conjunta Leonardo Rheinmetall Military Vehicles (LRMV), alianza constituida en febrero de este mismo año y que ha contratado los servicios del banco UBS en esta ofensiva, es la única que ha mostrado por ahora de forma pública su interés en la compra. El consejero delegado de la compañía, Roberto Cigolani, ya ha reconocido que se trata de "una inversión industrial y no financiera, coherente con la estrategia y las perspectivas del grupo para reforzar la defensa europea".

La rivalidad de Leonardo Rheinmetall con Indra se presume encendida, una vez que Leonardo no solo tiene un interés estratégico por la compra, sino que también cuenta con ingresos recientes por la venta de su participación en la estadounidense RADA Electronic Industries (DRS), por valor de 340 millo-

El dueño de IDV es el gigante de la automoción Iveco, controlado por la familia Agnelli

nes de euros, así como el acuerdo para transferir Wass, de armamento naval, a la naviera italiana Fincantieri, aún pendiente de formalizar, con un precio de 415 millones de euros.

Indra ha entrado en la puja por IDV justo al mismo tiempo en el que ha contratado a PwC para explorar también una posible integración con la empresa familiar Escribano Mechanical & Engineering (EM&E), que es ya su segundo accionista con el 14,3% de las acciones, solo por detrás de la Sepi. La empresa tecnológica y de defensa española prevé facturar este año 5.200 millones de euros y tiene el objetivo de alcanzar los 10.000 millones en 2030, de acuerdo con lo previsto en el plan estratégico aprobado.

Empresas & Finanzas

La empresa de defensa española SDLE se alía con el gigante checo CSG en pleno rearme

La firma de Europa del Este se postuló en febrero como posible candidato para comprar Talgo

Ángela Poves MADRID.

La empresa de defensa española Star Defence Logistics & Engineering (SDLE) se alía al gigante checo CSG en pleno rearme europeo. La firma de Europa del Este, que se llegó a postular también en la compra del fabricante Talgo el pasado mes de febrero, firmará un contrato con la empresa militar en la principal feria de defensa nacional, Feindef, que comenzará este lunes, según fuentes consultadas por este periódico. El contrato responde a una prestación de servicios para el mantenimiento de los equipos y la actualización de vehículos de la compañía checa.

La compañía CSG –propiedad además de Michal Strnad, uno de los hombres con más fortuna del continente europeo– no solo es la principal compañía militar de Chequia, sino que también es actualmente la armamentística de mayor crecimiento en Europa. En 2024, la firma duplicó sus ingresos hasta alcanzar los 4.000 millones de euros. Crecimiento que se debe, en gran medida, a la guerra de Ucrania, pues solo en un año cuadruplicó las ventas al país eslavo hasta los 1.700 millones de euros.

Entre los productos que fabrica y comercializa destacan la producción de equipos de telecomunicaciones, munición, componentes para aeronaves y el desarrollo del nuevo Pandur 8x8, un vehículo de combate de infantería rodado equivalente al Dragón español –fabricado por el consorcio Tess Defence–.

La firma, que tiene en Praga su centro de operaciones, opera actualmente como un ‘holding’ formado por un centenar de empresas y más de 14.000 trabajadores, y tiene presencia en Eslovaquia, Italia, Estados Unidos, Reino Unido o, incluso, España tras la adquisición en 2020 de la Fábrica de Municiones



Imagen de archivo de uno de los vehículos de combate fabricado por CSG. BLOOMBERG

Firmarán el contrato este lunes en FEINDEF para el mantenimiento de los equipos

de Granada (FMG).

La ‘nueva’ SDLE

La firma SDLE, a diferencia de los resultados de la compañía checa, registró pérdidas de casi 600.000

de euros en el último ejercicio, pese a que aumentó en un 32% su facturación anual hasta los 54 millones de euros, de acuerdo con los últimos datos disponibles en el Registro Mercantil, correspondientes a 2023. Las pérdidas, según dicen fuentes del sector, pueden deberse a la mala reputación que arrastró la compañía después de que sus propietarios iniciales, los hermanos Estrella-Río, acabaran investigados en la Audiencia Nacional –incluso en la cárcel– por la venta de material de doble uso a un grupo paramilitar de Libia. Algo que está prohibi-

do por las sanciones que afronta el país de Oriente Medio.

En paralelo, SDLE fue sancionada junto a otras tres empresas por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) con 6,5 millones de euros por repartirse licitaciones del Ministerio de Defensa a través de dos cárteles. Contratos que, además, estaban relacionados con la modernización de vehículos militares entre enero de 2016 y junio de 2021. Ante esta situación y la imposibilidad de contratar con el Ministerio de Defensa, la firma militar se vio en la obli-

gación de vender la compañía a finales del mes de octubre del pasado año. La venta se produjo por un total de 30 millones de euros y tuvo como compradores a Jorge Quesada, especializado en empresas tecnológicas, y Natalia Tellería, experimentada en el ámbito energético. Los nuevos propietarios, que esperan definir nuevas líneas de negocio –de ahí su alianza con el grupo militar checo– han pasado a denominar la compañía Alfariiver. Algo que, según fuentes del sector, se debe a un “cambio de imagen”, aunque la firma conserva las plantas industriales de la antigua SDLE.

La ‘nueva’ compañía cuenta con 200 empleados y, entre sus principales productos, destacan soluciones de comunicaciones 5G+, vehículos de combate, y hasta drones acuáticos con capacidad para alrededor de 300 kilos de explosivos. La firma tiene, de hecho, experiencia en reparación, mantenimiento

CSG duplicó sus ingresos en 2024, hasta alcanzar los 4.000 millones de euros

y modernización de vehículos blindados y es especialista, según figura en su propia página web, en diseño de sistemas de vehículos de ruedas y cadenas, de sistemas de armas, modernización de sistemas del Ejército e, incluso, en el diseño y fabricación de aeronaves no tripuladas.

Más allá de la historia de la compañía, la firma militar española se puede ver beneficiada por su alianza con el gigante checo en un escenario en el que prima el rearme europeo y en el que la industria de defensa está tomando sus posiciones ante la posible fusión de la tecnológica Indra con la empresa militar Escribano. En cualquier caso, el Ejecutivo de Pedro Sánchez invertirá más de 10.000 millones de euros de gasto militar para alcanzar este año el 2% del Producto Interior Bruto (PIB) –adelantándose así al compromiso adquirido con la OTAN para 2029–.

McDonald's abre en Baleres su mayor restaurante en Europa

El nuevo local del Aeropuerto de Mallorca llega a los 1.000 metros cuadrados

elEconomista.es MADRID.

La cadena estadounidense de hamburguesas McDonald's acaba de estrenar en Palma de Mallorca su mayor restaurante del continente europeo, con una superficie de 1.000 metros cuadrados y nada menos que 40 kioscos digitales de autope-

dido.

La popular marca ha abierto este mega restaurante en la planta P30, módulo A (zona Aire), del Aeropuerto de Palma de Mallorca, lo que supone además que la cadena de los arcos dorados redondea su presencia en las Islas Baleares a un total de 20 establecimientos tras su llegada al archipiélago ha 40 años.

Además de convertirse en la mayor sucursal de la multinacional en el mercado europeo, el local del aeródromo mallorquín es pionero en

contar con un número tan elevado de kioscos y un total de ocho líneas de producción en cocina para dar de comer a miles de pasajeros a diario, incluidos el de servicio en mesa como McCafé.

Su apertura, además, ha generado un total de 200 puestos de trabajo que se suman a los más de 2.000 que ya genera la compañía en la comunidad autónoma balear. La compañía ha alcanzado en nuestro país, no obstante, el hito de los 27.000 empleos directos, además de gene-

rar otros 60.000 indirectos, consolidándose así como una de las principales puertas de entrada al mercado laboral español.

La planta P30 del Aeropuerto de Palma de Mallorca, donde se ubica el restaurante, ha sido reconfigurada como parte de un proyecto de modernización del complejo que incluye importantes mejoras en sus instalaciones para optimizar la eficiencia y comodidad de sus pasajeros como la creación de nuevos controles de seguridad y la ampliación

de los espacios comerciales.

Más allá de esto, la cadena de comida rápida cerró el ejercicio 2024 con un beneficio neto de 7.963 millones de euros en todo el mundo, lo que supone un retroceso del 2,9% respecto del año anterior. En total, los ingresos de la compañía estadounidense sumaron 25.100 millones de euros, un 1,7% más que un año antes en cifras absolutas, y los ingresos procedentes de los restaurantes propios aumentaron un 0,4%, hasta 9.473 millones de euros.

BBVA enfría la mejora de sus objetivos en México por la incertidumbre de los aranceles

Los préstamos subieron un 17% hasta marzo frente a una meta de crecimiento a dígito alto en el año

Matteo Allievi MADRID.

El crecimiento de los préstamos cogió velocidad de crucero en el negocio mexicano de BBVA durante el primer trimestre, con un aumento interanual del 17,2%, impulsado por el crédito a las pymes y al segmento de consumo. Sin embargo, este empujón no fue suficiente para que el banco vasco elevara sus metas financieras de un crecimiento a dígito alto para este año. Ante los temores desatados por la política arancelaria del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, BBVA apuesta por no bajar la guardia.

De momento, quedan vigentes los gravámenes de un 25% que EEUU ha impuesto a México sobre las importaciones de acero y de aluminio. Sin embargo, el caos que generó Trump a la hora de comunicar su política comercial –tras anunciar unos primeros tributos, ahora mismo está en vigor una pausa de 90 días a la imposición de los aranceles más elevados para decenas de países– deja todos los escenarios abiertos y eleva la incertidumbre. “Si las tarifas se quedan como están, México, relativamente hablando, se beneficiará de esto, pero hay demasiada incertidumbre”, apuntó el consejero delegado de la entidad, Onur Genç, en la conferencia con analistas.

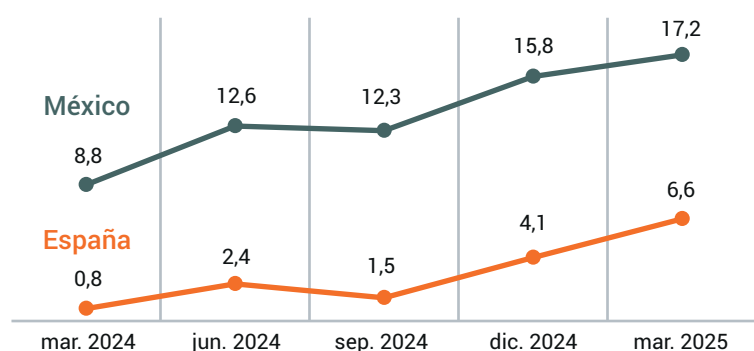
Preguntado en específico sobre el por qué el banco no ha mejorado sus objetivos tras las buenas cifras en crédito registradas entre enero y marzo, Genç aclaró que el crecimiento del 17% corresponde principalmente a préstamos de corto plazo. En cambio, la entidad observó un cierto descenso en los créditos a largo plazo. “En un entorno normal, si hubiéramos visto este crecimiento frente a nuestra previsión de un dígito alto para el crecimiento de los préstamos para el año en México, habríamos mejorado nuestras previsiones. Pero tenemos que ser cautos y ver

BBVA mantiene sus perspectivas en México

Resultados en México, en millones de euros

Métrica	I trim. 2025	Variación interanual
Margen de intereses	2.767	-7,70%
Comisiones netas	583	-9,20%
Margen bruto	3.705	-6,60%
Gastos de explotación	1.144	-4,20%
Resultado atribuido	1.332	-7,60%
Eficiencia	30,90%	+0,8 pp
Tasa de mora	2,40%	-0,3 pp
Coste del riesgo	3,05%	-0,22pp

Crecimiento de préstamos, en porcentaje



Objetivos México

- Crédito: Crecimiento a un dígito alto
- Margen de Intereses: Crecimiento ligeramente por debajo del crecimiento de la actividad
- Gastos: crecimiento ligeramente menor que en 2024. Eficiencia en los niveles actuales
- CdR: alrededor de 350 pbs

Fuente: BBVA.

eE

cómo se desarrollan las cosas en las próximas semanas y meses antes de que podamos decir con certeza que será una cifra superior”, aseveró, además de destacar que el mes de abril también vio una dinámica positiva.

En el primer trimestre, BBVA elevó su beneficio un 22,7% desde el mismo período de 2024, hasta 2.698

millones, por el impulso de la actividad especialmente en la concesión de financiación y gestión de activos de clientes. No obstante, la evolución del negocio no fue homogénea en los países donde opera. De hecho, en España, el resultado neto se elevó en un 44%, mientras que en México descendió un 7,6% por el efec-

to divisa. El peso mexicano se depreció un 2,3% frente al euro en el trimestre, contribuyendo al deterioro de las ganancias en este mercado. Aún así, el resultado cosechado en el país norteamericano supone casi la mitad del total.

Entre los objetivos para 2025 en México anunciados el pasado enero, el banco presidido por Carlos Torres prevé mantener la ratio de eficiencia en niveles actuales –ligeramente por encima de un 30%– y un coste del riesgo alrededor de 350 puntos básicos, por encima de los 305 registrados en los primeros tres meses. Con respecto a esta métrica, Genç indicó a los analistas que los fundamentos son bastante sólidos,

49,4

Porcentaje
Es la cuota del resultado neto que BBVA registró en México sobre el total. El país norteamericano es su primer mercado.

pero optaron por no mejorar las previsiones debido a la incertidumbre arancelaria. “No vemos un impacto muy claro y directo de los aranceles, pero si EEUU se desacelera, obviamente perjudica a México”, añadió. En España, sí que mejoró ligeramente sus perspectivas al respecto, al esperarse un coste del riesgo de 35 puntos básicos frente a los 38 anunciados a principios de año, lo que demuestra la poca visibilidad de la entidad en México.

Para BBVA asegurarse un negocio fuerte en sus mercados principales es crucial, al encontrarse en el medio de una opa que lanzó hace un año para adquirir a Sabadell. Tras el dictamen del Gobierno, cuando se abra el canje, los accionistas del vallesano tendrán que decidir si sumarse o no al proyecto de Carlos Torres.

El 59% de los españoles donó dinero a una ONG en 2024

La mediana del importe fue de 75 euros por persona, según un estudio

elEconomista MADRID.

El 59% de los españoles hizo al menos una donación a una organización benéfica en 2024, con una mediana de 75 euros por persona, según un estudio impulsado por el Observatorio Social de la Fundación La Caixa que analiza el comportamiento filantrópico. Las causas que más apoyo financiero han recibido en el último año fueron acción social (23,5%), salud (22%), medio ambiente y animales (14,9%), derechos humanos (13,2%) e investigación (12,2%).

El informe presenta datos recogidos en una encuesta encargada para averiguar qué piensan los ciudadanos españoles y portugueses sobre la filantropía y valorar su comportamiento, elaborada en abril de 2024 con respuestas de 3.222 personas, de las que 2.009 eran españoles.

La autora principal del estudio, Beth Breeze, del Centro de Filantropía de la Universidad de Kent, ha asegurado que han querido conocer cómo entiende la sociedad el papel y el impacto de las donaciones privadas y en qué medida participa.

Según el estudio, el 90% de los españoles declara haber ayudado a algún conocido y que otras de las principales acciones son donar productos a un banco de alimentos u organización que distribuya artículos a necesitados (80%), ayudar a un extraño (77%), dar dinero a familiares, amigos o conocidos necesitados (74%) o dar dinero a un extraño que lo necesita (68%).

A estas acciones se suma ayudar a otras personas a hacer la compra o pasar a un animal doméstico (65% de españoles en el último año), proporcionar asesoramiento experto o un contacto útil a alguien (59%), donar sangre o plasma (43%) y prestar algo de valor a alguien a quien la persona encuestada no conocen bien (42%).

Breeze ha asegurado que los resultados muestran que los españoles “tienden a ser filantrópicos en la vida cotidiana” y que la mayoría ha realizado todos los actos sugeridos al menos una vez y, en algunos casos, semanal o mensualmente durante el último año, pero que no parecen ser conscientes de que su participación es algo habitual y de que existen niveles relativamente altos de comportamiento altruista.

En seguros gana 70 millones gracias al ramo de vida ahorro

Aitor Caballero Cortés MADRID.

BBVA Seguros obtuvo un beneficio de 70 millones de euros en el primer trimestre de 2025, lo que supone un crecimiento del 16% respecto al mismo periodo del año anterior fruto del buen desarrollo del negocio, en especial del ramo de vida ahorro. Este aumenta un 80%, según ha detallado el banco, mientras el ramo de vida riesgo tiene un crecimiento más estable, del 8%.

En total, los ingresos por primas fueron de 658,7 millones de euros, lo que supone un aumento del 39,1%. De este monto, 381,8 millones corresponden al ramo de ahorro, mientras que dentro de los productos de riesgo destaca salud, que BBVA lo ofrece a través de la red de centros de Sanitas, con un crecimiento del 16,2%, por encima del sector.

El producto con más crecimiento dentro de vida ahorro ha sido el PIAS (Plan individual de ahorro sis-

temático), un producto que otorga ventajas fiscales a la salida, porque la rentabilidad queda exenta si se cumplen ciertos requisitos. Este ha aumentado un 190%, multiplicándose casi por tres las primas hasta los 186 millones. El otro producto que también ha hecho una gran aportación a las cuentas del banco es el Plan de Ahorro 5 Garantizado (SIALP), con un crecimiento del 74%. Aquí el cliente puede hacer una o varias aportaciones y obtener

un rendimiento ala vencimiento, que se situará entre los cinco y seis años.

Por último, destacar el Plan de Ahorro Garantizado, seguro individual de Vida Ahorro a prima única, lanzado a finales de 2024, y donde las primas emitidas en el primer trimestre de 2025 superan los 75 millones de euros. En palabras del consejero delegado, Eugenio Yurrita, “En BBVA impulsamos un rol diferencial como garantes de ahorro”.

Empresas & Finanzas

CaixaBank duplica la dotación de su fondo de deuda y extiende el plazo de inversión a 2027

Contará con 1.000 millones y otorgará financiación entre 5 y 50 millones a firmas rentables

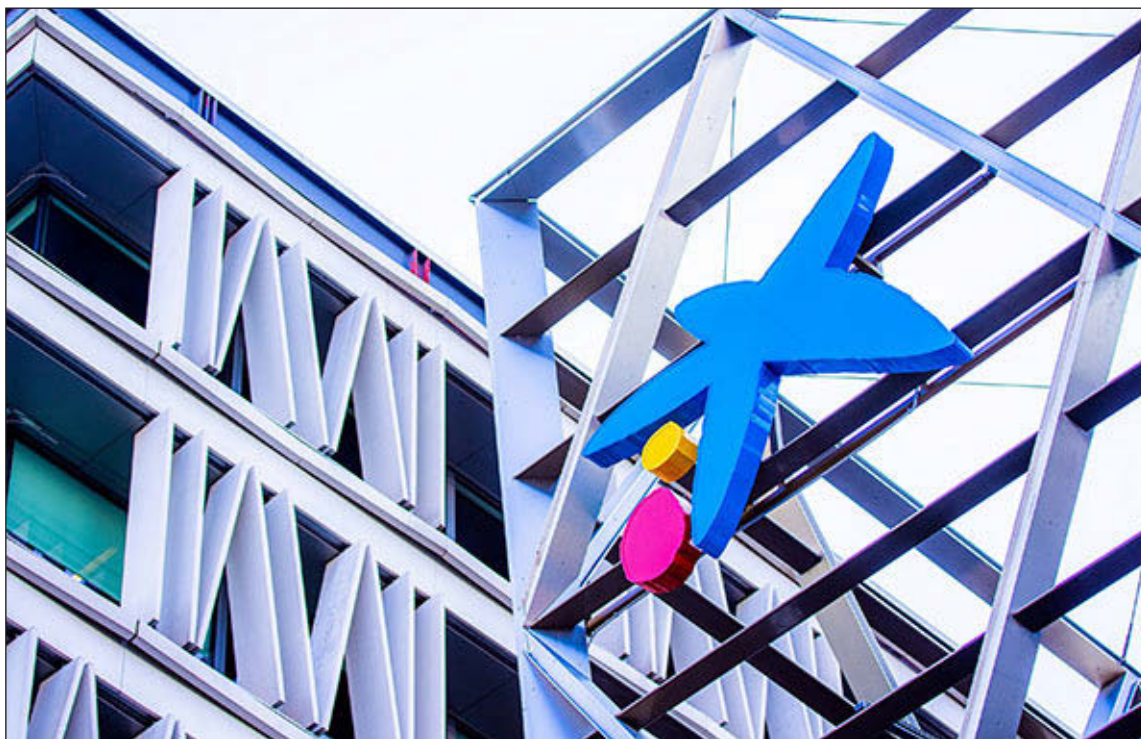
E. Contreras / C. Reche MADRID.

CaixaBank quiere potenciar su rol en financiación alternativa dentro del nuevo plan estratégico. La entidad irrumpió con su *Fondo Added Value* en 2022, dotado de 500 millones de euros y con un horizonte de inversión de tres años; y antes de agotar el calendario ha decidido duplicar el presupuesto, hasta los 1.000 millones, y darle una vuelta de tuerca para ampliar el espectro de compañías que pueden financiarse con cargo al vehículo, que presta dinero más caro respecto a la financiación alternativa.

Desde su lanzamiento en octubre de 2022, el fondo ha inyectado algo más de 300 millones de euros en un total de 14 operaciones. Su foco desde que empezó a rodar son empresas rentables, con un resultado bruto de explotación (ebitda) situado entre los 8 y 10 millones anuales en los últimos tres años. Las compañías podrán acceder a *tickets* de entre 5 y 50 millones, con un plazo máximo de devolución de hasta siete años y sin cuotas de amortización.

El producto permite la devolución de la deuda a vencimiento con financiación *bullet* (con una única cuota al vencimiento del crédito), en línea con otros vehículos similares del mercado. Pero CaixaBank ofrece, singularmente, también la opción de amortizar voluntariamente deuda en el momento que el cliente considere conveniente, algo diferencial e inexistente hasta el lanzamiento de su fondo en el mercado.

En origen, la intención era apoyar con financiación proyectos corporativos de expansión, aquellos otros crecimiento inorgánico e, incluso, reorganizaciones accionariales en las empresas con criterios sostenibles (ESG). Ahora amplía el espectro y también permitirá financiar empresas participadas por fondos de capital privado -el banco es ade-



Sede de CaixaBank. EP

Banco Santander y BBVA se suman al 'direct lending'

El resto de bancos también han explorado la financiación alternativa, un nicho en el que el tipo de interés al que se presta es más alto que, por ejemplo, el de los bonos con grado de inversión y los *high yield*. Un caso claro ha sido Banco Santander, que se ha abierto un hueco con vehículos como Tresmares, gestora sobre la que ha tomado recientemente la mayoría del capital y ha trazado un nuevo plan de negocio. También ha irrumpido en el tablero BBVA, que lo ha hecho desde su área de *asset management*.

más uno de los más activos en España en lo que se refiere a las compras apalancadas por parte del *private equity*-, la compra de compañías por parte de socios financieros y con la capacidad añadida de llegar a grupos con niveles de apalancamiento superiores a los actuales, explican en la entidad. El vehículo, que debía culminar su inversión a lo largo del actual ejercicio, amplía su horizonte temporal hasta 2027 tras duplicar el presupuesto disponible.

Inversión hasta 2027

El foco de CaixaBank excluye compañías emergentes que no estén en rentabilidad como son las *startups*, que necesitan continuamente de rondas de ampliación de capital para expandirse. La entidad financiera tampoco abordará transacciones *distressed* donde la empresa en dificultades o en crisis buscan liquidez para resolver los problemas con

la venta de la firma o de alguna de sus unidades productivas o ramas de negocio, y que son foco de muchos operadores de *direct lending*.

El vehículo está disponible en la división CaixaBank Empresas liderada por Marc Benhamou y cuyo desarrollo quiere impulsar bajo la nueva hoja de ruta. La unidad de banca de empresas cuenta con una red de 216 centros en todas las comunidades autónomas, y un equipo de más de 2.200 profesionales. Entre ellos figuran especialistas en financiación, comercio exterior, tesorería, turismo, negocio inmobiliario y pymes, que ofrecen un servicio personalizado más allá de lo financiero para apoyar e impulsar al sector empresarial. CaixaBank cuenta con el 23,3% de cuota de mercado en el crédito a empresas y el 24,9% en *factoring* y *confirming*.

Con su plan estratégico 2025-2027 el banco ambiciona crecer más del

5% anual en financiación a empresas, por encima del 2% previsto en hipotecas y cerca del 6% objetivo en crédito al consumo. En su anterior hoja de ruta 2022-2024 se fijó el reto de hacerlo al 1,5% anual y alcanzó el 4%.

Con el lanzamiento del Fondo Added Value, CaixaBank entró en un campo donde los fondos de *direct lending* se han hecho fuertes desde la crisis de 2008, y que todavía hoy cuenta con escasa presencia de la banca tradicional por el gravoso coste en términos de capital regulatorio que les compromete la financiación alternativa.

Precisamente, los requerimientos de solvencia regulatoria que llevan asociadas algunas operaciones han abierto una ventana de oportunidad a los fondos de *direct lending* para completar necesidades de financiación de las compañías en algunas operaciones. La apuesta de los bancos en fondos de deuda buscaría

La entidad ha complementado su estrategia con otros vehículos, como los de 'venture debt'

completar su financiación crediticia, en muchos casos, de manera interna.

A finales del pasado año, la entidad puso en marcha un segundo fondo de *venture debt* con un presupuesto inicial de 150 millones especializado esta vez en empresas tecnológicas y destinado a financiar el crecimiento *scaleups* y *startups* consolidadas de base tecnológica en España y Portugal. Este vehículo, íntegramente dotado también con cargo al balance del banco, tiene un periodo de inversión de cuatro años, con un plazo adicional de cinco para la recuperación de las inversiones. En su caso, las operaciones se estructurarán como préstamos, ya sean bilaterales o sindicados, con un plazo máximo de devolución de 48 meses y hasta 18 meses de carencia. Aquí el banco prevé la opción de participar en las compañías convirtiendo parte de la deuda en capital.

Cajamar completa su cobertura nacional con una oficina en San Sebastián

Su apertura la convierte en la única caja rural presente en todas las provincias

elEconomista.es MADRID.

Cajamar completará su capilaridad este año en todas las provincias españolas con la próxima apertura de una oficina en San Sebastián, convirtiéndose así en la primera caja rural que presente en todo el territorio nacional. Así lo avanzó su pre-

sidente Eduardo Baamonde durante la Asamblea General de Cajamar, donde ensalzó el "resultado récord" obtenido por la entidad -272 millones de euros en la entidad individual y 326 millones por parte de Grupo Cooperativo Cajamar- y aseguró que el banco ha comenzado "una nueva etapa de crecimiento".

El banquero puso en valor la mejora de todos los indicadores, lo que les ha hecho merecedores de elevar también su calificación en las principales agencias de 'rating' y al-

canzar el grado de inversión en las tres más importantes -S&P, Fitch Ratings y DBR Morningstar-, informó *Servimedia*.

