elEconomista.es

elSuperLunes

LUNES, 27 DE MAYO DE 2024
AÑO XVIII. **Nº 5.610**

EL DIARIO DE LOS QUE TOMAN DECISIONES

Precio: 1,90€

Wall Street prepara un gran cambio que llegará a Europa tras el 'caso GameStop' PÁG. 20

Las farmaceúticas encadenan los ERE en el último año PÁG. 15

Globalvía venderá el 40% de Itínere al fondo neerlandés APG

Cierra así la guerra judicial que inició en 2018 para hacerse con el control

Movimiento de calado en el sector de las infraestructuras en España. Globalvia tira la toalla en Itínere y ultima la venta del 40% de su capital al fondo de pensiones neerlandés APG, que se hará así con el control total de la concesionaria española de autopistas. El valor de la inversión que realizó Globalvia para tomar su participación superó los 520 millones de euros. La compañía que lideran Juan Béjar, como presidente, y Javier Pérez Fortea, como consejero delegado, zanjará así la guerra judicial, desde distintos frentes, que emprendió en 2018 para tratar de hacerse con la mayoría del accionariado de Itínere. De acuerdo con fuentes del mercado, Globalvia cuenta como asesor financiero para esta operación con Mediobanca, mientras que APG tiene al banco de negocios estadounidense Jefferies. PÁG. 5

BBVA y Sabadell concentrarían el 60% del negocio de las pymes

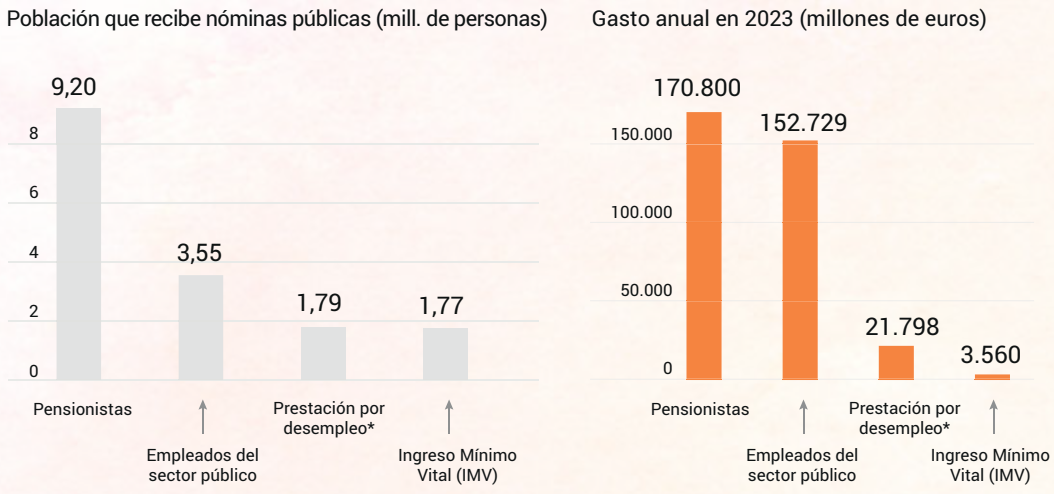
Puede suponer un riesgo para la competencia

La fusión entre BBVA y Sabadell trabajaría con el 66,2% de las compañías con facturaciones de entre 1 y 100 millones de euros y con el 40% de autónomos y microempresas, lo que puede reducir la competencia. PÁG. 7

EL ESTADO GASTA EN AYUDAS Y NÓMINAS 348.000 MILLONES

La cifra, equivalente al 24% del PIB suma sueldos, pensiones, prestaciones e ingresos como el mínimo vital. Un tercio de la población recibió este tipo de ayudas de la administración en 2023. PÁG. 23

Cuántas personas reciben una remuneración o ayuda del Estado



¿Cuánto representa el gasto de cada colectivo sobre el total, en porcentaje?

El precio del aceite de oliva sube en el campo y las ventas caen un 17,5%

Las cooperativas creen que habrá escasez

La industria aceitera española no consigue ver la luz al final del túnel. Entre octubre de 2023 y el pasado mes de marzo, las ventas no solo no remontan, sino que aceleran su caída hasta un 17,5%. Desde abril los precios han repuntado además un 12% y las cooperativas ya alertan de que habrá escasez para cubrir la demanda. PÁG. 6

Amazon gana 281 millones en Europa tras años de pérdidas

PÁG. 13

Uatae cambia su registro para cobrar 1,5 millones en ayudas de Andalucía

Trata de evitar devolver el dinero a la Junta

La asociación Uatae, vinculada a Conpymes y asociada con CCOO, ha creado una organización para concurrir a las ayudas de la Junta de Andalucía. Según fuentes consultadas, Uatae todavía debe unos 700.000 euros que el gobierno regional le reclama desde el 2021 por el cobro indebido de la misma ayuda, recibida en 2018. Desde entonces, habría cobrado cerca de 1,5 millones de euros. PÁG. 24

Caixabank deja de ser socio de la constructora Cleop
Tras una batalla judicial de cerca de diez años, logra desligarse de la empresa PÁG. 11

OHLA pide a la banca que extienda sus avales
La petición del grupo mexicano llega en medio de la búsqueda de un socio PÁG. 10

Los 'proxies' cargan contra el sueldo del CEO de Grifols
ISS recomienda a los accionistas que emitan su voto en contra de la propuesta PÁG. 19

Opinión

Protagonistas

Juan Béjar
PRESIDENTE DE GLOBALVÍA

Renuncia al control
Globalvia venderá el 40% del capital que posee en Itínere al fondo holandés APG. Tras siete años de pelea judicial reconoce su derrota frente a Sacyr y Corsair en su objetivo de hacerse con el control de la compañía de autopistas.

Mariangela Marseglia
DIR. GRAL. AMAZON ESPAÑA

Regresa a beneficios
Tras siete años en pérdidas el gigante Amazon vuelve a lograr beneficios en su negocio en Europa. En concreto, la compañía cerró el pasado ejercicio con unas ganancias de 281 millones, y con un nuevo repunte en las ventas.

Onur Genç
CEO DE BBVA

Golpe a la competencia
La unión de BBVA y Banco Sadadell concentraría el mayor censo de pymes y empresas en España, con un 66% de cuota de mercado en firmas de pequeña facturación. La operación supondría, por tanto, un golpe a la competencia.

Carlos Muñoz
CEO DE VOLOTEA

Líder de Francia
Volotea se ha convertido en la primera compañía aérea en Francia por número de rutas domésticas, con 270. Todo un hito habida cuenta de que la española ha superado a Air Francia, que cuenta con el Estado como primer accionista.

María José Landaburu
SECRETARIA GENERAL DE UATAE

Maniobra para cobrar ayudas
Uatae cambió el registro de una sociedad provincial para concurrir a ayudas en Andalucía. Con esta maniobra eludió la norma que impedía a esta asociación, vinculada a CCOO, presentarse por deber dinero a la Junta.

Quiosco

IL SOLE 24 ORE (ITALIA)

La hostelería italiana al borde del colapso

Como consecuencia de la inflación en el país, 14 millones de italianos han reducido su gasto en restaurantes. Una inflación superior al 20% que está afectando al sector. La subida de los productos básicos y la falta de una perspectiva económica positiva en los hogares, obliga a los italianos a ahorrar. Una noticia enlazada a la política de importaciones y exportaciones establecida por Giorgia Meloni y un choque climático que deja a Italia con cifras récord en el último año. Temperaturas que rozan la sequía y un cambio brusco en las precipitaciones que han generado inestabilidad en la agricultura.

FINANCIAL TIMES (REINO UNIDO)

El peso argentino se desploma

La creciente brecha entre tipos oficiales y no oficiales hace que sea más complicado eliminar los controles de cambio de divisa entre el peso argentino y el dólar. La moneda argentina se desplomó en el mercado negro esta semana, generando un obstáculo importante para los planes de Javier Milei que estaban centrados en la eliminación de los controles de divisa para facilitar el uso del dólar en Argentina. Esta preocupación ya está siendo analizada por el Banco Central de Argentina, que podría frenar la política de divisas del gobierno ante un estancamiento en la inversión de empresas españolas y las revueltas provocadas por la población del país y las continuas manifestaciones.

El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez. EFE

El Tsunami

Poco interés por la batalla de Sánchez y Milei

El pasado lunes tuvo lugar la primera aparición pública del presidente **Pedro Sánchez** en un acto que se celebró en el Hotel Ritz de Madrid. Un evento que tuvo lugar tan solo un día después de que **Javier Milei** tachara a **Begoña Gómez** de "corrupta" en un acto de Vox, dando lugar a una crisis diplomática que persiste a día de hoy. La cercanía en las fechas elevó el interés por saber qué respondería el presidente Sánchez a su homólogo argentino, lo que anticipaba un lleno absoluto del evento. Pero, dicen, que eso no fue así. De hecho, testigos del acto aseguran que a pocos minutos de que Sánchez empezara a hablar había muchas sillas vacías. Unos huecos que se llenaron en tiempo récord en el momento en el que el presidente salió a la palestra. Pero se comenta que esas personas que ocuparon esos lugares vacíos no estaban interesadas en la crisis diplomática, ni en las palabras que pudiera decir el presidente, ya que se trataba de meros figurantes. Por lo visto es habitual que en este tipo de actos exista un grupo de extras que entran en escena cuando falta público. Pero llama poderosamente la atención el fracaso de convocatoria del propio Sánchez en un contexto de polémica en el que lo previsible era que el acto hubiera colgado el cartel de no hay billetes. De ahí que la necesidad de recurrir a los figurantes para tapar los asientos vacíos evidencia que la crisis diplomática entre España y Argentina no es algo que interese demasiado a los españoles. Eso y también que Sánchez no es ya ese político capaz de atraer a las masas, una virtud que tuvo en sus inicios pero que parece que ha perdido con los años.

> Escaso público para escuchar la respuesta de Sánchez a los ataques de Milei

Las maniobras de Sumar de cara a las europeas

Tras los contundentes fracasos en las elecciones autonómicas de este año (Galicia, País Vasco y Cataluña) Sumar hará lo posible y lo imposible para lograr un mejor resultado en las europeas del próximo 9 de junio. Con ese objetivo la formación liderada por **Yolanda Díaz** recurre a todo tipo de maniobras para intentar que su mensaje cale en la ciudadanía. En el ámbito económico ha recurrido a pedir donaciones y microcréditos como ya hizo Podemos en el pasado. Además solicita la participación masiva de voluntarios en la campaña a los que utiliza de mano de obra. También busca traductores en las lenguas cooficiales para que todo el mundo entienda la propaganda electoral. Y, por último, ha puesto en marcha un *call center* desde el que llamará a los ciudadanos para pedir el voto. En definitiva, toda una serie de maniobras con las que Sumar busca incrementar los escasos cuatro escaños que, según los sondeos, la formación lograra en los comicios.

El pulso de los lectores

La gente cualificada y formada en España tienen que irse al extranjero porque como país no tenemos las condiciones económicas estables para que puedan vivir fácilmente. Este es el problema de centrar la actividad económica del PIB en trabajos no cualificados como la hostelería.
@ MIGUEL A. MESA

No tiene sentido que una persona con más de cuarenta años cotizados. No pueda jubilarse en la edad prevista. A esa edad uno no debería estar pensando en la inestabilidad del sistema de pensiones y cotizaciones.
@ RAFAEL ALGUACIL

Las bajadas en los tipos de interés por parte del BCE deben ser inminentes. Deberían hacer una bajada, en mi opinión, de hasta un cuarto de punto a lo largo del año. Ya ha ocurrido con en Estados Unidos y Reino Unido.
@ IKER BASAURI

Estamos planteando mal el proyecto energético en nuestro país. Somos el país europeo con más rayos de sol, viento y movimiento marítimo pero no aprovechamos la oportunidad. Parece que invertir en este sector da miedo a los gobiernos.
@ JUAN MOLINA

La política energética en España es un disparate desde tiempos de Felipe González. Al parón nuclear y la consiguiente indemnización que existe en nuestra factura de la luz, siguió un modelo basado en centrales térmicas, el desmantelamiento de pantanos y la cogeneración de gas contaminante que no tiene objetivo positivo alguno.
@ ENRIC J. MARTÍ

Opinión

En clave empresarial

Persiste la caída de ventas en el aceite

La industria aceitera española sigue sin ver la luz al final del túnel. Así lo indica que mantenga la tendencia negativa en las ventas iniciada en 2021, con una nueva caída del 17,5% en el primer trimestre del año. Sin duda, el continuo aumento del precio en origen del aceite de oliva (12% desde abril) impide a muchos consumidores adquirir este producto básico de la dieta mediterránea. Algo comprensible si se tiene en cuenta que el coste del aceite de oliva se ha más que duplicado desde el año 2022. Todo ello evidencia la necesidad de un plan hidrológico nacional que permita asegurar las cosechas independientemente de las condiciones meteorológicas que imperen en cada momento. Solo así se reducirá la elevada volatilidad en los precios de la alimentación que perjudica a la industria y a los clientes, ya que encarece la cesta de la compra.

Financiación más difícil en firmas 'éticas'

El 78% de las empresas de impacto, aquellas que crean valor social y ambiental, en España necesitan financiación frente al 56% de las pymes. Pese a este mayor porcentaje de demanda, el 62% de estas compañías punteras en objetivos ESG tuvieron problemas para lograr créditos frente al 49% de las pymes. Sus modelos de negocio, que son más complejos por lo que resultan más difíciles de entender para las entidades financieras, complican la obtención de créditos. A ello debe sumarse que estas firmas suelen solicitar préstamos más altos debido a su perfil de negocio, que tiene un mayor riesgo en comparación con las empresas tradicionales. Todo ello eleva la dificultad de los negocios 'éticas' para lograr la financiación que necesitan para crecer.

Beneficios de la IA en el mercado laboral

Usar la Inteligencia Artificial para reinventar las colocaciones de trabajadores senior es el objetivo de la firma alemana Senior Connect. Para lograrlo, esta empresa procesó los datos a través de la IA, tratando de encajar las preferencias de las compañías con los perfiles de los candidatos. Se trata de un proyecto novedoso que busca exportar los *minijobs* alemanes (trabajos de algunas horas semanales compatibles con la pensión) y que se antoja oportuno a la hora de aprovechar el capital humano de este tipo de personas con experiencia en un contexto de vacantes sin cubrir y de la necesidad de trabajadores cualificados.

Excesivo peso del sector público

Las personas que reciben algún tipo de prestación o nómina del Estado a cierre de 2023 superaron los 16,3 millones, lo que supone sólo 1,4 millones menos del número de trabajadores por cuenta propia y asalariados ocupados en España. Aunque la cifra supone un descenso respecto al récord de 2020, cuando el esquema de ayudas por la pandemia elevó la diferencia a favor de los perceptores hasta en 1,4 millones, sigue suponiendo un claro riesgo estructural para las arcas del Estado. Y es que este nivel mastodóntico de facturas entre nóminas, pensiones y prestaciones por desempleo superó en el pasado ejercicio los 348.000 millones. Una cifra que limitará en gran medida que España cumpla las reglas fiscales decretadas por Bruselas, que obligan a los Estados miembro a acometer un ajuste presupuestario suficiente para rebajar el déficit estructural al 1,5% en 2032. Dicho desequilibrio hace referencia a la parte del déficit fiscal que no está relacionado con las fluctuaciones económicas ni factores coyunturales y, por ello, resulta más difícil de reducir sin realizar ajustes. Pero los datos ya muestran un escenario muy preocupante a día de hoy, y es que confirman hasta qué punto el crecimiento de la economía y el empleo del que presume el Gobierno no es tal: se sostiene sobre un sector público sobredimensionado, que maquilla la difícil situación que atraviesan las empresas y los autónomos. Una de las pruebas más claras está en el hecho de que España acumula ya un descenso de la productividad del 3,8% en los últimos cinco años, el mayor de todos los países europeos. Las debilidades de nuestra economía se agravan por una política que deriva los recursos al sector público, pese a ser el menos productivo y, por ello, el que más impulso resta al crecimiento económico.

El Estado gasta en nóminas y ayudas públicas 348.000 millones cada año de las que se benefician 16,3 millones de personas

Globalvia reconoce su derrota en Itínere

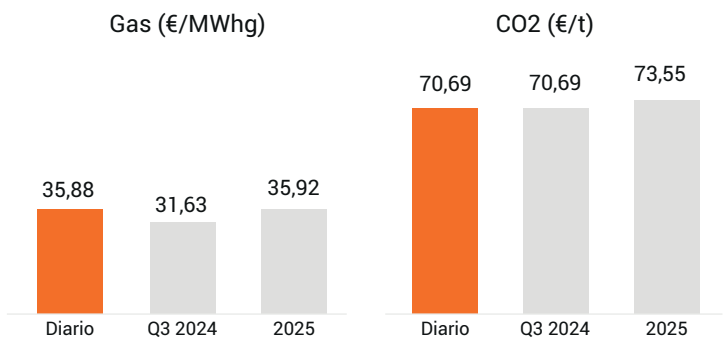
Globalvia venderá el 40% que posee en el capital de Itínere al fondo de pensiones neerlandés APG. Lejos de lo que pueda parecer, esta operación no es una simple desinversión de la empresa. Supone reconocer su derrota frente a Sacyr, la gestora Corsair y la propia APG, firmas con las que mantenía distintos frentes judiciales por el control de Itínere. Una guerra que arrancó en 2017, cuando Globalvia intentó hacerse con el 55% de Itínere en manos de Sacyr, Abanca y Kutxabank. Una operación desbaratada por Corsair y APG, que en 2018 adquirieron los títulos de Sacyr hasta alcanzar el 60% del capital. Ocho años después Globalvia acepta una derrota en la que ha perdido unos recursos que bien podría haber dedicado a impulsar su crecimiento.

Sin solución a la crisis inmobiliaria de China

El desplome de la demanda de vivienda en China deja unos 60 millones de pisos sin vender y ha dado lugar a una crisis sin precedentes en el inmobiliario que lastra la economía del país. Un problema que Pekín y los Gobiernos regionales buscan resolver adquiriendo estos activos para luego venderlos como viviendas asequibles. Ya en 2016, China recurrió a esta medida para reducir el *stock* de vivienda con pobres resultados. Nada indica, por tanto, que ahora la compra pública de vivienda resuelva el problema, ya que ello no servirá para impulsar la actividad inmobiliaria de forma sostenida, que es lo que el país necesita. Además, la inversión que se realice para adquirir los inmuebles seguirá elevando los ya altos volúmenes de deuda de China.

El gráfico

Leve subida del precio del gas



Fuente: elaboración propia. elEconomista.es

EL COSTE ACTUAL SE MANTENDRÁ EL RESTO DEL AÑO. El precio del gas en el mercado mayorista experimento un repunte desde los 30 euros de la pasada semana hasta los actuales 35 euros. Lejos de lo que se pueda pensar, esta leve subida no abre la puerta a una tendencia alcista en el hidrocarburo. Así lo anticipan al menos los futuros del mercado, que sitúan el coste del gas para el resto del año en los niveles actuales.

La imagen

MANIFESTACIÓN CONTRA LA LEY DE AMNISTÍA. Los ciudadanos se movilizaban este domingo, 26 de mayo, en la quinta manifestación convocaba por el PP contra la ley de amnistía del Gobierno de Pedro Sánchez, solo cuatro días antes de que el Pleno del Congreso apruebe de forma definitiva la norma. EUROPA PRESS

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 y Laia Julbe. **SUBDIRECTOR:** Rubén Esteller.
JEFE DE REDACCIÓN: EMPRESAS Y FINANZAS: Javier Mesones. **BOLSA E INVERSIÓN:** Isabel Blanco.
ECONOMÍA: Ignacio Flores. **INVESTIGACIÓN:** Javier Romera. **CONTENIDOS Y COORDINACIÓN:** Francisco Sánchez y Ana Míguez.
COORDINADORES: OPINIÓN: Rafael Pascual. **NORMAS Y TRIBUTOS:** Eva Díaz. **DISEÑO:** Pedro Vicente.
FOTOGRAFÍA: Pepo García. **INFOGRAFÍA:** Clemente Ortega. **INFORMACIÓN AUTONÓMICA:** Carmen Delgado.
DELEGACIONES: BRUSELAS: Lidia Montes. **PAÍS VASCO:** Maite Martínez. **VALENCIA:** Ángel Álvarez. **CASTILLA Y LEÓN:** Rafael Daniel.
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

UNA DURA PRUEBA PARA EL SECTOR ENERGÉTICO

Michael Spence

Premio Nobel de Economía. Profesor emérito de Economía y exdecano de la Escuela de Posgrado en Negocios de la Universidad Stanford. Coautor (con Mohamed A. El-Erian, Gordon Brown y Reid Lidow) de 'Permacrisis: A Plan to Fix a Fractured World' (Simon & Schuster, 2023)

Muchos damos la electricidad por sentada: accionamos un interruptor y esperamos que la luz se encienda. Pero la capacidad y resiliencia de los sistemas de generación, transmisión y distribución de energía no está garantizada; y cuando fallan, toda la economía se queda a oscuras.

Hace poco participé en una reunión de la Power and Energy Society (PES), una organización patrocinada por el Instituto de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos (IEEE). En el evento, al que asistieron más de 13.000 profesionales de la industria de todo el mundo y cientos de empresas que fueron a exhibir equipos y sistemas de avanzada, reinó una actitud de vibrante optimismo.

> Las empresas deben fomentar el uso de energías renovables para una transición verde

Pero a pesar de la confianza imperante, todos en la reunión eran conscientes de los tremendos desafíos a los que se enfrenta el sector de la energía, comenzando por la creciente frecuencia de fenómenos meteorológicos extremos. Las empresas están trabajando en diseñar modos innovadores de restaurar el servicio en menos tiempo tras un corte; e invierten en infraestructuras que mejoren la capacidad de responder a situaciones extraordinarias. Esto incluye la búsqueda de minimizar el riesgo de que el sistema mismo provoque o agrave una situación extraordinaria, por ejemplo un incendio forestal.

El desafío se agrava porque el sector de la energía también tiene que hacer avances en el área de la transición verde. Esto implica reducir sus emisiones de gases de efecto invernadero y al mismo tiempo mantener una provisión de energía estable a la economía. Como el uso de fuentes de energía renovables es distinto al de los combustibles fósiles, esto implica transformar no sólo la generación de energía sino también su transmisión y distribución (incluido el almacenamiento).

En tanto, factores como la adopción del vehículo eléctrico y la multiplicación de centros de datos y sistemas de computación en la nube hacen prever un aumento de la demanda de electricidad. En particular, se espera que en los próximos años la necesidad de energía de los sistemas de inteligencia artificial crezca en forma exponencial. Según una estimación, en 2027 el sector de la IA consumirá entre 85 y 135 teravatios hora al año, más o menos lo mismo que los Países Bajos.

Para hacer frente a estos desafíos, los tres componentes del sistema energético se deben integrar en lo que se denomina «redes inteligentes», administradas por sistemas digitales y (cada vez más) por la IA. Pero el desarrollo de redes inteligentes no es tarea pequeña, ya que dependen de una multitud de dispositivos y sistemas (por ejemplo, medidores residenciales inteligentes y sistemas de gestión de recursos energéticos distribuidos) necesarios para administrar una multiplicidad de fuentes de energía flexibles y fluctuantes e integrarlas a la red eléctrica. Y como la base de todo el sistema es digital, también se necesitan mecanismos de ciberseguridad eficaces que aseguren su estabilidad y resiliencia.

Todo esto implicará costos. La Agencia Internacional de la Energía calcula que para que la economía mundial alcance en 2050 la emisión neta nula, habrá que duplicar la inversión anual mundial en redes inteligentes (de 300.000 millones a 600.000 millones de dólares) de aquí a 2030. Esto es una fracción importante de los cuatro a seis billones de dólares por año que según se estima se necesitarán para financiar la totalidad de la transición energética. Pero las necesidades de inversión siguen incumplidas; incluso en las economías avanzadas, el déficit de inversión en redes inteligentes supera los cien mil millones de dólares.

Para hacer frente a todos estos desafíos se necesitarán acciones coordinadas entre sistemas que por lo general son muy complejos. Un buen ejemplo es Estados Unidos. Las más o menos 3000 empresas de electricidad estadounidenses operan en una variedad de combinaciones de generación, transmisión y distribución, además de ejercer un papel de formación de mercados en cuanto intermediarios entre la generación y la distribución. Cada estado tiene autoridades regulatorias propias, y puede ocurrir que la distribución local se regule en el nivel municipal. En cuanto a la infraestructura nuclear, en Estados Unidos la gestiona en el nivel federal el Departamento de Energía, que también financia investigaciones y (conforme a la Ley de Reducción de la Inflación aprobada en 2022) inversiones en el sector de la energía. Y además, la Agencia de Protección Ambiental tiene gran influencia sobre el rumbo y la velocidad de la transición energética.

Otras entidades supervisan las tres grandes regiones en las que se divide la red eléctrica estadounidense y sus interconexiones. Por ejemplo, la North American Electric Reliability Corporation (una organización sin fines de lucro) tiene bajo su mirada seis entidades regionales que en conjunto abarcan todos los sistemas de energía interconectados de Canadá y el vecino Estados Unidos, además de una parte de México.

Para lograr la necesaria transformación de los sistemas de energía tendremos que encontrar el modo de financiar las inversiones pertinentes y definir quién aportará en última instancia los fondos y de qué manera coordinar un sistema de redes inteligentes complejo, tecnológicamente avanzado y cambiante.

> Existen tres mil empresas con sistemas eléctricos verdes en Estados Unidos

Cuesta imaginar de qué manera podrían movilizarse inversiones en la escala necesaria sin el poder de financiación de los gobiernos nacionales. Esto vale sobre todo para los Estados Unidos, donde no existe un impuesto universal al carbono que empareje el terreno de juego. Por eso es buena noticia el anuncio realizado el mes pasado por el gobierno del presidente Joe Biden de una variedad de iniciativas e inversiones pensadas para sostener y acelerar el cambio estructural en el sector de la energía.

En cuanto al origen final de los fondos, la respuesta es complicada. En principio, las inversiones que reduzcan los costos o aumenten la calidad y estabilidad del servicio deberían trasladarse a las tarifas. El problema es que para aumentar la calidad del servicio, se necesitan inversiones dispersas en una variedad de entidades que poseen diferentes activos dentro de la red. Coordinar todas estas modificaciones y transferencias tarifarias será como mínimo complicado, teniendo en cuenta la gran descentralización de las estructuras regulatorias.

En lo referido a inversiones que faciliten la transición a la energía verde (incluida la reducción de las emisiones, un bien público global) está claro quién no debe pagar: las comunidades locales. De hecho, tratar de financiar esas inversiones desde el nivel local provocará ineficiencias y subinversión. También sería injusto: no hay ningún motivo razonable por el que los consumidores que viven en áreas con sistemas heredados problemáticos tengan que pagar más. Si se les pide hacerlo, lo más probable es que se resistan.

Una idea mejor sería usar una política industrial ampliada en el nivel federal que no sólo ayude a financiar y (sobre todo) coordinar inversiones a largo plazo en el sector de la energía sino que también guíe el desarrollo de un sistema de redes inteligentes interconectado y complejo. Este sistema necesita al mismo tiempo un banquero y un arquitecto que, cooperando con las empresas, las autoridades regulatorias, los inversores, los investigadores y organizaciones de la industria como PES, lleve adelante una transformación estructural compleja, justa y eficiente. Los gobiernos nacionales tienen que involucrarse en la provisión de ambas funciones.

© Project Syndicate

DREAMSTIME

Empresas & Finanzas

Globalvia se rinde y venderá el 40% del grupo de autopistas Itínere a APG

Ultima el traspaso de sus acciones en el operador de autopistas al fondo de pensiones neerlandés

Zanjará la guerra judicial que emprendió en 2017 para hacerse con el control de la compañía

J. Mesones MADRID.

Movimiento de calado en el sector de las infraestructuras en España. Globalvia tira la toalla en Itínere y ultima la venta del 39,64% de su capital al fondo de pensiones neerlandés APG, que se hará así con el control prácticamente total de la concesionaria española de autopistas. La inversión que entre 2018 y 2020 realizó Globalvia para tomar su participación, en distintas adquisiciones, superó los 520 millones de euros, con un valor de empresa de 1.300 millones de euros. La compañía que lideran Juan Béjar, como presidente, y Javier Pérez Fortea, como consejero delegado, zanjará así la guerra judicial, desde distintos frentes, que emprendió en 2017 para tratar de hacerse con la mayoría del accionariado de Itínere.

De acuerdo con fuentes del mercado, Globalvia cuenta como asesor financiero para esta operación con la entidad italiana Mediobanca, mientras que APG tiene al banco de negocios estadounidense Jefferies. La operación saldrá adelante siempre que el precio ofrecido por el fondo neerlandés, que en la actualidad posee el 60,2% de Itínere a través de distintas sociedades, satisfaga las aspiraciones de Globalvia.

Itínere es, tras Abertis, el mayor operador privado de autopistas en España. Participa en cinco concesiones que explotan un total de 524,8 kilómetros de longitud en sendas carreteras ubicadas en el norte de España . En tres de ellas, controla el 100% (AP-9 Audasa, AP-66 Aucalsa y AG-57 Autoestradas de Galicia), en una el 50% (AP-15 Audenasa) y en una el 18% (AP-53 Acega). El grupo también tiene un contrato de concesión para la gestión de la operación, mantenimiento y conservación de la AP-8 Gebisa. Asimismo, se ha adentrado en nuevos mercados relacionados, como es el sector del telepeaje, con su participación del 25% en Bip & Drive, y el negocio de máquinas de todo pago para peajes.

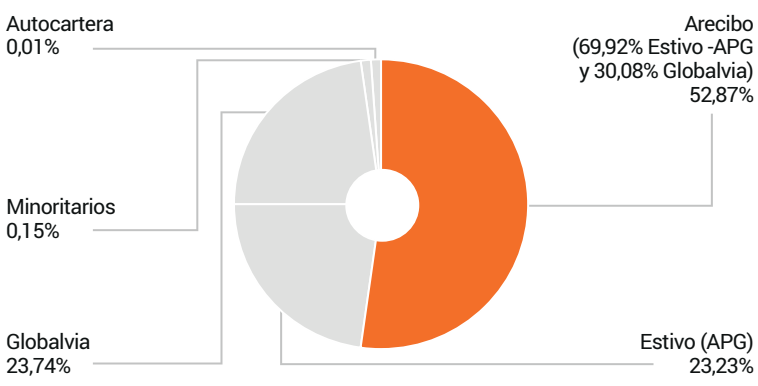
En 2023, Itínere alcanzó unos ingresos de 303 millones de euros, un 11,8% más que los 271 millones de 2022. La intensidad media diaria (IMD) del conjunto de todas las autopistas de peaje explotadas por sus concesionarias filiales en el último ejercicio fue de 19.691 vehículos, lo que supuso un aumento del tráfico del 3,2% en relación a los 19.080 vehículos que registró en 2022 (+3,5% ligeros y +1% pesados). La firma ya ha recuperado los niveles de negocio previos a la pandemia por Covid-19.

Juan Béjar, presidente de Globalvia. EE

Los activos de Itínere

Concepto	Localización	Longitud (Km)	Participa. (%)	Año*
AP-9 Audasa	Ferrol-Tui	219,6	100	2048
AP-66 Aucalsa	León-Campomanes	77,8	100	2050
AP-15 Audenasa	Tudela-Irurzun	112,6	50	2029
AG-57 Autoestradas de Galicia	Coruña-Carballo	32,6	100	2045
AG-55 Autoestradas de Galicia	Puxeiros-Val Miñor	25	100	2045
AP-53 Acega	Santiago de Compostela -Alto de Santo Domingo	56,7	18,36	2074
AP-8 Gebisa	El Gallo-Urgoiti y Ermua	8,2	100	2026

El accionariado de Itínere**



(*) Año de reversión. (**) Una vez se ejecute la compra a Corsair.

Fuente: Itínere. elEconomista.es

La compañía que preside Juan María Nin obtuvo un resultado bruto de explotación (ebitda) de 242 millones de euros en 2023, un 14,7% más que los 211 millones de 2022. Mientras, el beneficio neto se contrajo desde los 18,59 millones hasta los 4,29 millones en el último año.

Globalvia ha decidido desprenderse de su participación en Itínere casi siete años después de irrumpir en el capital y tras no haber podido materializar la toma de control que pretendía para poder gestionar y consolidar la compañía por la oposición de APG. Da este paso, además, mientras aguarda cambios en su capital, toda vez que el fondo de pensiones canadiense OPTrust, como adelantó este diario, ha puesto en el mercado su participación del 40,32% en Globalvia (los otros dos accionistas son el fondo de pensiones neerlandés PGGM, con el 40,8% y el británico USS, con el 18,88%). Este proceso sigue su curso.

Globalvia controla el 39,64% de Itínere. Lo hace de manera completamente directa después de que en 2023 APG le transmitió el 15,90% del capital que antes tenía de forma indirecta a través de Arecibo Servicios y Gestiones. Este traspaso devino de una sentencia judicial. Con ello, Globalvia elevó su posición del 23,74% que ya poseía fruto de las compras entre 2018 y 2020 a Abanca, Kutxabank, Vidacaixa y Caser al 39,64%.

APG, por su parte, se convirtió el año pasado en el accionista de control de Itínere tras los acuerdos alcanzados con la gestora estadounidense Corsair. En concreto, Stitching Depositary APG Infrastructure Pool 2017-II participa indirectamente en la operadora de autopistas a través de Arecibo, que tiene el 36,97% del capital, de Itínere Investco B. V., con el 17,56%, y de Estivo Investments Holding B. V., con el 5,67%. Suma, en total, el 60,2%. Ahora, con la adquisición del 39,64% en manos de Globalvia, APG alcanzará el 99,84%. El 0,16% está en poder de directivos y otros accionistas minoritarios (0,15%) y en autocartera (0,01%).

> Globalvia invirtió más de 520 millones para tomar el 39,64% del grupo español

Tras ello, APG podría optar por dar entrada a otro socio con una participación minoritaria. De hecho, en el pasado exploró aliarse con la aseguradora Swiss Life. Ambas firmas ya son socias en la mayor concesionaria de autopistas de Portugal, Brisa.

Recursos para movilidad

Con la venta, Globalvia terminará con una guerra que arrancó en el verano de 2017, cuando Sacyr, Abanca y Kutxabank intentaron vender el 55,6% de Itínere a Globalvia. Corsair, que tenía el control político de la sociedad se opuso y dio al traste con la operación. Un año después, en julio de 2018, siguieron adelante con la venta, por un precio superior (1.300 millones frente a 1.150 millones de valoración). Sin embargo, Corsair y APG ejercieron su derecho de primera oferta para comprar las acciones de Sacyr. Globalvia abrió varios frentes judiciales para que se le reconozca la titularidad de las acciones que tenía Sacyr y para entrar en el consejo de administración de Itínere, entre otros.

Con los fondos obtenidos, Globalvia abundará en crecimiento en infraestructuras y movilidad después de entrar en alta velocidad ferrovia-

Empresas & Finanzas

El precio del aceite de oliva repunta en el campo y las ventas caen un 17,5%

El coste por litro en origen cayó hasta abril pero sube desde entonces un 12%

Javier Romera MADRID.

La industria aceitera española no consigue ver la luz al final del túnel. Al cierre de los seis primeros meses de la actual campaña, entre octubre de 2023 y el pasado mes de marzo, las ventas no solo no remontan, sino que aceleran su caída. Han bajado un 17,51%, hasta tan solo 110,5 millones de litros. En la pasada campaña, entre octubre de 2022 y el mismo mes de 2023, las ventas se redujeron un 12,9%, hasta 268,53 millones de litros, según los datos de Anierac, la patronal de los envasadores. Tras un ejercicio que estuvo marcado por la baja producción y la fuerte subida de los precios, con una caída en el conjunto de 2023 del 20%, la industria confiaba ahora en revertir la situación. Pero con estas cifras no solo se agrava la crisis de un sector ya muy castigado, sino que además se aleja cada vez más el objetivo de la recuperación.

De acuerdo siempre con los datos de Anierac, las ventas de aceite de oliva virgen extra se han reducido en estos seis primeros meses hasta un 20,61%, lo que supone duplicar casi el ritmo de caída registrado en el conjunto de la campaña anterior. Las de oliva virgen caen algo menos, solo un 4,66%, pero las de oliva suave e intenso también se desploman, un 15,03% y un 17,5% respectivamente.

Subida de los costes

Aunque la caída de las ventas se ha frenado ligeramente entre enero y marzo -al cierre del primer trimestre ascienden a 55,21 millones de litros, un 8,27% menos que en el mismo periodo de 2023-, en el sector están saltando otra vez todas las alarmas ante una nueva subida de los costes. Gracias a las lluvias y el aumento de la producción, los precios del aceite de oliva virgen extra en el campo bajaron entre enero y abril desde 8,7 a 7 euros por litro, según datos de Infoliva. Y del mismo modo, el coste del oliva virgen se redujo de 8,4 a 6,7 euros. El problema es que la tendencia no se ha mantenido y desde comienzos de abril los precios en origen están volviendo a subir con fuerza. El del virgen extra ha aumentado así en poco más de mes y medio hasta 7,9 euros y el del virgen supera ya otra vez los 7,5 euros por litro.

> Las ventas de virgen extra se han hundido un 20,61% en los seis primeros meses de campaña

En las tiendas, el precio del aceite de oliva se ha incrementado un 68% en el último año, llegando a costar ya el triple que en 2021. Como consecuencia de ello, y de forma paralela a la caída de las ventas, se está produciendo, no obstante, un aumento de las ventas de los aceites de semillas. Entre octubre y marzo han alcanzado así los 193,5 millones de litros, un 16,7% más, impulsados sobre todo por el de girasol, que crece un 24,5%, hasta 158 millones de litros.

Un respiro

Pero no todo son malas noticias para los productores de aceite de oliva. Y es que la cosecha de la actual campaña registra hasta abril una producción de 850.157 toneladas, lo que supone un aumento del 11% sobre las estimaciones iniciales y del 28% respecto a la pasada gracias, fundamentalmente, a las lluvias y las buenas condiciones metereológicas.

Hace apenas unos días desde el ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación se mostraba así confianza en que las últimas subidas en el campo sean algo coyuntural y los precios puedan volver a bajar en breve. Es algo que había anticipado también ya el sector, aunque todo dependerá de los niveles de *stock*.

Escasez de producto

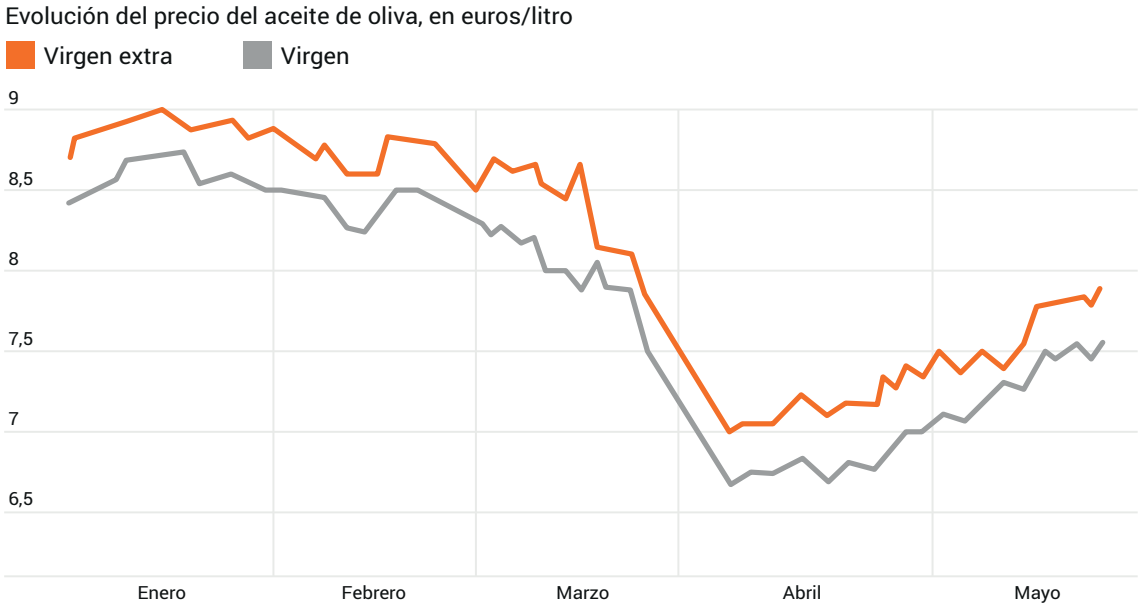
Desde Cooperativas Agroalimentarias han advertido, de hecho, de que "habrá escasez de aceite para cubrir las necesidades del mercado" en la segunda mitad de la campaña. Según los últimos datos, la disponibilidad de aceite en ese periodo no superará las 560.000 toneladas, con un stock de enlace mínimo de 200.000 para cubrir los meses de octubre y noviembre. as cooperativas han precisado que esa disponibilidad es igual a la de la campaña pasada, que tuvo una producción inferior pero las existencias de enlace superaron las 450.000 toneladas, 200.000 toneladas más que las de inicio de la campaña 2023-2024. Se espera asimismo que las importaciones se mantengan en torno a las 211.000 toneladas, en medio de las bajas existencias en los países productores y las dificultades a la exportación de algunos como Turquía y Marruecos.

> Las cooperativas han alertado de que habrá escasez de aceite para cubrir la demanda

Las últimas lluvias han dado un respiro al olivar español y han mejorado las expectativas pero es pronto todavía para estimar si habrá así producción suficiente. Desde el sector, mientras, siguen reclamando un plan hidrológico nacional.

Un sector en crisis

Evolución del precio del aceite de oliva, en euros/litro



Las ventas de aceite se hunden, en millones de litros del acumulado de la campaña

	Oct 22/Mar 23	Oct 23/Mar 24	Variación (%)
Virgen extra	57.407	45.573	-20,61
Virgen extra	13.939	13.289	-4,66
Oliva Suave	46.171	37.671	-18,41
Oliva intenso	16.411	13.944	-15,03
Total	133.928	110.477	-17,51

Fuente: Infaoliva/ Anierac.

elEconomista.es

Boluda compra una firma inglesa de remolcadores

Suma 20 remolcadores más a su flota, que ya supera los 400 barcos

Á. C. Á. VALENCIA.