Gana cuota de mercado

Gracias a la buena evolución del negocio bancario, la entidad mejoró la cuota de mercado nacional en depósitos y en inversión crediticia. "Esto es el resultado de una visión compartida, de una vocación de servicio y de un compromiso con la sociedad, con nuestros clientes y, por supues-

to, con nuestros socios, desde la convicción de todos y cada uno de nosotros de que tenemos que seguir mejorando cada día", aclaró.

La entidad tiene más de un tercio de su red de sucursales en poblaciones con menos de 5.000 habitantes y continúa ampliando sus unidades móviles para dar servicio a las poblaciones que ya no tienen sucursales bancarias. En la actualidad, 12 oficinas itinerantes prestan sus servicios en 78 poblaciones de la España rural de Alicante, Almería, Cas-

tellón, Cuenca y Valencia.

También señaló que la entidad tiene en marcha un ambicioso plan de transformación tecnológica para actualizar permanentemente nuestros servicios y estar a la altura de las entidades más punteras, sin renunciar a la proximidad física y emocional con nuestros clientes.

"En Cajamar seguimos siendo fieles a nuestra misión: contribuir al desarrollo económico y social en las zonas en las que estamos implantados", aseguró Baamonde.

Agustín de la Cuerda Director general de Allianz Commercial en Iberia

“La red de BBVA es un activo importante y, si la opa prospera, es una oportunidad para crecer”

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Allianz decidió dar un paso más en el aseguramiento y poner un nuevo foco: las empresas. Para eso creó en 2023 su división Commercial, y determinó la región de Iberia (España y Portugal) como otro de los puntos donde desplegar esta segunda entidad, que trabaja principalmente con grandes riesgos, pero quiere expandir su cuota de mercado, ya superior al 16% ahí y en las pymes, a las empresas de tamaño mediano (*mid corp*), que facturan entre 150 y 500 millones. Para ello, intentarán aprovechar su gran cartera de brókeres, así como la alianza que la aseguradora alemana mantiene con BBVA.

El grupo valora cada vez más la labor de Commercial en el crecimiento ¿Cómo valoran el año?

Teníamos el objetivo de lograr una cuota de mercado del 16%, y para eso teníamos que crecer por encima de la media. Esto ya lo hemos conseguido, y además, lo hacemos con un buen resultado. Ahora empezamos con una fase de resiliencia, marcada por la proximidad con el cliente y el mediador.

¿Cómo se compone la red de mediadores de Allianz Commercial en España?

Tenemos una red de brókeres muy extensas, siendo esta la principal, ya que trabajamos con el 85% del total. A la vez tenemos nuestros agentes exclusivos y la *joint venture* con BBVA, en la que también se comercializan productos de empresas. Con todo ello, las cifras de activación –quien crea nuevo negocio– está en el 30%. Por ello vemos que hay un gran margen de crecimiento.

¿Cuál es el siguiente hito?

Tener el 40% de activación. Sería una cifra excelente que tenemos que alcanzar este año.

¿Cuál es el verdadero potencial de este negocio?

En los diferentes segmentos de empresas vemos capacidad de aumentar la penetración del seguro en prácticamente todas las líneas de negocio. En patrimoniales, responsabilidad civil... esas son líneas más maduras. Aquí en España hay capacidad de aseguramiento, estamos en niveles más bajos que en otros países. En especial en líneas como ciberseguros o D&O. Y cuando bajas de la gran empresa, la concienciación es menor, por lo que tenemos que trabajar en nuevas ofertas.

¿Hay cierto énfasis por crecer en



ALBERTO MARTÍN

pymes en el contexto de la opa por vuestra alianza con BBVA?

En el momento en el que se hizo la *joint venture* fue con un plan muy ambicioso, y la buena noticia es que se está cumpliendo. Los ingresos de seguros son cada vez más importantes para la banca, y su red es especialmente eficiente en las ventas. Para nosotros la red de BBVA es un activo muy importante.

Si la opa sale adelante ¿Es una oportunidad para crecer?

Sí, sin ninguna duda. Para nosotros la relación con el banco tiene un encaje cultural muy importante.

En cuanto al objetivo de la cuota de mercado en el 16% ¿En qué punto están ahora mismo?

Depende del segmento empresarial. Estamos por encima del 16% tanto en la gran empresa como en la pequeña. Donde tenemos ese *gap* es en la franja intermedia, en compañías que facturan entre 150 y 500 millones de euros. La cuota de mercado ahí está entre el 7% y el 8%.

¿Cuáles son las líneas de negocio donde veís más potencial para crecer en la *mid corp*?

Tenemos un negocio muy importante en multinacional donde, de la mano de las constructoras españolas, gestionamos sus proyectos en el exterior. Participamos en cinco de cada seis construcciones de estas compañías: a veces lideramos el seguro y otras estamos en la alianza coaseguradora. Pero en clientes de menos de 500 millones no estamos aprovechando esa fuerza internacional. En general, en todas las líneas de negocio encontramos potencial de crecimiento, en especial en el ciberseguro y en D&O.

¿Cómo ve la situación del seguro cibernético en España?

Depende y mucho del momento. Nosotros hacemos un barómetro anual preguntando a las empresas por los riesgos que consideran más importantes sobre octubre, y lo publicamos en febrero. Pues bien, en ese tiempo la encuesta se quedó obsoleta, ya que por entonces las preo-

cupaciones eran los ransomware, y ahora la protección del dato por ataques de segunda capa. Pero en una etapa tan convulsa tendrá una evolución extraordinaria.

¿Es uno de los filones de Allianz Commercial para crecer?

Lo que sobre todo vemos es que es una gran puerta de entrada con ese nuevo cliente para extender el resto de productos. En las grandes empresas, el ciberseguro es algo que ya está en su cultura. Pero cuando bajas a las pequeñas y medianas, aún no están ahí. Estos productos, que son nuevos para ellos además, son una excelente carta de presentación, porque tampoco compites por precio, sino por coberturas.

¿En qué otra línea ven potencial?

En estos últimos años, en el aseguramiento de construcciones. No solo en España, sino en todo el mundo en conjunto con las constructoras nacionales. Hemos crecido más de un 45% en los últimos dos o tres años.

Foco en crecimiento:

“Hemos encontrado una brecha en las empresas que facturan entre 150 y 500 millones”

Ciberseguros:

“Es una buena carta de presentación para extender el resto de líneas de negocio en los clientes”

Aportación a Allianz:

“Nuestra ambición debe ser el estar lo más cerca posible de crecimientos a doble dígito”

¿Cuál es la siniestralidad que encontráis en este negocio?

Depende del país, porque cada uno tiene sus riesgos. Unos tienen una parte político-social más activa, otros se ven más afectados por los riesgos de la naturaleza... En España por suerte tenemos al Consorcio de Compensación de Seguros (CCS).

Las aseguradoras llevan años reclamando un incremento de coberturas ¿Cómo avanzan esas negociaciones?

A través de Unespa, vemos un *gap* en tres coberturas: la tempestad ciclónica atípica y los umbrales en la velocidad del viento, ya que tiene que superar los 120 kilómetros por hora; la cobertura en el granizo y por último en tempestades con nieve, como Filomena, aunque esta preocupa menos. No obstante, esto no son negociaciones, sino que se realizan análisis muy exhaustivos donde, si se cumplen los requisitos, se puede plantear al CCS. Por desgracia, la DANA ha retrasado este punto.

¿Cuánto espera aportar Allianz Commercial al grupo?

Las aseguradoras tradicionales viven momentos complicados con el seguro de autos, y todas nos vemos abocadas a subir precios, lo que provoca crecimientos de incluso dos dígitos, pero porque los resultados son cercanos a cero. Nuestra ambición debe ser estar lo más cerca posible de ese crecimiento de doble dígito.

Empresas & Finanzas

La 'reina' de las lanas, We Are Knitters, entra en concurso con ofertas de rescate

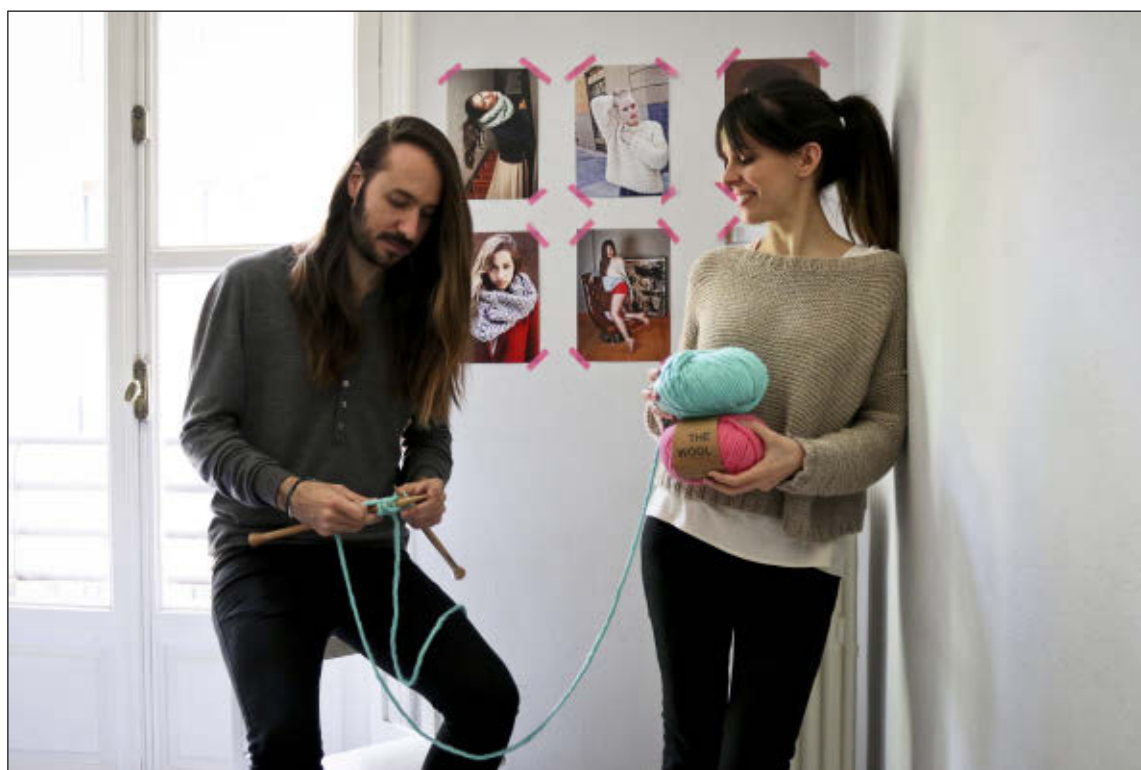
Corpfin, Cabiedes y directivos del Ibex pierden su inversión tras no poder reflotar la firma

C. Reche MADRID.

We Are Knitters (WAK), la compañía nativa digital especializada en la venta de ovillos de lana por internet que convenció a fondos como Corpfin Capital o Bewater para invertir en el proyecto, afronta un proceso de venta crucial para su futuro. La compañía fundada y participada por Pepita Marín y Alberto Bravo, ex-consultores de PwC, han solicitado la entrada en concurso de acreedores de la compañía, después de salvarla durante el pasado año con una última ampliación de capital, según explican distintas fuentes.

La compañía, no obstante, ha entrado en los juzgados de lo mercantil de Madrid bajo una fórmula poco habitual y disponible desde la reforma de la Ley Concursal: el 'pre-pack'. Consiste en pedir el concurso de acreedores con anticipación y llevando adjunta a la solicitud una oferta de compra por la unidad productiva, como ya hicieron otras empresas como la cadena hotelera Room Mate o la empresa de salud capilar Svenson.

En el caso de We Are Knitters, que ha tenido a la firma de servicios profesionales Abencys como mediador durante el proceso y a Alvarez & Marsal como asesor, existen distintos interesados en sus activos, si bien ninguna de las fuentes consultadas pudo identificarlos. En cualquier caso, Pepita Martín, que ejercía como consejera delegada, además de fundadora, ha acordado seguir en la compañía durante la próxima etapa para llevar a cabo un periodo de tran-



Alberto Bravo y Pepita Marín, fundadores de We Are Knitters. EE

La oferta vencedora ha asegurado la continuidad de la práctica totalidad de la plantilla

sición.

La oferta que se ha impuesto es la que ha garantizado más dinero para los proveedores y el mayor compromiso para mantener puestos de

trabajo durante los dos próximos años. La banca, entre la que figuran Banco Santander y BBVA como las entidades más expuestas, considera que no cubrirá tampoco su posición tras el cambio de manos.

La operación supone que los fundadores pierdan el control de la compañía, de la que tenían aproximadamente el 43% de la empresa. Otros inversores de renombre que figuran en el accionariado desde su entrada en las rondas de financiación previas a la caída de la compañía son Cabiedes, Derbaix Ventures o Bewat-

ter. Reconocidos directivos como Javier Monzón, expresidente de Indra y Prisa, y Santiago Bau, director general corporativo de El Corte Inglés, también invirtieron a título personal en WAK. La empresa, que llegó a protagonizar un crecimiento sin precedentes durante el confinamiento que trajo la pandemia de Covid-19, ha vivido un declive de su negocio en los últimos años. De hecho, ya el pasado año logró reestructurar su deuda y homologarla ante el Juzgado de lo Mercantil nº 02 de Madrid.

Bain Capital estudia comprar PCI Pharma por 10.000 millones

Negocia con Kohlberg & Co., Mubadala y Partners Group

eE MADRID.

Bain Capital, una de las mayores firmas globales de capital privado que en España participa respaldando a ITP Aero y a otras empresas extranjeras con presencia en el país (Inetum y Apleona, por ejemplo), está en conversaciones avanzadas para adquirir PCI Pharma Services en una operación que podría superar los 10.000 millones de dólares, incluida la deuda, según adelantó Bloomberg citando fuentes conocedoras del proceso.

El acuerdo se situaría entre las mayores adquisiciones del año en el sector del *private equity* en un momento en el que las expectativas por las grandes transacciones se ha enfriado en comparación con las previsiones iniciales.

La gestora estadounidense, una de las principales firmas de

10.000
MILLONES DE DÓLARES

Importe de adquisición que Bain Capital estaría dispuesto a desembolsar

financiación alternativa con sus estrategias de crédito y capital privado, negocia con los actuales accionistas de PCI para hacerse con una participación mayoritaria en esta compañía con sede en Filadelfia, especializada en servicios farmacéuticos y envasado estéril de medicamentos, como jeringas precargadas utilizadas para tratamientos contra la obesidad como Wegovy.

Los dueños actuales de la empresa son tres pesos pesados de la inversión: la estadounidense Kohlberg & Co, fundada por uno de los fundadores de KKR; el inversor árabe Mubadala Investment Company, conocido por sus bolsillos profundos, y la gestora suiza Partners Group, que en España recientemente ha tomado posiciones en el mercado secundario al calor de los fondos de continuidad.

Se espera que el acuerdo por PCI pueda anunciarse en las próximas semanas, pero la agencia de noticias estadounidense advierte de que la volatilidad del mercado y la incertidumbre económica aún podrían frenar la operación, como está sucediendo en otras grandes transacciones globales de gran tamaño.

Atitlan, Terram e Hydra Capital 'levantan' hasta 30 millones para una cartera fotovoltaica

Llegan a un acuerdo con Bayerische Landesbank, especializado en energía e infraestructura en Europa

C. R. MADRID.

La financiación sigue llegando a la industria renovable. Terram Capital, Hydra Capital y Atitlan Helios han cerrado una operación de financiación con BayernLB (Bayerische Landesbank), uno de los mayores bancos regionales de Alemania, para la construcción y operación de un portfolio de 83MW de capacidad, en el marco del acuerdo con EiDF para respaldar

su desarrollo.

Este nuevo hito está vinculado a la operación de finales de 2023 entre EiDF y un grupo de inversores compuesto por Terram Capital, Hydra Capital y Atitlan Helios para completar el desarrollo de una cartera de 83 MW ya en fases muy avanzadas.

Para ello se creó una sociedad vehículo a la que se aportó un perímetro de activos compuesto por 27 proyectos de parques fotovoltaicos, una parte entonces ya finalizados o en construcción avanzada (87%) o, por contra, en desarrollo o construcción inicial (13%).

En total, el proyecto financiado cuenta con 44 plantas localizadas

Las partes crearon una sociedad conjunta en 2023 junto al grupo energético EiDF

en distintas regiones de España, con un importante grado de diversificación, y se ha realizado con un préstamo 'mini-perm' de siete años.

La financiación se ha estructurado bajo un esquema *full merchant*, es decir, sin contratos de compraventa de energía a largo

plazo (PPA), lo que implica que los ingresos del proyecto dependerán directamente de la venta de electricidad en el mercado mayorista.

Detalles

El importe total de la operación asciende a 20 millones de euros de financiación, con la posibilidad de ampliarse hasta los 30 millones en función del avance y las necesidades del desarrollo, según explican fuentes consultadas al respecto.

Anaford y Watson Farley & Williams (WFW) han actuado como asesores legales para el sponsor y el banco, respectivamente.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Toma las mejores decisiones económicas



Suscripción
anual

399 €

~~antes 516 €~~

(Tarjeta incluida)

Recibe, durante un año, la edición impresa de elEconomista.es. Y además, **gratis, una tarjeta regalo con 100€ de El Corte Inglés** para comprar en sus tiendas o web.

Incluye envío del diario impreso a tu empresa o domicilio y el acceso total a la edición PDF, hemeroteca, todas las revistas digitales y newsletters.



Suscríbete en: www.eleconomista.es/suscripciones/edicion-impresa.php o llámanos al teléfono: 91 138 33 86

elEconomista.es líderes de audiencia en información económica

Empresas & Finanzas

José Elías tendrá que mantener al menos el 5% de OHLA hasta febrero de 2026

Se diluirá al no acudir a la nueva ampliación, pero no podrá salir del capital de la constructora

J. Mesones MADRID.

José Elías tendrá que continuar en el capital de la constructora al menos hasta febrero de 2026 con una participación mínima del 5%. Así lo recoge, según indican a este diario fuentes conocedoras, el acuerdo alcanzado entre los principales socios de la compañía y los bancos en el marco del plan de recapitalización culminado el pasado mes de febrero y con el que se inyectaron 150 millones de euros en dos ampliaciones de capital.

Fruto de esta operación, Elías se convirtió en el segundo mayor accionista de OHLA con un 10,07% del capital, sólo por detrás de los hermanos Luis y Mauricio Amodio, que se diluyeron al 21,6%. También fue nombrado vicepresidente. Sin embargo, a finales de marzo dimitió junto con otros tres consejeros afines por discrepancias con la gestión llevada a cabo por los Amodio y con la manera de encarar las nuevas necesidades de financiación tras la ejecución de un laudo por una obra en Kuwait que ha puesto en riesgo la viabilidad de la compañía.

Desde entonces, lejos de acercar posiciones, las fisuras se han agrandado. La cúpula de OHLA ha rechazado las exigencias de Elías para acudir a la nueva ampliación de capital de 50 millones de euros puesta en marcha. El empresario reclamaba el cese del consejero delegado, Tomás Ruiz, y del secretario del consejo de administración, José María del Cuervo, así como el nombramiento de nuevos vocales independientes sin

vinculación alguna con los hermanos Amodio.

Tras la negativa, Elías decidió no acudir al nuevo aumento de capital de OHLA y vendió sus derechos de suscripción preferente. Esto provocará su dilución en el accionariado, de modo que perderá la condición de segundo mayor accionista. Si la ampliación se cubre completamente (50 millones de euros), el dueño de Audax o La Sirena verá rebajada su posición en el capital de OHLA al 8,67%.

Elías, que en las dos ampliaciones anteriores inyectó 30 millones de eu-

Holzer superará a Elías en el capital de la constructora y será el segundo mayor accionista

ros, descarta en este momento cualquier movimiento ofensivo en el capital de OHLA, desechando la posibilidad de lanzar una oferta pública de adquisición (opa) para tomar el control. Muy al contrario, su planteamiento discurriría por deshacer posiciones “si no hay alternativa”, explican fuentes próximas al empresario. En todo caso, el acuerdo sellado con los bancos le obliga a permanecer en el capital del grupo de construcción con al menos un 5% hasta febrero de 2026, según reconocen en su entorno. De bajar de este umbral, tendría que enfrentar el incum-



José Elías, segundo mayor accionista de OHLA. ANA MORALES

plimiento ante los bancos.

Con la cotización actual de OHLA (0,32 euros), Elías acumula jugosas plusvalías (entró a 0,25 euros). Por ahora no ha dado ningún mandato de venta. El empresario confía en el potencial de la constructora, pero discrepa de la gestión y gobernanza implantada por los Amodio.

Tras la ampliación, Elías será previsiblemente superado por el actual tercer mayor accionista de la constructora, el mexicano Andrés Holzer. Su sociedad Inmobiliaria Coapa Larga, propietaria en la actualidad del 8,39% de OHLA, respaldará la ampliación con una aportación de cinco millones de euros. Esta cifra es superior a lo que le corresponde por su participación (4,2 millones), por lo que su peso en el accionariado crecerá por encima del 9%. Holzer ya inyectó en el aumento de capital de diciembre 25 millones, por lo que su inversión total en la constructora española alcanzará los 30 millones y

El dueño de Audax descarta lanzar una opa sobre el grupo de infraestructuras para tomar el control

se igualará a la de Elías.

Tampoco acudirán a la ampliación de capital los inversores que acompañaron a Elías en el plan de recapitalización, integrantes del denominado Consorcio Excelsior. José Poza, dueño del 3,4%, Inveready (2,3%) y Coenersol.

A pesar de la renuncia de todos ellos, OHLA había conseguido el viernes (último día para suscribir los derechos preferentes) el 75% de la ampliación (37,5 millones de euros). El mínimo que se había impuesto para poder continuar como empresa en funcionamiento son 30 millones.

Ferrovial despierta un elevado interés entre los inversores por su filial de servicios polaca FB Serwis

Budimex decidirá antes del 30 de mayo qué vía utiliza para poner en valor la subsidiaria

J. Mesones MADRID.

Ferrovial avanza en la revisión estratégica de su filial de servicios polaca FB Serwis y ha ampliado el plazo para tomar una decisión hasta el 30 de mayo tras recibir un alto interés en el mercado por la compañía. Budimex, la constructora polaca controlada por Ferrovial y que es la dueña al 100% de FB Serwis, abrió en noviembre pasado un proceso para analizar una operación corporativa

en la subsidiaria de servicios. Sobre la mesa puso la venta total de la sociedad, la entrada de socios con participaciones mayoritarias o minoritarias, establecer una alianza estratégica con otra empresa, la enajenación de algunos activos o, incluso, listarla en la bolsa de Varsovia separadamente de Budimex.

Budimex, de la que Ferrovial ostenta el 50,14%, se dio inicialmente hasta el mes de abril para adoptar una decisión, pero ha ampliado el plazo hasta el próximo 30 de mayo, fecha para la que prevé haber resuelto cuáles serán los siguientes pasos. “Debido al elevado interés de potenciales inversores, Budimex ha decidido modificar el calendario del pro-



Rafael del Pino preside Ferrovial. EE

ceso, de tal forma que el análisis del mercado y la identificación del interés de los inversores continuará en mayo de este año, y la decisión sobre las actividades posteriores dentro del proceso deberá tomarse antes del 30 de mayo de 2025”, ha explicado la compañía polaca, que precisa que, en todo caso, “el plazo indicado es una estimación y se ha fijado en las actuales condiciones económicas y de mercado”.

Aunque una de las opciones que planteó inicialmente Budimex discurría por apostar por la continuidad en FB Serwis dentro de la compañía y diversificar sus actividades o implementar una nueva estrategia de desarrollo, a tenor del interés ge-

nerado, todo apunta a que la constructora polaca pondrá en valor su filial de servicios con inversores externos. Deberá en las próximas semanas esclarecer cuál es la vía que elige para hacerlo. En noviembre pasado, la compañía estimó la eventual operación debería estar culminada antes del 31 de octubre del presente ejercicio. Con la extensión del plazo de revisión, esta fecha podría igualmente ampliarse.

Budimex posee todo el capital de FB Serwis desde julio de 2019, cuando Ferrovial Servicios le transfirió el 51%. Aquella transacción se produjo en el marco de la decisión estratégica de la multinacional de origen español de salir de las actividades de servicios. La venta total de FB Serwis abundaría en la estrategia del grupo de abandonar este negocio para focalizarse en la construcción y explotación de infraestructuras de transporte, la movilidad y la energía.

Telefónica se asocia en Brasil con dos grandes inmobiliarias para instalar su fibra y domótica

La filial acuerda con Patriani e Intrega la exclusiva de sus redes en las nuevas promociones

Antonio Lorenzo MADRID.

Telefónica Brasil, a través de su marca Vivo, está trabajando con dos de las principales compañías inmobiliarias y constructoras del país para que las nuevas promociones de vivienda incorporen de inicio las infraestructuras de telecomunicaciones del operador. Por lo pronto, el operador ha convencido a las constructoras Intrega y Patriani para que las viviendas compradas sobre plano se entreguen a los propietarios con las redes fijas y móviles más avanzadas. Esa alianza de Telefónica con el sector pretende proporcionar la tecnología necesaria para democratizar la domótica (casa inteligente y conectada), con el objetivo de “aportar una experiencia diferenciada al cliente”.

Las expectativas del negocio del Smart Home apuntan al alza de forma global. Los estudios de mercado estiman crecimientos del 50% en los próximos cinco años, porcentaje que en Brasil se espera superior dada la escasa madurez de este mercado y las amplias posibilidades de crecimiento. Fuentes del sector apuntan que casi 20 millones de hogares dispondrán de un dispositivo inteligente en 2028, frente a los 10 millones actuales.

Los estrategas de Telefónica tienen claro que la industria de la domótica representa una gran oportunidad para Vivo, ya que, además de generar nuevos ingresos para la compañía, proyecta grandes sinergias con la inversión destinada para la construcción de la red. “Si llevamos la fibra al hogar del cliente, ¿por qué no ofrecer un servicio de automatización, ya sea para su hogar o para las urbanizaciones?”

Fuentes de la teleco apuntan desde Brasil que los contratos con Intrega y Patriani alcanzan un millar de apartamentos que comenzarán a ser entregados a finales de este



Christian Gebara, consejero delegado de Telefónica Brasil y Marc Murtra, presidente ejecutivo de Telefónica. TELEFÓNICA

Más del 10% de los ingresos de Vivo procede de negocios ajenos a la conectividad

año en la región metropolitana e interior de São Paulo. Se trata de inmuebles de entre 50 y 150 metros cuadrados, perfil de mayor demanda para nuevos pisos.

Desde la teleco brasileña se considera que “todos ganan” en el modelo de alianza entre el operador de telecomunicaciones y las inmobiliarias. Por un lado, explican las mismas fuentes, la constructora ven-

de el “apartamento inteligente de Vivo”, con un valor diferencial frente a la competencia.

Por su parte, Vivo dispone de amplias oportunidades para acelerar su posicionamiento en el segmento del hogar conectado. En el equipamiento habilitado destacan dispositivos biométricos para el acceso al edificio, así como cámaras de vigilancia y monitorización para el hogar. En ese ámbito, Telefónica comercializará de forma masiva su portafolio de productos electrónicos, que incluye dispositivos inteligentes (interruptores, cerraduras, lámparas, sensores, cámaras, comedero para mascotas).