Boluda Corporación Marítima vuelve a dar un golpe de timón y refuerza su liderazgo en el sector del remolque portuario con una nueva compra. Su división de este negocio, Boluda Towage, ha llegado a un acuerdo para adquirir la compañía británica SMS Towage Ltd que le permite ampliar su presencia en el Reino Unido y amarrar en seis puertos más.

En la actualidad, la división de remolque de la empresa británica opera en los puertos y regiones británicas de Tyne, Tees, Humber, Portsmouth, Gales del Sur y Belfast con una flota de 20 remolcadores. La incorporación de SMS refuerza la posición de Boluda Towage en las islas británicas, donde ya tenía presencia en los puertos de Invergordon (Cromarty Firth), London, Liverpool y Southampton, como líder global en remolque y servicios marítimos sostenibles. Precisamente la complementariedad geográfica de Boluda Towage UK como de SMS Towage ha sido uno de los factores decisivos de esta operación.

La división de remolque y salvamento marítimo de Boluda continúa así con su carrera de compras para ganar tamaño, que le ha permitido dar un salto cuantitativo en los últimos años. Este mismo ejercicio cerró también la compra de otra compañía en Gibraltar y ha integrado a grandes operadores internacionales en los últimos años, fundamentalmente de Holanda y Reino Unido.

Boluda Corporación Marítima alcanzó una cifra de negocio de 886,6 millones de euros en 2022, un 29% más que el año anterior, En el caso de su división de remolcadores, Boluda Towage, que es uno de los mayores operadores mundiales de ese servicio portuario, fue el principal responsable de este nuevo salto. Su negocio se situó en 573,9 millones de euros, después de incrementar sus ingresos en 111 millones en un solo año. Al cierre de 2022 Boluda Towage contaba con una flota de cerca de 400 barcos en 69 puertos de 15 países.

BBVA-Sabadell concentraría el mayor censo de pymes y empresas en España

Trabajaría con el 66% de las compañías con facturaciones de 1 a 100 millones

E. Contreras / L. Gómez MADRID.

El grupo surgido de la fusión entre BBVA y Sabadell lideraría el mercado en términos de relación con empresas medianas y pequeñas: trabajaría con el 66,2% de las compañías con facturaciones de entre 1 y 100 millones de euros y con el 40% de autónomos y microempresas (negocios con ingresos de hasta 2 millones). Daría el *sorpasso* a CaixaBank, que ya opera con el 65,2% y 37,6%, respectivamente, y a Santander, con el 56,5% y 22,8%.

Son estimaciones del Grupo Inmark, consultora que toma el pulso a la actividad financiera de forma regular y cuyos informes son utilizados como referencia por el sector. En este caso mide con qué entidades trabajan los negocios en base a 2.405 encuestas para el estudio sobre las compañías mayores y 5.038 para averiguar las relaciones de autónomos y microempresas, frente a las 1.000-2.000 entrevistas que suelen realizarse para, por ejemplo, encuestas de intención de voto en elecciones.

En la propia formulación de la oferta, BBVA destacó la complementariedad de franquicias por la notable posición de Sabadell en el mundo empresarial y especialmente en pymes, junto a otros factores como la posibilidad de aprovecharse de las economías de escala para, por ejemplo, ahorrar costes asociados a las plataformas informáticas.

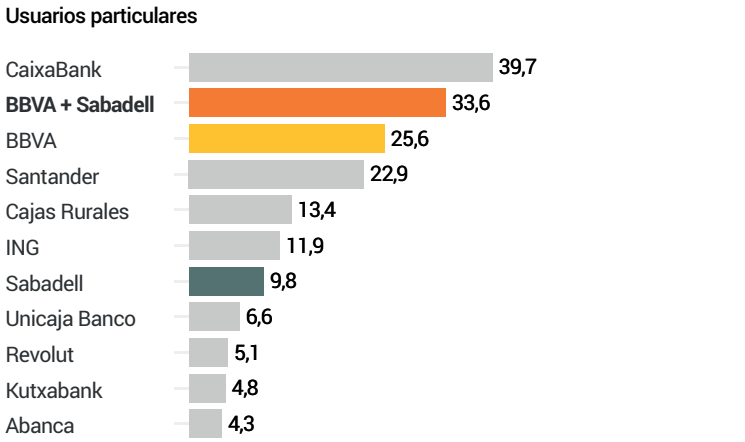
El precedente del Popular

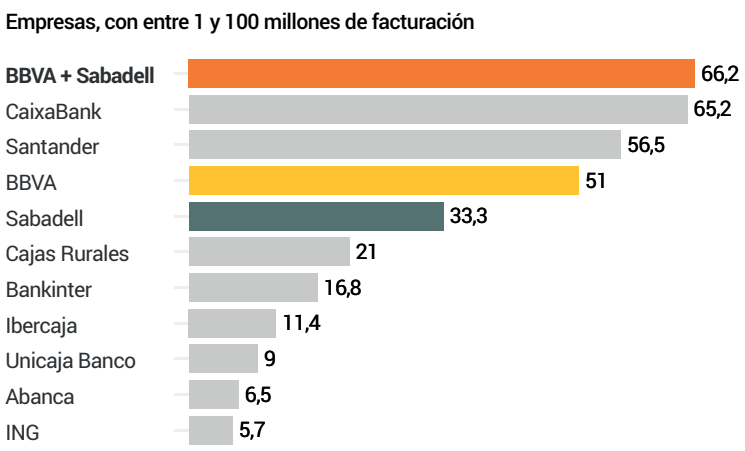
Las compañías suelen trabajar con diferentes bancos y de ahí también las grandes posiciones de las principales entidades. En caso de fusiones esta situación puede correr en contra, con una pérdida de actividad. Ocurrió, por ejemplo, con la absorción de Popular. Santander mejoró su posición en el mundo de pymes, pero el negocio y la clientela integrada en primera instancia sufrió un ajuste por esa decisión de los negocios de diversificar sus relaciones y la financiación entre varios bancos o por la necesidad de las propias entidades financieras de reducir peso con el mismo cliente.

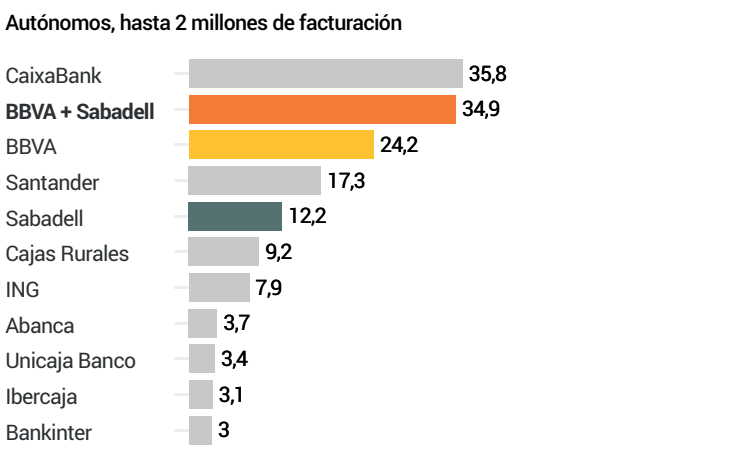
La unión de Sabadell y BBVA crearía el segundo mayor banco del país después de Santander, con más de 656.000 millones de euros en activos en este mercado y 1,03 billones a escala mundial, y concentraría además un 25,56% del crédito en España, ligeramente por debajo de CaixaBank. Sin embargo, la operación acentuaría la concentración, ya que dejaría casi el 80% del crédito en manos de los tres grandes: BBVA-Sabadell, junto a CaixaBank y Santander.

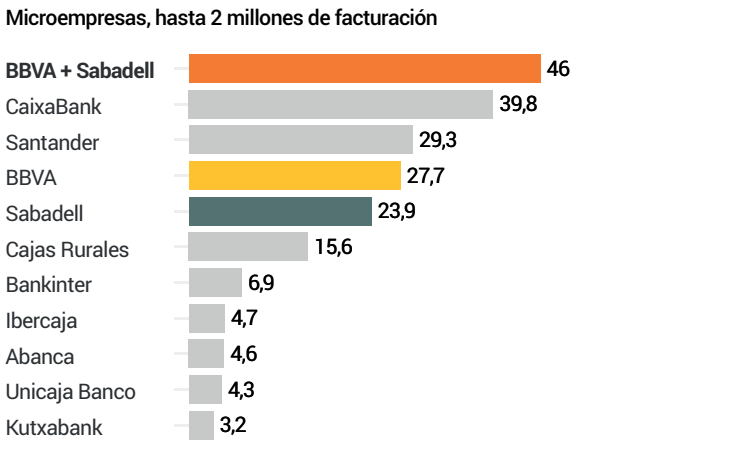
¿Con qué entidades trabajan los clientes?

Grado de penetración de las 10 primeras entidades, en porcentaje









Fuente: Informe de Inmark.

elEconomista.es

Es esa aceleración de la concentración uno de los argumentos del Gobierno para posicionarse en contra de la operación por miedo a que merme la competencia y anticipar que no aprobará la fusión, junto a los riesgos que advierte de cohesión territorial y de exclusión financiera. Frente a eso, el gobernador del Banco de España, Pablo Hernández de Cos, apuntó la semana pasada que "la concentración no siempre es la mejor métrica para medir la competencia bancaria". El BCE tendrá que aprobar la operación y no se espera un veto porque su foco lo pondrá en garantizar que el nuevo grupo sea solvente y no entrañe riesgos para la estabilidad financiera.

Riesgo de concentración

La presidenta de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), Cani Fernández, también ha señalado que "más bancos no suponen un mayor nivel de competencia", aunque ha avisado de que el nuevo grupo tendría que asumir medidas como ocurrió con la integración de Bankia en CaixaBank o

> En las fusiones se pierden clientes empresas porque quieren trabajar con difentes bancos

de Liberbank en Unicaja.

Para medir si falla la competencia se utiliza el índice Herfindahl-Hirschman, situado a finales de 2022 en 1.327 puntos según datos del BCE y que casi triplica el existente antes de la pandemia por ese proceso de concentración vivido. Si prospera la unión BBVA-Sabadell, el índice subirá a un rango de 1.553 puntos, muy superior al de mercados como Alemania (326), Francia (606 puntos), Italia (760) o Portugal (1.204 puntos).

Un informe de Analistas Financieros Internacionales (AFI) relativiza los problemas porque BBVA y Sabadell no son líderes en ninguna comunidad autónoma por la alta posición de las antiguas cajas y las cajas rurales. Estima que el mayor problema se localizará en Cataluña, donde el IHH añadiría 589 puntos y superaría los 2.500; y en Galicia y Baleares, donde rozaría esos 2.500 puntos. Sin embargo, recuerda que la CNMC no impuso a CaixaBank cierres en regiones con mayor represencia sino garantías de que no abandonará localidades donde solo está su sucursal para evitar exclusión financiera.

La banca seguirá beneficiándose de tipos elevados durante 2024

Accuracy descarta rebajas agresivas por los bancos centrales

elEconomista.es MADRID.

La consultora Accuracy prevé que los bancos españoles sigan beneficiándose de un entorno de tipos de interés elevados en 2024, ya que no consideran que los bancos centrales vayan a realizar una bajada "agresiva" de las tasas.

La consultora cree que el próximo 6 de junio el Banco Central Europeo (BCE) aplicará una primera bajada de 25 puntos básicos, pero no ve "tan claro" que los banqueros centrales vayan a continuar hasta aplicar un recorte "agresivo" de tipos en lo que queda de 2024. "El consenso del mercado ha reducido significativamente el número de bajadas previstas para este año de siete a una o dos", explica el director

> La abundancia de liquidez permite al sector no tener que pelear por depósitos

de Accuracy, Alberto Valle.

Así, recuerda que el mensaje de los bancos centrales, especialmente el de la Reserva Federal (Fed) de EEUU, es que esperarán a ver la evolución de la inflación para tomar decisiones sobre la política monetaria, informa *Europa Press*. Esto supone que el mercado cuente con una mantenimiento de los tipos "relativamente altos" durante todo 2024 y parte de 2025, lo que mantendría el euríbor en un rango de entre el 3,5% y el 3,7%.

"Las entidades financieras navegan por aguas tranquilas en estos momentos. Continúan reflejando la subida de tipos en sus cuentas de pérdidas y ganancias, aunque el crecimiento trimestral ya no es de dos dígitos", indica el análisis de la consultora.

Según Accuracy, el sector sigue contando con "abundancia de liquidez", lo que elimina la necesidad de competir por el pasivo, los volúmenes de negocio siguen creciendo en el segmento de consumo y el mercado hipotecario se estaría recuperando tras un 2023 afectado por el entorno de tipos. "Esta intensa competencia en el activo se desarrolla en un entorno de crecimiento económico y con una resiliencia en el empleo que no pone en duda la calidad crediticia de los activos de las entidades españolas", refiere.

Empresas & Finanzas

La alianza de Aegon y Santander supera a BBVA y Occident en seguros de salud

El grupo aumenta un 48% el volumen de primas, siendo el que más crece del ramo

Aitor Caballero Cortés MADRID.

La aseguradora Aegon es la que más crece dentro del ramo de salud. En concreto, los ingresos por primas imputadas de la compañía ascienden a 41,6 millones de euros en el primer trimestre de este año, según datos de Icea. Esto es un 48,07% más que en el mismo periodo del año anterior, cuando logró un montante de 28,1 millones de euros.

Gran parte de este crecimiento lo conforma por su alianza con Banco Santander, la cual lleva vigente desde 2017, pero en 2023 y en lo que llevamos de 2024 ha disparado el crecimiento del grupo. La entidad de Santander Generales, que consolida el Grupo Aegon, registra más del doble en ingresos por primas hasta marzo, un 119,78% más. Pasa así de 8,2 millones a 18,2 millones, una diferencia de algo más de 10 millones de euros, y llega, en tres meses, prácticamente a la mitad de ingresos que consiguió Santander Generales en todo 2023 (42 millones de euros).

Así las cosas, esta alianza ha conseguido situarse en el puesto doce del ranking de Icea de aseguradoras de salud por primas imputadas, llegando al 1,3% de cuota de mercado. Adelanta a grandes grupos, como BBVA Seguros, que está justo detrás en la clasificación y a GCO (Grupo Catalana Occidente), en el puesto 14, y ambas con unos 4 millones de euros menos por primas imputadas al seguro directo.

Aegon partía del puesto 16 en el primer trimestre de 2023, pero los otros dos puestos que gana la compañía es por la absorción de Grupo Mutua Madrileña de IMQ y de AXA con Grupo ACM España, lo que hizo escalar a la compañía de origen francés de la sexta a la cuarta posición, superando entre ellas, a Mapfre y DKV.

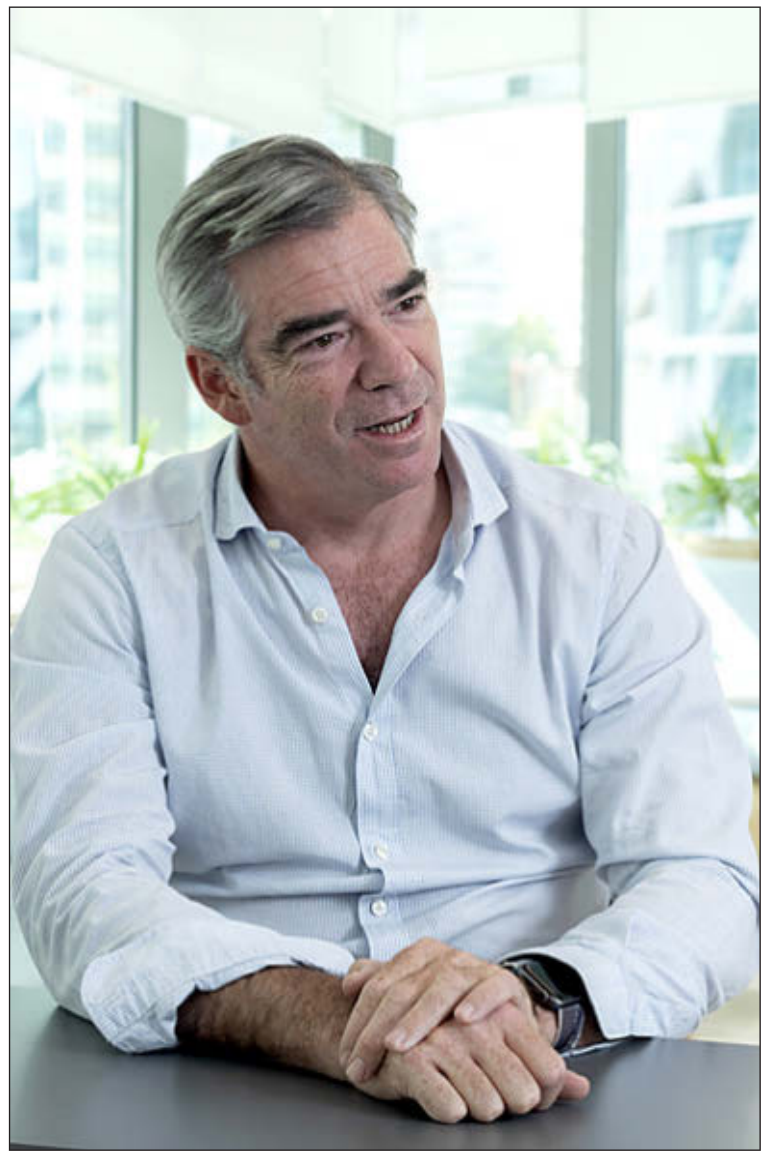
El impulso de 2023

La buena tendencia de Aegon viene de lejos. El grupo lleva en ascenso varios años y, de hecho, en este trimestre, se ha consumado que el grupo ha doblado el número de pólizas en salud desde 2018 en España, pasando de 63.000 a 120.000 en abril. No obstante, el incremento se concentró especialmente entre 2022 y 2023. Entre ambos años, la diferencia es casi de 50.000 pólizas más, lo que supone un crecimiento del 66,85%.

Lo mismo sucede con el número de asegurados. Aegon ha crecido un 65% en este dato en los últimos tres años, pero de igual forma que en el número de pólizas, el aumento se centralizó entre en el anterior ejercicio. El año 2021 y 2022 cerró con unos 132.000 asegurados, pero en el último año este número llegó a las 203.400 personas aseguradas con Aegon. Esto supone un 54% más en tan solo un año.

Además, en lo que llevamos de 2024, Aegon prosigue con un buen ritmo. A cierre de abril, según datos facilitados por la compañía, ya alcanza los 219.500 asegurados, casi un 8% más que en diciembre en tan solo cuatro meses.

En palabras de Tomás Alfaro, CEO de Aegon en España, la *joint venture* con Santander les ha dado un "profundo alineamiento estratégico", y asegura que el banco también "está comprometido para ofrecer una protección integral a sus clientes en base a sus necesidades. Para ello, se ha invertido en una oferta de productos personalizada", afirma Alfaro. También destacó que el crecimiento orgánico que está logrando el grupo es por "el servicio al cliente, tanto de nuestra red de distribución como la que ofrece el banco", finalizó.



Tomás Alfaro, CEO de Aegon en España. AEGON

En búsqueda de "nuevas oportunidades de desarrollo"

Aegon España registró en el pasado 2023 un resultado positivo de 63,7 millones de euros, un 56% menos que el año anterior. Esta variación se debe al ingreso de 2022 por la venta de participaciones en Liberbank Vida a Unicaja. No obstante, el resultado en no vida (+44%), parece que abre la puerta a algo más que el crecimiento orgánico: "Aegon España es un negocio clave. Ahora nos encontramos en una escucha activa de lo que sucede en los mercados y buscamos siempre nuevas oportunidades que nos permitan seguir desarrollándonos", declara Alfaro.

Los servicios de prevención es lo más demandando a las aseguradoras

Es el factor más determinante para la fidelización del cliente

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Los clientes españoles demandan más servicios de prevención de riesgos a las aseguradoras, según un nuevo informe de Bain & Company sobre la fidelidad de los usuarios hacia las compañías aseguradoras.

De acuerdo con el estudio, las aseguradoras han mejorado en este aspecto en la última década, pero afirma que "aún tienen dificultades para avanzar por la baja interacción con la mayoría de los clientes y la evolución de las preferencias de los consumidores".

En este contexto, los clientes españoles buscan que las aseguradoras se centren en aspectos como la ética o la reducción de la ansiedad, y no solo en ofrecer las prestaciones básicas.

> La consultora apuesta por la implementación de nuevas tecnologías como la IA

A pesar de esta tendencia, pocas compañías han logrado integrar estos elementos en su oferta debido a la percepción tradicional que las ve como proveedoras de capital y pagadoras de siniestros en lugar de como proveedoras de soluciones.

Bain & Company destaca que los millenials, junto con los clientes adinerados, urbanos y familias con hijos, son los que muestran un interés más creciente en los servicios de prevención de riesgos. La consultora también sugiere la implementación de nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial, para mejorar en fidelización.

Mapfre completa la reorganización de su negocio en Chile

A través de su filial Caja RE, traspasa un contrato con valor de 38 millones

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Mapfre ha hecho efectiva la cesión de cartera de su filial, Caja Reaseguradora de Chile (Caja RE), dependiente de Mapfre RE, a Mapfre Vida de Chile.

De esta manera, la aseguradora española reordena parte de su negocio en el país sudamericano y transfiere un contrato de reaseguros de pólizas de rentas vitalicias que tenía un valor aproximado de unos 38 millones de euros cuando se acordó la operación. La cesión se conformará de forma oficial a partir del 1 de junio, cuando Caja RE dejará de tener la responsabilidad de los contratos. Este acuerdo fue aprobado por el regulador chileno el pasado 15 de marzo. El negocio cedido a Mapfre Vida de Chile se encuentra en *run off*, es decir, está cerrado a la contratación y comercialización de nuevas pólizas desde el año 1999, según detalló la aseguradora al regulador chileno al notificar la aprobación de la operación.

La cartera está integrada por seis contratos que reaseguran un total de 1.103 pólizas de rentas vitalicias. El cierre de la transferencia depende de la aprobación del contrato promesa con las condiciones de la cesión y la preceptiva autorización por parte del regulador local, explicó la compañía.

La aportación de Latam

La región latinoamericana constituye uno de los fortines para las cuentas de Mapfre. Brasil lleva años erigiéndose como uno de los países que más beneficios aportan a la aseguradora. En el primer trimestre fueron 60,8 millones de euros, un 13,5% más que en el mismo periodo del año anterior. En total, toda la región de Latam aportó beneficios por valor de 94,4 millones de los 216,3 millones que registró la aseguradora.

Los catalogados como "otros Latam" por parte de la aseguradora tuvieron un resultado positivo de 33,5 millones. Las primas, por su parte, aumentaron un 8%, con aportaciones relevantes en Perú y México. En Chile, la emisión de moneda local llegó al 13%.

Contenido ofrecido por IEB

Elegir universidad, una decisión del presente para el futuro

Un mercado laboral en constante cambio y gran avance tecnológico, hacen que el IEB de prioridad al desarrollo del talento, -conocimiento, habilidades y motivación- de los alumnos con sus Dobles Titulaciones de Grado más Máster en 4 años

EcoBrands

Se acercan meses cruciales para miles de jóvenes que están a punto de iniciar su trayectoria universitaria. Con un mercado laboral en constante cambio, la introducción de nuevos programas de estudios y el avance tecnológico, surge cierta inquietud entre los estudiantes y sus familias a la hora de seleccionar qué y dónde estudiar.

La gran mayoría de las decisiones en este ámbito buscan equilibrar las habilidades, el conocimiento y las oportunidades profesionales futuras. Estos criterios suelen ser fundamentales al elegir un programa universitario, pero luego viene otra decisión igualmente relevante: el lugar donde cursarlo.

En el caso de la elección del centro educativo donde realizar los estudios, "a los criterios anteriores, se suman elementos como los valores, el claustro, los acuerdos y convenios con empresas en lo relativo a empleabilidad e incluso la comunidad alumni", así lo afirma Ignacio Muñoz, jefe de Admisiones de IEB, centro universitario que ofrece dobles titulaciones de Grados como ADE o Derecho, con Máster en Bolsa y Mercados Financieros, Máster en Business Analytics o Máster en Relaciones Internacionales.

"Los valores y la relación con el entorno profesional y empresarial hace que centros universitarios de primer nivel, como IEB, sigan trabajando la incorporación a sus equipos docentes de profesionales que ayuden a sus alumnos a enfrentarse a la realidad empresarial desde el principio, pudiendo trabajar en retos de empresas desde su primer curso, lo cual ayuda en la generación de una experiencia profesional que más tarde será muy diferencial a la hora de enfrentarse al mercado laboral", así lo confirma Juan de Lara, jefe de Orientación Profesional de IEB.

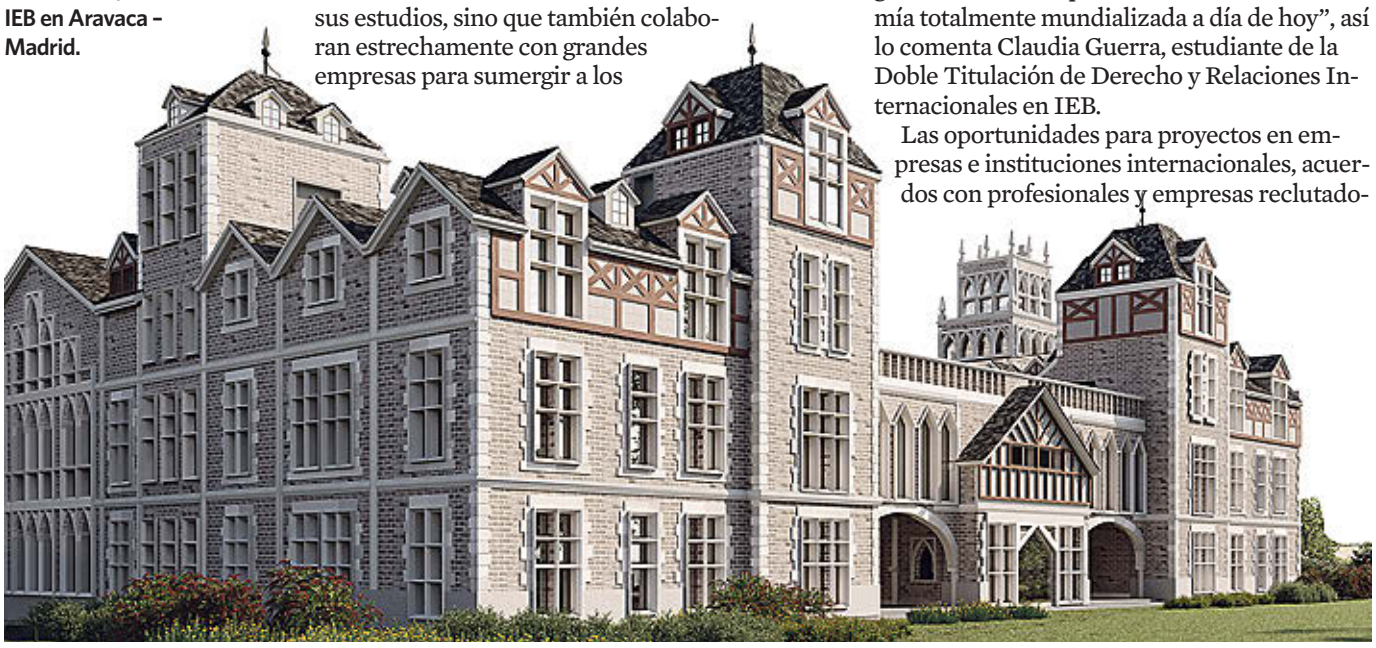
En los últimos años, el surgimiento de nuevas profesiones, la demanda de perfiles innovadores y la evolución del mercado laboral han llevado a que los alumnos y sus familias prioricen la preparación para el empleo sobre la mera obtención de un título universitario. Por tanto, las universidades más destacadas no solo orientan a sus estudiantes desde el inicio de sus estudios, sino que también colaboran estrechamente con grandes empresas para sumergir a los alumnos en situaciones reales del ámbito profesional.

IEB.

A medida que la oferta educativa sigue creciendo, es fundamental diferenciarse y ofrecer a los empleadores profesionales con experiencia, capacidad de análisis y toma de decisiones. Aunque carreras como ADE, Derecho o ingenierías siguen siendo opciones sólidas, es crucial para los estudiantes destacarse de manera positiva. "Quería estudiar el Grado en Derecho, pero también me interesan los estudios de Relaciones Internacionales, ya que creo que los conocimientos jurídicos tienen gran cantidad de aplicaciones en una economía totalmente mundializada a día de hoy", así lo comenta Claudia Guerra, estudiante de la Doble Titulación de Derecho y Relaciones Internacionales en IEB.

En el IEB, los estudiantes realizan parte de sus estudios en Londres o Nueva York

Las oportunidades para proyectos en empresas e instituciones internacionales, acuerdos con profesionales y empresas reclutadoras, y un claustro compuesto por profesionales en activo que guían a los alumnos, se complementan con estancias internacionales en universidades de prestigio. En el IEB, por ejemplo, sus estudiantes realizan parte de sus estudios en universidades de Londres o Nueva York, lo que enriquece la experiencia académica y profesional de sus estudiantes.



Nuevo Campus de IEB en Aravaca – Madrid.

En resumen, es esencial elegir un programa universitario que no solo otorgue un título, sino también conocimientos, habilidades profesionales y elementos distintivos que aseguren la inserción laboral. "En mi colegio -Retamar-, recibí una formación integral y práctica, por eso elegí el IEB, para aprovechar al máximo las oportunidades profesionales que recibimos los alumnos desde primeros cursos, donde los profesores nos ponen rápidamente en contacto con el mundo profesional", esto afirma Gabriel Álvarez, alumno de la Doble Titulación de Grado en ADE y Máster en Bolsa y Mercados Financieros en el IEB.

Algunos alumnos eligen titulación y universidad para enfrentarse posteriormente al mercado laboral con garantías de éxito, otros aprovechan la realización de sus estudios para comenzar con su experiencia profesional lo antes posible. Es el caso de Lucía García-Salmones, antigua alumna del colegio Saint Chaumond de Madrid y actualmente alumna de la Doble Titulación de Grado en ADE y Máster en Business Analytics: "aproveché el verano del primer curso de Grado para hacer prácticas en KPMG, en Bruselas, explorando así el mercado profesional desde el principio".

En resumen, es esencial elegir un programa universitario que garantice no solo un título, sino también conocimientos, habilidades profesionales y elementos diferenciadores que aseguren la empleabilidad. Esta decisión, que estará en la mente de alumnos y familias en las próximas semanas, marca el inicio de un camino hacia el éxito profesional.

Producido por EcoBrands

Empresas & Finanzas

OHLA pide a la banca extender sus avales en plena búsqueda de socio

Plantea a su G-5 financiero ampliar el vencimiento de la línea de 354 millones a octubre

C. R. MADRID.

En un momento clave para la compañía, con una refinanciación de 200 millones en el horizonte y en búsqueda de un socio para ampliar capital, OHLA ha solicitado a sus principales bancos extender la línea de avales que tiene con su G-5 bancario (Banco Santander, CaixaBank, Banco Sabadell, Crédit Agricole y Société Générale) y que vence el 30 de junio hasta el próximo mes de octubre, según señalan fuentes financieras a *elEconomista.es*.

Esta línea de avales, que asciende a 354,39 millones de euros, fue renovada por última vez el 16 de mayo de 2023. Ahora, en medio de las negociaciones con la banca para reestructurar su deuda, la prórroga será más corta. En este sentido, una de las demandas de OHLA es que los bancos liberen el depósito indisponible de 140 millones de euros que tiene asociada a esta línea y con los que podría atajar una parte de sus más de 400 millones de euros que adeuda.

La línea de avales es utilizada por OHLA para contratar en España, sobre todo, y algunos otros países europeos. No obstante, representa solo alrededor del 10% de todos las capacidades de avales y caución que la compañía mantiene en la actualidad para todos sus negocios en el mundo (aproximadamente 3.500 millones de euros). De hecho, en otros países como Estados Unidos, donde más cartera tiene, la compañía apoya su operativa con líneas *bonding*, una suerte de seguro de caución que permite aumentar la capacidad de contratación. Todo ello favorecerá la consecución de los objetivos de contratación, fijados para este año en el entorno de los 3.500 millones de euros.

Sede de OHLA. EE

La extensión de la *Financiación Sindicada Multiproducto*, como así se denomina esta línea, firmada inicialmente en diciembre de 2016, ha sido hasta el momento recurrente en OHLA. En 2021, poco después del cambio de control en la compañía con la salida de los Villar Mir, la constructora no solo extendió esta línea, sino que la aumentó en más de 40 millones de euros. Se trataba, no obstante, de una cantidad inferior a la pretensión de la constructora, que solicitaba situarla en el entorno de entre 450 y 500 millones de euros.

En esta ocasión, la petición a las entidades acreedoras llega en un momento de suma importancia, pues la firma se encuentra buscando la fórmula para encontrar nuevos socios con los que llevar a cabo una ampliación de capital sin que sus principales propietarios, los hermanso Luis y Mauricio Amodio, se diluyan. Una operación en la que una de las premisas de partida es que los actuales socios de referencia no pierdan su posición como primeros inversores ni su peso accionarial.

El importe de la ampliación que analiza el consejo de administración de OHLA asciende a cerca de 100 millones de euros. Para suscribirla, los empresarios mexicanos deberían aportar alrededor de 25 millones. Entre 2020 y 2021, los Amodio pagaron 87,4 millones de euros para hacerse con el 25,96% del capital.

> La petición de extensión para un periodo más breve que en los acuerdos previos

Mientras resuelve este entuerto, la compañía ha presentado sus primeras cifras de 2024. El resultado neto hasta marzo cerró con pérdidas de 4,7 millones, frente a los 7,8 millones que cedió en el mismo periodo de 2023 (-39,7%).

Las empresas homologan el 86% de las reestructuraciones ante los juzgados

Más de 600 compañías usan la herramienta habilitada en la nueva Ley Concursal

C. R. MADRID.

Más de 600 procesos de reestructuración empresarial en España desde que se dio el pistoletazo de salida a la nueva Ley Concursal, que se estrenó con el *caso Celsa* y acumula hoy casi dos años de vigencias. Kroll, proveedor independiente líder de soluciones de asesoramiento financiero y de riesgos, ha monitorizado para *elEconomista.es* cómo las compañías y sus acreedores han utilizado esta nueva herramienta, con la conclusión de que más de medio centenar de empresas han comunicado inicio de negociaciones para la elaboración de un plan de estas características.

En detalle, considerando las compañías con un millón de euros o más en facturación, se han detectado 315 empresas susceptibles de ser analizadas. Del total, se ha resuelto, a favor o en contra, en un 50% de los procedimientos, de los cuales la mitad de ellos (86), se ha homologado judicialmente, es decir, el 27% del total. Por otro lado, se han declarado en concurso después de haber empezado negociaciones con acreedores un 17% de los procedimientos.

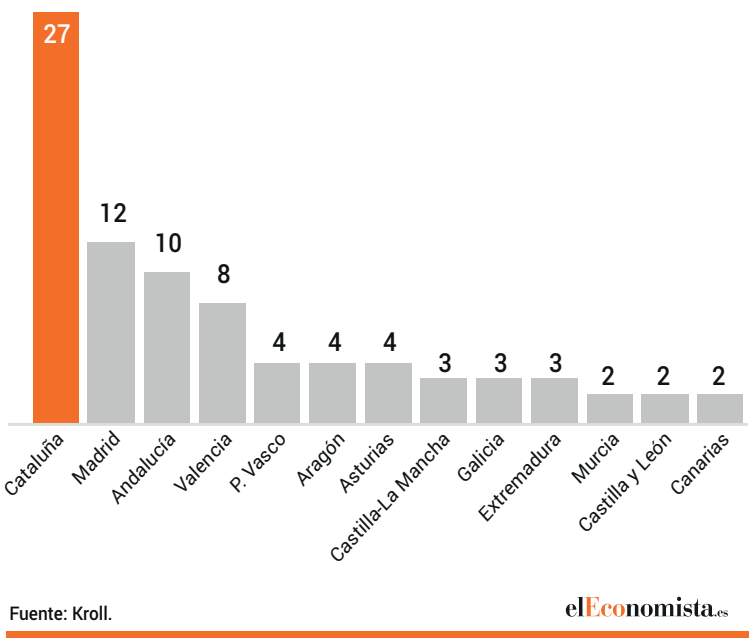
Otra variable analizada por Kroll es durante cuánto tiempo se ha extendido este proceso, un aspecto fundamental para que las compañías se mantengan con vida. En relación con las comunidades autónomas con mayor número de procedimientos de plan de reestructuración, se encuentran Cataluña y Madrid, seguido de Andalucía y Comunidad Valenciana. Por contra, las comunidades en las que se registran menos días entre la solicitud de homologación y el auto judicial son Castilla y León y Castilla-La Mancha, con 18 y 31 días respectivamente.

Las regiones más protagonistas por casos mediáticos han sido Cataluña y Comunidad de Madrid. La primera ha acogido las reestructuraciones de Pronovias, Jamones el Charro y Celsa, mientras que la segunda ha hecho lo propio con Telepizza, Single Home o Torrejón Salud.

El análisis de la firma se ciñe distingue también entre sectores. Los que más se han acogido a procedimientos de plan de reestructuración han sido el sector industrial, agroalimentario, metalurgia/acería y transporte.

Periodo solicitud homologación vs auto homologación

Datos en días



Fuente: Kroll. elEconomista.es

Casos actuales

Sobre los casos de reestructuración que actualmente siguen en procesos, Kroll detecta 163 expedientes en diferentes etapas de dicho proceso. En apertura de negociaciones hay 59, ya nombrado al experto en reestructuración hay 20, en prórroga de comunicaciones con acreedores 57 casos, y finalmente, en admitidos a trámite hay 27 casos.

Adicionalmente, ha habido tres homologaciones denegadas, seis desistimientos, y tres prórrogas denegadas por falta de un acuerdo en las negociaciones entre los acreedores y deudores. Por otro lado, de los procesos homologados, hubo dos casos (Grupo de casinos Metronia y la cadena de congelados Xeldist), los cuales entraron en concurso de acreedores, posterior a la homologación del plan de reestructuración.

CaixaBank deja de ser socio de Cleop al ganar una guerra legal de 10 años

La empresa le otorgó el 16% de sus acciones a cambio de deuda de su concurso

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

Desde hace una década CaixaBank figura como el segundo mayor accionista del grupo constructor y de servicios Cleop en la información periódica que la empresa remite a la CNMV. El banco, que no compró acciones ni participó en ampliaciones de capital de la sociedad, lleva litigando desde hace diez años en los tribunales para dejar de ser socio a la fuerza en el capital de la empresa valenciana.

Una guerra que ha llegado hasta el Supremo, que ha vuelto a dar la razón a CaixaBank al tumbar el recurso de Cleop. La entidad financiera había logrado dos sentencias previas a su favor, primero en el juzgado mercantil y posteriormente en la Audiencia de Valencia.

¿Cómo la empresa valenciana ha logrado mantener al banco como accionista 'fantasma' pese a su negativa? El origen del conflicto se encuentra en el concurso de acreedores deCleop en 2012, en que buena parte de sus deudas financieras correspondían a Banco de Valencia, que poco después quedó en manos de CaixaBank por un euro.

En su convenio de acreedores en 2014, la constructora ofreció dos alternativas. En ambos casos incluía una quita del 50% de la deuda, pero una consistía en capitalizar la deuda restante y la otra en el pago en efectivo de ese 50% en un plazo de 7 años, con dos de carencia. Pero, además, incluía una cláusula envenenada: si el acreedor no elegía expresamente se le aplicaría la conversión de deuda en acciones.

Tras una ristra de incidentes e impugnaciones dentro del concurso, que cambiaron la consideración de parte de los créditos del banco, la sorpresa llegó cuando Cleop inscribió en el registro la ampliación de capital para materializar la conversión de deuda. La deuda inicial de CaixaBank, por cerca de 15 millones de euros, se transformó en el 16,2% de sus acciones. No fue el único. La propia Agencia Tributaria (AEAT) de repente se convirtió en socia del grupo que preside y controla Carlos Turró con otro 9,6%.

La sentencia del Supremo, a la que ha tenido acceso *elEconomista.es*, coincide con los tribunales que le precedieron. Frente al argumento de Cleop de que el banco no cumplió el plazo para comunicarlo, señala que "consta que CaixaBank dirigió una comunicación a la concursada el día 13 de mayo de 2014, por la que optaba para la satisfacción de sus créditos ordinarios por la alternativa B, que suponía el pago en efectivo". Y subraya que lo hizo "tanto respecto delos créditos ordinarios que habían dejado de ser contingentes, como de los créditos concursales que, como consecuencia de la estimación de las acciones rescisorias concursales, perdieran la condición de privilegiados especiales y pasaran a ser ordinarios".