Fuentes próximas a Vivo apuntan que los nuevos negocios ajenos a la conectividad -entre los que se

incluye el vertical Smart Home- ya representan alrededor del 10,2% de los ingresos residenciales y empresariales.

La semana pasada, Moody's ratificó la solvencia crediticia de Telefónica Brasil pese a la inestabilidad del entorno de las telecomunicaciones latinoamericanas. En concreto, la casa de rating reafirmó la calificación crediticia de largo plazo de Telefónica Brasil en AAA.br.

A su vez, los analistas de XP Research han destacado que “el panorama actual de la fibra presenta una importante oportunidad de aceleración para Vivo, ya que dispone de una máquina bien engrasada, con casi 30 millones de hogares pasados por fibra, así como un canal robusto y una oferta convergente”.

El 'South Summit' generará negocios en Madrid de hasta 39 millones

La media de gasto por visitante rondará los 1.900 euros

elEconomista MADRID.

La próxima edición de South Summit Madrid, que se celebrará en La Nave de Madrid del 4 al 6 de junio bajo el lema *In Motion*, generará más de 39 millones de euros de impacto económico, un 13% más respecto a 2024, y una media de gasto de 1.899 por visitante, lo que representa un incremento del 21% respecto al año pasado. La conclusión se desprende del informe *Impacto socioeconómico de South Summit en España 2025* elaborado por PwC, que se desveló durante la presentación oficial de South Summit Madrid 2025,

58
POR CIENTO

Porcentaje de los visitantes esperados procedentes de fuera de la Comunidad de Madrid

el principal encuentro para el ecosistema emprendedor a nivel mundial co-organizado con IE University.

María Benjumea, presidenta y fundadora de South Summit, señaló que “Europa necesitamos empresas y startups más grandes, por eso una de las grandes novedades de este año en South Summit es nuestro Growth Camp, un punto de encuentro para quienes dan forma a la innovación del mañana”.

South Summit Madrid 2025 también se posiciona como un foco de empleabilidad, ya que según las previsiones del informe se espera la creación de más de 3.443 puestos de trabajo para la edición de 2025 (un 14% más).

Madrid aplicará IA para la gestión de residuos industriales desde 2026

La comunidad iniciará los trabajos en julio para automatizar 611 instalaciones

elEconomista MADRID.

La Comunidad de Madrid comenzará el próximo julio los trabajos para la creación de una Plataforma integral de gestión de residuos industriales, que utilizará tecnologías como Inteligencia artificial (IA) para diseñar, automatizar y supervi-

sar todos los procesos internos de forma más eficiente, reemplazando los trámites manuales aún existentes.

Este nuevo recurso tecnológico público, promovido a través de la Consejería de Digitalización, prevé estar operativa a mediados de 2026 con una inversión de 3,7 millones de euros y financiación de fondos europeos. Según fuentes de la consejería de Digitalización de la Comunidad de Madrid, “esta herramienta digital asumirá todo el

servicio, integrándose en los sistemas sancionadores, de inspección ambiental y con la base de datos de la Dirección General de Calidad y Evaluación Ambiental. Además, estará conectada con la de Administración electrónica para intercambiar todo tipo de información”.

Las mismas fuentes apuntan que la actividad de esta plataforma “estará reforzada por soluciones basadas en Inteligencia Artificial, el reconocimiento óptico de caracteres y la lectura de matrículas”. Esto per-

mitirá, por ejemplo, “llevar a cabo una analítica de datos avanzada que anticipe patrones de generación de residuos, tanto en zonas urbanas como industriales, y ajustar los programas de recogida, reducción o eliminación de deshechos a cada situación”.

Esta información facilita también la elaboración de informes para auditorías y para garantizar transparencia en la gestión pública al ofrecer información accesible en tiempo real.

En el año 2023, la cantidad de residuos peligrosos declarada por los productores inscritos en la Comunidad de Madrid superó las 291.000 toneladas, lo que representa un incremento del 46% respecto a los datos de 2015. También ha aumentado progresivamente en la última década el número de productores de deshechos, que se eleva a cerca de 55.000. En total, las instalaciones de gestión de residuos en región ascienden a 463 para no peligrosos y a 148 para peligrosos.

Empresas & Finanzas

El consejero de Prisa que se rebela contra Oughourlian hace negocios con la editora

Andrés Varela, afín a Moncloa y productor del documental de Sánchez, triplica sus ingresos

Javier Romera/Ángela Poves MADRID.

Andrés Varela Entrecanales, el consejero de Prisa afín a Moncloa que está liderando la revuelta contra el presidente y principal accionista de la editora, Joseph Oughourlian, mantiene negocios personales con la misma. De acuerdo con la documentación remitida por Prisa a la CNMV, Varela Entrecanales, dominical en representación de la sociedad Global Alconaba, es propietario y presidente del grupo The Pool, la productora del documental de Pedro Sánchez, que mantiene además contratos con la propietaria de *El País* y la *Cadena SER*.

El grupo The Pool trabaja para Prisa con dos empresas distintas. Una de ellas es The Pool Guest, una firma constituida en septiembre de 2022, apenas cuatro meses después de que Global Alconaba desembarcara en Prisa con la compra del 7% del capital a Telefónica, y la otra The Pool Talent Management, creada en 2016. The Pool Guest aún no ha presentado las cuentas anuales de ningún ejercicio en el Registro Mercantil, pero sí que lo ha hecho, en cambio, The Pool Talent Management, que ha triplicado sus ingresos en 2023, el último ejercicio con cuentas publicadas. Ese año alcanzó una facturación de 3,89 millones, frente a 1,5 millones de euros en 2022.

Global Alconaba es la sociedad que aglutina a los empresarios españoles próximos al Gobierno y que está tratando de buscar socios financieros para lanzar una opa so-

bre Prisa y quedarse con la compañía. O, al menos, apartar a Oughourlian de la gestión. Su objetivo era lanzar una cadena de televisión dentro del grupo para apoyar al PSOE, pero el presidente de Prisa paralizó la operación.

Enfrentamiento

El enfrentamiento ha ido a más en las últimas semanas después de que el presidente de la editora llevara a cabo una ampliación de capital por vía de urgencia sin derecho de suscripción preferente que supuso la dilución de Global Alconaba y del

El presidente de Prisa garantiza su continuidad ante la junta de accionistas del miércoles

resto de accionistas próximos a Moncloa y críticos con su gestión. Eso, al margen de firmar la refinanciación de la deuda de 800 millones que la empresa mantiene con Pimco con la inclusión de una cláusula que le blindaba en la gestión, al obligar a llevar a cabo una nueva negociación si era apartado de la misma.

Tal y como adelantó *elEconomista.es*, Global Alconaba ha manteniendo contactos para intentar el asalto a Prisa con el magnate checo Daniel Kretinsky. Con una fortuna estimada, según Forbes, de 9.500 millones de dólares, Kretinsky



Joseph Oughourlian, presidente de Prisa. EE

tiene intereses en distintos sectores, habiendo entrado ya en varios medios de comunicación franceses. A través de su holding Czech Media Investment, llegó a comprar el 5,1% de la compañía de televisión TF1 y una participación minoritaria en el periódico *Le Monde*, aunque tras un intento de hacerse con su control vendió por la oposición del Gobierno francés ante sus lazos con Rusia. Propietario además del grupo de supermercados galo Casino, en España es conocido por haber comprado el 50% de Caprabo a Eroski en 2021.

A la espera de la junta

A la espera de la junta de accionistas de Prisa, que se celebra el próximo miércoles, Oughourlian –propietario del 29,9% de las acciones del grupo–, tiene atado ya el respaldo de casi la mitad del accionariado tras el apoyo de Vivendi. El inversor francés ha logrado además una victoria

Varela Entrecanales es consejero en representación de Global Alconaba, afín a Moncloa

judicial sobre el accionista afín a Moncloa, Global Alconaba, que había impugnado en los tribunales la refinanciación de la deuda del grupo y la ampliación del capital impulsada por Oughourlian. La magistrada Lucía Martínez aseguró, sin embargo, en un auto al que tuvo acceso este periódico, que no concurren “las condiciones para entender que la intensidad del conflicto sea típicamente análoga a un conflicto de interés patrimonial”; es decir, que “el interés personal del presidente en mantener su posición sea mayor que el bienestar de la compañía”.

La familia Hernández se refuerza en el capital de Ebro Foods

Hercalanz y Tradifin invierten 10 millones de euros en acciones del gigante de alimentación

Javier Romera MADRID.

La familia Hernández se refuerza en el capital del gigante alimentario Ebro Foods, propietario de marcas de arroz como *SOS* o *Brillante*, entre otras. De acuerdo con la documentación remitida a la CNMV, Hercalanz, que está representada en el consejo de administración por Félix Hernández, ha invertido 5 millones de euros en acciones de la compañía, a un precio de 16,78 euros, ligeramente por debajo de los 16,88 euros a los que cerró el pasado viernes la cotización de la em-

presa. Tradifin, cuya representante en el máximo órgano ejecutivo de la empresa es Blanca Hernández, ha destinado la misma cantidad, comprando también al mismo precio.

Hercalanz suma actualmente el 9,71% de la empresa alimentaria que preside Antonio Hernández Callejas mientras que Tradifin suma el 8,29% del capital. Aunque la familia Hernández es, en conjunto, la principal accionista de la compañía, a título individual esa posición la ocupa Corporación Financiera Alba, con un 14,52% de las acciones. La segunda posición es para Damm, que posee un 11,73% del capital y la tercera para la Sepi, que aglutina un 10,36% del accionariado. Ebro aumentó un 2,2% su ebitda (resultado bruto operativo) en



Antonio Hernández. EE

los tres primeros meses del ejercicio, hasta 112,1 millones de euros, superando de este modo el ya histórico récord registrado en el primer trimestre de 2024.

Crecimiento

El importe neto de la cifra de negocio se situó en 791,9 millones, con un ligero descenso del 1,8% respecto al mismo período del ejercicio anterior, por la deflación y una menor actividad industrial de carácter coyuntural. Y el beneficio neto alcanzó los 50,3 millones, un 6,4% menos que en los tres primeros meses de 2024, por el impacto del tipo de cambio y el incremento de los intereses tras la refinanciación de la deuda. Ebro Foods mantiene, no obstante, que “los resultados del primer trimestre de 2025 confir-

man la buena evolución del grupo y el éxito de su estrategia centrada en productos de valor añadido y la solidez de su presencia industrial en mercados clave”.

El pasado 30 de abril el consejo de administración de la empresa acordó proponer a la junta de accionista que se celebrará el próximo 11 de junio, por otro lado, el nombramiento como nueva consejera a la exministra socialista y actual presidenta del Consell Nacional del PSC Meritxell Batet, que ocupará el puesto dejado vacante por Marc Mutra tras su nombramiento como presidente de Telefónica. Batet, profesora de Derecho Constitucional de la Pompeu Fabra y exviceprimera secretaria del PSC, fue ministra de Política Territorial y Función Pública entre 2018 y 2019.

Ouigo se abre a operar trenes Avant para subir la oferta de media distancia subvencionada

Propone cambiar el sistema para que la aportación estatal vaya al viajero, no al operador

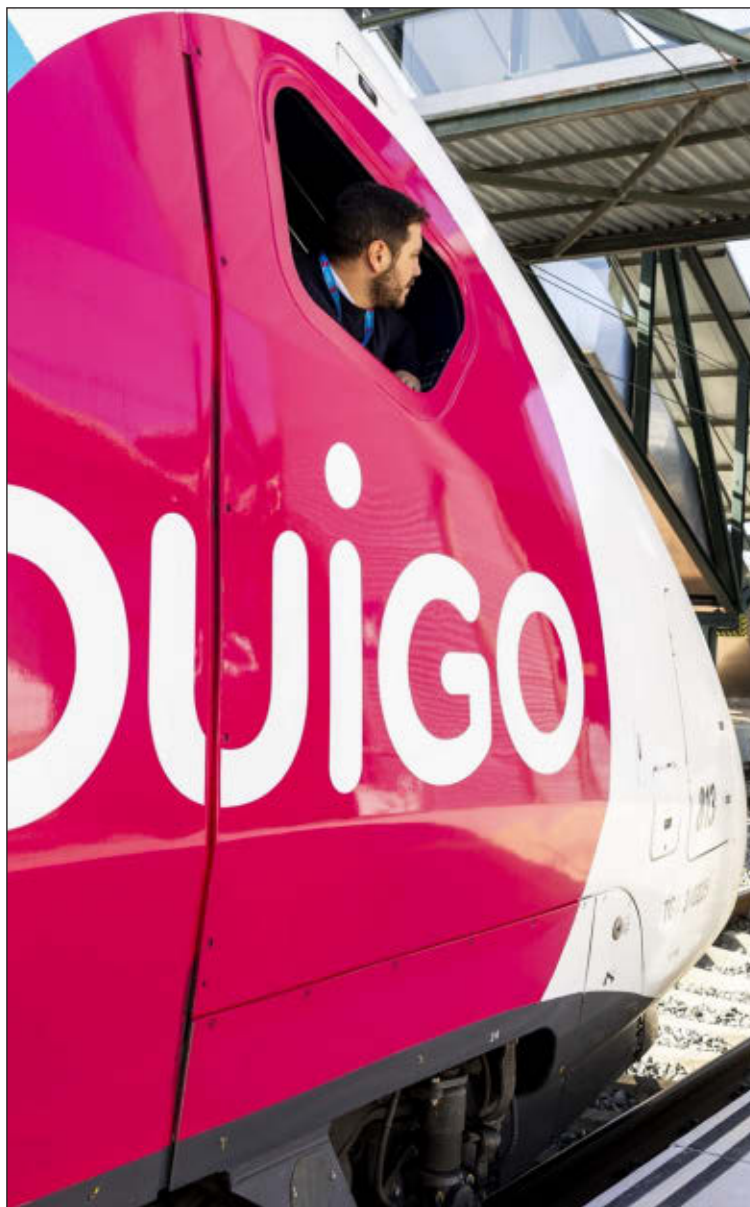
Víctor de Elena MADRID.

Ouigo se ofrece para prestar los servicios ferroviarios públicos en alta velocidad, actualmente operados en exclusividad por Renfe bajo la marca *Avant*, para optimizar al máximo la eficiencia y ocupación de su flota. La compañía francesa busca hacerse con un trozo de la tarta de los trenes que cuentan con subvención y se prestan por la red rápida, para los que no necesitaría de más flota. Para ello, aboga por modificar el marco jurídico que los financia, de forma que la aportación estatal se aplique al pasajero y no al operador que los presta, como pasa hoy.

“Si cambia la manera de financiar esas plazas y la financiación del servicio público va al viajero y no al operador, podríamos participar”, declaró Hélène Valenzuela, directora general de la operadora francesa, en una reciente conversación con *elEconomista.es*. “Nos interesa todo lo que presente sinergias porque ya estamos presentes en ese segmento”, apuntó meses atrás, en el *IV Foro Empresarial* sobre la liberalización ferroviaria organizado por *elEconomista.es*.

Ouigo, al igual que su rival Iryo, ya opera en varios corredores donde, además de los servicios comerciales, se prestan otros servicios catalogados como Obligaciones de Servicio Público (OSP). Es el caso de los que Madrid con Cuenca, Albacete, Segovia o Valladolid; el Barcelona-Tarragona o los Córdoba-Sevilla, entre otros. “Nosotros ya tenemos paradas en muchos orígenes y destinos que hoy tienen OSP”, reseñó Valenzuela. Renfe, en algunos casos, hace uso de los trenes comerciales para ofertar plazas subvencionadas, optimizando así sus recursos y su flota.

El Ministerio de Transportes firmó en 2018 un contrato-programa con Renfe que garantiza la prestación de los servicios *Avant* en exclusiva a la operadora pública española



Tren de Ouigo en Valladolid. EE

hasta finales de 2031. Este acuerdo, regulado por el Reglamento europeo 1370/2007 y por la Ley del Sector Ferroviario, fija frecuencias, estándares de calidad y una compensación económica que cubre el déficit de explotación para asegurar la conectividad en trayectos que, sin aportación pública, no serían rentables.

Pero para que Ouigo pueda participar en este segmento es necesario modificar la normativa. La compañía gala propone inspirarse en mecanismos ya existentes, como el que regula el programa *Verano Joven*, donde el descuento se aplica al billete del viajero, con independencia del operador que preste el servicio.

Los trenes OSP, un negocio de 4.000 millones

En 2024, los servicios Avant de Renfe movieron a 13,6 millones de viajeros, un 8,1% más que en 2023, gracias a los descuentos incluidos en los abonos recurrentes del servicio. La financiación pública de los servicios OSP —que incluye Avant, Media Distancia convencional y Cercanías— asciende a más de 4.000 millones de euros para el periodo 2025-2029, tras la última ampliación presupuestaria aprobada por el Gobierno.

También la CNMC incluyó esta propuesta en una de sus últimas recomendaciones para avanzar en la liberalización, de manera que la subvención vaya al asiento, no al operador que tiene la exclusividad. En consecuencia, tras el trayecto, el operador que haya transportado al pasajero recibiría la parte proporcional de la subvención estatal. Este planteamiento, a juicio de Ouigo, garantizaría mayor libertad de elección al usuario, y en paralelo, permitiría mantener la competencia en precios y horarios.

El contrato actual, que también deja en manos de Renfe la prestación de los servicios de Cercanías, Rodalies y Media Distancia convencional, incluye la previsión de abrir a la competencia, de manera experimental, el 3% de las plazas subvencionadas antes de que llegue a su fin el 2026.

A esta liberalización ‘piloto’ de los servicios OSP es a la que se aferra Ouigo para asumir plazas *Avant*. Sin embargo, el Ministerio de Transportes no ha revelado aún su plan para llevar a cabo esta apertura experimental, aunque el plazo se agota.

Expedia y Prosegur Cash lanzan una plataforma de reservas de hoteles

Los usuarios de Beruby, filial de la española, accederán a un catálogo en 31 países

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Beruby, la filial de Prosegur Cash, y la agencia de viajes americana Expedia, han firmado una alianza para lanzar la plataforma *beHotels*, un servicio que permite a los usuarios realizar las reservas de sus hoteles desde España, Italia y Portugal, y recibir un 8% del valor de su reserva en forma de reembolso.

El acuerdo con Expedia incluye además el acceso a un catálogo de más de 750.000 hoteles en todo el mundo y la posibilidad de recuperar el 8% del gasto realizado a través del sistema de reembolso. Del mismo modo, los clientes contarán con el respaldo de un servicio de atención al cliente y las herramientas de au-

El catálogo alcanza los 750.000 hoteles y la posibilidad de recuperar el 8% del gasto

toservicio para gestionar sus reservas de manera sencilla y eficiente.

A través de esta alianza ambos socios refuerzan su compromiso para ofrecer soluciones al sector del turismo y al consumidor, a la vez que consolida la presencia de *beruby* en los mercados del sur de Europa, donde opera y cuenta con más de 2 millones de usuarios, impulsando su crecimiento, optimizando su infraestructura tecnológica y afianzando su modelo de negocio.

Con este servicio, *beruby*, además de ganar alcance, permite a los usuarios beneficiarse de ahorros significativos en sus reservas online.

East Crema Coffee entra en el negocio de las bebidas en lata

La marca española de café lanza una línea de bebidas listas para consumir

elEconomista.es MADRID.

La compañía española East Crema Coffee diversifica su modelo de negocio con el lanzamiento de una nueva gama de bebidas en lata, protagonizada por el Cold Brew, una variedad de café infusionado en frío durante 20 horas que destaca por su

baja acidez y su alta concentración de cafeína. La nueva línea ya está disponible en su página web y llegará a sus 16 tiendas físicas en toda España el próximo 14 de mayo.

Con este movimiento, la firma busca posicionarse en el creciente segmento de bebidas listas para consumir (RTD, por sus siglas en inglés), un mercado al alza que combina conveniencia, sabor y funcionalidad. Las nuevas latas de East Crema Coffee —de 330 ml y con envase reciclable— están dirigidas a

un público que demanda alternativas energéticas naturales y de calidad, como deportistas, gamers o profesionales que requieren un aporte extra en su jornada.

Apuesta por los gimnasios

“El objetivo es estar cerca de los consumidores y ofrecer la mejor versión del café de especialidad en cualquier momento del día”, señala Alberto Velarde, fundador y consejero delegado de la empresa. La estrategia de expansión contempla la

llegada de esta nueva línea de bebidas a gimnasios, eventos deportivos y otros espacios donde el consumo funcional de cafeína tiene una alta demanda. La compañía no descarta extender su distribución a otros canales en función de la acogida.

Además del Cold Brew, la marca ha reforzado su oferta estacional con la colección *Signature Summer Drinks*, una propuesta de café frío con cuatro variedades pensadas para el consumo veraniego: *Mount Fuji* (con sirope de flor de cerezo y pis-

tachos), *Caramel Tahini Latte* (con caramelo y tahini), *Salted Hazelnut Latte* (con praliné de avellana y sal) y *Orange Matcha* (con zumo de naranja natural y té verde matcha ceremonial). Esta gama ya está disponible en todos los locales de la compañía.

East Crema Coffee da así un nuevo paso en su expansión con productos que combinan innovación, diferenciación y sostenibilidad, sin renunciar a su esencia de café de especialidad.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Fin de semana perfecto

Del lat. Finis - Del lat. tardío septimāna - Del lat. perfectio, -ōnis.

1. Dícese de los días sin despertador, huele a café recién hecho y tu ejemplar de **elEconomista.es** espera sobre el sofá.
2. m. Sinónimo de recibir el periódico **elEconomista.es** cada mañana de sábado, a domicilio.



68€
al año
antes 124,80€

OFERTA 45% DTO.

Sábados Naranjas

Suscripción anual a la edición impresa del fin de semana

Acceso ilimitado a la edición diaria en PDF

Entrega los sábados a domicilio o en quiosco

Acceso gratuito a revistas y especiales



Suscríbete ahora en www.eleconomista.es/suscripciones/ o en el 91 138 33 86

Riba Mundo pide reestructurar su deuda por el incendio que devastó su almacén

La firma de comercio electrónico que facturó 480 millones cifra los daños en 25 millones

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

La empresa de comercio electrónico de tecnología Riba Mundo ha visto como después de haber evitado las inundaciones de la DANA del pasado mes de octubre, otra catástrofe le lleva a renegociar su deuda para poder cumplir con sus compromisos. El centro logístico de la compañía sufrió un incendio el pasado 25 de enero que provocó grandes daños en las mercancías que distribuye en toda Europa, fundamentalmente móviles, tablets y televisiones.

La empresa valenciana, que cotiza en el Euronext Growth de Milán y cerró 2024 con un volumen de negocio de 480 millones de euros, comunicó a finales de abril la apertura de las negociaciones con sus acreedores a los juzgados mercantiles de Valencia, tal y como se contempla en la ley concursal.

Un plan de reestructuración financiero que, según la propia compañía, se ha visto obligada a tomar para garantizar la rentabilidad en el corto y medio plazo tras el incendio en su centro logístico donde almacenaba la mayoría de su mercancía, ubicado en Loriguilla (Valencia). Al cierre de 2024 la deuda financiera neta de la firma especializada en comercio electrónico se situaba en 28,8 millones de euros, después de haberla reducido en 7,2 millones el último año.

La peor parte de la devastación por el fuego se la llevaron los productos almacenados, que paradójicamente unos meses antes se había salvado del agua pese a que otras empresas casi vecinas habían sufrido los efectos de la DANA. Riba Mundo ha cuantificado en 25,3 millones de euros el valor de las mercancías que ardieron en el incendio, que afectó a la zona de recogida de carga. En el caso de las instalaciones, que están valoradas en su



Marco Dezi, CEO y principal accionista de Riba Mundo. EE

balance en 28,9 millones de euros, los daños han sido parciales y ya ha iniciado los trabajos de limpieza y reparación, que espera que se prolonguen durante dos meses. Según la compañía la mercancía y el edi-

ficio están cubiertos por seguros.

Además, el siniestro obligó a Riba Mundo a un parón forzado durante varios días, hasta que logró poner en marcha una plataforma alternativa cercana en colaboración

con Tipsa. Una solución provisional que le permite mantener la actividad con grandes clientes y “generar volúmenes de facturación significativos”.

La empresa también se vio afectada por el apagón del día 28 de abril y la DANA ya había frenado su actividad en la última parte del año pasado. La compañía, que basa su negocio en un sistema de Inteligencia Artificial que le permite redirigir productos a mercados donde tienen mayores márgenes, incrementó sus ventas en 2024 un 10,6%, hasta 480 millones de euros, con un total de 4,6 millones de unidades vendidas. Sin embargo, el grupo registró unas pérdidas de 2,4 millones en 2024, frente al beneficio de 700.000 euros del año anterior.

El fuego también desploma sus acciones en la bolsa italiana: cae un 77%

Las llamas del incendio en Loriguilla se han trasladado al parque de Milan, donde cotizan las acciones de Riba Mundo en el mercado para empresas de alto crecimiento Euronext Growth. El día antes del fuego, el 24 de enero, sus títulos cerraron a 10,6 euros. El viernes el valor de la acción era un 77% inferior: se situaba en 2,40 euros. A la vez, en las últimas semanas se ha producido la salida del consejo de Riba Mundo de uno de sus consejeros, Vincenzo Poeta, propietario del 9,8% de la empresa cuyo CEO, Marco Dezi, controla el 43,9%.

La finlandesa Iceye invertirá 25 millones en su centro en España

La compañía que desarrolla y fabrica satélites ya ha lanzado 44

Á. C. Á. VALENCIA.

La empresa finlandesa Iceye creará en España su segunda mayor centro de investigación, desarrollo y fabricación de equipos para sus satélites, basos en la tecnología denominada Radar de Apertura Sintética (SAR). El grupo aeroespacial, con clientes en sectores como defensa e inteligencia, seguridad, vigilancia marítima, aseguradoras y respuesta a catástrofes naturales, tiene previsto realizar una inversión de entre 20 y 25 millones de euros en los próximos tres años para crecer en Valencia.

En sus instalaciones en las que ha comenzado a trabajar este año

Ha elegido Valencia para el que será su segundo mayor centro de actividad

ya cuenta con 35 profesionales y sus planes prevén llegar al centenar de trabajadores en un plazo de tres años. En concreto, prevé impulsar en Valencia la innovación en sus tecnologías y soluciones basadas en SAR y futuros sistemas multisensor para la observación de la Tierra.

La empresa surgió hace algo más de una década a partir de la tecnología para nanosatélites capaces de realizar tareas de observación de la tierra desarrollada por la Universidad de Aalto del país escandinavo junto a la de Stanford. Iceye ha logrado desde su fundación levantar financiación por más de 500 millones de dólares y ha puesto en el espacio 44 satélites hasta el primer trimestre de este año.

Simetría arrebató la recogida de basura en Castellón a FCC y Fobesa

El grupo de la familia Batalla es el propuesto para un contrato de 370 millones

Á. C. Á. VALENCIA.

La mayor contrata del Ayuntamiento de Castellón, la que incluye la recogida de los residuos sólidos urbanos y la limpieza de las calles y las playas de la capital, cambiará de manos para los próximos 15 años si no lo impide ningún recurso de úl-

tima hora. Simetría, el grupo castellonense antes llamado Lubasa y propiedad de la familia Batalla que tradicionalmente ha dominado la obra pública en esa provincia, arrebatará esa labor a FCC y Fobesa, de Grupo Gimeno, que han sido los responsables del servicio durante los últimos años.