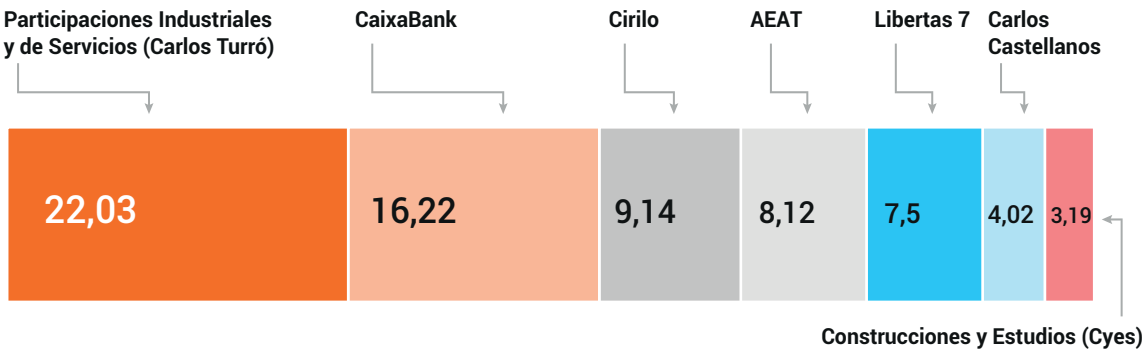
El Supremo también rechaza otro de los argumentos de Cleop: la decisión judicial que sí avaló la conversión de deuda de la AEAT, que hoy posee el 8,2% del accionariado. Para el Alto Tribunal, "no existe efecto de cosa juzgada material" por esa medida que aprobó el mismo juzgado mercantil en el incidente concursal que afectaba a Hacienda. Para ello se basa en que se trata de sujetos y acreedores distintos y que, en el caso del banco, se justificaba por el plazo.

Fuentes jurídicas consideran que "la sentencia es muy clara" y despeja que CaixaBank no sea considerado como titular de las acciones. Así Cleop, que durante la crisis del Covid renegocio el convenio y redujo hasta el 70% la quita, tendrá que afrontar el pago de la deuda en efectivo. La empresa es una de las pocas compañías valencianas presentes en el mercado continuo, aunque de forma teórica. Desde su concurso en 2012 la CNMV mantiene suspendida a cotización y sus numerosos litigios, como el que mantiene por la inmobiliaria Urbem con la familia Pastor, han hecho que el regulador no haya levantado esa medida.

Cleop informó a la CNMV de la sentencia asegurando que tiene los "recursos necesarios" para asumirlo. Desde la compañía aseguran que el banco sigue siendo accionista "hasta que no se resuleva otro procedimiento judicial en curso sobre la adjudicación de las acciones". La sociedad reformuló sus cuentas de 2023 tras la sentencia y en ellas valor en 1,4 millones de euros el posible impacto. Además, sigue incluyendo a CaixaBank como socio significativos con el mismo porcentaje, aunque a expensas de la "concreción" de la sentencia.

Un capital con socios a la fuerza

Principales accionistas de Cleop, en porcentaje



Fuentes: cuentas 2023 Cleop. elEconomista.es

> Cleop también convirtió a la Agencia Tributaria en accionista con la misma fórmula

Carlos Turró, presidente y primer accionista de Cleop. G. LUCAS

Mutua forma a más de 10.000 jóvenes sobre el riesgo de compartir contenido con el móvil

elEconomista.es MADRID.

Conocer los riesgos de compartir contenido inapropiado a través del móvil en las relaciones entre jóvenes. Ese fue el eje central del encuentro "Jóvenes, móviles y violencia de género" que siguieron en directo más de 10.000 alumnos de Educación Secundaria y que continua disponible en *jovenescontraelmaltrato.com*. Organizado por Fundación Mutua Madrileña y Antena 3 Noticias, dentro de su iniciativa "Contra el maltrato, Tolerancia Cero", la agente de la Policía Nacional Vanessa Gil, la directora de la Agencia Española de Protección de Datos, Mar España, y la creadora de contenido Andrea Garte hablaron del papel del móvil en situaciones que pueden derivar en maltrato y respondieron a las preguntas de los jóvenes asistentes presencialmente en el Colegio Menesiano de Madrid. Mar España insistió en que ante la difusión de humillación, "o lo paras o lo pasas", y recordó que "un solo clic puede arruinarte la vida", no solo por las consecuencias psicológicas, sino por acarrear multas de 10.000 euros.

Andrea Garte insistió a los adolescentes en que reflexionen antes de enviar o compartir contenido: "Pensad bien antes de dar el botón. Y cuando tengáis dudas, es que no".

Webinar 'Jóvenes, móviles y violencia de género'. EE

Empresas & Finanzas

Sacyr y OHLA compiten en Perú por una concesión de 1.000 millones

Consiguen estar entre las cinco finalistas para adjudicarse el proyecto

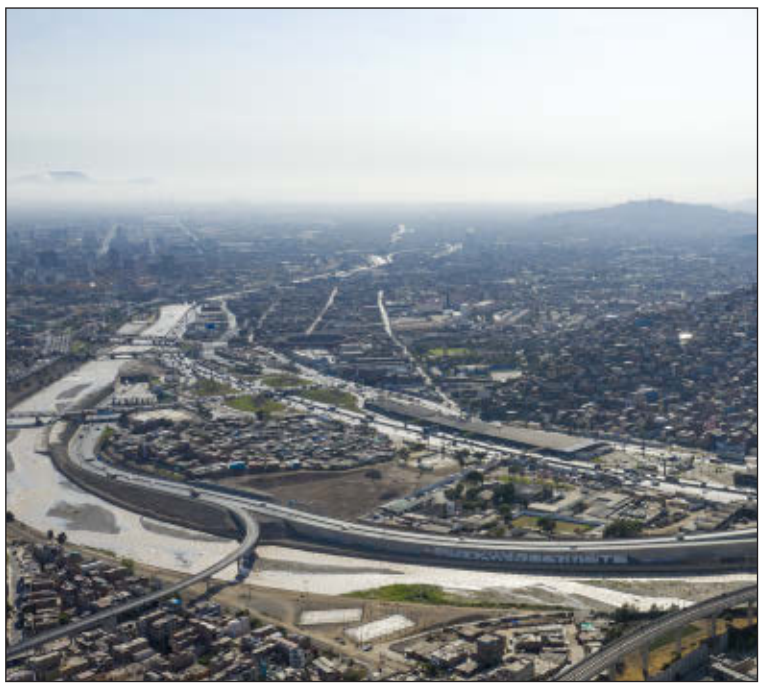
elEconomista MADRID.

Sacyr y OHLA, junto con otras cinco empresas, han resultado preclasificadas en un concurso público de Perú para hacerse con una concesión de carreteras de peaje que requerirá una inversión de 1.026 millones de dólares (950 millones de euros).

Se trata del proyecto *Longitudinal de la Sierra, Tramo 4*, que incluye el diseño, financiación, construcción, operación y mantenimiento de 965 kilómetros de carreteras de peaje durante un plazo de concesión de 25 años.

La inversión se distribuye en 5,20 kilómetros de construcción, 179,3 kilómetros de rehabilitación de tramos existentes y 780,7 kilómetros de mantenimiento periódico inicial (MPI) de otros subtramos existentes, según la información consultada por Europa Press, que apunta al segundo trimestre del año como la fecha de adjudicación.

Las españolas Sacyr y OHLA, en solitario, han conseguido ya estar entre los cinco finalistas para adjudicarse este proyecto, por el que también pujan la china CCCC, el consorcio argentino Benito Roggio-Rovella Carranza, la peruana Grupo Hidalgo, la operadora SurPerú y el consorcio Grodco-Ingeniería Estrella (colombiano y dominicano). En el historial de la compañía presidida por Manuel Manrique del Río Sanz-Hernanz en Perú figuran más de 20 proyectos de ingeniería, infraestructura e industriales, siendo actualmente la mayor empresa de ese país dedicada a la conservación vial, con más de 2.200 kilómetros de carreteras.



Carreteras de El Agustino, Lima, Perú. DREAMSTIME

De hecho, Sacyr ya opera la carretera *Longitudinal de la Sierra, Tramo 2,* una concesión de 875 kilómetros. La compañía también está presente en otros proyectos como el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez o el Aeropuerto de Lima.

Desde 1999

En cuanto a OHLA, inició sus actividades en Perú en el año 1999, siendo su primer enfoque el sector de la construcción de carreteras, seguido en 2012 por su incursión en el sector minero.

> Incluye el diseño, construcción y mantenimiento de 965 kilómetros de carreteras de peaje

Cuatro años más tarde entró también en el campo de la edificación. Actualmente, la antigua OHL emplea a más de 3.500 empleados en el país.

Clínica Baviera entra en el Reino Unido con la compra de Optimax

eE MADRID.

Clínica Baviera ha firmado un contrato de compraventa para la adquisición del grupo británico Optimax con un desembolso inicial de 11,7 millones de euros, en lo que supone la entrada del grupo oftalmológico en el Reino Unido.

Según ha comunicado la empresa a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), esos 11,7 millones se abonarán con fondos propios y se ha acordado un importe adicional variable sujeto a la evolución del ebitda del grupo en los próximos 5 años y estimado entre los 3 y los 11 millones de euros.

La adquisición implica la entrada de Clínica Baviera en un país tan relevante como el Reino Unido, con más de 68 millones de habitantes, que junto con España, Alemania e Italia, "sigue consolidando el plan estratégico de crecimiento de la sociedad", señala la compañía. La compraventa se somete ahora la autorización por parte del Financial Conduct Authority (FCA) por el cambio de control en grupo Optimax. La fecha límite para el cumplimiento de la condición suspensiva se ha establecido en seis meses.

elEconomista.es Especial

empresa GLOBAL

Un especial, de carácter anual, donde se analiza el **comportamiento de los mercados y las empresas**, en materia de internacionalización y diversificación.

Viernes 31 de mayo

gratis en tu quiosco, con el diario elEconomista.es

Más información en
www.eleconomista.es/especiales/

Un almacen de Amazon. EE

Amazon vuelve a beneficios en Europa tras siete años y gana 281 millones

Entre 2017 y 2022 sumó pérdidas de 7.571 millones por las fuertes inversiones

Javier Romera MADRID.

Amazon entierra las pérdidas en Europa por primera vez en los últimos siete años. El gigante del comercio electrónico estadounidense cerró el último ejercicio con un beneficio de 281 millones de euros, frente a unas pérdidas el año anterior de 3.385 millones, según las cuentas que el *holding* Amazon EU Sarl ha depositado en el Registro Mercantil de Luxemburgo, donde tiene su sede. La plataforma ha sumado unos ingresos en Europa - el *holding* luxemburgués agrupa los negocios en España, Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Países Bajos, Polonia, Suecia y Reino Unido- de 53.339 millones, lo que supone un crecimiento del 5% respecto al año anterior.

Entre 2017 y 2022 Amazon EU ha sumado unas pérdidas en total de 7.571 millones de euros, que la empresa ha justifcado siempre por las fuertes inversiones que estaba llevando a cabo para el desarrollo de su negocio, insistiendo en que ha desembolsado más de 142.000 millones de euros desde 2010.

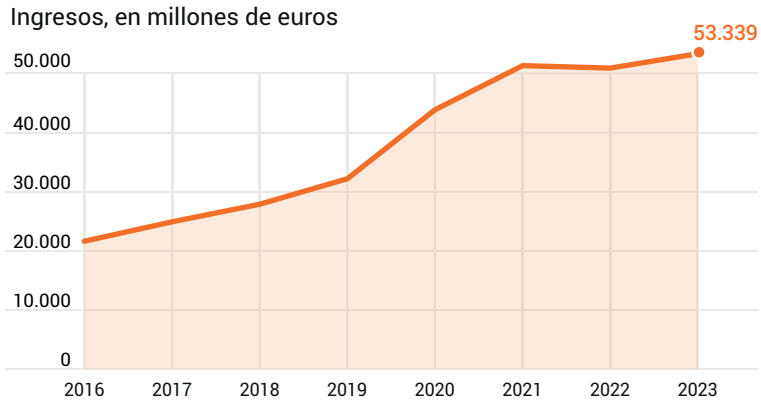
Centros de datos en España

El pasado jueves, de hecho, Amazon Web Services (AWS), la división de computación en la nube del grupo, anunció de hecho una inversión de 15.700 millones de euros para ampliar los tres centros de datos que tiene en Aragón: uno en Huesca y otros dos en la provincia de Zaragoza, en Villanueva de Gállego y El Burgo de Ebro. Es un proyecto que permitirá apoyar a lo largo de la próxima década la creación de 17.500 puestos de trabajo en toda España, hasta 6.800 de ellos en Aragón. Debido a las fuertes pérdidas acumuladas Amazon EU ha logrado créditos fiscales en Luxemburgo desde 2018 por un importe de 3.286 millones de euros. Al cierre del último ejercicio, el 31 de diciembre de 2023, se elevaban, de hecho, a 736,6 millones.

Frente a lo que está ocurriendo en Luxemburgo, en España la Agencia Tributaria quiere limitar el uso de los créditos fiscales y ha estrechado el cerco sobre los grandes grupos que compran sociedades con pérdidas para rebajar su factura con el Fisco. Como ocurre en el caso de Amazon, cuando las empresas registran bases imponibles negativas, éstas pueden ser compensadas con las rentas positivas de los períodos impositivos que concluyan en los 18 años siguientes, activándose de este modo los llamados créditos fiscales.

La tributación de Amazon en Luxemburgo ha provocado en los últimos años una dura batalla con Bruselas. La Comisión Europea abrió una investigación formal en octubre de 2014 para evaluar las decisiones de la Hacienda de dicho país en lo que respecta al impuesto de sociedades y cuatro años después, en 2017, anunció su decisión.

Las cuentas de Amazon en Europa



Fuente: Registro Mercantil de Luxemburgo. elEconomista.es

Reclamación de Bruselas

La Comisión culpó a autoridades fiscales de Luxemburgo de no cumplir las normas de la Unión Europea sobre ayudas estatales y exigió que reclamara a Amazon 250 millones de euros. Tras la presentación de sendos recursos por parte del Gobierno de Luxemburgo y de la propia Amazon, el año pasado el Tribunal General de la Unión Europea (TGUE), que tiene su sede precisamente en Luxemburgo, anuló sin embargo la decisión de la Comisión y aunque Bruselas recurrió, el TGUE cerró definitivamente el caso en diciembre al sentenciar que la Comisión no había demostrado que el tratamiento tributario que Luxemburgo otorgó a la empresa de Jeff Bezos fuera una ayuda pública incompatible con el mercado interior. "Celebramos la sentencia del Tribunal, que confirma que Amazon siguió todas las reglas aplicables y no recibió un tratamiento especial", explicó unportavoz de la compañía tras conocer el veredicto.

> La empresa suma créditos fiscales en Luxemburgo por importe de 3.286 millones de euros

ACT Ventures y Axon suman fuerzas y entran en Nextmol

Firman la primera ronda de financiación de la empresa

C. R. MADRID.

Nextmol, una empresa *spin-off* pionera del Barcelona Supercomputing Center que ofrece soluciones de química computacional para acelerar la I+D de especialidades químicas sostenibles, ha anunciado el cierre de su primera ronda de financiación. Esta operación impulsará sus esfuerzos de desarrollo de productos y ventas para apoyar mejor a la industria química en su transición ecológica y digital.

La ronda de inversión ha sido liderada por ACT Venture Partners, fondo de capital riesgo que invierte en empresas de alta tecnología en fase inicial, con la participación de Axon Partners Group, que gestiona más de 120 millones de euros en activos dedicados exclusivamente a esta estrategia. También han entrado Abac Nest Venture Capital y GROW Venture Partners.

Tradicionalmente, la industria química se ha basado en métodos experimentales de I+D lentos e ineficaces. Sin embargo, los métodos experimentales de ensayo y error son demasiado lentos para satisfacer las demandas del sector químico en transición.

120
MILLONES DE EUROS
Activos bajo gestión de Axon dedicados exclusivamente a la estrategia de descarbonización

El laboratorio computacional Software-as-a-Service de Nextmol responde a esta demanda de las especialidades químicas y destaca por su enfoque en químicas complejas de polímeros y surfactantes.

La solución reduce significativamente tanto el tiempo como los costes asociados a los procesos de I+D. Al ofrecer caracterización molecular sin necesidad de síntesis química, Nextmol permite ahorrar hasta nueve veces los costes y acelerar cinco veces los plazos de I+D

La *startup* no solo contribuye a la digitalización de la industria química haciendo accesibles las soluciones computacionales más avanzadas a empresas de todos los tamaños, sino que también apoya los objetivos de *Green Deal* de los clientes ayudándoles a diseñar productos químicos más sostenibles.

Empresas & Finanzas

VOLOTEA, LA AEROLÍNEA ESPAÑOLA QUE HA CONQUISTADO FRANCIA

Ya es la primera compañía aérea en número de rutas domésticas en el país vecino, superando a Air France

Víctor de Elena MADRID.

Que una empresa española opere en Francia se ha convertido en algo natural desde hace cuatro décadas fruto del libre tránsito de capitales y mercancías que facilita la Unión Europea. Pero menos habitual es que esa compañía lidere el mercado del país vecino. A la habitual complejidad que supone enfrentarse al férreo proteccionismo francés –que se lo digan a Renfe– hay que añadir unas condiciones técnicas y administrativas distintas a las de España; y un centralismo mucho más significativo, con París como gran polo económico y demográfico del país que no es contrarrestado por ninguna otra ciudad o región.

Por eso tiene un mérito especial que Volotea, con sede en Asturias, se haya convertido en la primera compañía aérea en Francia por número de rutas operativas, superando a la gran aerolínea del país, Air France, que cuenta con su Estado como primer accionista.

Tras una década operando en los aeródromos galos, Volotea lidera ya la conectividad doméstica al otro lado de los Pirineos, en un país que es ya su mayor mercado al concentrar el 60% de su negocio, limitado a Europa. Culpa de ello lo tienen las más de 270 rutas que ofrece desde los aeródromos galos: el 55% de ellas no cuentan con competidor.

Carlos Muñoz, CEO de Volotea. VOLOTEA

Volar a ciudades medianas

Detrás de este hito se encuentran dos hombres clave: sus fundadores Carlos Muñoz –ahora CEO de la aerolínea– y Lázaro Ros, ya jubilado. Junto a otros empresarios españoles, formaron parte del equipo que promovió la constitución de su ahora contrincante Vueling.

Para diferenciarse de esta, optaron por que su nuevo negocio garantizase la conectividad de las pequeñas y medianas ciudades, en las que se concentra dos tercios de la población del Viejo Continente. El tercio restante se concentra en las grandes ciudades, allí donde han centrado los esfuerzos sus rivales en el segmento del bajo coste –Ryanair, Vueling y Wizz Air, principalmente–.

"En Europa, un tercio de la población vive en grandes ciudades de más de 2 millones de habitantes, pero, los dos restantes viven en pequeñas o mediadas. Sin embargo, estas apenas concentran el 29%_de la oferta del tráfico aéreo, frente al 71% de las grandes urbes", apunta Muñoz. "Nacimos con esa vocación y ahora tenemos 450 rutas que antes no existían y en las que tenemos muy poca competencia. En la mayoría estamos sólo nosotros", explica a este medio.

El lento desarrollo del tren de alta velocidad en Francia, la ausencia de radialidad de su red ferroviaria y una oferta poco atractiva de trenes de larga distancia han abierto la puerta a conectar por el cielo a muchas de estas ciudades de la periferia francesa. Es ahí donde Volotea ha hecho de la necesidad su virtud, y en los últimos años se ha instalado en los aeropuertos de Burdeos, Lille, Lyon, Lourdes, Marsella, Nantes, Estrasburgo y Toulouse.

Un mercado clave para alcanzar el año de todos los récords

Volotea confía en lograr otro año de récords fruto de una mayor rentabilidad que provocará que las ventas alcancen los 800 millones de euros. Su consecución va ligada de un nuevo aumento de rutas, hasta alcanzar las 450, que permitirán elevar el número de vuelos hasta los 80.000, de asientos hasta los 13 millones, y de pasajeros hasta el entorno de los 12 millones. Para ello, tiene previsto aumentar el número de empleados hasta los 2.060 a final de este año, que prestarán servicio a una flota de 44 aviones Airbus A319 y A320. Los tres últimos en llegar se incorporaron a principios del presente año, y desde la propia empresa dan por sentado que continuarán llegando en próximos años. En el mercado mercado francés, su operativa contempla más de 270 rutas aéreas por las que transitarán unos 45.000 vuelos durante todo el año que conectarán 84 ciudades europeas situadas en 17 países distintos. Los 20 aviones que prestarán estos servicios ofrecerán unos 7,5 millones de asientos gestionados por una plantilla de 900 empleados que desde este año también se encargan de realizar los servicios de *handling* a sus viajeros.

Nueve bases en Francia

De hecho, el pasado mes de abril continuó con sus planes de expansión y abrió su novena base en el país, que también es ya la 21 a nivel mundial. Esta se sitúa en el aeropuerto de Brest, ubicado en la región de Bretaña, donde basará un avión de forma permanente.

Junto a otros que la visiten ocasionalmente, permitirán conectar este territorio con otros 18 destinos de toda Europa, incluidas cuatro ciudades españolas: Barcelona, Málaga, Mallorca y Menorca). Su aterrizaje ha permitido poner a disposición de los bretones un total de 355.000 asientos (76.000 hacia ciudades españolas) y crear 30 empleos directos y 170 indirectos.

Además de las ciudades en las que basa sus aeronaves, Volotea también vuela a otros 13 destinos en suelo francés: Cuatro en la isla de Córcega –Bastia, Calvi, Ajaccio y Figari Sud Corse–; otros cuatro en el sur del país –Niza, Montpellier, Perpiñán y Biarritz–; y tres en la fachada atlántica –Rennes, Caen, Deauville–.También vuela al segundo aeropuerto de la capital gala, el de Orly, dedicado a las rutas domésticas.