Tetma, la filial medioambiental de Simetría, ha sido propuesta como adjudicataria de ese macrocontrato por la mesa de contratación del consistorio castellonense como

la propuesta mejor valorada. El grupo de construcción y servicios ha presentado una oferta económica por algo más de 370 millones de euros durante los 15 años incluidos.

Por este concurso, además de la unión de FCC y Fobesa que asumía hasta ahora la recogida de la basura, la limpieza de vías públicas y de las playas, además de la gestión de un ecoparque, también ha pujado Prezero. Esta compañía fue la que ofreció una oferta más económica, con una rebaja del 6,4% frente a la

del 4,46% de la ganadora, pero fue la que obtuvo una puntuación global más baja.

La nueva contrata supone un importante espaldarazo para Simetría en su propia casa, después de que el grupo castellonense tuviese que ajustar su tamaño tras la burbuja inmobiliaria. En los últimos años el grupo desinvierte en parte de su negocio medioambiental y en otras actividades del sector servicios para garantizar la continuidad de su actividad constructora, fundamen-

talmente a través de Becsa.

Sin embargo, con esta adjudicación y el crecimiento en otras áreas, como la gestión del agua a través de Ciclagua, el grupo vuelve a ganar peso más allá de su actividad principal, especialmente en Comunidad Valenciana. De hecho en 2023 Tetma también se presentó con Valoriza al macroconcurso de Valencia, valorado en más de 1.300 millones de euros. En ese caso sí que FCC y Grupo Gimeno lograron conservar sus lotes.

Empresas & Finanzas

DomusVi llevará su servicio de asistencia a domicilio al sector privado con su plataforma

En la actualidad, la compañía realiza esta función en la sanidad pública donde sigue creciendo

Rocío Antolín MADRID.

Este 2025 DomusVi reforzará su catálogo de servicios para seguir creciendo. La compañía sociosanitaria llevará su servicio de asistencia a domicilio al sector privado con su plataforma, según explicó el director ejecutivo de la empresa, José María Pena, a *elEconomista.es*.

El proyecto aún está en los primeros compases. No obstante, DomusVi prevé comenzar con su lanzamiento este año. En la actualidad, se encuentran montando la plataforma. “Tenemos la capacidad y la red”, afirma el CEO de la empresa.

Hoy en día, el área de ayuda a domicilio tiene 12.000 empleados y presta servicio únicamente en la sanidad pública. De hecho, dan atención a más de 100.000 usuarios a través de contratos con la Administración como el Ayuntamiento de Madrid, el de Barcelona o la Comunidad Valenciana. Asimismo, el director ejecutivo indica que en este área también seguirán creciendo.

El principal negocio de DomusVi son las residencias al registrar la mayor parte de sus ingresos. En total, posee un catálogo con 150 centros. Es más, cuenta con presencia en todas las comunidades autónomas.

Este año, la compañía sociosanitaria ampliará su red y abrirá cinco nuevas residencias. Estas se ubicarán en Tarragona, Valencia, Sevilla y Barcelona, entre otros lugares, según explicó el CEO de la entidad en España, José María Pena, a este periódico el pasado marzo.



El CEO de la compañía, José María Pena. EUROPA PRESS

Su catálogo recoge diferentes tipos de centros: aquellos de carácter puramente privado, es decir, todas las plazas son de pago; mixtos, en otras palabras, el centro es de su propiedad o de un inversor y tiene tanto camas privadas como concer-

tadas con la Administración Pública. Este es la circunstancia de una de sus residencias en Vigo, que abrió a principios de 2024.

También poseen residencias puramente públicas. En estos casos, la compañía ha llegado a un acuer-

do con las autoridades, a través de concursos, para encargarse de su gestión. En marzo, se encontraban pendientes de la resolución de dos concursos en Galicia, que se esperaba en dos o tres meses.

Además, DomusVi está inmersa en al menos seis proyectos de construcción. Cabe mencionar que la inversión media en la creación de una residencia está entre los 10 y 14 millones de euros, según la compañía.

La entidad también posee centros de Día. DomusVi tiene un plan estratégico para incrementar su red de cara a 2029. Hoy en día, están elaborando la hoja de ruta, pero la idea es abrir los primeros entre 2026 y 2027.

Venta de Mentalia

Recientemente DomusVi ha llevado a cabo una desinversión. Ha vendido Mentalia, su negocio de clínicas de salud mental, al fondo Península, un *private equity* fundado por

Hoy en día, la entidad da atención a más de 100.000 usuarios a través de contratos con la Administración

exbanqueros de Mediobancam y respaldado por fondos de Emiratos Árabes. El comprador llevó esta operación a través del grupo de clínicas Neural, con el objetivo de crear el mayor grupo europeo de salud mental en Europa.

La modalidad dual de Cesur y Vithas refuerza la FP sanitaria

Sanidad es la primera familia profesional en cuanto a matriculados

eE MADRID.

Cesur y Vithas cubren la alta demanda en Formación Profesional sanitaria ofreciendo una formación innovadora basada en la excelencia educativa.

La familia profesional sanitaria ha incrementado las matriculaciones en los últimos años. De hecho, es la primera familia profesional en cuanto a estudiantes matriculados (219.532) lo que supone el 20,3% del total de los alumnos en la Formación Profesional española en el curso 2022-2023, con un crecimiento del 11,14% respecto al anterior, según el Observatorio de la Formación Profesional Caixabank Dualiza.

Cesur y Vithas implementaron hace dos años el modelo de formación dual intensivo para estudiantes de ciclos formativos en Técnico Superior en Imagen para el Diagnóstico y Medicina Nuclear, Técnico Superior en Documentación y Administración Sanitarias y Técnico en Cuidados Auxiliares de Enfermería. Este formato de formación profesional brinda un aprendizaje mucho más práctico y cercano a la realidad laboral, contribuyendo así a la mejora continua en la prestación de servicios sanitarios.

Esta alianza se vio reforzada el curso pasado con su extensión a los centros de Cesur en Málaga, y a partir de este curso en Alicante, Almería, Granada y Vigo.

Los biosimilares se suman y proponen a Sanidad ajustar su precio según la cuota de mercado

BioSim también ha pedido excluir a los huérfanos y estratégicos del Sistema de Precios de Referencia

R.A MADRID.

Finaliza el periodo de alegaciones del Anteproyecto de la Ley de los Medicamentos y Productos Sanitarios. Durante más de un mes, la industria ha podido enviar sus propuestas al Ministerio de Sanidad. Entre ellas, la Asociación Española de Biosimilares (BioSim) ha formulado una alternativa al sistema de precios seleccionados que recoge el artículo 116. Este cayó como

un jarro de agua fría en el sector farmacéutico.

BioSim ha propuesto implantar un modelo de precios que evolucionen según las ventas que se obtengan. “Los biosimilares podrían ajustar su precio a la cuota de mercado alcanzado y los medicamentos originales no estarían obligados a igualar su precio, existiendo un posible copago si el paciente elige una opción de coste superior”, ha explicado la patronal.

Según la asociación, el redactado actual supone un escenario poco predecible y volátil que podría desembocar en problemas de suministro. “Este sistema puede suponer que un mismo producto se

Finaliza el periodo de alegaciones del anteproyecto de la ley del medicamento

encuentre en situaciones de financiación distintas cada seis meses, lo que afectará lógicamente al consumo del medicamento y, por lo tanto, a la previsión de fabricación”, ha explicado. “No debemos olvidar que los biosimilares, al tratarse de medicamentos biotecnológicos, requieren largos procesos de producción.

Por ello, su puesta en el mercado exige planes que cuenten con suficiente previsibilidad”, ha agregado.

Cabe mencionar que la patronal de genéricos Aeseg también mandó al departamento de Mónica García una alternativa parcialmente parecida: un sistema dinámico cuota y precio. Busca la sostenibilidad e incrementar las cuotas de genéricos. Este consiste en que a medida fuesen entrando más genéricos en el mercado y fuesen ganando más cuota de mercado se haría una revisión del precio y se disminuiría este. También recogería una diferencia de precio entre los fármacos genéricos y los de marca.

Volviendo a las alegaciones, entre las principales, BioSim ha pedido la exclusión del sistema de precios de referencia de los biosimilares de fármacos huérfanos y estratégicos. También ha solicitado que se mantenga la prescripción de estos medicamentos por su denominación comercial, acompañada de su denominación común (tal y como propone el Ministerio de Sanidad) que permita al paciente identificar el principio activo que está utilizando. “Al tratarse de fármacos biológicos, esta medida es esencial para garantizar la trazabilidad y seguridad de los tratamientos”, ha dicho la asociación.

Cabe mencionar que el Anteproyecto de la Ley de los Medicamentos y Productos Sanitarios se está tramitando por la vía urgente. El principal motivo es el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, según justificó el Ministerio de Sanidad.

Europa se encamina a tener 399 gigas de almacenamiento en baterías para 2029

España previsiblemente mejorará sus objetivos marcados en el PNIEC para 2030

Sergio Guinaldo MADRID.

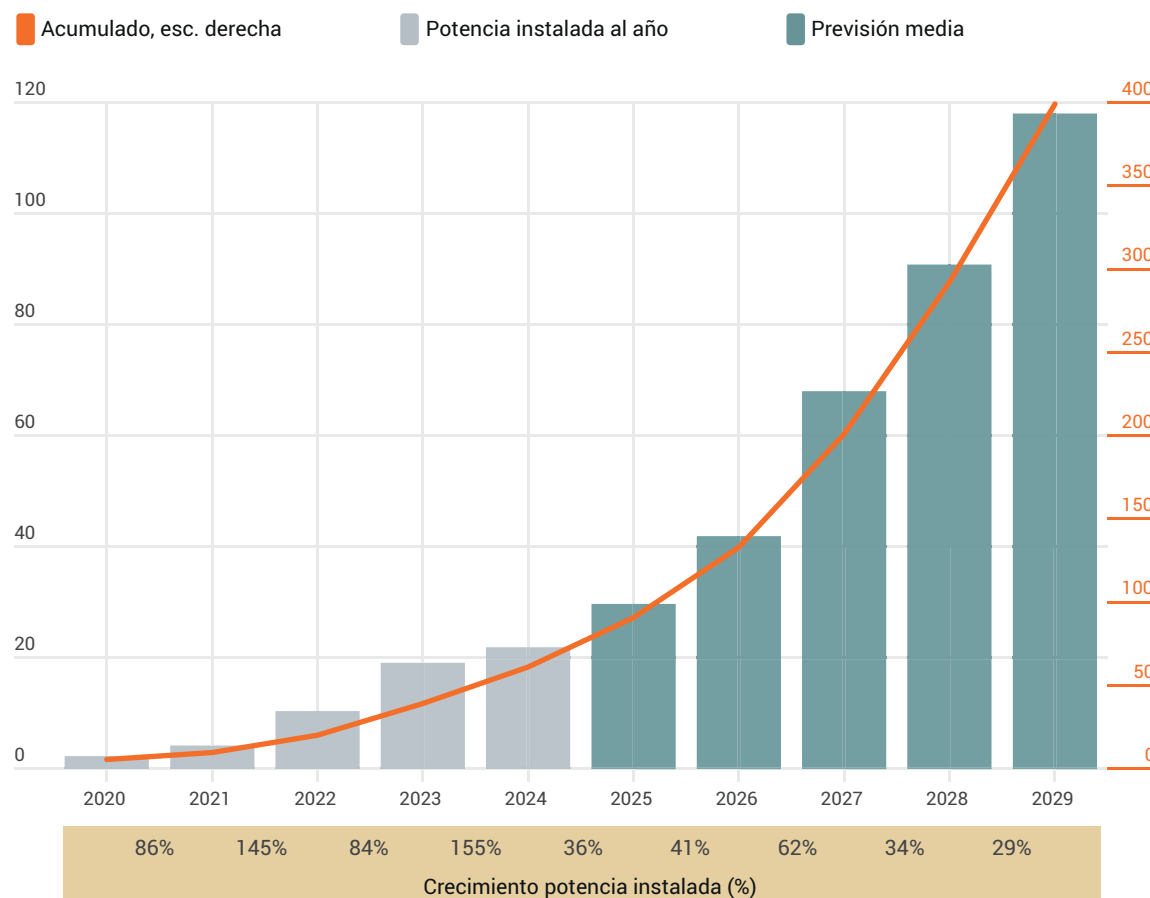
El incidente del apagón del pasado 28 de abril, que dejó sin luz a la península durante varias horas y que pudo afectar al resto de Europa, abrió en todo el continente varios debates en torno a la seguridad energética. Sin saber qué originó el cero energético, algo que ha quedado en evidencia es que la red necesita fuentes de soporte, como lo fueron las hidroeléctricas y las centrales de ciclo combinado, como lo debió ser la energía nuclear, o como aspiran a serlo en un futuro no muy lejano los sistemas de almacenamiento mediante baterías (BESS).

Según un informe de la asociación europea de la industria fotovoltaica, SolarPower Europe, en 2024 se instalaron en Europa 21,9 gigavatios hora (GWh) de BESS, un 15% más respecto a los 19,1 GWh acoplados en 2023. El ritmo de crecimiento, del 15%, disminuyó considerablemente al experimentado los años anteriores, ya que el avance vivido desde el comienzo de la década fue del 86%, del 145% y del 84% entre los años 2020, 2021, 2022 y 2023.

Desde 2015, año en el que despegó esta tecnología en el continente, hasta 2024 —incluido—, la potencia instalada suma 61,1 GWh. Por tanto, en el último año se instaló un tercio del total de baterías en Europa. Entre los países que más han apostado en el último curso por el almacenamiento, figuran Alemania (6,2) e Italia (6), seguidos de Reino Unido (2,9), Austria (1,1) y Suecia (1).

Capacidad de almacenamiento instalada en Europa

Potencia instalada y previsión hasta 2029. Datos en gigavatios/hora (GWh)



Fuente: SolarPower Europe.

España, pese a que no destacó en el último año, sí aparece en las quinielas de cara al próximo lustro. De hecho, el informe prevé que nuestro país sea el quinto mercado en cuanto a instalación de baterías en

2025, con un despliegue de 1,3 GWh de capacidad en un escenario neutro (el 4% del total continental), así como con hasta 8,7 GWh desplegados en 2029, representando el 7% de Europa. Para la asociación, es-

tas mejores perspectivas para España se explican fundamentalmente por dos motivos: el potencial de hibridación con sistemas fotovoltaicos y los objetivos fijados por el Gobierno Español en su Plan Na-

cional Integrado de Energía y Clima (PNIEC), según el cual pretende instalar 22,5 GW de almacenamiento para el año 2030. “Se prevé que el mercado español de BESS alcance los 8,7 GWh en 2029 y 27,5 GWh de capacidad acumulada para el mismo año. Sin embargo, nuestro escenario optimista apunta a 43,3 GWh instalados para finales de 2029, lo que parece más acorde con la dirección que está tomando el país, dada la creciente lista de proyectos de baterías a escala de red que solicitan conexión a la red e inician la tramitación de permisos”, señala el informe.

Además de España, Alemania, Italia y Reino Unido seguirán siendo quienes más baterías instalen, con la novedad de Países Bajos en detrimento de Austria y Suecia.

Para Europa, el documento vis-

El informe calcula en un escenario neutro que España tendrá 27,5 GWh de BESS en el año 2029

lumbra que el ritmo de instalación crezca un 36% a lo largo de este año, logrando la instalación de 29,7 GWh, y que se cuadruplique en 2029, con 118 gigas en un escenario neutro. En el escenario más optimista, incluso se podrían llegar a los 183 GWh. En cualquier caso, la demanda estará mayoritariamente impulsada por las instalaciones a gran escala.

Con el objetivo de eliminar barreras e impulsar su desarrollo, la asociación propone reconocer los BESS en los mecanismos de financiación y en la planificación de la red, que los precios de la red se adapten al almacenamiento o que las baterías puedan acceder a todos los mercados de electricidad, entre otras.

En todo el mundo se instalaron 597 gigas de fotovoltaica en 2024, un 33% más que en 2023

China fue el país que más contribuyó a alcanzar este récord, con el 55% de la nueva potencia global

Sergio Guinaldo MADRID.

En 2024, se instalaron en todo el mundo 597 gigavatios (GW) de potencia solar fotovoltaica, superando el total de 2.200 gigas en el acumulado. Así lo atestigua un segundo informe publicado por la misma patronal —SolarPower—, en el que afirman que, para finales de década, se podrían alcanzar los 7.100 gigas (7,1 teravatios), con un ritmo de instalación de un tera al año. De lo-

garlo, supondría que el 46% de la capacidad de generación mundial sería renovable y fotovoltaica.

“La era solar ya es una realidad. Si bien la adopción de la energía solar varía según la región del mundo, un tema común es la importancia de los sistemas energéticos flexibles y electrificados, respaldados por tecnologías cruciales como el almacenamiento en baterías”, indicó Walburga Hemetsberger, directora ejecutiva de la asociación de la industria fotovoltaica europea.

Quien más aportó a la consecución de esta cifra fue China, con 329 GW instalados, seguido muy de lejos por Estados Unidos (50) e India (30,7), mercado que duplicó sus ins-

Su desarrollo podría desacelerar por el “resurgir” del petróleo y el actual contexto geopolítico

talaciones respecto al curso anterior. Tras estos, Brasil instaló 18,9 GW, Alemania colocó 17,4 y España, otros 8,7, más que países como Turquía, Italia, Japón o Francia, los siguientes en el listado.

Para el año en curso, la asociación maneja tres escenarios, y para todos ellos vislumbra una desaceleración

marcada principalmente por el contexto geopolítico y el “resurgimiento” del apoyo a los combustibles fósiles. Así, abarca desde un posible crecimiento del 30% (con 774 GW instalados) hasta una contracción del -8%, con 548 GW —49 menos respecto a los instalados en 2024—.

En cierta relación con el apagón, el documento también aprecia una “subestimación” por parte de los responsables políticos de la velocidad del desarrollo solar, “lo que ha llevado a una inversión insuficiente en infraestructura de red y a redes eléctricas obsoletas”. Por ello, considera “fundamental” una mayor planificación e inversiones en flexibilidad y almacenamiento.

La danesa Ørsted suspende un proyecto eólico de 2,4 GW

S. Guinaldo MADRID.

La energética danesa Ørsted anunció la suspensión del proyecto Hornsea 4, un parque eólico marino de 2.400 megavatios (MW) en el Mar del Norte, al este de Reino Unido, por motivos económicos.

Según comunicó la multinacional, desde que obtuvo la adjudicación el pasado septiembre, el proyecto ha experimentado varios sobrecostes, lo cual supone un mayor riesgo de ejecución. Con esta decisión, la energética prevé incurrir en unos costes de desvinculación de entre 469 y 603 millones de euros.

Bolsa & Inversión

Los fondos de bolsa española solo captan 43 millones en 3 años pese al tirón del Ibex

Esta categoría ha sufrido reembolsos netos de 1.221 millones de euros en los últimos años

En este período el Ibex se ha convertido en uno de los índices más alcistas del mercado europeo

Ángel Alonso MADRID.

Es una de las categorías que más rentabilidad está consiguiendo en los últimos años, con un 15,75% el año pasado y un 24,86% en 2023. Y es una de las más cercanas al inversor español, puesto que conoce a la gran mayoría de las compañías que la componen. Pero aun así los inversores le están dando la espalda de manera continua. Se trata de los fondos de bolsa española, que solamente han conseguido captar 43 millones de euros netos en los últimos tres años, según datos de la consultora Vdos.

En este mismo período, estos vehículos de inversión han conseguido añadir 2.192 millones de euros gracias a la revalorización del mercado, lo que ha servido para mantener el nivel de activos bajo gestión en los 5.000 millones.

Pero en este tiempo, donde el Ibex se ha revalorizado un 161%, frente

Carteras más globales y la gestión discrecional explican esta falta de interés

al 137% del EuroStoxx 50, los fondos de bolsa española han sufrido salidas de dinero por valor de 1.221 millones de euros.

Este mejor rendimiento de la bolsa española frente a la europea se debe en parte a la subida de tipos de interés que realizó el BCE, gracias al peso del sector financiero en el Ibex, y ha continuado por las mejores perspectivas de crecimiento para la economía española, en un entorno de atonía en Europa, lo que llevado a los grandes inversores a volver a situar al mercado ibérico en su radar.

¿Por qué no atrae, entonces, más a los inversores? No es algo nuevo. Los fondos de bolsa española han ido perdiendo relevancia en las carteras desde hace mucho tiempo y atrás queda 2006, cuando llegaron a acumular más de 10.000 millones de euros de patrimonio, con datos de Inverco, mucho más que los fondos de renta fija a largo plazo, un año antes de que el Ibex llegara a tocar los 16.000 puntos.

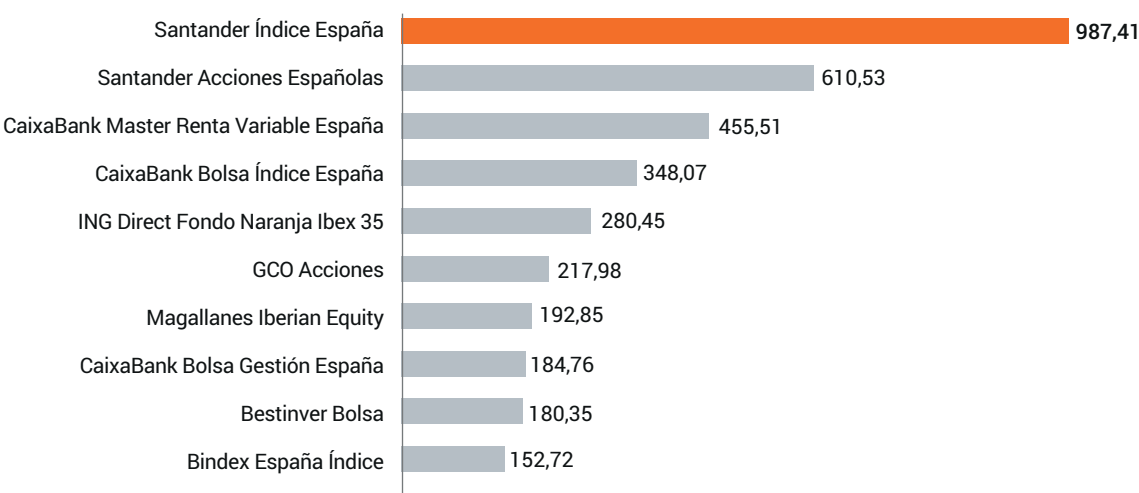
En 2011, en plena crisis del euro, vieron reducido su patrimonio a los 1.700 millones y, aunque tres años

Sin interés por el mercado ibérico

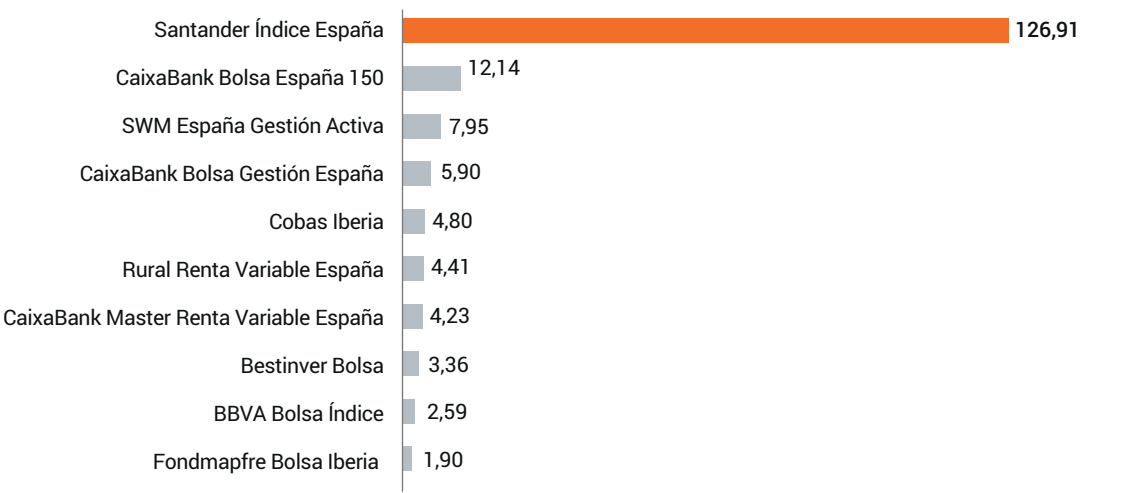
Evolución patrimonial de los fondos, en millones de euros

Año	Patrimonio	Captaciones netas	Revalorización del mercado	Rentabilidad media (%)
2025	5.041	43,71	750,35	16,71
2024	4.247	-439,37	575,95	15,75
2023	4.110	-782,13	865,96	24,86
2022	4.026	-202,52	-121,19	-6,23
2021	4.350	-190,02	495,32	8,97
2020	4.045	-948,92	-952,19	-10,21

Fondos con mayor patrimonio, en millones de euros



Fondos con mayores captaciones, en millones de euros



Fuente: Vdos, con datos a 6 de mayo.



más tarde se recuperaron hasta llegar a los 6.000 millones, desde entonces han experimentado una reducción paulatina que les ha hecho perder la barrera de los 3.000 millones, sin incluir a los productos, indexados, un nivel que no abandonan del todo únicamente por la revalorización del mercado.

Pérdida paulatina

Esta pérdida de interés de los inversores por la bolsa española, y por Europa en general, se explica por

una mayor globalidad de las carteras durante este tiempo, con el foco puesto en Estados Unidos y los grandes valores tecnológicos, y el auge de la gestión discrecional de carteras, donde las decisiones de inversión se dejan en manos de los especialistas de las firmas de inversión. De esta manera, la asignación bursátil por países ya no tiene el mismo sentido que antes y únicamente una posición táctica explica que se pueda incorporar a este tipo de carteras con un peso más o me-

nos importante.

Esta reducción patrimonial de los fondos de bolsa española ha ido acompañada por el cierre paulatino de los productos de esta categoría de las gestoras internacionales, hasta el punto de que el *Fidelity Iberia*, que llegó a ser el más grande por volumen, con más de 1.300 millones de euros, es el único que se mantiene con vida.

La gestión pasiva, en este caso, también ha hecho mella en el tamaño de los fondos, ya que entre los

mayores productos de bolsa española se encuentran hasta cuatro indexados al Ibex, utilizados sobre todo por inversores institucionales. De hecho, el *Santander Índice España*, con 987 millones de euros, es el fondo más grande de la categoría, por delante de los 610,5 millones que maneja el *Santander Acciones Españolas*, el de mayor tamaño entre los fondos activos. Y el siguiente por volumen patrimonial es el *CaixaBank Master Renta Variable España*, con 455,5 millones, que pertenece a una de las gamas de gestión discrecional de la entidad catalana.

Entre los fondos de bolsa española más grandes solamente aparecen dos de gestoras independientes: *Magallanes Iberian Equity*, gestionado por Iván Martín, y *Bestinver Bolsa*, gestionado por Ricardo Seixas, con 193 millones y 180 millones de euros, respectivamente. El fondo de Bestinver es uno de los

Entre los mayores fondos de bolsa española se encuentran hasta cuatro indexados

que más dinero está captando este año, con 3,36 millones, por debajo de los 4,80 millones que está consiguiendo *Cobas Iberia*. Aunque hay que tener en cuenta que *Bestinfond*, uno de los productos estrella de la gestora de Acciona, combina la cartera internacional con una parte de la cartera ibérica.

SWM España Gestión Activa, gestionado por Luciano Díez-Canedo en Singular AM, es otro de los fondos de bolsa española que más dinero está captando, con casi ocho millones de euros.

Entre los fondos que más captan este año también se encuentran el indexado de Santander, con 126 millones de euros, un indicativo de que los inversores institucionales están incorporando de esta manera bolsa española en sus carteras, como ocurre con el *BBVA Bolsa Índice*, que atrae 2,6 millones.

Un dato curioso de los flujos netos de este año es que gestoras más pequeñas, como Gescooperativo, son las que están apostando por el mercado ibérico, como lo demuestra el hecho de que *Rural Renta Variable España* consiga 4,41 millones.

El impacto olvidado del crecimiento asiático en los mercados globales



Análisis
Jorge González
Director de análisis de Tressis

Mientras los mercados financieros se centran en las discusiones en el Despacho Oval y la avalancha de resultados corporativos, dos noticias clave provenientes de Asia han pasado casi desapercibidas, a pesar de su potencial para cambiar el rumbo económico global. La caída del precio del petróleo tras la última reunión de la OPEP+ y los nuevos estímulos monetarios anunciados por China podrían convertirse en catalizadores decisivos para la recuperación de los mercados tras los turbulentos primeros meses del año.

La decisión del cártel del petróleo de aumentar las cuotas de producción en 411.000 barriles diarios para junio, consolidando en un mes lo que estaba previsto para varios trimestres, ha llevado a una caída significativa en los precios del crudo. Actualmente, el Brent ronda los 63 dólares por barril, lejos de los niveles de 2022 cuando superó los 100 dólares. Este ajuste llega en un momento de desaceleración económica global, con previsiones de crecimiento mundial para 2025 revisadas a la baja y un aumento de la oferta que supera las expectativas iniciales. Aunque algunos analistas temen que esto exacerbe la volatilidad, la historia sugiere que los mercados energéticos tienden a estabilizarse tras periodos de ajuste abrupto.

En Asia, donde el petróleo representa una proporción significativa de los costes de producción y el consumo energético, este descenso supone un alivio económico considerable. Se estima que, con el Brent estabilizado en torno a 60-65 dólares por barril, el coste de las importaciones de petróleo en relación con el PIB de la región podría reducirse hasta situarse en el 2,3% en 2025, frente al 3,1%



ISTOCK

que supuso en 2024. Además, los efectos desinflationarios asociados podrían facilitar un entorno más favorable para políticas expansivas, permitiendo a los bancos centrales de la región reducir los tipos de interés sin poner en riesgo la estabilidad de precios.

China, consciente de este contexto, ha dado un paso al frente con un ambicioso paquete de estímulos monetarios. Entre las medidas anunciadas destacan un recorte de 50 puntos básicos en el coeficiente de reservas bancarias –lo que libera un billón de yuanes en liquidez– y una reducción de los tipos de interés a corto plazo hasta situarlos en el 1,4 %. Estas acciones buscan impulsar el crédito en sectores clave como la innovación tecnológica, el consumo y la atención a la tercera edad. Adicionalmente, se han incrementado los fondos para agricultura, pequeñas empresas y desarrollo tecnológico, con una

inyección total que supera los 1,1 billones de yuanes. Este enfoque tiene un doble objetivo: apoyar a la economía doméstica en un momento crítico y reforzar la confianza en los mercados internacionales.

Los estímulos llegan justo cuando China negocia con Estados Unidos sobre posibles ajustes en las tarifas comerciales, en un intento por aliviar las tensiones que han lastrado el comercio bilateral. Aunque la economía china sigue creciendo, lo hace a un ritmo más moderado y por debajo de los años anteriores. Pekín parece decidido a sostener este crecimiento y evitar que el peso de las tensiones geopolíticas y las barreras comerciales frenen su capacidad de recuperación.

Mientras todo esto ocurre, los mercados financieros permanecen centrados en las disputas políticas en Estados Unidos y en los resultados trimestrales, pasando por alto el im-

pacto potencial de estos movimientos en Asia. Ignorar estas dinámicas podría ser un error colosal. La combinación de un petróleo más barato, una política monetaria expansiva en China y un posible alivio en las tensiones comerciales entre las dos mayores economías del mundo ofrece un escenario mucho más optimista del que muchos parecen estar viendo.

Es importante destacar que estos factores no solo afectan a Asia, sino que tienen un impacto global. La caída en los precios del petróleo podría aliviar las presiones inflacionarias en economías occidentales, facilitando una relajación de las políticas monetarias restrictivas que han predominado en los últimos años. De igual forma, una recuperación más fuerte en Asia podría revitalizar el comercio global, especialmente en sectores como la tecnología, donde China sigue siendo un líder indiscutible.

Por otro lado, también existen riesgos. Una mayor oferta de petróleo en un entorno de crecimiento económico débil podría generar un exceso de suministro que limite las perspectivas de estabilización del mercado energético. Asimismo, aunque las medidas de estímulo de China son un paso en la dirección correcta, su enfoque sigue siendo reactivo, y dependerá en gran medida de cómo evolucionen las negociaciones con Estados Unidos y otros actores internacionales.

El tiempo dirá si estos estímulos y ajustes logran consolidar una recuperación más amplia, pero lo que está claro es que Asia no está esperando a que el mundo decida su destino. Si algo nos enseña la historia es que los grandes cambios suelen venir de donde menos se espera. Esta vez, el motor del cambio podría estar al este, en un continente que continúa adaptándose, innovando y creciendo en medio de un entorno desafiante.

Los inversores harían bien en prestar atención a estas señales antes de que sea demasiado tarde. Asia está mostrando su capacidad para liderar la recuperación económica global, y los recientes estímulos monetarios y ajustes en el mercado energético son una prueba de ello. En un mundo cada vez más interconectado, subestimar el impacto de estas dinámicas sería un error difícil de justificar en el futuro. La clave está en reconocer las oportunidades ahora, antes de que el cambio sea evidente para todos.

Navegador de los mercados

ÍNDICES		PREVISIONES			
		ÚLTIMO CRUCE	JUN/25	SEP/25	2026
Ibex 35		1,13	1,09	1,06	1,14
Cac40		0,85	0,85	0,85	0,86
Dax Xetra		163,59	161,00	166,00	159,00
Dow Jones		1,28	1,34	1,25	1,34
CSI 300		0,94	0,97	0,99	0,95
Bovespa		0,83	0,88	0,92	0,83
Nikkei 225		145,21	148,00	157,00	140,00

PAÍSES		PREVISIONES			
		ÚLTIMO CRUCE	JUN/25	SEP/25	2026
España		0,94	0,97	0,99	0,95
Alemania		0,94	0,97	0,99	0,95
Reino Unido		0,94	0,97	0,99	0,95
EEUU		0,94	0,97	0,99	0,95
Japón		0,94	0,97	0,99	0,95
Brasil		0,94	0,97	0,99	0,95

MATERIAS PRIMAS		PREVISIONES			
		ÚLTIMO CRUCE	JUN/25	SEP/25	2026
Petróleo Brent		0,94	0,97	0,99	0,95
Petróleo WTI		0,94	0,97	0,99	0,95
Oro		0,94	0,97	0,99	0,95
Cobre		0,94	0,97	0,99	0,95
Níquel		0,94	0,97	0,99	0,95
Aluminio		0,94	0,97	0,99	0,95
Cacao		0,94	0,97	0,99	0,95
Trigo		0,94	0,97	0,99	0,95

DIVISAS		PREVISIONES			
		ÚLTIMO CRUCE	JUN/25	SEP/25	2026
Euro-Dólar		1,13	1,09	1,06	1,14
Euro-Libra		0,85	0,85	0,85	0,86
Euro-Yen		163,59	161,00	166,00	159,00

VALORES		PREVISIONES			
		ÚLTIMO CRUCE	JUN/25	SEP/25	2026
Euro-Franco Suizo		0,94	0,97	0,99	0,95
Libra-Dólar		1,28	1,34	1,25	1,34
Dólar-Yen		145,21	148,00	157,00	140,00

VALORES		PREVISIONES			
		ÚLTIMO CRUCE	JUN/25	SEP/25	2026
Dólar-Yuan		7,24	7,18	7,30	7,35
Dólar-Real Brasileño		5,64	4,90	5,14	5,90
Dólar-Franco Suizo		0,83	0,88	0,92	0,83

Bolsa & Inversión

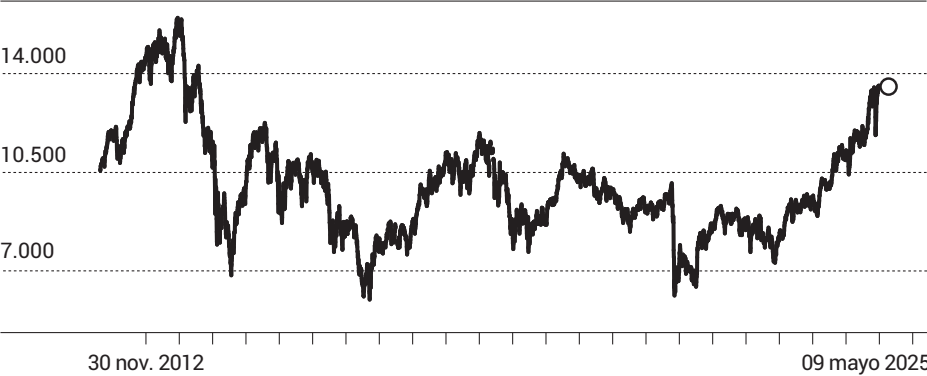
Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.xDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬆️ Acciona	125,90	2,69	7,15	15,82	7.831	4,30	9,85	140,45	M
⬆️ Acciona Energía	16,59	3,82	-21,82	-6,80	4.883	3,11	9,98	22,96	M
⬆️ Acerinox	9,95	0,30	-2,31	5,24	8.032	6,32	9,53	13,29	C
⬆️ ACS	56,30	0,27	44,51	16,23	9.697	3,85	18,74	51,57	M
⬇️ Aena	229,00	-0,09	31,68	16,01	22.068	4,68	16,54	231,86	M
⬆️ Amadeus	67,88	1,10	9,34	-0,47	51.479	2,22	20,98	78,15	M
⬆️ ArcelorMittal	26,66	0,49	12,49	19,18	2.217	1,89	7,45	30,87	C
⬇️ Banco Sabadell	2,63	-0,76	41,45	39,90	39.259	7,58	8,06	2,85	C
⬆️ Banco Santander	6,65	1,40	39,48	49,02	242.703	3,50	7,89	7,13	C
⬆️ Bankinter	10,97	0,27	47,30	43,52	13.243	5,12	10,03	10,33	M
⬆️ BBVA	12,82	0,08	33,49	35,58	89.455	5,93	7,89	13,44	C
⬆️ CaixaBank	7,27	1,45	49,04	38,85	71.740	6,12	9,93	7,18	M
⬇️ Cellnex	33,41	-3,16	0,92	9,51	64.716	0,41	-	43,46	C
⬆️ Enagás	13,32	-0,37	-6,85	13,07	8.529	7,51	13,23	15,22	M
⬆️ Endesa	25,57	1,43	44,50	23,11	33.600	5,30	13,39	26,13	M
⬆️ Ferrovial	43,59	0,83	23,07	7,36	23.806	1,87	38,71	46,44	M
⬆️ Fluidra	20,36	1,19	-6,26	-13,44	6.531	3,07	16,53	25,70	C
⬇️ Grifols	8,13	-0,34	-13,16	-11,13	13.454	0,38	11,06	15,64	C
➡️ Iberdrola	15,49	0,00	29,08	16,47	109.363	4,28	16,48	14,99	M
⬆️ Inditex	46,48	0,52	9,73	-6,37	57.818	3,72	23,06	51,68	M
⬆️ Indra	30,16	0,27	52,55	76,58	22.735	1,02	16,36	29,67	C
⬆️ Inm. Colonial	5,83	0,52	0,69	12,66	3.618	5,23	17,40	6,81	M
⬆️ IAG	3,51	2,78	65,89	-3,36	51.740	3,22	5,61	4,50	C
⬇️ Logista	28,18	-8,39	7,97	-3,49	49.640	7,42	12,34	32,43	M
⬆️ Mapfre	3,34	0,42	45,35	36,79	6.062	5,29	9,81	2,94	M
⬆️ Merlin Prop.	10,08	1,10	-2,71	1,19	8.029	4,13	18,50	12,93	C
⬇️ Naturgy	25,78	-0,08	5,74	10,27	4.080	6,23	13,96	25,59	V
⬆️ Puig	16,96	1,68	-34,16	-4,91	5.792	2,52	15,69	23,53	C
⬆️ Redeia	17,65	0,86	8,28	6,97	19.566	4,59	18,78	19,06	M
⬆️ Repsol	11,27	1,62	-23,70	-3,64	41.087	8,84	5,29	13,45	M
⬆️ Rovi	52,75	0,09	-35,32	-16,20	3.454	1,70	22,13	76,22	C
⬆️ Sacyr	3,32	0,30	-7,26	4,34	4.639	3,83	15,89	4,18	C
⬆️ Solaria	6,40	1,88	-41,82	-18,11	5.467	0,00	9,24	11,11	M
⬆️ Telefónica	4,48	0,18	7,62	13,69	25.242	6,70	14,82	4,18	V
⬇️ Unicaja	1,80	-0,11	43,32	41,52	13.107	7,49	8,55	1,75	M

Ibex 35

CIERRE 13.554,10 ⬆️ VAR. PTS. 65,20 VAR. 0,48% VAR. 2025 16,90%

Puntos



Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Banco Santander	242.703.300	198.859.600
Iberdrola	109.363.100	163.155.000
BBVA	89.454.850	124.828.400
Caixabank	71.740.410	66.414.390
Cellnex	64.715.850	46.838.680
Inditex	57.817.580	116.690.600

Los mejores

	VAR. %
OHLA	4,82
CAF	4,72
Ecoener	4,04
IAG	2,78
Nyesa Valores	2,70
Acciona	2,69

Los peores

	VAR. %
Logista	-8,39
Vocento	-4,61
Amrest Holdings	-3,70
Cellnex	-3,16
Adolfo Dominguez	-2,89
Squirrel Media	-2,88

Los mejores de 2025

	CAMBIO 2025 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSÁE*	VOLUMEN SESIÓN*	PER 2025*	PER 2026*	PAY OUT*	DEUDA/ EBITDA*
1 Oryzon Genomics	91,79	3,69	1,40	211	1.754	78,97	-	-	-
2 Squirrel Media	71,77	3,03	1,19	193	12	-	-	0,00	-
3 Berkeley Energía	65,22	0,39	0,19	144	1.316	-	-	-	-
4 Indra	59,60	29,40	16,05	4.816	14.515	14,69	13,16	15,91	1,38
5 Grenergy	53,14	50,10	26,20	1.465	2.859	13,53	22,39	0,00	7,06

Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %		CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %
Madrid	1.340,28	0,50	17,84	Londres Ftse 100	8.554,80	0,27	4,67
Paris Cac 40	7.743,75	0,64	4,92	Nueva York Dow Jones*	41.310,51	-0,14	-2,90
Fráncfort Dax 40	23.499,32	0,63	18,03	Nasdaq 100*	20.077,98	0,07	-4,45
EuroStoxx 50	5.309,74	0,39	8,45	Standard and Poor's 500*	5.664,40	0,01	-3,69

Notas: (1) En millones de euros. (2) En miles de euros. (3) Número de veces que el beneficio por acción está contenido en el precio del título. (4) Porcentaje del beneficio neto que la empresa destina a dividendos. (5) Deuda total de la compañía entre su beneficio bruto de explotación. Fuentes: Bloomberg y Factset. ⬆️ La recomendación media de las firmas de inversión que cubren al valor equivale a un consejo de compra. ⬆️ La recomendación media de las firmas de inversión que cubren el título representa una recomendación de mantener al valor en cartera. ⬆️ La recomendación media de las firmas de inversión equivale a un consejo de venta de la acción.

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.xDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬇️ Adolfo Domínguez	4,70	-2,89	-8,91	-0,84	40	-	11,19	-	C
⬆️ Aedas Homes	27,95	1,82	54,92	7,92	930	8,41	11,65	28,30	M
⬆️ Airbus	158,56	0,29	-0,80	3,50	579	1,77	24,29	182,94	C
⬆️ Airtificial	0,12	1,67	-6,89	34,51	297	-	-	-	-
⬆️ Alantra Partners	8,66	0,46	-4,42	12,47	36	-	-	-	-
⬇️ Almirall	9,80	-1,90	8,11	19,00	1.342	2,01	45,58	12,33	C
⬇️ Amper	0,15	-0,65	29,91	32,64	1.008	-	30,40	0,18	C
⬇️ Amrest	3,90	-3,70	-36,89	-11,36	56	2,56	12,00	6,03	M
➡️ Árima	7,55	0,00	25,42	-6,79	-	-	-	-	-
⬆️ Atresmedia	5,81	0,69	18,81	32,95	1.645	8,83	10,82	5,49	M
⬇️ Audax Renovables	1,55	-0,13	-11,85	0,13	363	2,06	13,50	2,43	C
⬆️ Azkoyen	8,24	1,73	32,48	33,77	26	-	9,47	-	-
⬆️ Berkeley	0,30	0,34	48,39	52,71	589	-	-	-	-
➡️ Bodegas Riojanas	3,48	0,00	-17,15	5,44	-	-	-	-	-
⬆️ CIE Automotive	23,75	0,64	-12,68	-6,50	2.174	4,11	8,15	31,99	C
⬆️ Clínica Baviera	37,90	1,61	33,92	21,47	144	4,58	15,10	39,00	M
➡️ Coca-Cola European P.	80,00	0,00	18,69	8,84	28	2,62	19,27	83,31	C
⬆️ CAF	46,60	4,72	38,90	33,33	5.252	3,24	11,59	48,87	C
➡️ Corp. Financ. Alba	83,68	-	77,61	0,46	-	1,15	19,88	-	-
⬇️ Cox	8,34	-0,71	-	-13,93	166	-	10,78	-	-
⬆️ Deoleo	0,18	1,40	-19,06	-3,99	144	0,00	-	0,25	M
➡️ Desa	14,70	0,00	9,70	-4,55	-	7,62	8,75	-	-
⬆️ Dia	26,00	0,78	94,03	69,93	1.216	-	30,59	33,85	C
⬆️ DF	0,28	0,71	-50,78	24,56	78	-	-	-	-
⬆️ Ebro Foods	16,88	0,12	5,63	6,30	358	4,59	12,48	20,89	C
⬆️ Ecoener	4,64	4,04	22,11	3,11	4	1,01	18,71	6,00	C
⬆️ eDreams Odigeo	7,50	1,35	14,16	-13,79	501	-	16,13	11,67	C
⬆️ Elecnor	20,15	0,25	-2,18	25,47	1.515	2,42	18,49	22,53	C
⬆️ Ence	2,84	0,71	-16,94	-8,20	830	4,01	23,50	3,96	C
⬆️ Ercros	3,01	0,17	-14,14	-14,87	37	-	-	4,70	-
⬆️ Faes Farma	4,29	0,35	21,73	23,13	675	3,50	15,20	4,44	M
➡️ FCC	10,74	0,00	15,29	20,81	101	5,94	12,67	12,63	C
⬆️ GAM	1,24	1,64	-	-	12	-	11,27	-	-
⬆️ Gestamp	2,69	2,05	-10,70	8,39	1.742	4,39	7,02	3,11	M
⬇️ Global Dominion	3,05	-0,65	-13,25	8,75	449	3,45	10,95	5,88	C
⬆️ Grenergy	51,40	0,78	78,78	57,43	1.637	-	13,91	50,18	C
⬆️ Grupo Catalana Occ.	48,80	0,10	34,44	35,93	8.910	2,91	9,21	52,80	C
⬇️ Grupo Ezentis	0,12	-1,67	-38,22	43,03	629	-	-	-	-
⬆️ Hotelbeds	9,30	1,64	-	-	2.006	-	17,00	-	-
⬇️ Iberpapel	20,30	-2,40	10,02	14,05	168	2,66	-	26,00	C
⬇️ Inm. Sur	11,50	-0,86	58,23	28,49	20	4,57	7,82	14,70	C
⬆️ Inmocemento	3,17	0,96	-	4,45	247	-	-	-	-
➡️ Innov. Solutions	0,57	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
⬇️ Lab. Reig Jofre	2,99	-0,33	17,25	20,08	89	2,01	-	-	-
⬇️ Línea Directa	1,29	-0,62	21,70	19,00	326	4,50	17,67	1,20	M
➡️ Lingotes	6,05	0,00	-11,81	-3,97	-	-	-	-	-
⬇️ Meliá Hotels	6,29	-2,26	-16,31	-14,66	5.032	2,43	9,64	8,98	C
➡️ Metrovacesa	11,70	0,00	42,16	33,26	474	6,50	37,74	11,13	M
⬆️ Minor Hotels	6,33	0,16	48,94	0,48	38	0,84	16,23	4,35	M
➡️ Miquel y Costas	14,00	0,00	17,65	9,38	55	-	-	-	-
⬆️ Montebalito	1,43	0,70	2,88	8,33	7	-	-	-	-
⬆️ Naturhouse	1,75	0,57	6,06	5,74	9	-	-	-	-
⬆️ Neinor Homes	15,26	0,13	67,94	0,32	8.273	11,94	14,44	15,08	M
⬆️ Nicolás Correa	11,20	1,82	63,27	45,45	37	2,68	11,91	11,00	C
⬇️ Nueva Exp. Textil	0,44	-1,99	16,89	20,05	324	-	22,15	-	-
⬆️ Nyesa	0,01	2,70	58,33	31,03	702	-	-	-	-
⬆️ OHLA	0,32	4,82	-10,50	-10,10	5.934	-	39,44	0,68	C
⬆️ Oryzon	2,75	1,48	39,62	96,07	3.361	-	-	7,68	C
⬆️ Pescanova	0,33	1,55	-16,37	8,28	32	-	-	-	-
⬆️ Pharma Mar	73,95	0,20	133,53	-7,33	2.051	0,88	36,57	87,17	M
⬆️ Prim	10,95	1,86	10,09	13,83	197	4,11	14,22	16,75	C
⬆️ Prisa	0,42	1,22	13,66	38,21	78	-	46,22	0,47	M
⬇️ Prosegur Cash	0,80	-0,13	53,65	44,75	227	5,38	10,24	1,08	C
⬆️ Prosegur	2,75	2,23	65,46	62,34	1.412	4,87	12,39	2,57	M
➡️ Realia	0,92	0,00	-8,71	-9,61	12	-	19,21	1,12	C
⬇️ Renta 4	13,80	-1,43	33,98	10,40	9	-	-	-	C
⬆️ Renta Corp	0,72	0,29	-16,87	10,75	8	-	-	3,13	C
⬆️ Sanjose	6,58	0,77	44,62	26,54	652	1,52	12,42	9,62	C
➡️ Soltec	1,60	0,00	-36,46	0,00	-	-	10,65	-	-
⬇️ Squirrel Media	2,36	-2,88	58,39	90,32	78	-	-	-	-
⬆️ Talgo	3,37	0,15	-24,04	0,15	210	1,87	20,64	4,17	M
⬇️ Técnicas Reunidas	16,03	-0,25	68,74	42,62	2.422	0,00	9,81	18,54	C
⬆️ Tubacex	3,80	-0,13	23,01	16,59	536	3,48	10,84	5,26	C
➡️ Tubos Reunidos	0,56	0,00	-23,50	20,17	254	-	-	0,74	C
➡️ Urbas	0,00	0,00	-50,00	-16,00	-	-	-	-	-
⬇️ Vidrala	94,90	-0,84	-0,78	2,15	2.168	1,72	13,20	109,64	M
⬆️ Viscofan	63,90	0,31	4,41	4,75	2.217	4,10	17,91	71,74	C
⬇️ Vocento	0,66	-4,61	-35,41	8,17	125	0,00	-	0,75	M

Economía

La rentabilidad de la ‘hucha de pensiones’ española es la más reducida de la OCDE

El Fondo de Reserva arroja un rendimiento negativo promedio en una década del 1,1%

En febrero pasado, se aprobó una norma que permite diversificar más las inversiones

B. Martínez / E. Zamora MADRID.

El Fondo de Reserva español, comúnmente conocido como la *hucha de pensiones* arroja la rentabilidad más baja del conjunto de países de la OCDE, en su promedio ponderado a diez años, un mal rendimiento de la inversión de sus activos únicamente comparable al propio de Polonia (al que solo aventaja en una décima porcentual).

Así lo desprenden los datos del informe *Pension Markets in Focus 2024* publicado por la organización internacional en el mes de diciembre. Una conclusión que entonces pasó desapercibida y que se complementa con otras cuestiones mencionadas en el documento como que la *hucha de pensiones* española es la más pequeña tanto en términos brutos -en dólares- como en relación con el PIB. A cierre de 2023 -últimos datos disponibles- el Fondo de Reserva español representaba solo el 0,4% del PIB, con 5.672 millones de euros -una cifra que según el Ministerio de Seguridad Social se situará en los 14.000 millones a finales de 2025-. En cuanto a la rentabilidad, el documento emitido por la OCDE muestra que en los últimos 10 años, el Fondo de Reserva español obtuvo un rendimiento medio negativo de -1,1%, de nuevo solo semejante en deterioro al polaco (con un -1,2%).

En concreto, de la media de los últimos cinco años sigue siendo peor la de Polonia (un -4,6% del país polaco y un 4,4% de España), pero la situación cambia si se echa la vista atrás. La rentabilidad de la hucha de las pensiones polaca era mejor que la española (0,1% frente a un 0,2%) y esta cifra se incrementa todavía más si se mira la media de los

Rentabilidad de los fondos de reserva públicos

Media de los últimos cinco, diez, quince y veinte años, en porcentaje

	5 años	10 años	15 años	20 años
Australia	3.8	5.3	6.0	..
Canadá - Reservas CPP	4.2	6.5	7.6	5.9
Canadá - Reservas QPP	3.4	5.3	6.4	5.1
Chile	2.2	3.2	1.2	..
Finlandia - Keva	2.8	3.6	5.0	..
Finlandia - VER	2.8	3.3	4.4	3.5
Francia	0.4	1.6	2.9	1.8
Japón	7.7	5.6	5.6	4.4
Corea	4.4	3.6	3.8	3.4
Luxemburgo	2.2	2.7	2.6	..
Nueva Zelanda	4.9	7.4	9.8	7.2
Noruega	4.3	4.5	7.0	5.1
Polonia	-4.6	-1.2	0.2	1.2
España	-4.1	-1.1	0.1	0.3
Suecia - AP1	4.1	5.1	6.3	..
Suecia - AP2	2.0	3.9	5.8	4.8
Suecia - AP3	4.9	5.8	6.6	5.5
Suecia - AP4	4.3	5.6	7.2	5.8
Suecia - AP6	10.4	9.3	7.9	6.8
Suiza	0.7	2.2	..	..
Estados Unidos	-1.5	0.1	0.8	1.2

Fuente: OCDE.