La diversificación de sus operaciones en sus ocho bases periféricas del país vecino le ha permitido disponer de una mayor flexibilidad que sus competidores europeos que, al mismo tiempo, le otorga un alto potencial de crecimiento. Es el caso, por ejemplo, de Lyon, donde ha sido la aerolínea encargada de inaugurar su nueva Terminal 2, que aspira a robarle a Nantes la condición del hub de Volotea más grande en Francia. El aeropuerto lionés es el tercero del territorio tras París-Charles de Gaulle y Niza.

Por si fuera poco, Volotea también ha mostrado su predisposición a pujar por las rutas de servicio público (OSP) que sacan a licitación

> Su negocio se centra en rutas regionales que conectan ciudades pequeñas y medianas entre sí

las distintas regiones del país, de manera similar a lo que se hace por Europa.

El último ejemplo ha sido el concurso de Córcega, una licitación que hasta ahora siempre había caído en manos de la aerolínea local Air Corsica, pero que este año ha sido especialmente polémica al destaparse una nueva adjudicación a su favor, pese a que la oferta de Volotea era un 50% más barata. El accionariado de la aerolínea corsa está repartido entre la región (60%) y la incumbente Air France –el 40% restante–.

El mejor año de su historia

Volotea cerró 2023 como el mejor año de su historia, tras facturar 694 millones de euros –un 24,6%_más que el año anterior– que se plasmaron en un beneficio bruto –Ebitda– récord de 96 millones que, a su vez, permitió elevar su margen bruto en más de 22 puntos. Para lograr estas cifras operó más de 70.000 vuelos en los que movió a 10,4 millones de pasajeros tras elevar sus rutas hasta las 410, un nuevo máximo en su operativa.

Las farmacéuticas encadenan EREs en España en el último año y medio

La reorientación del negocio y el retraso en aprobar fármacos dañan el empleo

Javier Ruiz-Tagle MADRID.

Sanofi fue la última compañía en confirmar un expediente de regulación de empleo en el país. LUIS MORENO

Las farmacéuticas están reorganizando sus negocios y los nuevos planes están teniendo consecuencias en el empleo en España. Desde hace un año y medio empresas como Grifols, Novartis, Bayer o Sanofi han reducido sus plantillas, esgrimiendo distintos motivos para llevar a cabo sus Expedientes de Regulación de Empleo. Con anterioridad a estas compañías, también lo hicieron Roche o Takeda y, muy previsiblemente, en el futuro cercano le tocará el turno a Pfizer, que el pasado jueves anunció que prepara despidos a nivel mundial.

El último caso, que aún vive en el periodo de negociación con los sindicatos, es en la francesa Sanofi. La multinacional francesa ha comunicado que despedirá a 89 personas en el país, lo que significa un 6,13% de su plantilla actual (1.450 trabajadores), viéndose impactadas, principalmente, unidades de negocio de 'biopharma' y otras funciones corporativas. Con anterioridad, le tocó el turno a Bayer, quien despidió a 113 personas, el 4,7% de su plantilla en España. Las afectaciones se realizaron en las redes de venta, soporte en su división de farmacia y en plantas de fabricación.

Por su parte, Novartis preparó un severo despido colectivo a nivel mundial cuya ola también afectó a España. La empresa suiza prescindió de 117 personas de una plantilla de 2.100 empleados. Los despidos fueron consecuencia, según la compañía, de la decisión de fusionar las divisiones de Farma y Oncología que la matriz de Novartis tomó meses antes.

También en 2023 llegó un importante reajuste de plantilla que realizó Grifols. Si bien la gran parte de los despidos afectaron a Estados Unidos, la compañía también despidió a un centenar en España como parte de su plan para reducir la deuda que arrastra el grupo desde hace unos años.

La mayoría de las compañías esgrimen con normalidad cambios en el modelo de negocio, pero tras esta expresión se encuentran diferentes motivos a los que se han tenido que adaptar las farmacéuticas en los últimos años. Una de ellas es la de la superespecialización en áreas terapéuticas. La mayoría de las multinacionales tocaban muchos palos, pero con el tiempo se ha ceñido a dos o tres áreas por la falta de grandes blockbusters (lanzamientos con gran proyección de ventas) y por la dificultad de rentabilizar los proyectos de investigación y desarrollo de nuevos medicamentos.

En este apartado cabe destacar el gran cambio a la hora de enfocar la innovación. Cada día, los medicamentos son más personalizados, atacando aspectos de la enfermedad que no son comunes a todos los pacientes. Por ejemplo, el cáncer de pulmón cada vez tiene más apellidos, es decir, más subtipos de la enfermedad que obligan a dirigir los tratamientos de diferente forma. Esto provoca que los nichos de mercado sean más pequeños.

Además, las fórmulas de vender medicamentos han ido transformándose. La gran mayoría de EREs que se han vivido han tenido un gran impacto en los departamentos comerciales (visitadores médicos) de las compañías, quienes ya no necesitan tanto personal en esta área. Esto se produce, precisamente, por la superespecialización de los medicamentos, a diferencia de las terapias de gran volumen de principios de siglo, como pueden ser las terapias para el colesterol o la hispertensión.

Pero esta no es la única razón, si bien solo una compañía lo ha esgrimido como argumento ante la opinión pública. Durante el proceso de despidos en la alemana Bayer, la multinacional fue la primera en dirigir las miradas a las administraciones públicas. "La decisión es consecuencia de la situación del mercado en el país, marcada por las dificultades de acceso a nuevos medicamentos, y de la madurez de algunas de las marcas claves de la empresa", indicó la firma. Es decir, fue la única hasta ahora que públicamente tiró de las orejas al ministerio de Sanidad por la lentitud en aprobar los nuevos medicamentos ya avalados por Europa.

> Sanofi negocia con los sindicatos un ERE que en principio afectará al 6,13% de su plantilla en España

Las ambulancias de HTGroup se asientan en Reino Unido

Firma un nuevo contratro por 65 millones para el transporte al este del país

J. R.-T. MADRID.

HTGroup, el principal grupo de transporte sanitario de España, ha resultado adjudicatario del nuevo contrato de servicio de transporte programado de pacientes en Norfolk y Waveney, al este de Inglaterra, por un total de 56 millones de libras (al cambio, más de 65 millones de euros) para un periodo de cinco años, lo que, sumado a los contratos obtenidos en 2024, lo consolida como una de las principales empresas del sector en este país.

Esta reciente adjudicación, que se pondrá en marcha el próximo uno de octubre, supondrá la realización de alrededor 176.000 servicios de transporte de pacientes al año entre ambulatorios, renales, altas dependencias o salud mental. Derek Laird, director ejecutivo de HTGroup en Reino Unido, ha manifestado su satisfacción por esta concesión y ha puesto de relieve cómo 2024 "es una clara muestra del excelente progreso que hemos logrado como organización con las adjudicaciones previas de los contratos de Dorset el pasado mes de abril, así como el de Cornwall y las Islas Sorlingas, que comenzará en julio".

Con la puesta en marcha de las adjudicaciones en Cornwall e Islas Sorlingas (a partir de julio) y Waveney (en octubre), la plantilla de la sociedad británica de HTGROUP ascenderá a más de 700 empleados a nivel nacional, lo que la convierte en uno de los contratadores más importantes de Reino Unido en el sector del transporte sanitario. "Ya hemos comenzado a trabajar con la administración y grupos de trabajo en Norfolk y Waveney y confiamos en lograr mejoras significativas para los pacientes y el sistema de salud local", añadió.

Guillermo Moya, CEO de HTGroup. EE

Por su parte, Mark Burgis, director ejecutivo de Pacientes y Comunidades en el NHS Norfolk y Waveney Integrated Care Board (ICB), afirmó que "el transporte programado de pacientes ofrece un apoyo integral a la población local, especialmente a aquellos que tienen necesidades especiales para atender sus citas hospitalarias. Estamos muy complacidos de trabajar con HTGroup para planificar la entrada en funcionamiento de este servicio en el próximo mes de octubre". Actualmente, realiza más de 45.000 servicios cada mes, transportando pacientes hacia y desde cientos de puntos de atención en todo el Reino Unido, entre los que se incluyen Essex, Dorset, Leicestershire .

Guillermo Moya, CEO de HTGROUP, ha vuelto a poner de relieve la confianza que las administraciones, tanto españolas como británicas, siguen mostrando hacia las distintas compañías que integran HTGROUP y que la han convertido en el primer operador de transporte sanitario de España y el segundo de Europa.

Empresas & Finanzas

Nido abre su segunda residencia en Madrid tras invertir 120 millones

Transforma el hotel Florida Norte, en Príncipe Pío, en un activo de 636 camas

Alba Brualla MADRID.

Nido Living, el principal operador y gestor de residencias de estudiantes y flex living de Europa, sigue ampliando su huella en España con la apertura de un segundo proyecto en Madrid. Se trata de Nido Príncipe Pío, que se convierte en el cuarto activo que abre la compañía en nuestro país. "Nuestra intención es seguir creciendo con el foco puesto principalmente en la comunidad madrileña", explica Javier Baines, responsable en Madrid de Nido Living en una entrevista con *elEconomista.es*.

"Actualmente Madrid es la región de España con más plazas en residencias de estudiantes y con mayor número de universitarios. Aun así, la ciudad registra un déficit de 45.930 plazas, ya que hay 61.768 estudiantes con necesidades de alojamiento y solo 15.838 camas en complejos residenciales", apunta el directivo, según los datos de firmas como JLL o Fragua by Atlas Real Estate.

La única barrera para crecer en la capital es "la falta de suelo para poder construir nuevos activos o la dificultad para cambiar una licencia de operación como hemos hecho en Príncipe Pío", destaca Baines. Así, la compañía para poder dar forma a su último proyecto se hizo con el emblemático edificio que estaba ocupado por el hotel Florida Norte para poder transformarlo en una residencia de estudiantes con 636 camas. Para llevar a cabo este proyecto la compañía ha destinado una inversión de 120 millones de euros en la compra y reforma del inmueble, que abrirá sus puertas, previsiblemente el 31 de agosto de este año, para llegar el inicio del próximo curso académico. "Hemos realizado las obras de reforma, de la que se ha encargado Ruesma, en tiempo récord, ya que no va a llegar a los dos años y medio", apunta el directivo de Nido.

Sala de juegos en la residencia de Príncipe Pío, en Madrid. EE

Estudio con cocina en el activo de Príncipe Pío, en Madrid. EE

Espacios comunes. EE

El nuevo complejo, ubicado en pleno centro de la capital y con 11 plantas, estará dirigido especialmente a universitarios y jóvenes profesionales. "En este caso el modelo es de *flex living*, por lo que aunque el principal foco serán los estudiantes universitarios también podemos hacer alquiler de corta estancia", concreta Baines, que apunta que está ya disponible para reservar de cara al curso 2024-2025.

Su apertura Nido Príncipe coincidirá con la inauguración del primer centro de la compañía en Valencia: Nido Malvarrosa.

Vivir en un resort

"El nuevo proyecto en Príncipe Pío es prácticamente un resort. Cuenta con azotea con piscina, coworking, gimnasio, restaurante, comedor privado, sala de cine y salas de estudio", detalla Baines, que además apunta que en la variedad de habitaciones, que van desde estudios individuales hasta habitaciones con posibilidad de compartir entre cuatro personas, también hay habitaciones con terraza con vistas al Palacio Real y al río Manzanares, y que se alquilan a precios que oscilan entre los 1.500 y 1.800 euros dependiendo del tipo de pensión.

> Las habitaciones más 'premium' cuentan con terraza y se alquilan hasta por 1.800 euros

"El perfil de nuestros clientes, según hemos visto en el activo de Aracava, es al 60% nacional. Del 40% internacional destacan los latinoamericanos y los asiáticos", apunta el directivo, que cree que en este proyecto se replicará un patrón parecido. Por otro lado, Baines destaca que otra de las virtudes de sus inmuebles es que se trabaja "para generar comunidad entre los residentes. Creemos que esto es clave y muy importante para su bienestar", concluye.

Madrid atrae al 52% de las marcas que aterrizan en España

Durante 2023 llegaron 16 enseñas nuevas, de las que el 23% eran de origen francés

Alba Brualla MADRID.

El atractivo de España como polo de atracción para nuevas marcas se reactiva con Madrid a la cabeza. Concretamente, en 2023, 16 marcas internacionales abrieron su primera tienda en nuestro país, un 14% más que el año anterior. Desde el año 2020, son ya un total de 63 nuevos rótulos internacionales los que han entrado en el mercado español, según los datos de la consultora inmobiliaria Savills.

Las marcas de origen francés acaparan el 23% de las nuevas aperturas por parte de operadores internacionales en expansión desde la pandemia, seguidos por Reino Unido, Estados Unidos e Italia, con el 11% cada mercado de origen.

Según el informe anual Retail en España elaborado por Savills, más de la mitad de estas nuevas tiendas están especializadas en la actividad de equipamiento de la persona, mientras que el 20% corresponden a ocio y hogar. De hecho, en 2023 los operadores de hogar y salud y belleza han mostrado un mayor interés por nuestro país, como muestra la entrada de la francesa Centrakor o las danesas Bolia y Normal, dedicadas a hogar y salud y belleza *low cost* respectivamente.

En cuanto a las ciudades preferidas por las marcas nuevas para sus primeras aperturas en los tres últimos años, Madrid es la ubicación elegida por el 52%, seguida de Barcelona (29%), Málaga (6%) y Valencia (5%). En cuanto a localización, Savills señala que el 75% de los operadores ha optado por las principales calles comerciales, mientras que el 25% restante ha elegido el centro comercial.

> Barcelona es el segundo destino preferido, con el 29%, seguido de Málaga y Valencia

En 2023 el número de operadores totalmente *online* que dieron el salto a la tienda física en el mercado español ha subido hasta nueve, cifra récord tras una media de 4 al año, según indica la consultora. Seis de ellos se dedican a moda, como Ecodicta, Fick, San Baru o Moisés Nieto, mientras también otras actividades destacan en su expansión omnicanal, como el especialista en tortillas La Martinuca o la tienda de mobiliario y decoración, Mikea-Deluxe. Savills señala que "el número de *retailers online* que incorpora la tienda física va creciendo más cada año".

"En lo que llevamos de 2024, ya son seis los operadores de origen online que han abierto tienda física: Fitstore, Scrapbooking, Kimidori, Bron, Incapto, TropicFeel y Alohas", apuntan.

Desde 2020 hasta hoy, 31 marcas han dado el salto de online a offline. Siguiendo la tendencia de los new entrants, el 25% ha hecho su primera apertura en tienda física en centro comercial y el 75% en high street. En total, teniendo en cuenta a los operadores ya presentes en España y a los nacionales, Savills ha identificado 581 aperturas de locales en centros comerciales y parques de medianas en España en 2023, un 28% más que las identificadas el año anterior. Nuevamente es la actividad de equipamiento de la persona la que mayor número de nuevos locales incorpora con 230 el 40% del total. Sin embargo, en 2023 el peso es menor que el año anterior, que registró el 46%, lo que implica mayor diversificación en las actividades en los centros comerciales.

Las energéticas podrán evitar pagar 100 millones al Fondo de Eficiencia

Los certificados energéticos recortarán las obligaciones de las compañías

Pepe García MADRID.

Poner ventanas nuevas en un piso, mejorar su aislamiento o cambiar su alumbrado pueden repercutir en millones de euros en ahorro para las grandes eléctricas, gasistas y petroleras. Transición Ecológica fija a estas empresas la obligación de abonar este año un recorte del consumo de 4,3 millones de MWh al Fondo Nacional de Eficiencia Energética (FNEE), que puede ser sustituido por un pago de 784 millones de euros a modo de compensación. No obstante, el monto final puede recortarse en más de 100 millones de euros, ya que las firmas se han lanzado a la compra de los Certificados de Ahorro Energético (CAE), que permite comercializar las inversiones energéticas que realicen las empresas y los particulares.

Entre las firmas obligadas al pago se encuentran marcas tan reconocibles como Iberdrola, Cepsa, Repsol, EDP o Naturgy, hasta sumar un total de 706 compañías. Los CAE permiten a estas empresas, obligadas a aportar al FNEE, a realizar el pago al fondo a través de la compra de las rebajas energéticas que hagan otros, a razón de 1 KWh por CAE.

Es el ejemplo de Cascajares, una firma agroalimentaria que introdujo mejoras en su proceso industrial de frío. Con esta actuación, la empresa generó 531.245 CAEs (es decir, un ahorro energético de 531.245 KWh o de 531 MWh). Greenflex, una empresa con licencia para actuar de intermediario, pagó a Cascajares cerca de 45.000 euros para hacerse con sus certificados de ahorro. Por su parte, la firma intermediaria negoció su reventa a TotalEnergies por un precio inferior a 182 euros/MWh, el importe que fija Transición Ecológica como equivalencia económica de aportación al fondo energético. Al final del proceso, Cascajares consigue monetizar su inversión en eficiencia energética y TotalEnergies pagó menos de lo que hubiera tocado aportado al fondo sin CAE.

Un operario instalando una placa fotovoltaica. EE

> Los particulares pueden monetizar el gasto en reformas que recorten el consumo energético

Cualquier empresa que compre CAEs por menos de 182 euros/MWh estará generando un ahorro neto a su aportación al FNEE. El mercado de compraventa de certificados es libre y, por lo tanto, su precio final dependerá de la negociación de los diferentes actores. Sin embargo, las fuentes consultadas calculan que el mercado se mueve entre los 120 euros/MWh y los 140 euros/MWh.

La ley establece que de los 4,3 millones de MWh -o 784 millones de euros- que se aportarán al fondo este año, los sujetos obligados a aportar al fondo deberán contribuir de manera forzosa al menos un 35%, es decir, deberán de pagar sí o sí el equivalente a unos 274 millones de euros. No obstante, las empresas pueden comprar CAE para cubrir el 65% restante, es decir, 2,79 millones de MWh -509,5 millones de euros-.

De esta manera, si las empresas pagan por los certificados a una horquilla de precio medios de entre 120 euros/MWh y 140 euros/MWh, las energéticas pueden pagar tan solo entre 363,23 millones de euros y 391,17 millones de euros -en lugar de los 509,5 millones de euros que deberían de abonar sin recurrir a los certificados-. Por lo tanto, las energéticas podrían ahorrarse entre 145 millones de euros y 117 millones de euros de su pago al FNEE este año a esos precios de referencia.

Win-win

Juanjo Calero, Consulting Energy Manager en Leyton Iberia, explica que el sistema es un "win-win" para todos los actores implicados. "Los sujetos obligados [las energéticas] ganan porque pagan menos; los consumidores también porque consiguen financiar parte de sus inversiones en ahorro energético y, ya que no son subvenciones, las administraciones minimizan el gasto público para la descarbonización", afirma el experto de Leyton Iberia.

Las fuentes consultadas afirman que el sistema de CAE aspira a revolucionar la financiación de la transición energética. Juan Carlos García, Mánager de Industria y Energía en AENOR, asegura que es un cambio de paradigma. "Antes se recuperaba la inversión a través del ahorro que generaba la eficiencia energética. Los CAEs permiten monetizar parte de ese ahorro en el momento de hacer el desembolso", explica.

> El Fondo de Eficiencia Energética prevé 500 millones liquidables a través de certificados

El sistema lleva décadas funcionando en otros países europeos con notable éxito. El crecimiento en España, por lo tanto, se presenta exponencial: solo en 2025 y 2026 se prevé que las aportaciones al FNEE y, en consonancia los CAE, aumenten un 100% cada año. Agustín Villar, Director de regulación y formación de ANESE, explica que lo importante del modelo serán los recursos que se movilicen. "A partir de 2028 se movilizarán más de 2.000 millones para eficiencia energética en un fondo que hace unos años gestionaba 150 millones de media", concluye.

La venta de electricidad al extranjero cae un 64%

El traspaso fronterizo cae a 345 millones de euros en el inicio del año

Pepe García MADRID.

El lucrativo negocio de venta de electricidad de España a sus vecinos cayó un 64% en el primer trimestre de 2024, hasta los 345 millones de euros, según se desprende de los últimos datos publicados por el Ministerio de Economía, Comercio y Empresas. Aunque sigue siendo el tercer mejor registro para un primer trimestre en lo que a exportaciones eléctricas se refiere, el descenso del precio de la materia prima, la menor demanda de los vecinos y la paralización de la excepción ibérica ha hecho caer en picado el monto de las operaciones, que batieron todos los récords históricos durante 2022 y 2023.

En pleno estallido de la invasión a Ucrania, las ventas de electricidad alcanzaron los 1.650 millones de euros durante el primer cuarto de 2022, unos ingresos que cayeron a 962 millones de euros en el mismo periodo de 2023 y que, ahora, se reducen a prácticamente un tercio.

Cae la demanda

La crisis energética en Ucrania modificó en gran medida el comportamiento del sistema eléctrico español. Desde el año 2022 España es un exportador neto de energía, aunque el saldo físico de potencia traspasada hacia Portugal, Francia y Marruecos también se ha contraído. En este sentido, entre enero y abril del año pasado se enviaron más de 6.168 Gwh, según los datos de Red Eléctrica. Hasta abril de este año, las compras de electricidad han sido un 43% inferiores, hasta los 3.517 GWh.