últimos 20 años, cuando Polonia estaba hasta 0,9 puntos porcentuales por encima -1,2% de la polaca y 0,3% de la española.

Según explica la OCDE en su informe, la razón por la que otros países como Japón o Suecia han obtenido cifras más positivas es porque tienen una cartera más diversifica-

da que otros. “Los fondos de reserva de las pensiones públicas en España y Estados Unidos que sólo poseen deuda pública” detalla el documento.

Cambios
El Gobierno aprobó el pasado mes de febrero un Real Decreto en el

que desarrollaba la regulación del Fondo de Reserva de la Seguridad Social en el que se clarificaba en qué valores se podrían invertir para incrementar la rentabilidad de la *hucha de las pensiones*.

Concretamente, la normativa señalaba que se podría invertir en títulos emitidos por personas jurídi-

cas públicas nacionales y extranjeras, “de calidad crediticia elevada con un significativo grado de liquidez”.

Además, el Fondo podrá realizar inversiones también en otros valores de “calidad crediticia elevada” emitidas por entidades públicas. Si se opta por esta opción, esta inversión tendrá que se aprobada por el Consejo de Ministros y propuesta por las carteras de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones -que hoy en día lidera Elma Sáiz-, Economía, Comercio y Empresa -cuyo líder es Carlos Cuerpo-, o Hacienda -cuya ministra es María Jesús Montero-.

Cabe destacar que las medidas que estipula el Real Decreto no tie-

En la media de los últimos 20 años, su resultado destaca igualmente como el más negativo

nen efecto en los datos comentados anteriormente, ya que esta normativa se aprobó este pasado mes de febrero y los datos analizados corresponden al año 2023, por lo que habrá que esperar para ver los efectos que tiene la norma y si resulta suficiente o no.

A pesar de ello, fuentes de la Comisión de Supervisión del Fondo de Reserva aseguran a *elEconomista.es* que, por el momento, no se ha invertido en ninguna de las opciones que estipula el Real Decreto y solamente se ha optado por los bonos, siguiendo así la misma política de inversión que había hasta ese momento.

Cerca de 14.000 millones en recursos gracias al alza de cotizaciones

B. M. M. MADRID.

El Gobierno alberga una ambiciosa expectativa en cuanto a la evolución del Fondo de Reserva de las pensiones en este ejercicio. En concreto, de acuerdo con las previsiones que maneja el Ministerio de Inclusión y Seguridad Social, la más conocida como hucha de las pensiones acumulará 14.000 millones de euros al cierre de este ejercicio.

Se trata de una meta plenamente

alcanzable, considerando que este vehículo cerró el año 2024 en 9.300 millones. No obstante, lo realmente decisivo es la cotización extra, ligada al llamado Mecanismo de Equidad Intergeneracional (MEI) que se aplica sobre los salarios con el propósito de que la *hucha* vuelva a rellenarse.

Ese recargo ascendió al 0,8% el pasado enero, una vez que se superó el naufragio provocado por la enésima crisis parlamentaria sufri-

da por el Ejecutivo de Pedro Sánchez después de que, a principios de este año, el decreto que propiciaba el incremento de la cuota vinculada al MEI fue rechazada por la Cámara Baja.

Técnicamente este gravamen se denomina una cotización, pero su funcionamiento en la práctica es notablemente diferente. No en vano, a diferencia de una cotización social ordinaria, su pago no se va a traducir en una mejora de la cuan-

tía de la pensión que recibirán los trabajadores cuando se jubilen.

Al alza desde 2023
Su aplicación arrancó en 2023, cuando comenzó gravando con un tipo del 0,6% con el plácet de los sindicatos y la Comisión Europea, que pidió endurecer esta cuota como cláusula de salvaguarda en caso de detectar un desvío del gasto en el examen trianual que pasa la reforma. De hecho, el modelo actual es-

tá muy influido por una propuesta de UGT. Actualmente, esta nómina se ubica en el 0,8% y alcanzará, como mínimo, el 1,2%. Los problemas se amontonan también, al considerar cuál será su efecto real en la sostenibilidad del sistema de pensiones. Los expertos coinciden en que la acumulación de recursos del Fondo no basta para enjugar un déficit que, descontadas las ayudas del Estado, roza los 100.000 millones, según el Tribunal de Cuentas.

Economía

Junts aboga por una revalorización anual más alta para los jubilados catalanes

Presiona con un alza diferenciada por CCAA como paso previo a gestionar las pensiones

Blanca Martínez MADRID.

Junts llevó al Senado el martes pasado una propuesta para cambiar el centro de la reforma de las pensiones. ¿El principal objetivo? Que las pensiones en Cataluña suban más que en el resto de España. La propuesta del grupo parlamentario catalán no llegó como proposición de ley, sino como una moción en el Senado e instaba al Gobierno a diferenciar el incremento anual por autonomías. Así, Junts defendía realizar una revalorización de las pensiones conforme al coste real de la vida en cada comunidad autónoma, en lugar del modelo actual en el que el IPC dicta la subida. Es decir, cambiar el sistema y establecer un mecanismo de actualización periódica que refleje las variaciones en el coste de la vida en cada territorio. PP y PSOE ya han rechazado la medida.

Para ello, proponen crear un estudio técnico para definir una metodología objetiva que permita calcular con precisión el coste real de la vida en cada autonomía para aplicar estos criterios en la revalorización. En estos momentos dudan sobre si la iniciativa podría llegar más lejos, según reconocen las fuentes del partido que admiten que el tema de fondo es dar pie a la gestión económica de la Seguridad Social “con proximidad” a través del debate. Es decir, el tema acerca dicha disputa y parte de la premisa de gestionar los recursos desde Cataluña, un sistema similar al que está negociando el País Vasco con el Ejecutivo.

Las fuentes del partido consultadas por *elEconomista.es* la diferenciación territorial defienden que la desvinculación del IPC se haga a la vez que el traspaso al territorio. Ya que, aseguran, “el diálogo entre sindicatos y patronales catalanas es fluido”. Fuentes del diálogo social



El presidente de Junts, Carles Puigdemont. EFE

catalán, sin embargo, advierten que este tema “no está entre sus prioridades”.

Por otro lado, otras fuentes de los agentes sociales a nivel nacional aseguran que no apoyarán la medi-

da ya que supondría una diferenciación entre las diferentes regiones españolas y defienden que la gestión de las pensiones es estatal. Algo que también recordó la representante del PSOE en su interven-

ción en el Senado.

Según la propuesta del partido catalán, el coste de vida en su comunidad es un 7,6% superior a la media estatal. Mencionan también en el documento publicado en la web del Senado que esa misma circunstancia sucede en País Vasco (donde, según aseguran, es un 7,1% mayor) y en Madrid (un 15,7% más que la media). Es decir, la petición supondría doblar la revalorización de este año del 2,8% y superar las previsiones del año que viene. Según el consenso del panel de Funcas, que reúne las previsiones de diferentes organismos es que 2025 cierre con un IPC del 2,5%. Además, según los datos del Instituto de Estadística de Cataluña, la inflación se sitúa actualmente en el 2,2%.

Presionan para aplicar un SMI propio acorde al coste de la vida en Cataluña

La formación catalana aboga también por vincular los incrementos anuales del Salario Mínimo Interprofesional (SMI) a este nuevo indicador que creen que será capaz de medir las variaciones en el coste de la vida. Los posconvergentes no limitan esta propuesta a Cataluña, sino que proponen que en cada comunidad autónoma o “nación” para permitir que sea mayor en unas regiones que en otras. Es algo que el País Vasco ha intentado en alguna ocasión, pero a lo que el Gobierno y los agentes sociales nacionales se oponen rotundamente.

El partido plantea prohibir que los okupas se empadronen

Agencias MADRID.

Junts presenta una propuesta que apuesta por prohibir los empadronamientos a okupas y que plantea que el Govern impulse un “padrón social” a vulnerables. Según avanza *El Periódico de Catalunya*, los de Carles Puigdemont apuestan por reformar la Ley Reguladora de las Bases del Régimen Local y del Decreto del Reglamento de Población y Demarcación Territorial de las Entidades Locales, para “exigir un título habilitante y blindar la verificación de la residencia.

“No podemos aceptar que de un acto ilegal, como la ocupación, se pueda derivar la condición de ciudadanía municipal a través del padrón”, defiende el partido. También abogan por unificar los cri-

Considera que el Govern debe hacerse responsable de este tipo de situaciones

terios para que los ayuntamientos actúen con seguridad jurídica, “evitando desequilibrios territoriales y un efecto llamada”. Añaden que se deben contemplar excepciones reguladas y seguras para situaciones de vulnerabilidad acreditadas por los servicios sociales, y defienden que se debe acompañar a los menores que se puedan encontrar en situaciones de vulnerabilidad.

“La Generalitat debe asumir la responsabilidad de los casos no empadronables bajo los criterios actuales, con mecanismos como el padrón social o registros alternativos con valor administrativo”, proponen. Junts considera que el Govern debe hacerse responsable de este tipo de situaciones, que actualmente están delegadas a los ayuntamientos.

La tasa a la banca se liquidará el mes próximo, según Hacienda

En el Ministerio insisten en que no existe vacío legal en este gravamen temporal

elEconomista.es MADRID.

El Ministerio de Hacienda está preparando la orden ministerial para que la banca pague lo que corresponde del gravamen temporal al sector por el ejercicio de 2024, según han informado fuentes del departamento a EP.

Las mismas fuentes aseguran que “no hay un vacío legal” y que las entidades deberán abonar el gravamen en junio y septiembre, como han venido haciendo en los dos años desde la entrada en vigor del impuesto.

Esta situación se deriva del rediseño del gravamen que se aprobó por el Parlamento a finales de 2024 que convirtió esta tasa en impuesto propiamente dicho y que, según el texto original, se devengaba de forma distinta.

En concreto, mientras que el gravamen temporal tenía un devengo a 31 de diciembre, el texto publicado el 21 de diciembre de 2024 del impuesto a la banca incluía que el devengo se realizaría al día siguiente al de finalización del periodo impositivo, es decir, el 1 de enero. Esto hacía que en 2025, año de transición entre las dos figuras, los bancos tuvieran que contabilizar las dos figuras.

Advertido por el Banco Central Europeo (BCE), el Gobierno qui-

so evitar que los bancos tuviesen un impacto “sustancial” en sus cuentas anuales por las dos figuras, trató de modificar el texto original del impuesto con el decreto omnibus, de 23 de diciembre, estableciendo que el devengo tuviera una configuración “más próxima” a la estructural del gravamen temporal, lo que llevaba a que fuese el 31 de diciembre.

Sin embargo, el rechazo de este decreto el pasado 22 de enero hizo que la norma decayera y que es-

ta medida de transición se quedara sin aprobar. De esta forma, los bancos han contabilizado, el devengo del primer trimestre del impuesto, pero no el del gravamen.

Esto ha provocado que las entidades hayan contabilizado ya el impacto del nuevo impuesto en sus resultados de 2025, y que deberán pagar en 2026, pero no el pago que les puede suponer el de 2024, y se encuentran a la espera de contabilizarlo de las decisiones que tomen Hacienda y el Gobierno.

LA NUEVA JUBILACIÓN ACTIVA YA BENEFICIA A 500.000 AUTÓNOMOS

El cambio más reivindicado por los trabajadores por cuenta propia está ya plenamente en vigor

Esther Zamora MADRID.

Los autónomos que ya estén en la edad de jubilación, pero quieran alargar su vida laboral ya pueden beneficiarse del nuevo sistema de jubilación activa, que ya ha entrado en vigor y, con ella, los cambios que se prometieron el pasado 7 de enero en el Consejo de Ministros.

Se hizo efectiva su entrada el pasado 1 de abril y estas modificaciones vienen respaldadas en el Real Decreto-ley 11/2024, de 23 de diciembre, para la mejora de la compatibilidad de la pensión de jubilación con el trabajo. A través de este RD-L se modifican una serie de artículos con el objetivo de incentivar la permanencia en la actividad económica estableciendo la compatibilidad entre el complemento de demora y la pensión de jubilación activa.

En los próximos dos años se prevé que se jubilen 569.214 trabajadores por cuenta propia, según el Reta (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos) y, con el objetivo de frenar el choque que esto puede causar el mercado laboral, el Gobierno planteó este nuevo modelo de jubilación activa para tratar de incentivar a los autónomos sénior a que alarguen su vida laboral. De esta manera, se espera que la salida del mercado de trabajo sea lo más escalonada posible y, con ello, que los efectos de la entrada a la jubilación sean lo más suave posible.

El primer cambio que se hizo en la normativa fue eliminar la exigencia de la carrera de cotización completa para poder acceder a la jubilación activa. Hasta ese 1 de abril, los trabajadores por cuenta propia que decidían optar por este sistema tenían que haber cotizado 38 años. En el RD-L que se modificó en enero, se eliminó este requisito y actualmente solo se pide que los autónomos que opten a la jubilación activa tengan 15 años cotizados.

Con este cambio, lo que se pretende es igualar las condiciones de todos los trabajadores por cuenta propia. Y es que, la flexibilización de la normativa mejora especialmente el acceso de las mujeres, que cuentan con carreras laborales menos extensas que los varones por norma general.

Esto se debe a que históricamente han entrado más tarde al mercado laboral y, una vez que estaban en él, han tenido que hacer parones por diversos motivos como el cuidado de familiares o para hacerse cargo de tareas que, por norma general, los hombres no realizan.

Situación de las pensiones antes del nuevo sistema de jubilación

Hace referencia a las pensiones del 1 de marzo de 2025

General Autónomos

Número de jubilados

1.347.105 4.880.611

Importe de las pensiones (mill. €)

1.356.675 8.113.335

Pensión media (€/mes)

General 1.662,36
Autónomos 1.007,10 +65,1%

Trabajadores por cuenta propia mayores de 45 años por tramos de edad

Entre 45 y 49 años 535.594,10
Entre 50 y 54 años 537.651,10
Entre 55 y 59 años 477.557,48
Entre 60 y 64 años 379.914,48
Más de 64 años 189.300,90

Prestación que se percibe si se opta por la jubilación activa.

Porcentaje por cada año demorado

Si no se tiene a ningún trabajador asalariado a su cargo...

1 año 45
2 años 55
3 años 65
4 años 80
5 años 100

Si se tiene a una persona asalariada a su cargo...

1 año 75
2 años 75
3 años 75
4 años 80
5 años 100

NOTA: En ambos casos los porcentajes se incrementarán un 5% por cada 12 meses ininterrumpidos en jubilación activa hasta que se alcance el 100%

Fuente: Seguridad Social y BOE.

Con motivo de este cambio, también se han modificado los porcentajes de la pensión de jubilación que los trabajadores por cuenta propia obtienen mientras la compatibilizan con la actividad económica. Este cambio ha sido criticado por patronales como Upta (Unión de profesionales y trabajadores autónomos), quienes califican este nuevo diseño como un "fiasco del Gobierno".

Anteriormente, un autónomo que se jubilaba de manera activa percibía el 100% de la prestación si tenía a un trabajador a su cargo y un 50% si no tenía a ningún asalariado. Aho-

ra, para que un trabajador por cuenta propia perciba el 100% de la jubilación y la pueda compatibilizar con los beneficios de su trabajo, deberá alargar su retirada, como mínimo, 5 años. Los nuevos tramos que estableció el Ejecutivo son diferentes si se tiene o no un salariado.

Para quienes son el único trabajador de su empresa, por un año trabajado se percibe el 45%, a los dos años el 55%, a los 3 el 65%, a los 4 el 80% y a los 5 el 100%.

En cambio, para los que tiene un asalariado -que ha sido contratado 18 meses antes de alcanzar la edad



REVISTA PYMES, FRANQUICIAS Y EMPRENDEDORES

Desde hoy está disponible la nueva edición de la revista mensual. En ella, se habla del nuevo sistema de jubilación activa del que se benefician desde el mes de abril los trabajadores autónomos. Además, el presidente de la Cámara de España, José Luis Bonet, repasa la actualidad económica que rodea a las empresas españolas y valora las decisiones que deben tomar en los próximos meses.

de jubilación o se ha incorporado a un empleado de manera indefinida y no había tenido relación con la empresa en los dos años anteriores-, los tramos son del 75% para los 3 primeros años, el 80% para el cuarto y el 100% para el quinto año.

Además, estos porcentajes se irán viendo incrementados si se cumplen los requisitos de la normativa actual. Entre estas alzas, aquellos trabajadores por cuenta propia que demoren su jubilación activa cada año, percibirán un 4% más por cada año de demora. Además, a partir del segundo año, la pensión se incrementará un 2% más cada semestre. Esta misma modificación

en jubilación, siempre y cuando teniendo en cuenta que el máximo es el 100%. Por lo que a la cifra anterior, hay que sumarle estas alzas. La pensión en esta situación se revalorizará en su integridad en los términos establecidos para las pensiones del sistema de la Seguridad Social.

No obstante, en tanto se mantenga el trabajo compatible, al importe de la pensión más las revalorizaciones acumuladas se le aplicará el porcentaje que corresponda conforme a lo dispuesto en este artículo y mencionado anteriormente.

A pesar de ello, no dará lugar a ningún alza del porcentaje aplicable a la base reguladora de la pensión que se tenga reconocida, ni tampoco incrementará el complemento económico de demora que hubiera correspondido. El hecho de que los trabajadores por cuenta propia reclamen mejoras en este tipo de jubilación, es porque se ven obligados, en muchos casos, a alargar su retiro por la escasa pensión que les queda cuando ponen fin a su actividad económica.

Así los datos publicados hace unas semanas por el ministerio de Seguridad Social, y que hace referencia a la cuantía de las pensiones del mes de marzo, la media de las pensiones en España se sitúa en los 1.662,36 euros mensuales, mientras que la de un trabajador autónomo apenas supera los mil euros -1.007,10 concretamente-, lo que supone un 65,1% menos al mes.

Para leer más www.eleconomista.es/kiosco/

Franquicias Pymes y Emprendedores elEconomista.es

El primer cambio que se hizo fue modificar la carrera de cotización, que pasa de 38 a 15 años

Suscríbete al líder de audiencia en información económica, también en 2025

Anticípate a las tendencias

Edición pdf
anual
29,99€
antes ~~89,99€~~



Suscríbete a la edición online de **elEconomista.es**

Envío anticipado del diario en versión pdf la noche anterior por email. + Acceso a hemeroteca, a todas las revistas digitales y newsletters informativas.



Suscríbete en www.eleconomista.es/suscripciones/

José Luis Bonet Presidente de la Cámara de Comercio de España

“La jornada de 37,5 horas es una medida absurda, porque quien no la ha adoptado es porque no puede”

Esther Zamora MADRID.

José Luis Bonet (Barcelona, 1941), presidente de la Cámara de Comercio de España desde hace 11 años fue nombrado presidente el 19 de noviembre de 2014-, recibe a elEconomista.es en su despacho para hacer un repaso del entorno normativo que rodea a las empresas. Mientras, bromea sobre que el apogón que vivió el país el pasado 28 de abril coincidió con una intervención suya en un pleno en el que estaba hablando sobre la voracidad recaudatoria de las Administraciones Públicas.

La reducción de la jornada ha dado su primer paso en el Consejo de Ministros, ¿cómo acogéis desde la Cámara esta medida?

Entendemos que la medida como se plantea es absurda porque hay muchas empresas que ya están en ese tiempo y otras que no están porque no pueden, ya que corren riesgo de no tener viabilidad. Donde más riesgo existen es en las pymes, que vienen siendo presionadas desde el punto de vista de la voracidad recaudatoria y no es una buena noticia que se intente volver a este asunto.

Está en el punto de mira la internacionalización de las pymes, ¿cómo se puede potenciar ahora en una situación de crisis comercial con los aranceles?

No creo que los aranceles hagan más difícil la internacionalización de las empresas españolas. La subida de aranceles es negativa, pero hay que tener en cuenta que el planteamiento de (Donald) Trump, presidente de Estados Unidos, es de negociación y que va a depender de la posición de los países. Hay muchos (países) afectados porque tienen una gran exposición comercial, pero no es el caso de España, por lo que la afectación es menor, -ya que España se encuentra en déficit comercial con Estados Unidos- aunque no tenemos que olvidarnos de sectores y empresas concretas que si lo están. Ahí entran en juego las promesas del presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, quien afirmó que ayudaría a estos sectores y empresas, porque no se puede perder la escasa posición que tenemos en Estados Unidos.

Hay que considerar la posibilidad de que existan oportunidades (por las tasas arancelarias). Quizá es el momento de que, por ejemplo el vino, se traslade a Estados Unidos y no se encierre en los cuarteles de



ANA MORALES

invierno. Recomendando a las empresas que, con prudencia y ayudándose de las Cámaras de Comercio, vayan allí a instalarse.

¿Puede ser una oportunidad para las empresas de abrirse a otros mercados?

Es que es un deber, es una obligación. No debería ser por los aranceles que plantea Trump, sino que tiene que ser una obligación y, en consecuencia, lo que hay que decirle a las pymes es que no se arredren, que lo hagan con prudencia, que calculen el riesgo, que se aprovechen de las ventajas que pueden encontrar y que vayan a por ello. España tiene mucho recorrido, ¿por qué? porque todavía no se ha hecho. Lo han hecho grandes empresas y medianas, pero hay muchas pymes que no lo han hecho, ya que este tipo de compañías, sobre todo familiares, cuando hay ruido exterior, se arredran y se meten al cuartel de invierno correspondiente a esperar tiempos mejores, es lo que no deben hacer. Hay un recorrido a nivel

internacional que deben hacer y si no se hace yo creo que es un error.

¿Cree que las ayudas anunciadas son suficientes?

Antes de evaluar si son suficientes o no se tienen que concretar. Hasta ahora es una afirmación que se ha hecho que debemos creer, pero tenemos que ver qué pasa para saber si son efectivas o no.

¿Cómo se puede ayudar a esas pequeñas empresas a que pierdan el miedo de salir al exterior?

Se les puede ayudar ayudando, asesorando y acompañando, y para eso estamos las Cámaras de Comercio. Gran parte del éxito que han tenido las empresas en su salida al exterior es porque han ido acompañadas de una cooperación público-privada, en las que las Cámaras tienen el ADN de esas tres as que comentaba. Hasta ahora, las Cámaras de Comercio iban a tientas, ya que no se tenía una prueba fehaciente de hasta dónde se podía llegar.

Otro de los objetivos que hay en el punto de mira es la digitalización de las pequeñas y medianas empresas. Se puso a disposición el Kit Digital, ¿qué acogida ha tenido?

El objetivo eran 675.000 empresas y ya se ha cumplido. Ahora, de cara al próximo 31 de octubre -cuando terminan los plazos de solicitud- creemos que habremos sobrepasado las 700.000 pymes. Esto para España es importantísimo porque es un país de pymes y si tu ayudas asesorando y ayudando a estas empresas y convenciéndolas de que lo tienen que hacer, estas empresas dan el paso y esto supone un antes y un después.

Este proyecto es fundamental porque se ha conseguido que vayan a la digitalización porque saben lo importante que es, y como han tenido el apoyo necesario y un inventivo, por pequeño que sea, lo han hecho. Y esto se puede extrapolar a todos los terrenos, ya sea la internacionalización, formación o temas de sostenibilidad. Además, gracias a los fondos *Next Generation* se ha

Ayudas aranceles:

“Es clave que Sánchez cumpla con sus promesas, no se puede perder la posición que tenemos en EEUU”

Internacionalización:

“España tiene mucho recorrido en el exterior porque es una tarea que todavía no se ha hecho”

Política fiscal:

“En España hay voracidad recaudatoria que provoca que las pymes se vayan cerrando (a innovar)”

conseguido llegar a esas 670.000 empresas que no estaban digitalizadas. Evidentemente la decisión final la tienen que tomar ellas, pero nosotros tenemos que acompañarlas, asesorarlas y ayudarlas.

¿Se podría decir entonces que las pymes no se digitalizan porque no pueden y no porque no quieren?

Las pymes suelen ser empresas familiares que tienden a ser más conservadoras, demasiado, en momentos en que hay ruido exterior y hay una excesiva presión de la política fiscal y parafiscal, como pasa ahora en España que hay una voracidad recaudatoria excesiva por parte de todas las Administraciones Públicas. Entonces, las empresas se van cerrando y lo que tendrían que hacer, que es mantener el ánimo y la actitud, no lo hacen. Tienen trabajo para pagar los impuestos, que cada vez son mayores, entonces su objetivo principal es sobrevivir y, por un exceso de conservadurismo abandonan deberes que tienen que llevar a término.

Por tanto, es el momento de ayudarlas, de informarles de las herramientas e incentivos que tienen a su disposición para hacerlo y que, con prudencia y sin correr un riesgo temerario, lo hagan, porque la digitalización e internacionalización son una obligación y necesidad porque la globalización está ahí.

Economía

El Gobierno vasco espera movilizar hasta 3.000 viviendas mediante sus avales

Las entidades bancarias concederán los créditos y determinarán la solvencia de los candidatos

Aida M. Pereda BILBAO.

Ante los problemas de acceso a la vivienda, el Gobierno vasco quiere ayudar a los jóvenes en la compra de su primer piso. En vista de las dificultades para reunir ese 20% sobre el precio total que exigen las entidades bancarias como requisito indispensable para conceder una hipoteca, el Ejecutivo vasco pretende facilitar este proceso actuando como avalista. Para conocer más a fondo todos los detalles de este nuevo decreto, cuyo borrador se encuentra en fase de exposición pública, desde *elEconomista* hablamos con el Departamento de Bienestar, Juventud y Reto Demográfico del Gobierno vasco.

Una de las condiciones planteadas en el texto, aún embrionario, es que el precio del piso o casa objeto de la compra, que puede ser de segunda mano o de nueva construcción, no supere los 340.000 euros, excluyendo los gastos e impuestos de adquisición. No obstante, el inmueble debe situarse en Euskadi, ser primera vivienda y destinarse, además, para uso de vivienda habitual.

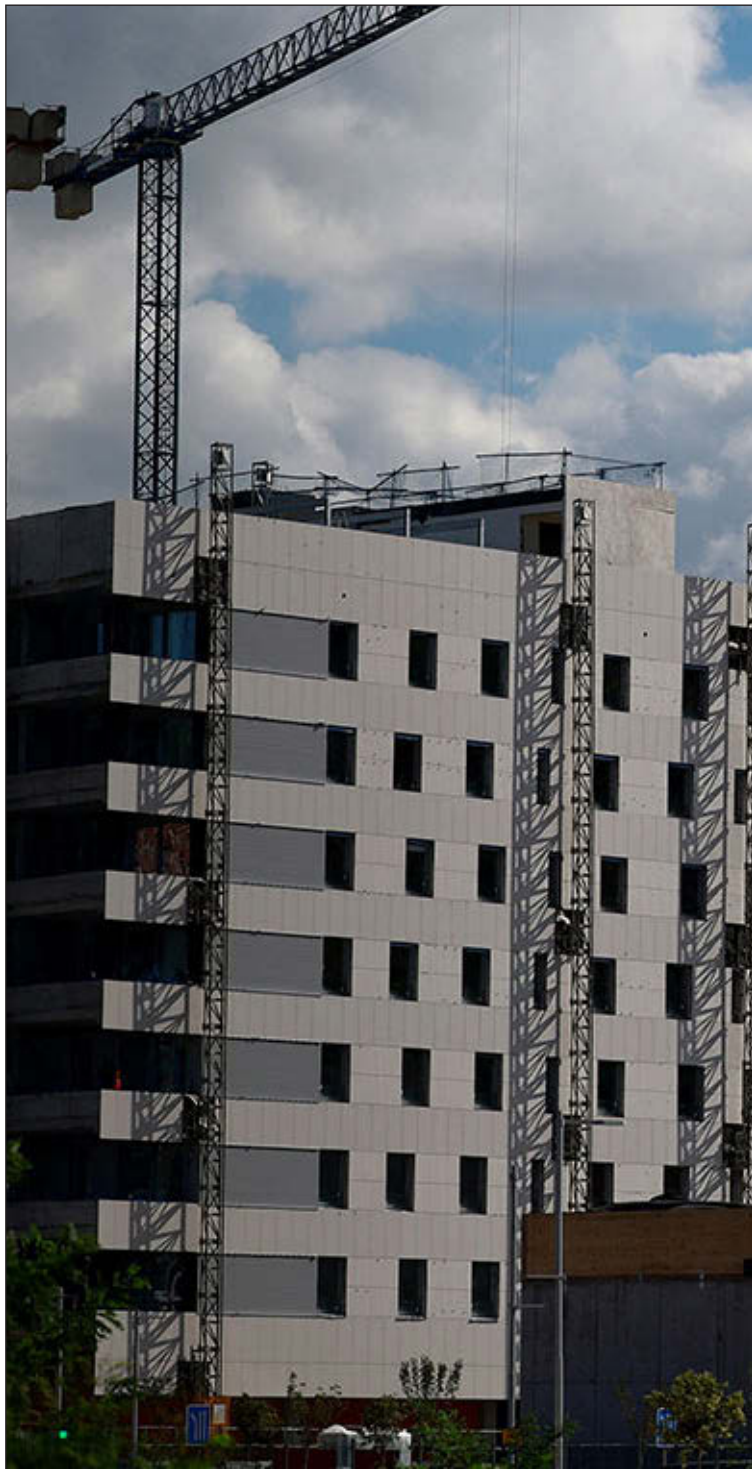
A la hora de establecer este precio máximo, el Ejecutivo autonómico se ha basado en los datos de la Estadística Registral Inmobiliaria de Euskadi de 2024, elaborada por el departamento de Planificación Territorial, Vivienda y Transportes, relacionados con la información sobre el número de viviendas y su precio medio.

De este modo, “entendiendo que a partir de 60 metros cuadrados cumpliría con las condiciones mínimas de habitabilidad, si hacemos un promedio de 80 metros cuadrados con un precio de 3.000 euros/m², sale un precio medio por vivienda de 240.000 euros”, explica el Director de Juventud del Gobierno vasco, Adrián López.

Dirigidas a menores de 40

Además, para optar a estos avales, el comprador debe ser menor de 40 años, ya que la ayuda está destinada a favorecer la emancipación de los jóvenes. Según advierte López, este colectivo es el que “más demanda la compra que el alquiler”, ya que, según los datos que manejan en el departamento, relativos a 2023, “entre las personas de 18 a 39 años no emancipadas, 89.630 de ellas señalaban que necesitaban una vivienda en Euskadi”. Sin embargo, es precisamente este segmento poblacional quien presenta “mayor dificultad para tener los ahorros necesarios para comprar vivienda”.

No obstante, desde el Gobierno



El inmueble no podrá superar los 340.000 euros. REUTERS

Los solicitantes deberán declarar unos ingresos anuales inferiores a 50.400 euros

vasco y desde la dirección de Juventud y Emancipación aseguran que su deseo es seguir impulsando políticas de fomento, tanto para el alquiler como para la compra. Es el caso de las ayudas directas del programa Emantzipa, dirigidas a jóvenes de entre 25 y 29 años, por las que otorgan 300 euros durante un máximo de 24 meses para pa-

gar la cuota de su alquiler o hipoteca.

Con respecto a este programa de avales del Gobierno vasco, las personas que los soliciten deberán haber vivido en alguna localidad del País Vasco durante al menos dos de los últimos cinco años. También deberán demostrar que sus ingresos anuales no superan los 50.400 euros, un límite que se eleva a los 86.400 euros en caso de que sean dos los compradores.

Pero, ¿cómo se estimará la solvencia de los candidatos? “La determinarán las entidades bancarias, que son quienes darán los créditos”, por lo que “serán ellas quienes decidirá sobre la concesión o denegación de la financiación, de

144 millones reservados ante posibles impagos

Según el texto del borrador, el Gobierno Vasco dotará al Instituto Vasco de Finanzas (IVF) con 144 millones de euros durante el primer año “para cubrir lo que entendemos como riesgo máximo a asumir”, calculado bajo “el objetivo de intentar movilizar 3.000 viviendas hasta 2029”, tal y como especifica el director de Juventud del Gobierno vasco, Adrián López, quien calcula que, según el nuevo calendario, los avales podrían comenzar a otorgarse durante el próximo mes de septiembre.

acuerdo a sus procedimientos internos y usos bancarios, pero respetando, en todo caso, la finalidad y la totalidad de las condiciones establecidas en el decreto”, advierte el director de Juventud.

Eso sí, una vez concedido el préstamo hipotecario, el Instituto Vasco de Finanzas (IVF) avalará “a quien cumpla con los requisitos establecidos en el decreto”, añade. Y, por su parte, el aval del IVF, que cubrirá hasta el 20% de la tasación o el precio de compraventa, no tendrá ningún coste para la persona beneficiaria pero tampoco podrá ser penalizada por la entidad bancaria con un empeoramiento de las condiciones de financiación, “a excepción de detectarse un incumplimiento de los requisitos”, advierte López.

Sin embargo, en el caso de que el titular de esa hipoteca no pague las cuotas mensuales correspondientes, “para el conjunto principal de la operación se seguirá el mismo régimen jurídico de recuperación y cobranza que corresponda a la parte del principal del crédito no garantizada por el IVF, de acuerdo con las normativas y prácticas de la entidad financiera”, aclara.

Por tanto, adelantándose a problemas que pudieran surgir, el Departamento de Bienestar, Juventud y Reto Demográfico, con cargo al presupuesto que se consigne cada año en la Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Euskadi, reservará una dotación para cubrir los posibles impagos que se produzcan, así como para abonar al IVF las comisiones de gestión y administración de los avales concedidos durante el año.

La industria de Euskadi recibirá hasta un 68% en concepto de ayuda

El plan Deskarboniza movilizará 1.200 millones en esta legislatura

A. M. Pereda BILBAO.

La industria de Euskadi podrá ahorrarse hasta un 68% de sus inversiones en descarbonizar sus procesos y productos a través de la implantación de instalaciones de autoconsumo eléctrico, de cara a ganar en competitividad gracias al programa *Deskarboniza*, que además de deducciones fiscales incluye también diversas líneas de ayudas.

Un respaldo que pretende ser especialmente sensible a las PYMES, ya que mientras que en el caso de las grandes empresas la media de subvención será del 23%, para las medianas empresas ascenderá a un 28% y para las pequeñas hasta un 33%.

Las ayudas al autoconsumo tendrán también gran peso con 640 millones

Todas ellas, aparte, podrán beneficiarse de un 35% de deducción fiscal, de la mano de las Diputaciones Forales, por inversiones en descarbonización y sostenibilidad ambiental. En concreto, todas las inversiones incluidas en el Listado Vasco de Tecnologías Limpias, realizadas con el objetivo de impulsar el desarrollo sostenible, la economía circular, la reducción del impacto ambiental y la transición energética, están sujetas a estas deducciones.

“Factor diferenciador”

Deskarboniza incluye diferentes programas de ayudas del Gobierno Vasco con una dotación anual de 400 millones de euros, lo que se materializará en una inversión de 1.200 millones a lo largo de la legislatura para “descarbonizar la industria vasca y hacerla más competitiva”, incrementando “su eficiencia energética y apostando por tecnologías limpias como factor diferenciador”, según ha resaltado el consejero de Industria, Transición Energética y Sostenibilidad, Mikel Jauregi.

Los dos programas principales serán los destinados a descarbonización industrial (100 millones por año) y a autoconsumo (160 millones), además de una línea de préstamos a interés cero para administraciones públicas (100 millones).



El presidente de Estados Unidos, Donald Trump. REUTERS

El déficit de EEUU subirá hasta el 9% en 10 años con las políticas fiscales de Trump

La deuda llegará la cifra récord del 128% en 2030 y será la más alta de los países desarrollados

tructurales, conducirían a déficits más altos y a un incremento sostenido de la deuda federal.

Los economistas de Tax Foundation explican que “algunas de las propuestas fiscales de Trump están bien diseñadas y serían formas eficientes de promover el crecimiento económico a largo plazo, como la contabilización permanente de gastos en maquinaria, equipos e investigación y desarrollo”.

A pesar de que no han emitido todavía su valoración sobre el plan fiscal de 2026, la Oficina de Presupuesto del Congreso (CBO) ya advirtió que las políticas fiscales que plantea el presidente estadounidense iban a desembocar en la próxima década la deuda y el déficit. Se espera que la deuda crezca cerca del 102% del PIB a principios del año fiscal 2026 y al 125% a fines de 2035. Así, la deuda superará su récord como porcentaje de la economía (106% establecido en 1946) en tres años.

Se estima que el pasivo crecería de media un billón de dólares cada ejercicio hasta 2035

Carlos Asensio MADRID.

Estados Unidos está frente a una gran problemática en lo que se refiere a sus cuentas públicas. El país cerró el año fiscal 2023 con un déficit fiscal de 1,7 billones de dólares, es decir, del 6,3% del PIB y los expertos calculan que las políticas fiscales de Donald Trump, de mantenerse en el tiempo, incrementarían el descubierto de las cuentas públicas en una horquilla que va del 7% al 9% del PIB de manera sostenida si no hacen recortes en el gasto público.

Es cierto que las propuestas de Donald Trump para el próximo año fiscal (2026), que se presentaron en mayo de 2025, tienen un enfoque ahorrador, marcado por significativos recortes en programas sociales y en ciencia, junto con aumentos sustanciales en rubros como Defensa y Seguridad Nacional.

En concreto, en la parte de Defensa espera uncrementar el presupuesto un 13%, hasta alcanzar el billón de dólares. En cuanto a la Seguridad Nacional, prevé que el incremento sea del 65%, con una inversión récord de 175.000 millones para incrementar la seguridad de la frontera con México.

El Comité para un Presupuesto Federal Responsable (CRFB por sus siglas en inglés), una asociación sin ánimo de lucro encargada de estudiar las cuentas públicas de Estados Unidos, hace una especial mención a la prolongación de los recortes de impuestos del año 2017 a través de la Ley de Reducción de Impuestos y Empleos (TCJA por sus siglas en inglés) y las nuevas deducciones tributarias que tiene planteadas.

En concreto, el think tank estima que estas políticas incrementarían la deuda del país en 7,7 billones de

El presupuesto de 2026 contempla un aumento del 65% del gasto en seguridad nacional

dólares entre 2026 y 2035 en un escenario intermedio.

Desde el CRFB calculan que las propuestas fiscales de Trump - extensión y expansión de los recortes de impuestos - reducirían los ingresos federales en cerca de 10,4 billones de dólares entre en ese período de tiempo.

El hecho de que se apliquen estas medidas sin responder con un recorte del gasto compensatorio incrementarían el déficit “en un promedio anual de aproximadamente un billón de dólares al año, espe-

cialmente durante el año fiscal de 2026.

Este incremento del déficit primario representa aproximadamente el 1,5% adicional del Producto Interior Bruto anual durante ese período de tiempo. Teniendo en cuenta que el PIB proyectado para 2035 se situará alrededor de los 35 billones de dólares, este incremento se suma al déficit estructural ya existente, lo que podría elevar el descubierto total de las cuentas públicas a cerca del 5% del PIB en la próxima década.

Por otro lado, el CRFB estima que, bajo este plan fiscal de Donald Trump, el gasto del país alcanzaría cerca del 21% del PIB en el año fiscal 2035, en el caso de que no sufra ninguna modificación.

A pesar de los recortes en ciertas partidas, las políticas fiscales y de defensa de Trump, sin medidas compensatorias de ingreso o ajustes es-

En el último Monitor Fiscal del Fondo Monetario Internacional (FMI), publicado en abril de este mismo año, prevén una trayectoria ascendente de la deuda estadounidense, muy por encima de lo que prevén en el la CBO. En concreto, esperan que este año ya cierre en el 122,5% del PIB. El pasivo del país irá acrecentándose en el entorno de un punto por año hasta cerrar 2030 en una cifra récord del 128,2%. Además, será una de las más altas de las economías avanzadas.

La entidad multilateral achaca este descontrol en las cuentas públicas al recrudecimiento de la guerra comercial, aunque también advierte que son “altamente inciertas” debido a la incertidumbre que, precisamente, esto genera. Con todo, advierten del elevado volumen de deuda tendrá un impacto negativo sobre la economía y otras fuentes de ingresos fiscales.

Los aranceles no paliarán la pérdida de ingresos por las rebajas fiscales

C.A. MADRID.

Se estima que, de seguir adelante, los aranceles del 10% impuestos por Donald Trump al resto de países del mundo y la tasa del 145% que todavía sigue vigente en China, a pesar de que ya se han iniciado los primeros contactos para la desescalada, van a incrementar los ingresos fiscales federales en 171.600 millones de dólares, es decir, el equivalente al 0,56% del PIB del país.

“Esto convierte a estos aranceles en el mayor aumento de impuestos desde 1993”, reiteran los expertos de Tax Foundation.

Pero claro, el hecho de que aumenten los ingresos fiscales de Estados Unidos por los aranceles, no quiere decir que las arcas públicas del país ingresen más dinero, ya que la economía va a perder bastante dinamismo.

“De imponerse en su totalidad los aranceles-, estimamos que re-

ducirían el PIB estadounidense en un 0,2 %”. Por tanto, teniendo en cuenta los cálculos realizados por los expertos de Tax Foundation, si se suman los aranceles impuestos por EEUU y las amenazas e imposiciones de aranceles de represalia por parte de China, esto reduciría el PIB estadounidense en un 1%.

Por tanto, a pesar de que los gravámenes incrementarían los ingresos del país, a pérdida de dinamismo de la economía estadouniden-

se generarían externalidades en el dinero recaudado por el Tesoro.

“En términos dinámicos, considerando los efectos negativos de los aranceles en la economía estadounidense, estimamos que todos los aranceles en conjunto recaudarían 1,5 billones de dólares durante la próxima década, aproximadamente 673.600 millones de dólares menos que la estimación convencional. Considerando los efectos negativos de los aranceles de repesa-

lia impuestos y amenazados a partir del 9 de abril de 2025, se reducen aún más los ingresos a 10 años en 132.000 millones de dólares”, recalcan los expertos del *think tank*.

Por tanto, atendiendo a todas estas estimaciones, es muy poco probable que el magnate consiga compensar la pérdida de ingresos causadas por las rebajas fiscales con los aranceles, por lo que el saneamiento de las cuentas públicas es prácticamente imposible.

Economía

Zelenski se reunirá con Putin este jueves en Turquía para negociar un alto al fuego

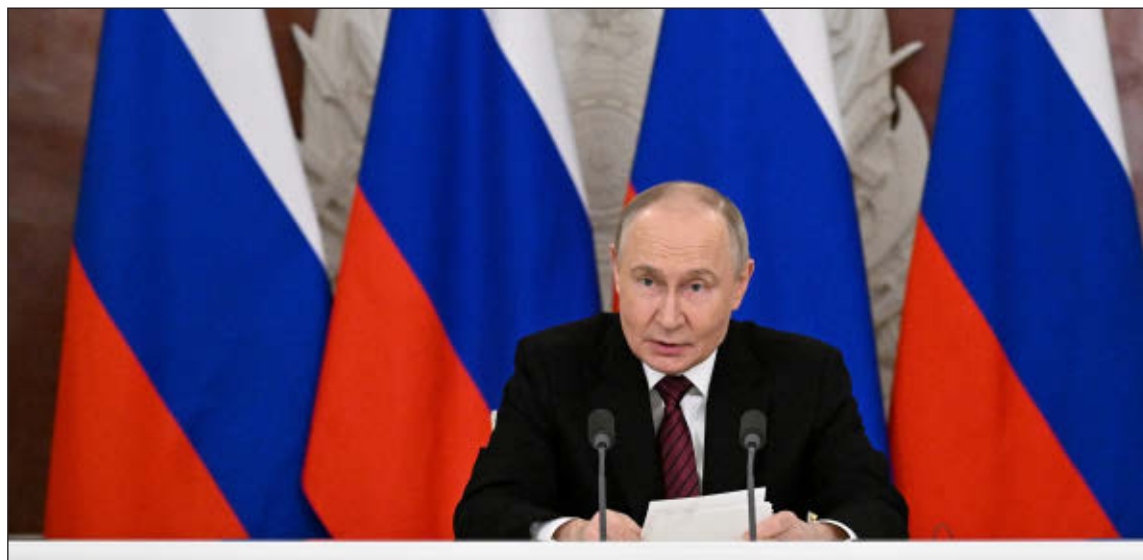
Aceptó la oferta del presidente ruso después de que Trump se lo pidiera expresamente

elEconomista MADRID.

El presidente de Ucrania, Volodimir Zelenski, se reunirá este jueves en Estambul con su homólogo ruso, Vladimir Putin, para negociar un alto al fuego duradero. En un primer momento, Zelenski estaba dispuesto a acudir al encuentro planteado por el Kremlin solo si Moscú iba a aceptar la tregua de 30 días que Ucrania puso sobre la mesa la víspera. Sin embargo, cambió de postura después de que el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, le pidió que aceptara inmediatamente reunirse con Putin para terminar de aclarar las posturas de ambas partes de una vez por todas.

Eso sí, Zelenski dijo ayer que espera que a partir de hoy comience un alto al fuego duradero. Putin, por su parte, había propuesto la reunión sin poner sobre la mesa ningún compromiso adicional por su parte, desoyendo la petición de Kiev, sostenida por Europa, de una tregua en Ucrania.

Zelenski consideró “una señal positiva” que “los rusos hayan comenzado por fin a plantearse terminar con la guerra”. “No hay razones para seguir matando ni un solo día



El presidente ruso, Vladimir Putin. REUTERS

más”, advirtió en redes sociales.

Según el mandatario ucraniano, “todo el mundo” lleva esperando “mucho tiempo” que Moscú se plantease cesar el conflicto, si bien señaló que “el primer paso para acabar con cualquier guerra es un alto al fuego”.

El ministro de Exteriores ucraniano, Andri Sibiga, espera también que el mensaje de Putin se traduzca en “pasos concretos” para cul-

minar los enfrentamientos, para lo cual volvió a reclamar un alto al fuego de 30 días. Hasta ahora, el presidente ruso siempre se había negado a acatar esta pausa de un mes, que volvieron a reclamar desde Kiev algunos de los principales socios europeos de Ucrania.

Putin no planteó esta opción en su último discurso y tan sólo accedió a un alto al fuego de tres días con motivo de las celebraciones por

el Día de la Victoria. Sobre el terreno, las partes siguen cruzándose ataques de manera prácticamente constante.

El mandatario ruso afirmó que “no descarta” extender el alto al fuego, pero señaló que todo depende “de cómo reaccionará el régimen de Kiev” a la propuesta lanzada ayer, en una declaración sin preguntas ante los medios nacionales e internacionales desde el Kremlin.

La propuesta lanzada por Putin para retomar el diálogo directo con Ucrania el próximo jueves fue recibida con suspicacias entre los principales aliados europeos de Kiev, que reclamaron que cualquier futura negociación llegue precedida de un alto al fuego duradero.

El presidente de Francia, Emmanuel Macron, advirtió en redes sociales de que sobre la mesa hay “una propuesta clara” y consiste en “un alto al fuego incondicional de 30 días” que debería comenzar este mismo lunes. El canciller alemán, Friedrich Merz, fue del mismo aviso, según la agencia DPA.

El presidente turco, Recep Tayyip Erdogan, afirmó que su país está dispuesto a acoger el posible diálogo di-

Erdogan se ofrece a acoger el diálogo y pide aprovechar esta histórica oportunidad de acercamiento

recto entre Rusia y Ucrania y llamó a sacar partido de lo que describió como un “histórico punto de inflexión” para poner fin al conflicto.

“Deberíamos aprovechar esta oportunidad y Turquía está dispuesta a brindar todo tipo de apoyo, también la celebración de negociaciones, para lograr un alto al fuego y una paz duradera”, resaltó Erdogan en una llamada con su homólogo francés, Macron, según la Presidencia turca.

EEUU y China consiguen un “progreso sustancial” en las primeras conversaciones sobre aranceles

El secretario del Tesoro estadounidense dijo que esta misma mañana se informará de los avances logrados en Suiza

elEconomista MADRID.

Estados Unidos y China consiguieron un “progreso sustancial” en sus primeras negociaciones desde que estalló la guerra comercial, dijo ayer el secretario del Tesoro de EEUU Scott Bessent, al término de dos días de reuniones entre altos funcionarios de ambos países en Ginebra (Suiza). Se trató de la primera reunión cara a cara desde que las dos economías más grandes del mundo impusieron aranceles muy superiores al 100% a los productos de cada uno.

En una breve comparecencia junto al representante de Comercio, Jameson Greer, ambos elogiaron la “diligencia” con la que trabajaron los negociadores chinos durante este fin de semana. “Puedo decirles que las conversaciones han sido productivas”, aseguró Bessent, quien indicó que esta mañana se informará de forma detallada sobre los avances logrados en Washington.

El secretario del Tesoro enfatizó que las conversaciones se desarrollaron con un evidente espíritu de “cooperación, intereses compartidos y respeto mutuo”. “Como ha dicho el secretario Bessent, éstos han sido dos días muy productivos”, insistió Greer.

“Es importante entender lo rápido que hemos sido capaces de llegar a acuerdos, lo que refleja que las diferencias quizás no eran tan grandes como pensábamos”, comentó el alto representante comercial de Estados Unidos. También dijo que nadie debe perder de vista la razón de estas negociaciones, y recordó que su objetivo es resolver el déficit comercial “masivo” de Estados Unidos y que el Gobierno del presidente Donald Trump decidió declarar como “emergencia nacional”.

El secretario de Comercio, Howard Lutnick, insistió el sábado a la CNN que Trump busca con sus aranceles equilibrar la balanza comercial. “Estados Unidos tiene un déficit comer-



El ministro suizo de Economía, Parmelin, y el viceprimer ministro chino, Linfeng. EFE

cial de 1,2 billones de dólares. Eso significa que otros países venden más productos estadounidenses que nosotros. Y eso simplemente no está equilibrado. No es justo. Perdemos 1,2 billones al año, de los cuales, directa e indirectamente, a China, eso equivale a aproximadamente un billón”, dijo.

Las cifras de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, no obstante, no sustentan esa alegación. El comercio total de bienes de EE.UU. con China rondó los 582.400 millones de dólares en 2024. Las exportaciones a China fueron de 143.500 millones, un 2,9% menos que en 2023, y las importaciones totalizaron los 438.900 millones, un 2,8% más que en 2023. En total, el déficit comercial de bienes de Estados Unidos con China fue de 295.400 millones el año pasado.

El arancel que Estados Unidos aplica actualmente a China es del 145% y esta tiene en vigor otro del 125%. Mientras Washington negocia aranceles con el resto de sus socios comerciales, a estos últimos les ha mantenido un gravamen generalizado del 10%. “Nuestra expectativa es que estos países abran sus mercados y sus aranceles se reduzcan. Nuestra capacidad para exportar y hacer crecer nuestra economía va a ser mejor que nunca”, dijo Lutnick.

¿Por qué Washington insiste en Groenlandia?

Análisis

Jorge Cachinero

Directivo y consejero. Experto en relaciones con Gobiernos, riesgos políticos y reputación.

El Ártico fue una región remota del planeta que estuvo al margen de las disputas internacionales durante siglos y que volvió a estar aislada de la rivalidad geopolítica desde el final de la Guerra Fría.

El Consejo Ártico se creó en 1996 para promover la cooperación, la coordinación y la interacción entre ocho Estados y seis asociaciones regionales de pueblos indígenas y de otros habitantes del Ártico sobre cuestiones comunes y, en particular, sobre desarrollo y medioambiente.

Los Estados árticos son Canadá, Dinamarca, Estados Unidos (EE. UU.), Finlandia, Islandia, Noruega, Rusia y Suecia, es decir, siete miembros de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), además de la Federación de Rusia, dueña del 53% del litoral ártico.

El funcionamiento del Consejo Ártico y la cooperación entre estos Estados está suspendida desde que se inició la guerra en Ucrania, mientras que la competición por el Ártico, sus rutas de navegación y sus recursos naturales ha adquirido un carácter más geoestratégico.

Todo ello está sucediendo en un contexto de enfrentamiento entre la OTAN y Rusia, a la vez que esta ha girado con determinación hacia el Este, hacia Asia.

La importancia de la Ruta Marítima del Norte (RMN) que atraviesa el Ártico está creciendo vertiginosamente y se está convirtiendo en el corredor logístico marítimo más seguro y de porvenir más prometedor en el planeta.

La demanda mundial del uso de la RMN está explotando, como prueba el tráfico de 38 millones de Tm de carga que la navegaron en 2024, un incremento del 44% sobre el año anterior.

La inseguridad en la ruta meridional del



Donald Trump visita Nuuk, Groenlandia. REUTERS

tránsito comercial a través del Canal de Suez, a partir de octubre de 2023, la presión de las sanciones económicas sobre Rusia y la amenaza de aranceles comerciales están redirigiendo el tráfico logístico hacia la RMN.

Estos incentivos y oportunidades están re-

El interés por el Ártico se extiende más allá de los ocho Estados que lo componen

volucionando la modernización de la RMN, que está disfrutando una época dorada de renovación de puertos, de incremento de servicios y capacidades de emergencia y rescate y de aumento de la flota de buques rompehie-

los. Los cortahielos están operativos, en la actualidad, en la RMN a lo largo de prácticamente todo el año natural.

Esta dinámica en la RMN está incrementando la necesidad de contar con flotas de mercantes que no sólo sean capaces de transportar petróleo o gas natural licuado, sino, también, otros minerales o tierras raras, de las que el Ártico cuenta con yacimientos innumerables.

El interés por el Ártico se extiende más allá de los ocho Estados Árticos.

Asia es el motor del crecimiento económico del mundo y China y la India, dentro de ese continente, poseen el 47% de la riqueza nominal del planeta y sus economías continuarán creciendo durante los años próximos.