Con respecto al año pasado, Francia ha consumido 500 GWh producidos en España menos en el primer trimestre del año y Portugal ha pasado de comprar alrededor de 2.624 GWh del otro lado de la frontera a vender más de 1.312 GWh a España. Por otro lado, las ventas a Marruecos a través de la conexión entre Puerto de la Cruz (Cádiz) y Mellousa casi se multiplicaron por 20, al pasar de 32 GWh traspasados a 638 GWh entre enero y abril.

Empresas & Finanzas

El PP pide que comparezcan Ribera y Corredor por cortar la luz a la industria

Para la vicesecretaria Paloma Martín, España tiene el mayor riesgo de apagón de la UE

Rubén Esteller MADRID.

El Partido Popular ha solicitado la comparecencia en el Congreso de los Diputados de la vicepresidenta y ministra de Transición Ecológica, Teresa Ribera, para que explique lo ocurrido el pasado miércoles cuando Red Eléctrica tuvo que utilizar el mecanismo que permite interrumpir el suministro a la gran industria, como publicó en exclusiva *elEconomista.es,* para garantizar el mantenimiento de los niveles de reserva necesario frente a una situación donde se vieron reducidos los recursos del sistema.

El PP pide también la comparecencia de la presidenta de Redeia, Beatriz Corredor, ante la Comisión de Transición Ecológica para que dé explicaciones sobre la situación.

En un comunicado, el principal partido de la oposición destaca que Ribera se quiere ir dejando a España con "el mayor riesgo de apagón eléctrico" de toda la Unión Europea y pide a la también candidata del PSOE a las elecciones europeas que dé explicaciones.

La vicesecretaria de Desarrollo Sostenible del PP, Paloma Martín, acusa en la nota a la ministra de ser la causante de esta situación al condenar al sistema eléctrico español a una "fragilidad motivada por su gestión ideológica".

Para Paloma Martín es "injustificable" que un Gobierno tenga que elegir entre dejar sin electricidad a la industria o a los ciudadanos por unas decisiones "dogmáticas" respecto a la transición ecológica que debe acometer nuestro país.

"Mientras mostramos estos síntomas de debilidad y riesgo energético, el Gobierno quiere cerrar la central nuclear de Almaraz, tan importante para nuestro sistema energético y para la viabilidad socioeconómica de Extremadura", añade.

Paloma Martín, vicesecretaria de desarrollo sostenible del PP. EE

Red Eléctrica, operador del sistema eléctrico, tuvo que recurrir el miércoles a este mecanismo que permite suspender el suministr para mantener el nivel adecuado de reserva. La situación fue provocada por una falta de energía eólica, por la parada programada de dos centrales nucleares por recarga de combustible y por la desconexión de la central nuclear de Ascó I al notificarse un suceso el mismo día, aunque el operador señaló que en ningún momento se vio comprometida la continuidad del suministro eléctrico.

En la península, según los datos de Red Eléctrica, la demanda real el pasado miércoles ascendió a las 21.15 horas a los 28.720 MW frente a los 29.956 MW que había previstos para ese momento tras la parada de la industria. La energía programada ascendió a 29.281 MW.

La producción de energías renovables era de 14.839 MW, pero a las 21 horas, justo en el momento en el que se aplica la desconexión de Ascó I, la energía convencional indisponible ascendía a 12.893 MW.

Red Eléctrica tendrá que informar de la aplicación del corte a la CNMC

Red Eléctrica activará el servicio de respuesta activa de la demanda cuando identifique una situación en la que la reserva disponible de regulación terciaria a subir en el sistema eléctrico peninsular sea inferior a la requerida. La compañía tendrá que comunicar a la CNMC las condiciones particulares de operación que han requerido la activación de este servicio durante el mes anterior y la información sobre el cumplimiento de la activación del servicio, así como el resto de información relevante en relación con el seguimiento de dicho servicio.

EEUU autoriza a Repsol a reforzar su producción en Venezuela

La producción del país puede superar el millón de barriles

eE MADRID.

Repsol ha recibido una licencia de Departamento del Tesoro de EEUU para seguir operando en Venezuela sin entrar en conflicto con las sanciones reimpuestas al país el mes pasado, según ha declarado el ministro de Petróleo, Pedro Tellechea.

Washington volvió a imponer sanciones a Caracas seis meses después de levantarlas, después de que el gobierno del presidente Nicolás Maduro continuara limitando el papel de los opositores antes de las elecciones de julio.

Caracas firmó un contrato con Repsol cuando se levantó el embargo petrolero, y acordó en abril impulsar la producción conjunta de petróleo y gas. Sin embargo, Washington exige ahora a las empresas que soliciten licencias individuales para seguir operando en Venezuela.

Tellechea se mostró optimista ante la posibilidad de que la producción petrolera venezolana alcance el millón de barriles este año, en parte gracias al acuerdo con Repsol.

"Empezaremos a ver lo que están (produciendo) los socios de Repsol y nos complace que les acaben de dar la licencia", dijo Tellechea en un foro de fabricantes.

La petrolera estadounidense "Chevron tiene su licencia y un cierto número de empresas están en proceso de recibir la suya", agregó.

Según la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), la producción petrolera de Venezuela, que hace 15 años superaba los tres millones de barriles diarios.

elEconomista.es

¿Quieres ahorrar con tu póliza de auto?

Compara los

seguros de coche más baratos

- Compara y ahorra en tu seguro de coche.
- Las pólizas más económicas entre 25 aseguradoras.
- Calcula el precio del seguro totalmente gratis.
- Proceso de contratación on-line rápido y seguro.
- Ahorra sin sacrificar coberturas.

Consulta las mejores ofertas, aquí: www.bit.ly/comparador_seguroscoche

ISS critica el sueldo del nuevo CEO de Grifols al triplicar al de Glanzmann

El 'proxy' avala la gestión de la compañía tras la publicación del Informe Gotham

J. R.-T. / C. R. MADRID.

A las puertas de la celebración de la próxima Junta de Accionistas de Grifols, los *proxys* de la compañía comienzan a hacer sus evaluaciones sobre los puntos a votar en el cónclave empresarial. El primero de ellos ha sido ISS, que si bien respalda casi todas la gestión de la firma de hemoderivados, pone el acento, critica y recomienda el voto en contra del sueldo que se le ha otorgado al nuevo CEO de la farmacéutica, Nacho Abia.

Según explican los recomendadores de voto, Thomas Glanzmann abandona sus funciones tras haber percibido un sueldo de 1,2 millones de euros. Sin embargo, el salario del nuevo dirigente se sitúa en 2 millones en cash más 1,8 millones en acciones de la farmacéutica, lo que implica que más que triplica el de su antecesor. "Los salarios podrán actualizarse pero en ningún caso una actualización salarial podrá superar el 10% de la retribución fija anual", dicen. Asimismo, recomiendan que Abia hubiera sido contratado bajo un salario de 1,5 millones de euros.

Censura la indemnización de Mayer

Otra de las críticas que vierte ISS en relación a la gestión de Grifols en el último año es la indemnización que se le otorgó a Steven Mayer durante su periplo como presidente ejecutivo de Grifols. El 'proxy' se opone a "los problemáticos pagos por despido a favor del ex presidente ejecutivo". Pero no solo eso, ISS también lanza un dardo a Víctor Grifols, ex presidente de honor de la compañía, cuyos honorarios califica de "excesivos".

Si bien las recomendaciones del *proxy* son ciertas, también es verdad que la llegada de Abia se produjo en uno de los momentos más difíciles para la farmacéutica catalana. Tras una sucesión de ataques bursátiles de la firma bajista Gotham City, la compañía se encontraba en una encrucijada desde desde el punto de vista de negocio y reputacional. Pese a ello, ISS no lo considera apropiado. "El nuevo CEO también recibió un generoso bono de incorporación de 1,5 millones de dólares. Los pagos por despido también son problemáticos. Respecto a la retribución variable estándar, Nacho Abia Buenache tiene derecho a un incentivo a corto plazo con una oportunidad máxima del 90 por ciento de salario fijo", afirman en sus conclusiones.

Nacho Abia, CEO de Grifols. EE

Respaldo al resto de la gestión

Si bien es cierto que las críticas en términos de retribuciones existen en el informe de ISS, también lo es que el *proxy* recomienda a los accionistas que avalen la gestión en el resto de puntos que Grifols lleva a la votación en la junta de accionistas. Entre ellos se encuentra la gestión de la situación económica y financiera de la farmacéutica.

Cabe recordar que en el último semestre la compañía ha dado un giro radical a su política de reducción de deuda, principal talón de Aquiles de la firma, con un severo plan de ajuste que conlleva 450 millones de ahorros anuales.

Otra palanca fundamental para lograr esta meta ha sido conseguir cerrar la venta de Shanghai Raas por 1.629 millones de euros. Toda la batería de medidas, unida a la ampliación de 1.000 millones en bonos, permitirá a Grifols afrontar los distintos vencimientos que tiene que pagar durante los próximos tres años, especialmente en el 2025.

Bolsa & Inversión

Wall Street impone un gran cambio que llegará a Europa tras el 'caso GameStop'

La liquidación de la compra/venta de acciones se recorta de dos días a uno y eso reduce los riesgos

La UE trabaja en ello y podría adaptarse en 2027, afectando a temas como las fechas del dividendo

Isabel Blanco MADRID.

Llega un cambio importante a las bolsas. Hasta ahora se necesitan dos días para liquidar una operación después de comprar o vender acciones, es decir, aunque un inversor las adquiera realmente tarda en hacerse efectivo dos días. Es algo así como hacer un pedido *online* y que el paquete tarde dos días en llegar a casa. Por el camino pueden ocurrir cosas que incluso hagan fracasar la transacción, y para tratar de evitarlo EEUU va a reducir ese tiempo de espera de dos días a solo uno. Ocurrirá a partir de este martes, 28 de mayo. En Europa el regulador europeo está ya trabajando en ello, debe pronunciarse este mismo 2024 y todo apunta a que podría implantarse en 2027. Este cambio en el *viaje* que hacen las acciones afecta a la industria, pero también protege de alguna forma al minoritario y llegará a alterar las fechas de los dividendos.

Después de tres años de preparación, todo está listo para que EEUU estrene la nueva fecha de liquidación aprobada en febrero. Estos procesos se han ido recortando en las últimas décadas, de hecho, hace solo siete años que Wall Street cambió de tres a dos días hábiles (Europa lo hizo antes, en 2014). El origen de acelerar la nueva reducción, bautizada como *T+1*, está en el *caso GameStop* y las *acciones meme* en 2021, que llevaron a Robinhood y otros brókeres a bloquear las operaciones para, según dijeron, poder seguir cumpliendo con los requisitos de depósito de la cámara de compensación (es necesario un colateral o garantía hasta que se liquida). En ese transcurso de tiempo pueden ocurrir contratiempos que afecten al valor o al dinero de una de las partes y las entidades pueden llegar a asumir altos costes, además de producirse fallos, por lo que esto ahora se reduce.

En el mercado siempre suele decirse que "nada bueno puede pasar entre la contratación y la liquidación", apunta a este periódico Jesús Benito, consejero delegado de Iberclear (el Depositario Central de Valores español y una de las sociedades de BME).

"Para los inversores que venden sus acciones un lunes, acortar el ciclo de liquidación les permitirá recibir su dinero el martes. Acortar el ciclo de liquidación también ayudará a los mercados porque el tiempo es dinero y el tiempo es riesgo", afirmó el presidente de la Comisión de Bolsa y Valores (SEC), Gary Gensler, la semana pasada, recordando que se aborda, además, una de las áreas "en respuesta a los eventos bursátiles de GameStop de 2021".

EEUU no lo hará en solitario. Canadá, México y Argentina recortan sus tiempos este mismo lunes. La mayoría de países del mundo, a excepción de alguno como India (que ya liquida en un día), concede dos días hábiles para liquidar la transacción. Pero tarde o temprano también se cambiará. "En Europa empezamos a valorarlo hace un año aproximadamente y el regulador europeo (ESMA) debe presentar un informe coste-beneficio a finales de este año", explica Jesús Benito. Lo hará tras consultar a la industria y Benito cree que todo apunta a que el *D+1* en la UE podría estar listo en 2027. En Europa es un cambio más complejo, al coexistir multitud de cámaras de contrapartida central (14) y depositarios centrales de valores (32).

Reino Unido, por su parte, acaba de emitir, en marzo, una recomendación de pasar a ese único día de liquidación. Su planteamiento es hacerlo antes del 31 de diciembre de 2027 e insta a que se realice a la vez en los tres grandes mercados europeos (Reino Unido, la UE y Suiza). De momento, que lo haga EEUU tiene algunas implicaciones para los inversores no residentes allí. Para empezar, existe el problema del cambio horario, que obliga a las entidades europeas o asiáticas, por ejemplo, a tener que hacerlo en ese margen de horas locales estadounidenses. Además, en empresas que coticen en varios mercados (en España solo pasa con Ferrovial), puede ocurrir que las operaciones se liquiden en *D+1* en EEUU y *D+2* en otro país.

Efectos en los dividendos

En Europa el sistema actual llegó con la normativa de *Target 2 Securities (T2S)*, que se implantó en 2014 y supuso toda una revolución al integrar y armonizar las infraestructuras en 21 países europeos. En España, que se instauró algo después, supuso cambios profundos en la postcontratación de acciones y renta fija, pero también acabó afectando a temas tan sensibles para el inversor minorista como los dividendos.

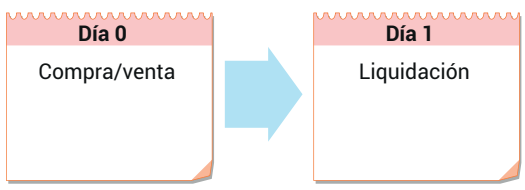
Hasta ese año bastaba con tener acciones de una compañía el día antes del pago, lo que provocaba que no se hubieran liquidado todas las operaciones (tardaban tres días y eso luego provocaba ajustes). Pero en 2015 se instauró en la bolsa española la necesidad de tener acciones tres días antes de la entrega del dividendo en efectivo para poder cobrarlo; de esta forma se asegura que todo esté liquidado el día antes del pago. Dos días antes los títulos ya cotizan sin derecho a cobrarlo (es la conocida como *ex date)* y un día antes ya se tiene el listado de accionistas *(record date)*. Si el sistema cambia a *D+1*, estas dos últimas fechas se unirían, de manera que ya solo sería necesario comprar con dos días de antelación una acción para tener derecho a cobrar el dividendo. Si se comprase acciones de una empresa un lunes, el martes ya estaría liquidada la transacción y el miércoles se cobraría el pago. Es algo que aún tendría que "definirse", pero Jesús Benito cree que sería lo más probable.

El cambio en los dividendos es una consecuencia, pero el principal objetivo de todo esto es el de reducir los riesgos para los inversores, al acortarse el intervalo de tiempo en el que se hace oficial la transacción. Eso es lo que principalmente beneficia al minoritario. Al mismo tiempo, tiene otros efectos positivos como la mejora de los procesos de automatización de la industria. Al igual que pocos se paran a pensar en la mejora de toda la logística que supone recibir ahora un *pedido* en casa tan rápido, reducir los tiempos de liquidación también implica esfuerzos.

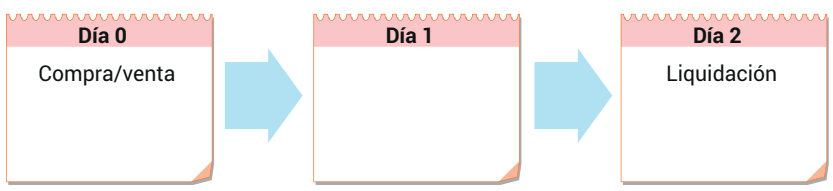
A corto plazo, por tanto, puede ocasionar que aumenten los fallos, aunque, en principio, el inversor minorista no lo tiene por qué percibir. Y a largo plazo deberían bajar. En España la ratio de fallos fue del 4,48% del total efectivo el año pasado (hay que recordar que desde ahora el que falla paga penalización por ello).

Liquidación de transacciones y pagos de dividendos

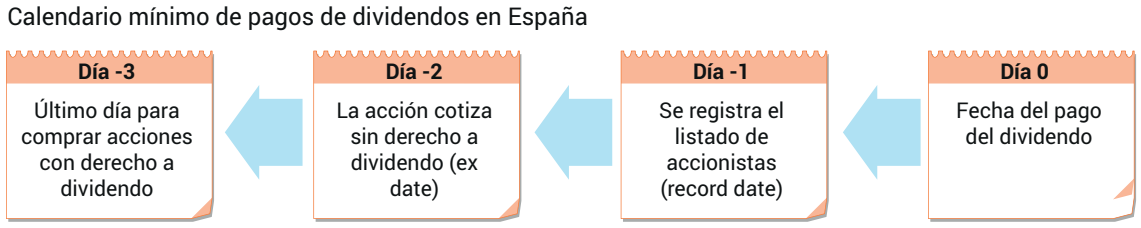
Liquidación de las acciones a partir de ahora en EEUU



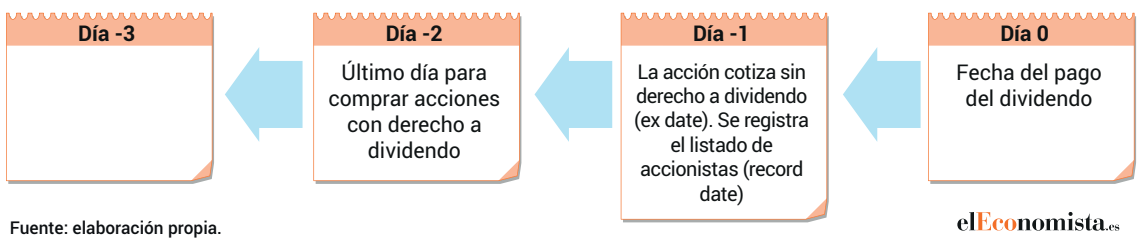
Liquidación de las acciones permitida actualmente en Europa (y España)



Calendario mínimo de pagos de dividendos en España



Cómo podría quedar el calendario de pagos de dividendos en España si llega el D+1



Fuente: elaboración propia.

elEconomista.es

¿Se llegará a liquidar en el mismo día?

Los procesos siguen mejorando para liquidar las transacciones cada vez más rápido y lejos quedan los años en los que había que esperar 5 o 7 días. El último paso sería lograrlo en el mismo día en el que se compra/vende o por qué no, en el mismo instante. Pero esto supondría una transformación muy, muy importante. "Sería un cambio tecnológico del ecosistema total", señala Jesús Benito. La base estaría en utilizar la tecnología 'blockchain' que emplean las criptomonedas, por ejemplo, pero en un universo mucho mayor. Aunque reduciría riesgos, supone elevados costes que ningún mercado está valorando.

La acción podría cotizar con derecho a dividendo hasta 2 días antes cuando llegue a España

tressis
www.tressis.com

Bolsa & Inversión

Renta variable

Crece la confianza en el mercado chino

El optimismo crece entre los inversores ante los esfuerzos de Pekín por revitalizar la economía del país, lo que se espera que beneficie a las empresas. Los resultados trimestrales presentados por las compañías dentro del MSCI China han sido positivas en términos generales, lo que ha hecho que en agregado hayan marcado una nueva mejora en los beneficios por acción. El repunte, impulsado por gigantes como Tencent y JD.com, señala una recuperación más amplia, con un alza del 29% del índice en 2024. A pesar de los desafíos en el inmobiliario, se anticipa un impulso sostenido, respaldado por un sentimiento positivo hacia las tecnológicas

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Amundi Fds US Pioneer A EUR C	37,08	11,97
Amundi IS S&P 500 ESG Index AE Acc	27,37	10,56
Vontobel mtx Sust EmMkts Ldrs H EUR	9,00	16,81
DPAM B Equities Eur Sust B € Cap	10,14	12,09

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. elEconomista.es

Bolsas

ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	-0,72	22,73	11,09	4,57
Cac40	-0,89	11,60	14,25	3,12
Dax Xetra	-0,06	18,00	13,42	3,13
Dow Jones	-2,05	19,46	19,23	1,91
CSI 300	-2,08	-6,48	12,23	2,90
Bovespa	-2,60	14,73	7,85	6,57
Nikkei 225	-0,36	25,00	22,43	1,74

Renta fija

Un buen mayo para el mercado de deuda

Se mantiene el buen año en el mercado primario de renta fija, en mayo hemos presenciado la segunda semana con mayor volumen en este segmento. Tanto compañías privadas como entes públicos aprovechan las ventanas en las que los tipos se relajan para financiarse con unas condiciones un poco más atractivas. Así lo ha hecho la Comunidad de Madrid con su quinta operación de bonos verdes, esta vez con vencimiento de cinco años. Concretamente, ha conseguido colocar 600 millones de deuda con un cupón de 3,173% lo que supone 14 puntos básicos por encima del papel del Tesoro al mismo plazo.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Mutuafondo A FI	5,67	2,78
Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR	4,52	3,45
MS INVF Euro Strategic Bond A	6,06	5,59
T. Rowe Price Glb Aggt Bd Q EUR	-2,19	5,25

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. elEconomista.es

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	3,30	3,35	3,93
Alemania	3,54	3,09	2,58	2,70
Reino Unido	5,26	4,50	4,26	4,71
EEUU	5,38	4,94	4,47	4,58
Japón	0,08	0,34	1,01	2,17
Brasil	-	10,89	11,68	-

Materias primas

Se esperan recortes en los barriles de Brent

La semana pasada, los mercados amanecieron con la noticia del accidente mortal de Ebrahim Raisi, el que hasta ahora era presidente de Irán. Este país fue el séptimo mayor productor de petróleo del mundo en 2023, por lo que muchos ojos han puesto el foco en la sucesión del máximo mandatario y las implicaciones ésta que puedan tener para el oro negro. Irán es miembro de la OPEP, organización que desde hace algunos meses mantiene un acuerdo de reducción de la oferta para sostener el precio del crudo. El 1 de junio se volverán a reunir y, aunque hay dudas sobre la decisión que tomen, la mayoría espera que continúen con los recortes de barriles.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Carmignac Pf Climate Transitn A EUR Acc	5,30	11,01
Guinness Sustainable Energy C EUR Acc	-4,64	23,07
CT (Lux) Enhanced Cmdts AEH	9,55	12,32
Ofi Invest Precious Metals R	2,94	14,93

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. elEconomista.es

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	82,17	-2,16	4,86
Petróleo WTI	77,75	-2,89	4,59
Oro	2.334,90	-3,41	18,85
Cobre	478,00	-5,48	34,52
Níquel	19.922,62	1,28	-4,78
Aluminio	2.588,03	1,13	17,45
Cacao	464,75	2,71	-20,86
Trigo	1.249,50	1,75	-5,66

Gestión alternativa

Los ETFs de Ethereum, a la palestra

La SEC ha dado luz verde a los ETFs de Ethereum, que empezarán a cotizar en cuanto se terminen de limar los últimos puntos. Por su lado, Hong Kong está considerando permitir la participación en ETFs que invierten en esta criptomoneda. La Comisión de Valores y Futuros del país ha estado en conversaciones con emisores de ETF sobre la prestación de servicios de participación a través de plataformas autorizadas. Este movimiento podría darles a los inversores chinos una ventaja competitiva sobre otros centros financieros globales. Veremos si el paso que ha tomado el regulador americano presiona de alguna manera al organismo chino.