Estas dos potencias económicas están mostrando un interés creciente por el Ártico, de tal forma que China firmó en mayo de 2024 un acuerdo de cooperación con Rusia en esa

región y la India hizo lo mismo un mes después, aunque ninguna de las dos es Estado ártico. Este es el caso también de Bielorrusia o de los Emiratos Árabes Unidos, ambos con una gran especialización en industrias relacionadas con el negocio naviero, como son la construcción de buques, los reaseguros o la consultoría para el sector fabril o para el logístico. Por otro lado, la OTAN está incrementando la tensión en la región porque está estimulando la navegación frecuente de las Armadas de algunos de sus países miembros, como el Reino Unido, Bélgica, Francia, Alemania o los Países Bajos.

Asimismo, el gobierno de Trump está realizando reclamos públicos sobre las absorciones de Canadá y de Groenlandia por parte de EE. UU. con el objeto de controlar la entrada y la salida del Ártico desde el Atlántico Norte, lo que reconfiguraría el equilibrio ártico presente.

Rutte insiste en superar el umbral del 2% e "incrementar de verdad" el gasto en Defensa

Los países aliados reconocen la amenaza a largo plazo que supone Rusia para su seguridad

Agencias MADRID.

El secretario general de la OTAN, Mark Rutte, advierte de que el actual objetivo común de elevar al 2% del Producto Interior Bruto en gasto en defensa no basta para hacer frente a los actuales desafíos internacionales.

Así, el secretario general considera imprescindible "incrementar de verdad" las inversiones en Defensa, sin especificar aún dónde

puede situarse el listón en la cumbre de líderes que se celebrará el próximo mes de junio.

Rutte, que admite que han habido "discusiones internas en el seno de la OTAN", evita especular sobre nuevos porcentajes y partidas.

Los países aliados reconocen "la amenaza a largo plazo que supone Rusia" y que ello implica "un aumento en términos absolutos" del gasto que se dedica a Defensa, indica el ex primer ministro neerlandés tras recibir en Bruselas al nuevo canciller de Alemania, Friedrich Merz.

"Si nos ceñimos al 2 por ciento, no podemos defendernos, por lo que necesitamos incrementar de



Mark Rutte. REUTERS

verdad el gasto en defensa", recalca el secretario general de la OTAN. El último informe publicado en diciembre por la propia organización situaba a nueve Estados miembro por debajo de ese 2% estipulado, con España a la cola al dedicar apenas una cantidad equivalente al 1,24% de su PIB a este sector.

Asimismo, Rutte advierte de que pensar sólo en términos de gasto "no es suficiente" y es necesario mejorar la base industrial, ya que ambos conceptos "van de la mano". Rutte apunta a que el país liderado por Vladimir Putin produce en sólo tres meses la munición que toda la OTAN, que "es 25 veces mayor", fabrica en todo un año. "No es sos-

tenible", apostilla el secretario general de la organización.

Rutte también ha señalado que, aunque toda la OTAN asume que la integración de Ucrania es "irreversible", "nunca se ha acordado" que esta adhesión pueda ir emparejada con un futuro acuerdo de paz con Rusia. Se trata de algo "a largo plazo", que no está vinculado a las actuales negociaciones, añade.

También Merz, canciller de Alemania, coincide en que no contempla que Ucrania pueda incorporarse en un futuro cercano a la Alianza Atlántica.

Por otro lado, Rutte y Merz han aprovechado para reiterar su apoyo al alto el fuego de 30 días propuesto por el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, y aceptado por su homólogo de Ucrania Volodimir Zelenski. Como ha expuesto el jefe de la OTAN, "la pelota está ahora claramente en el tejado de Rusia".

Normas & Tributos

Tercera sentencia que obliga a las empresas a retribuir el permiso parental de ocho semanas

El Gobierno, sin embargo, sigue sin aprobar su remuneración y plantea acotarla a 15 días

Eva Díaz MADRID.

El Juzgado de lo Contencioso-Administrativo número 4 de Murcia determina que el permiso parental de ocho semanas aprobado en junio de 2023 para el cuidado de los hijos menores de ocho años debe ser remunerado. Con esta, ya son tres las sentencias que obligan a las compañías a retribuir este permiso, en concordancia con la Directiva europea de conciliación. Sin embargo, el Ejecutivo mantiene congelada la aprobación de una norma para que se remunere, a pesar de que la UE obliga a hacerlo desde el pasado agosto.

La sentencia, del pasado 23 de marzo del juez Lucas Osvaldo Gisserman, resuelve el recurso de un empleado público contra la negativa de la Administración de concederle una semana de las ocho del permiso parental para el cuidado de su hija menor de ocho años.

El fallo señala que la negativa de la Administración de concederle el permiso no se fundó en necesidades del servicio, sino únicamente en la falta de desarrollo reglamentario (la remuneración), sin que esta hubiera considerado la concesión del permiso aunque fuera sin ser retribuido. No obstante, la sentencia indica que las disposiciones de la Directiva europea de 2019 que obliga a transponer este permiso para conciliar “son incondicionales, suficientemente claras y precisas y atribuyen derechos a los particulares”. “Además, es innegable que el Estado español no ha traspuesto la directiva antes del plazo correspondiente. Así las cosas, en aplicación de lo expuesto, el permiso parental debe de ser retribuido”, concluye el juez.

Y recuerda que otros permisos del Texto Refundido del Estatuto Básico del Empleado Público como los de conciliación de la vida per-



Un padre pasea con su hija por un parque. EP

Bruselas obliga a que las empresas paguen este período desde agosto de 2024

sonal, familiar y laboral, por razón de violencia de género o de violencia sexual y para las víctimas de terrorismo y sus familiares directos son retribuidos sin que se establezca expresamente en la norma.

El fallo considera necesario un desarrollo reglamentario que concrete varios aspectos de este per-

miso ya que el Real Decreto-ley que lo aprobó indicó que se disfrutaría “conforme a los términos que reglamentariamente se establezcan”.

“Sin embargo, es importante recordar que el Estado español no ha traspuesto la directiva -que otorga derechos a los particulares- al derecho interno en el plazo establecido máxime teniendo en cuenta que la concesión del permiso era obligada [...] estableciendo un mandato taxativo”, recalca el fallo.

Aprobación a medias

El Gobierno sacó adelante estas ocho semanas para mejorar la conciliación familiar y laboral a través del Real Decreto-ley del 28 junio de 2023. Sin embargo, la propia norma admitía que la transposición de este permiso era parcial, ya que aún quedaba por aprobar su carácter remunerado. La Directiva europea obligaba a los Estados a retribuir estos días de conciliación antes del 2 de agosto de 2024.

El Ejecutivo, sin embargo, continúa sin aprobar la remuneración del permiso, que está estancada en el Congreso de los Diputados. El PSOE incluyó en febrero una enmienda en el Proyecto de Ley de Función Pública para retribuir estos días, norma que sigue sin salir adelante. Además, el objetivo del Gobierno es que empresas privadas y Administración pública solo remuneren a los trabajadores dos de las ocho semanas del permiso.

El Juzgado de lo Contencioso-Administrativo número 1 de Barcelona ya consideró que este permiso debe ser retribuido en una sentencia del 28 de noviembre de 2024, poco después, el 27 de enero de 2025, falló de igual modo el Juzgado de lo Contencioso-Administrativo número 1 de Cuenca.

@ Más información en www.eleconomista.es/ecoley

Los ciudadanos ya pueden hacer los pagos a la justicia con tarjeta

Esta nueva funcionalidad está plenamente operativa desde el viernes

E. D. MADRID.

Ciudadanos y empresas ya pueden hacer todos los pagos a la Administración de Justicia con tarjeta de crédito. El ministro de Presidencia, Justicia y Relación con las Cortes, indicó este viernes en una rueda de prensa en el Palacio de Parcent de Madrid que esta nueva función supone “un ahorro de costes, de papeleo y de tiempo” para la ciudadanía.

Bolaños explicó que esta nueva funcionalidad que ya se encuentra totalmente operativa desde el pasado viernes se incluye dentro de la ‘Carpeta Justicia’ e implica que cualquier gestión económica se pueda realizar de

Bolaños señala que supone un ahorro de costes y tiempo para particulares y firmas

esta forma y desde todas las partes del territorio español.

La ‘Carpeta de Justicia’ es un espacio digital que tienen los ciudadanos, las empresas y los autónomos para relacionarse con la Administración de Justicia. Desde esta, pueden consultar todos los procesos en los que están inmersos las 24 horas del día y durante los siete días de la semana.

“Desde hoy todos los pagos y los cobros se pueden hacer con tarjeta de crédito. Es un paso fundamental. Es un paso más en la digitalización, en la mayor transformación de la Justicia en décadas que estamos protagonizando en esta legislatura”, dijo el ministro.

El TJUE aclarará el jueves si el plus a la pensión por cuidar de los hijos todavía es discriminatorio con los hombres

E. Díaz MADRID.

El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) se pronunciará el jueves 15 de mayo sobre si el complemento a la pensión por brecha de género (por el cuidado de los hijos) es discriminatorio con los hombres. El TJUE ya determinó en diciembre de 2019 que este plus, que en la actualidad es de 35,9 euros al

mes por hijos, hasta un máximo de cuatro hijos, era discriminatorio porque solo se concedía a las mujeres.

Tras esta sentencia, el Ejecutivo cambió la norma en 2021 para que los hombres también pudieran acceder a esta cuantía, pero bajo determinados requisitos (como haber estado 120 días sin trabajar en los nueve meses previos al nacimien-

to o en los tres años posteriores), mientras que para las mujeres es automático. Además, la ayuda está diseñada para que solo la cobre uno de los padres.

El Juzgado de lo Social número 3 de Pamplona remitió una cuestión prejudicial al TJUE al considerar que el complemento sigue siendo discriminatorio para los hombres. El tribunal lleva el caso de un

hombre que se dedicó de forma efectiva al cuidado de los hijos, aunque no cumple los requisitos, pero el plus lo cobra la madre.

El Juzgado pregunta si la norma es discriminatoria, si se le debe conceder el complemento al padre y si eso supondría que se le quitaría a la madre.

Además, el tribunal europeo también se pronunciará sobre otra cues-

tion remitida por el Tribunal Superior de Justicia de Madrid que pregunta si es discriminatorio que a las mujeres se les conceda esta ayuda de forma automática, mientras que a los hombres se les exija cumplir una serie de requisitos.

La Ley de Seguridad Social exige que el hombre interrumpiera su carrera profesional por tener hijos, si nacieron antes de 1995; mientras que si lo hicieron después, que la suma de la cotización de los dos años siguientes fuese un 15% inferior a la de los dos años previos, siempre que la cuantía de su pensión sea menor que la de la mujer.

Gestión Empresarial

Cuidar la experiencia del candidato es clave para fortalecer la marca empleadora

Una conexión temprana se traduce en una incorporación fluida y mayor compromiso

E. Zamora MADRID.

En un contexto protagonizado por la falta de talento y las dificultades a la hora de contratar a nuevos trabajadores, el cuidado de la experiencia de los potenciales candidatos -el conjunto de percepciones, emociones e interacciones que vive una persona durante un proceso de selección y contratación- resulta fundamental para fortalecer la marca empleadora y que la mala imagen de la empresa no se expanda por el mercado laboral.

Y es que, actualmente, cada fase del proceso de contratación, que engloba desde la redacción y publicación de la oferta hasta la entrevista final o el proceso de *onboarding*, construye una narrativa que va más allá del resultado. Una empresa que comunica con claridad y cuida la interacción con los candidatos transmite profesionalidad y confianza. Por el contrario, los procesos impersonales o mal gestionados pueden dejar una huella negativa que afecta a la percepción externa de la organización.

El trabajo que desempeñe la empresa en esta materia se traducirá directamente en efectos positivos

a largo plazo, ya que cuando un proceso está bien diseñado puede generar en el candidato una sensación de pertenencia incluso antes de firmar el contrato. Esa conexión temprana favorece una incorporación más fluida y un mayor compromiso y motivación desde el primer día. Algunas organizaciones están empezando a auditar sus procesos desde una perspectiva inclusiva para

“Debe aportar valor incluso a quienes finalmente no resulten seleccionados”

garantizar que todos los perfiles, independientemente de su origen, edad o capacidades, vivan una experiencia alineada con los valores y principios éticos de la empresa. En cambio, cuando el proceso es poco transparente, es frecuente que el nuevo empleado llegue con dudas. Desde Gi Group Holding señalan los beneficios futuros que se pueden obtener con un buen pro-



ISTOCK

ceso de selección: “Debe ser una experiencia que aporte valor, incluso a quienes finalmente no resultan seleccionados. El objetivo es que cualquier persona que pase por la empresa se lleve una buena impresión, independientemente del desenlace porque el candidato de hoy puede ser el cliente, proveedor o prescriptor de mañana”, señala sostiene Javier Carbonell, Candidate Experience Manager de Gi Group Holding.

El papel de los managers

Así, los *managers* se presentan como un perfil clave y que juegan un papel fundamental para que la experiencia de los candidatos sea lo más positiva posible. Aunque los departamentos de Recursos Humanos diseñan los procesos, los *hiring managers* son los que cuentan con el conocimiento técnico y validan el perfil profesional del candidato, y muchas veces son quienes conducen las entrevistas o toman las decisiones finales. Por este motivo, muchas compañías han decidido incluir una formación específica para desarrollar estos perfiles, ya que su preparación, capacitación y actitud pueden marcar la diferencia entre una experiencia profesional y una decepcionante.

Así, en un contexto en el que atraer y retener talento se presenta como un reto, la experiencia que tengan los potenciales candidatos no puede ser un elemento accesorio, sino que debe marcar la diferencia para que ese futuro trabajador se decante por la compañía.

Hacienda activa el sistema Verifactu para que empresas y autónomos facturen vía 'online'

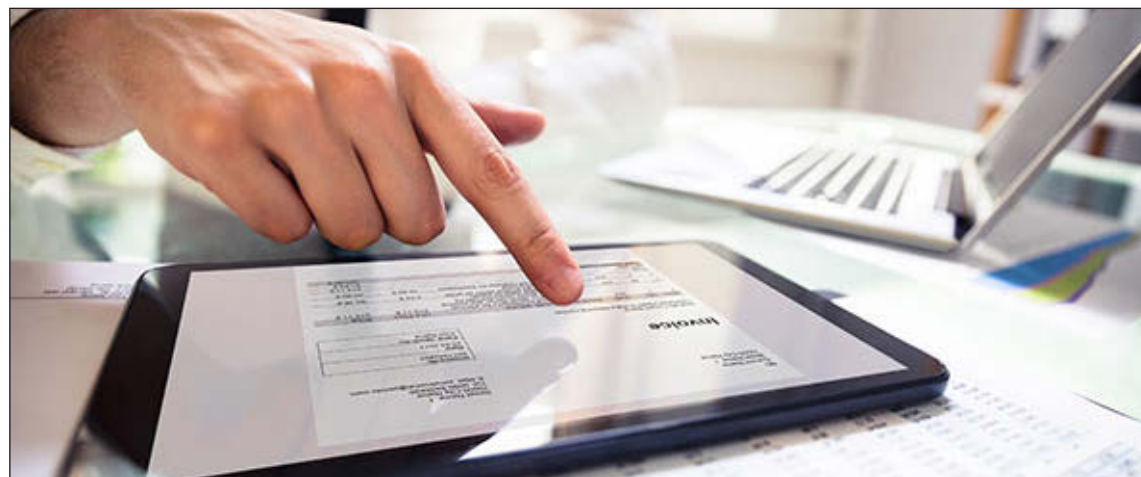
El 1 de julio entra en vigor la Ley Antifraude y las empresas tendrán que adoptar la factura electrónica

E. Zamora MADRID.

La factura electrónica comienza a ser una realidad para las empresas y autónomos. Desde este mes, la Agencia Tributaria ya ha activado el sistema Verifactu, a través del que las compañías tendrán que enviar sus facturas vía *online* a partir del 1 de julio de este año. Esta obligación forma parte de la Ley Antifraude -que, como su propio nombre indica, trata de luchar contra los fraudes tributarios- y lo refuerza la Ley Crea y Crece -creada para impulsar la digitalización de los pequeños negocios- que se aprobaron en noviembre del año 2021 y septiembre de 2022, respectivamente.

En este sentido, la Agencia Tributaria ya ha activado el entorno de pruebas para que empresas y proveedores de *software* puedan comenzar a validar sus sistemas antes de la entrada en vigor oficial.

A pesar de que tan solo quedan dos meses para su puesta en mar-



ISTOCK

Será obligatorio emitir facturas electrónicas en todas las relaciones comerciales

cha, el *Informe Emprende*, elaborado por Holded en colaboración con Visma y Kantar, rebela que tan solo el 7% de las pymes españolas están listas para adaptarse a esta transición digital.

La ley Crea y Crece estipula que será obligatorio emitir y recibir facturas electrónicas en todas las rela-

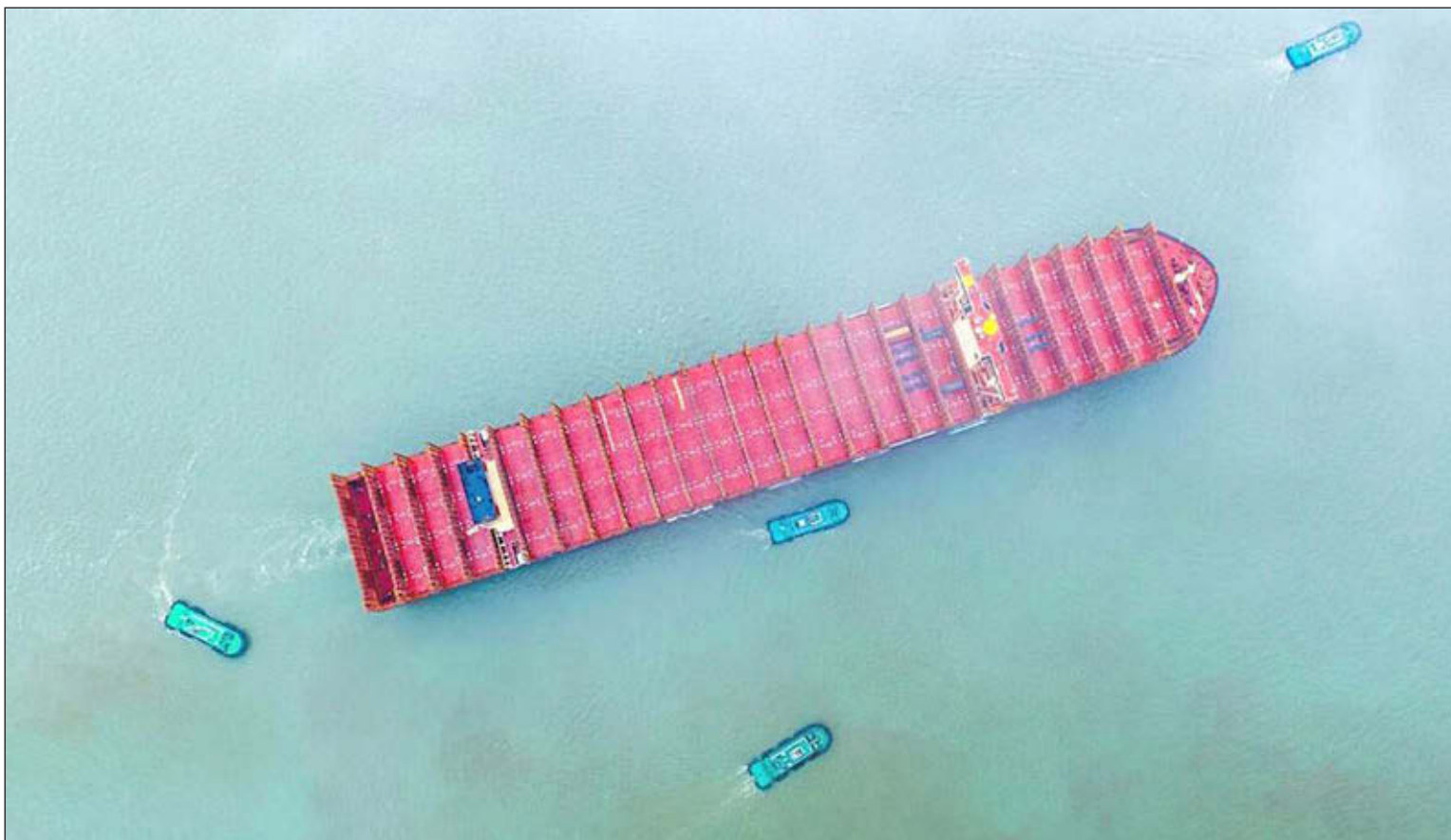
ciones comerciales entre empresas y autónomos, incluyendo la información sobre la fecha de pago. Inicialmente, esta obligatoriedad se aplicará a las empresas privadas que facturen más de 8 millones de euros al año -por lo que serán solo algunas pequeñas empresas las que alcancen estas cifras- tras la aprobación

del reglamento técnico, mientras que para el resto de las empresas será obligatoria dos años después.

Este proceso presenta desafíos significativos, especialmente para aquellas pymes que aún dependen de métodos tradicionales. En España, según datos del citado informe, solo el 59,1% de las empresas utiliza *software* para facturación, siendo esta la función administrativa donde las tasas de adopción de *software* profesional son más altas. Sin embargo, solo el 22% utiliza *software* en la nube, lo que refleja una baja adopción de estas herramientas en comparación con otras regiones europeas. A pesar del avance de la tecnología, todavía un 19% todavía confía en hojas de cálculo y un 13% utiliza métodos tradicionales como papel y lápiz.

Con la situación actual, y en la que a corto plazo se presentan grandes cambios tecnológicos, el uso de *software* profesional para la gestión administrativa se erige como una herramienta esencial para adaptarse a la nueva normativa, pero también para ahorrar tiempo. El 54% de las empresas que emplean herramientas de facturación han reportado este ahorro, destacando que el 30% ha notado un *ahorro moderado* y el 24,1% un *ahorro considerable*.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,8%	0,4%	0,8%	0,9%	1,127\$	63,65\$	3.342\$/onza
INFLACIÓN	2,8%	2,4%	2,9%	0,2%			
DESEMPLEO	11,21%	6%	3,9%	5,1%			



Es un buque portacontenedores chino. ALAMY

Los buques portacontenedores de China zarpan casi vacíos hacia EEUU

El temor al elevado castigo de los aranceles está provocando que se frenen muchos envíos desde el gigante asiático y una fuerte caída en los precios de los fletes

Mario Becedas/Vicente Nieves
MADRID.

Aunque la nueva pantalla de la guerra comercial entre EEUU y China tiene mucho de dialéctico, el poco tiempo en vigor de los aranceles por encima del 100% ya se está reflejando en el transporte marítimo. El temor al elevado castigo de los aranceles por parte de EEUU está provocando que se frenen muchos envíos desde el gigante asiático. Las navieras, estresadas en esta rápida gestión de la reducción de los pedidos, multiplican las conocidas como *salidas en blanco* (*blank sailing* en inglés), en referencia a las cancelaciones de viajes programados. Otra imagen que se está presenciando es la de grandes buques de mercancías partiendo prácticamente vacíos hacia América.

Lo cierto es que llueve sobre mojado en el transporte marítimo y la agresiva política comercial de la Ad-

Las navieras están cancelando viajes programados y multiplicando las 'salidas en blanco'

ministración Trump –recules aparte– está empeorando un escenario ya bastante trastocado por los ataques al transporte marítimo en el Mar Rojo, donde EEUU está intensificando precisamente ahora las maniobras contra los rebeldes huties de Yemen, patrocinados por Irán.

La perspectiva de espectaculares aranceles de EEUU contra China ha provocado una fuerte caída de los precios de los fletes marítimos en los cuatro primeros meses de 2025. El precio medio al contado de Asia a la costa oeste de EEUU, de 2.050

dólares por FEU (equivalente a dos TEU, siglas en inglés de la medida de 20 pies que da nombre a los contenedores estándar) en la semana del 18 de abril, bajó un 61% desde principios de año y un 74,8% desde su máximo más reciente en julio de 2024. Los fletes al contado entre Asia y la costa este de EEUU han caído un 53,7% desde el 1 de enero y un 69,4% desde el verano pasado, hasta 3.100 dólares por FEU.

“Una serie de cancelaciones de reservas por parte de importadores estadounidenses está llevando a los transportistas marítimos a dejar en blanco más viajes en la ruta transpacífica hacia el este. Algunos buques salen de China medio vacíos. La reducción de las importaciones procedentes de China con destino a EEUU está afectando a todo el sector del transporte marítimo”, constata el experto en comercio de S&P Global William Cassidy en una publicación de la firma.

Las importaciones estadounidenses desde Asia podrían caer hasta un 30% interanual

Lo peor aún puede estar por llegar. Bruce Chan, director de logística global y movilidad futura de Stifel, apunta que la política arancelaria ha creado una incertidumbre significativa con respecto a la demanda de los consumidores, y los minoristas han estado posicionando sus negocios de manera conservadora con el inventario, especialmente dado la “cicatriz” del reciente exceso de existencias después del colapso provocado inicialmente por el covid. “Esa incertidumbre está comenzando a manifestarse en salidas de buques

portacontenedores en blanco en las principales rutas transpacíficas hacia el este, en nuestra opinión, abriendo la posibilidad de una disminución de dos dígitos en las importaciones en contenedores entrantes ya el próximo mes”, avanza.

“No tenemos forma de saber hasta qué punto esta caída de los pedidos afectará a los calendarios de los buques”, afirma Alan Murphy, director general de Sea-Intelligence. “No existen modelos para extrapolarlo. Lo que puedo decir es que la mayoría de los contenedores de los buques que prestan servicio en las rutas comerciales entre Asia y EEUU son chinos. No pasaremos a cero contenedores, pero veremos una disminución de los mismos y, como consecuencia, en el futuro, veremos anunciarse una gran cantidad de salidas en blanco”, traslada en unas declaraciones a la CNBC.

Según un nuevo informe de UBS, las importaciones estadounidenses desde Asia podrían caer hasta un 30% interanual en las próximas semanas, un desplome que ya se deja notar en los precios de flete, la programación de salidas y los volúmenes que gestionan los principales puertos. “Varios indicadores sugieren que las importaciones de EEUU desde Asia podrían descender entre el 20 y el 30% en las próximas semanas”, alertan Cristian Nedelcu, Jonathan Antor y Robin Xu, analistas del banco suizo. Su análisis se apoya en las cancelaciones de rutas (el *blank sailing* referido anteriormente) observadas entre el 21 de abril y mediados de mayo, que afectan a aproximadamente el 20-30% de la capacidad total entre Asia y la costa oeste de EEUU.

Los testimonios y casos dentro del sector empiezan a proliferar. “La gente está cancelando y poniendo en pausa la carga procedente de China”, señala a la publicación especializada The Journal of Commerce (JOC), de S&P, un trabajador de una línea de contenedores transpacífica que ha pedido no ser identificada. La compañía de transporte HLS Group ha registrado un total de 80 salidas en blanco o canceladas desde China. En una reciente nota a sus clientes, HLS Group señala que la guerra comercial entre China y EEUU ha provocado una caída en picado de la demanda, por lo que los transportistas han empezado a suspender sus servicios transpacíficos. La importante alianza de transporte ONE ha “suspendido hasta nuevo aviso” una ruta que tenía previsto recuperar en mayo y que incluiría los puertos de Qingdao, Ningbo, Shanghai, Pusan, Vancouver y Tacoma. Mientras, una ruta ya existente tiene previsto cancelar su escala en Wilmington.