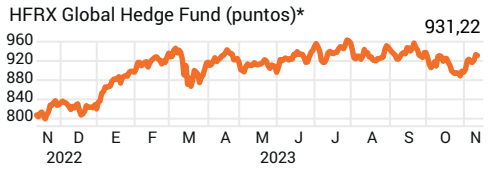
Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Renta 4 Pegasus R FI	6,39	3,51
CT (Lux) Credit Opps 1E	3,96	2,20
Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap	4,37	1,68
Dunas Valor Prudente I FI	5,61	0,78

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. elEconomista.es

HFRX ED Multi Strategy (puntos)

HFRX Global Hedge Fund (puntos)*



Fuente: Bloomberg. * Datos a 4 de agosto.

Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES MAR/23	JUN/23	2024	2025
Euro-Dólar	1,09	1,09	1,07	1,12	1,13
Euro-Libra	0,85	0,85	0,86	0,86	0,85
Euro-Yen	170,24	161,00	164,00	159,00	152,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES MAR/23	JUN/23	2024	2025
Euro-Franco Suizo	0,99	0,97	0,98	1,02	1,01
Libra-Dólar	1,26	1,30	1,25	1,30	1,31
Dólar-Yen	156,88	148,00	153,00	141,00	135,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES MAR/23	JUN/23	2024	2025
Dólar-Yuan	7,24	7,18	7,25	7,00	6,85
Dólar-Real Brasileño	5,15	4,90	5,10	5,00	5,01
Dólar-Franco Suizo	0,91	0,88	0,92	0,91	0,90

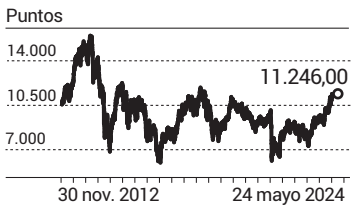
Bolsa & Inversión Parrillas

Ibex 35

		PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER[2]	RENT.xDIV 2024 (%)	PER 2024[3]	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
↓	Acciona	116,00	-7,13	-29,70	-12,98	46.559	4,29	15,22	147,59	C
↓	Acciona Energía	21,12	-5,29	-34,25	-24,79	17.372	2,12	17,88	26,28	M
→	Acerinox	10,12	0,00	3,31	-5,02	3.711	6,03	7,96	13,81	C
↑	ACS	40,84	2,77	32,51	1,69	1.008.467	5,19	16,24	38,04	M
↓	Aena	177,40	-1,33	21,13	8,10	13.042	5,22	15,00	199,58	M
↓	Amadeus	63,98	-1,54	-3,41	-1,39	26.745	2,13	22,20	71,31	C
↑	ArcelorMittal	23,84	0,51	-0,81	-7,11	4.333	1,97	6,00	31,31	C
↓	Banco Sabadell	1,91	-0,05	101,00	71,56	26.500	5,24	7,10	2,01	C
↓	Banco Santander	4,75	-0,65	51,28	25,74	105.510	4,25	6,56	5,44	C
↑	Bankinter	7,93	0,05	42,88	36,82	19.921	6,47	7,88	8,15	M
↓	BBVA	9,96	-0,71	57,16	21,13	66.260	6,75	6,75	11,48	M
↑	CaixaBank	5,11	0,35	46,98	37,20	48.264	8,57	7,29	5,74	C
↓	Cellnex	33,45	-1,76	-11,22	-6,20	23.481	0,16	-	44,27	C
↑	Enagás	13,95	0,94	-21,25	-8,61	18.331	8,85	13,98	16,56	V
↓	Endesa	18,17	-0,30	-8,37	-1,60	13.083	6,07	11,52	20,90	M
↓	Ferrovial	36,32	-1,09	24,64	9,99	25.390	2,11	50,66	39,52	M
↓	Fluidra	23,54	-1,18	45,40	24,88	6.239	2,46	21,23	22,64	M
↑	Grifols	9,16	0,15	-18,00	-40,71	14.731	0,00	12,42	16,56	M
↓	Iberdrola	12,02	-0,78	3,66	1,31	81.354	4,85	15,03	12,90	C
↓	Inditex	44,30	-0,07	45,76	12,35	56.703	3,54	23,49	46,05	M
↓	Indra	20,80	-0,29	80,71	48,57	4.884	1,38	14,02	22,55	C
↓	Inm. Colonial	6,08	-0,25	11,09	-7,18	3.438	4,54	18,88	6,53	M
↑	IAG	2,03	0,50	12,22	13,92	15.320	2,42	4,41	2,57	C
↑	Logista	26,68	0,45	13,44	8,99	2.661	7,46	11,22	30,97	C
↑	Mapfre	2,23	0,45	20,39	14,57	6.056	7,14	8,01	2,42	M
↑	Meliá Hotels	7,75	0,19	33,30	29,95	3.213	1,02	13,71	8,55	C
↑	Merlin Prop.	10,66	0,38	40,35	8,19	4.764	4,19	17,65	11,29	C
↓	Naturgy	24,54	-0,73	-7,05	-9,11	12.451	5,68	13,53	23,93	V
↓	Redeia	16,26	-0,43	2,07	9,05	12.066	5,17	17,58	17,93	M
↓	Repsol	14,91	-0,03	11,36	10,82	47.715	6,18	4,73	17,86	C
↑	Rovi	91,50	1,61	110,64	51,99	2.781	1,26	28,26	85,93	M
↓	Sacyr	3,41	-6,58	14,60	8,96	27.624	3,99	15,21	4,03	C
↓	Solaria	11,21	-2,78	-19,84	-39,76	12.103	0,00	14,91	14,81	M
↓	Telefónica	4,16	-0,34	3,98	17,57	27.203	7,27	12,98	4,26	M
↓	Unicaja	1,34	-0,67	43,88	50,67	15.647	7,61	6,67	1,38	M

Ibex 35

11.246,00 CIERRE ↓ -65,10 VAR. PTS. **-0,58%** VAR. **11,32%** VAR. 2024



Otros índices

* Datos a media sesión

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2024 %
Madrid	1.115,07	-0,55	11,84
París Cac 40	8.094,97	-0,09	7,32
Fráncfort Dax 40	18.693,37	0,01	11,59
EuroStoxx 50	5.035,41	-0,04	11,37
Stoxx 50	4.496,66	-0,32	9,85
Londres Ftse 100	8.317,59	-0,26	7,56
Nueva York Dow Jones*	39.181,09	0,30	3,96
Nasdaq 100*	18.839,07	1,16	11,96
Standard and Poor's 500*	5.304,26	0,69	11,20

Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
ACS	1.008.467.000	23.341.310
Banco Santander	105.510.100	142.821.300
Iberdrola	81.354.200	132.354.000
BBVA	66.260.380	125.896.300
Inditex	56.703.360	94.545.350
CaixaBank	48.263.780	61.156.290

Los mejores

	VAR. %
Sanjose	3,85
Berkeley	3,81
Aedas	3,55
Tubos Reunidos	3,10
ACS	2,77
Lingotes Especiales	2,64

Los peores

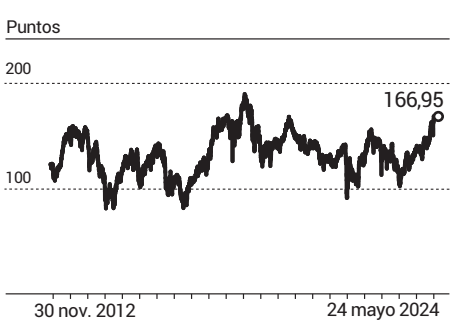
	VAR. %
Acciona	-7,13
Sacyr	-6,58
Técnicas Reunidas	-5,60
Squirrel Media	-4,85
Renta Corp	-3,89
Azkoyen	-3,03

Los mejores de 2024

		CAMBIO 2024 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€[1]	VOLUMEN SESIÓN[2]	PER 2024[3]	PER 2025[3]	PAY OUT[4]	DEUDA/ EBITDA[5]
1	Grupo Ezentys	123,71	0,25	0,09	93	175	-	-	0,00	-
2	Pescanova	93,17	0,57	0,20	11	42	-	-	-	-
3	Banco Sabadell	71,56	1,97	0,92	10.388	26.500	7,10	7,32	19,70	-
4	Vocento	57,45	1,05	0,51	108	45	17,32	16,04	85,12	-
5	Rovi	51,99	91,60	37,96	4.942	2.781	28,26	23,28	41,03	0,40

Eco10 Calculated by STOXX CUSTOMIZED® — 166,95 CIERRE ↓ -0,85 VAR. PTS. **-0,51%** VAR. **12,77%** VAR. 2024

*El Eco10 se compone de los 10 valores, equiponderados, con más peso de la Cartera de consenso de elEconomista, elaborada a partir de las recomendaciones de 53 analistas. Se constituyó el 16 de junio de 2006.



Eco30 Calculated by FACTSET STOXX CUSTOMIZED® — 2.759,51 CIERRE ↑ 14,30 VAR. PTS. **0,52%** VAR. **12,18%** VAR. 2024

Datos a media sesión

*El Eco30 es un índice mundial creado por elEconomista. Utiliza datos de la consultora en consenso de mercado FactSet, está calculado por la gestora de la bolsa alemana y forma parte de la familia de índices Stoxx.

Mercado continuo

		PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER[2]	RENT.xDIV 2024 (%)	PER 2024[3]	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
↓	Adolfo Domínguez	5,40	-0,37	-2,70	8,00	10	-	16,12	-	C
↑	Aedas Homes	20,15	3,55	59,12	10,59	609	10,36	8,60	22,37	C
↓	Airbus	159,30	-1,48	29,27	14,20	209	1,55	24,44	182,24	C
↓	Airtificial	0,13	-1,05	59,66	2,48	165	-	-	-	-
↓	Alantra Partners	9,04	-0,44	-14,72	7,11	227	-	-	-	-
↑	Almirall	9,68	0,57	15,59	14,84	1.030	1,76	37,50	11,33	C
↓	Amper	0,11	-2,31	-4,38	31,82	639	-	22,04	0,15	C
↓	Amrest	6,09	-0,49	24,29	-1,30	6	-	17,15	6,70	C
→	Applus+	12,72	0,00	46,97	27,20	7.083	1,12	12,47	11,85	V
↑	Árima	8,34	0,24	6,92	31,34	10	-	-	9,78	C
↑	Atresmedia	5,11	0,99	43,14	42,18	1.740	8,47	9,55	4,98	M
↓	Audax Renovables	1,89	-1,25	60,24	45,69	807	0,00	18,21	2,06	C
↓	Azkoyen	6,40	-3,03	-0,93	0,63	39	5,63	9,14	9,60	C
↑	Berkeley	0,25	3,81	3,81	40,16	761	-	-	-	-
↑	Bodegas Riojanas	4,34	1,40	3,33	-6,06	9	-	-	-	-
→	CIE Automotive	27,10	0,00	-3,63	5,37	558	3,46	9,44	32,65	C
→	Clínica Baviera	29,10	0,00	55,20	26,52	8	-	-	26,30	M
↓	Coca-Cola European P.	67,90	-0,73	14,89	12,42	115	2,92	17,16	-	-
↑	CAF	33,55	0,15	11,28	2,91	617	3,67	10,25	44,55	C
↓	Corp. Financ. Alba	51,10	-0,39	12,06	6,46	91	1,96	13,61	79,40	C
↑	Deoleo	0,23	0,87	-4,70	2,19	78	-	-	-	M
→	Desa	13,40	0,00	-7,59	11,67	-	6,27	8,43	-	-
↓	Dia	0,01	-2,21	-5,00	12,71	182	-	-	0,03	C
↓	DF	0,60	-0,83	-15,48	-8,74	32	-	-	-	-
↑	Ebro Foods	15,98	0,38	-5,22	2,96	477	4,39	13,27	20,07	C
↓	Ecoener	3,79	-0,79	-15,78	-10,61	85	-	12,03	5,81	C
↓	eDreams Odigeo	6,66	-1,19	28,08	-13,17	436	-	104,06	8,74	C
↑	Elecnor	21,15	1,44	69,88	8,18	742	7,61	5,72	25,50	C
↑	Ence	3,52	1,21	15,16	24,44	2.650	3,60	14,81	4,06	C
↓	Ercros	3,50	-0,14	0,00	32,58	148	1,29	20,00	4,55	C
→	Faes Farma	3,70	0,00	9,14	17,09	482	3,51	12,76	3,72	M
↑	FCC	14,10	1,73	53,43	-3,16	358	3,26	13,20	15,57	C
↑	GAM	1,41	1,08	-	-	6	-	13,64	-	-
↑	Gestamp	2,88	0,35	-32,26	-18,04	1.027	5,57	5,50	4,20	C
→	Global Dominion	3,57	0,00	-10,43	6,10	323	2,89	11,61	6,50	C
↓	Grenergy	27,45	-3,00	5,09	-19,83	1.123	0,00	14,33	39,13	C
↓	Grupo Catalana Occ.	37,35	-0,93	31,98	20,87	1.081	3,28	7,72	49,11	C
↓	Grupo Ezentis	0,20	-0,99	123,71	123,71	175	-	-	-	-
↑	Iberpapel	19,55	1,30	22,19	8,61	55	29,26	10,65	27,00	C
↑	Inm. Sur	8,50	2,41	20,91	21,43	25	3,76	12,45	10,70	C
→	Innov. Solutions	0,57	0,00	0,18	0,18	-	-	-	-	-
↓	Lab. Reig Jofre	2,78	-0,36	6,11	23,56	66	1,80	12,64	-	-
↓	Lar España	7,14	-0,70	42,92	16,90	822	9,66	10,13	8,32	C
↑	Línea Directa	1,12	1,45	29,92	31,14	825	2,96	27,22	1,02	V
↑	Lingotes	7,00	2,64	-11,84	14,38	20	4,43	21,21	-	-
↓	Metrovacesa	8,79	-0,11	35,29	12,87	511	10,03	33,55	8,05	M
↑	Minor Hotels	4,58	0,99	1,78	9,31	256	3,10	13,39	4,26	V
↓	Miquel y Costas	13,05	-0,76	5,93	10,78	171	-	-	-	-
→	Montebalito	1,38	0,00	7,81	-5,48	-	-	-	-	-
↑	Naturhouse	1,65	0,92	-2,66	1,54	1	8,51	9,68	-	-
↑	Neinor Homes	11,24	0,36	36,14	11,70	305	23,78	12,41	12,67	C
→	Nicolás Correa	6,78	0,00	21,07	4,31	5	3,98	7,79	10,70	C
↓	Nueva Exp. Textil	0,32	-1,54	-34,69	-15,79	256	-	-	-	-
→	Nyesa	0,00	0,00	-45,00	-8,33	82	-	-	-	-
↓	OHLA	0,42	-1,45	-15,39	-6,58	2.172	0,00	42,00	0,89	C
→	Opdenergy	-	-	-	-	-	-	-	-	-
↓	Oryzon	1,91	-0,93	-7,09	1,38	283	-	-	6,46	C
↑	Pescanova	0,40	1,54	9,39	93,17	42	-	-	-	-
↓	Pharma Mar	36,02	-0,28	1,35	-12,32	1.216	1,80	93,80	49,12	M
→	Prim	10,15	0,00	-8,18	-2,87	32	9,06	8,90	-	C
↓	Prisa	0,38	-0,79	-5,76	29,66	2	-	19,79	0,48	M
↓	Prosegur Cash	0,52	-1,14	-17,46	-3,17	151	7,50	8,13	0,68	C
↓	Prosegur	1,72	-0,92	0,82	-2,05	207	5,86	9,58	2,25	M
↑	Puig	25,92	0,86	-	-	3.633	-	-	-	-
↓	Realia	1,01	-0,50	-1,47	-5,19	13	-	23,93	1,12	C
→	Renta 4	10,30	0,00	0,98	0,98	0	-	-	7,00	C
↓	Renta Corp	0,89	-3,89	-28,80	11,25	51	-	-	2,48	V
↑	Sanjose	4,58	3,85	15,66	32,37	1.148	2,18	9,74	8,78	C
↓	Soltec	2,60	-1,33	-39,95	-24,46	275	-	6,50	4,60	C
↓	Squirrel Media	1,57	-4,85	-32,33	5,37	78	-	-	-	-
↑	Talgo	4,42	1,03	37,11	0,57	1.042	2,56	18,71	4,75	M
↓	Técnicas Reunidas	12,14	-5,60	42,07	45,39	8.723	0,00	8,66	12,06	C
↓	Tubacex	3,37	-1,32	34,80	-3,71	344	3,68	9,18	4,89	C
↑	Tubos Reunidos	0,77	3,10	-7,50	18,60	2.861	-	-	-	-
↑	Urbas	0,00	2,63	-35,00	-9,30	90	-	-	-	-
↑	Vidrala	110,80	0,54	30,28	18,12	1.824	2,87	13,65	112,85	C
↑	Viscofan	63,10	0,32	-0,94	17,72	2.922	3,73	18,35	70,55	C
↑	Vocento	0,87	2,12	25,87	57,45	45	21,36	17,32	1,27	C

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. C La recomendación media de las firmas de inversión que cubren al valor equivale a un consejo de compra. M La recomendación media de las firmas de inversión que cubren el título representa una recomendación de mantener al valor en cartera. V La recomendación media de las firmas de inversión equivale a un consejo de venta de la acción.

Economía

El Estado gasta en nóminas y ayudas públicas 348.000 millones cada año

La cifra, equivalente al 24% del PIB, suma sueldos, pensiones, prestaciones e ingresos como el IMV

Un tercio de la población recibió este tipo de transferencias de la Administración en 2023

J. M. Arcos MADRID.

Jubilados, empleados de la Administración, trabajadores que se quedan en el paro, hogares vulnerables por su nivel de renta... son varios los colectivos cuya economía depende de las remuneraciones y ayudas del Estado. En concreto, el gasto público destinado a las pensiones, el sueldo del personal de la Administración Pública, las prestaciones por desempleo y el Ingreso Mínimo Vital (IMV) superó el pasado ejercicio los 348.000 millones. Estas transferencias se desembolsan en beneficio de 16,3 millones de personas, un tercio de la población española. Son casi tantas personas como trabajadores por cuenta propia y asalariados ocupados en España, un colectivo que suma 17,7 millones de personas.

La presión de estas transferencias corrientes sobre las cuentas estatales crece año a año, especialmente por la evolución de las pensiones. El número de jubilados aumenta cada año de forma natural, pues comienzan a cobrar de la Seguridad Social más personas de las que causan baja en el sistema. Son el mayor colectivo, con 9,2 millones de personas que perciben más de 10 millones de pagas y suponen un desembolso anual de 170.800 millones.

Las pensiones son, indudablemente, el principal componente del gasto en la actualidad y lo seguirá siendo en las próximas décadas con el retiro progresivo de la generación del baby boom. El desembolso aumentará desde el 13% hasta rondar la horquilla del 16% ó 17%, según las previsiones de la Comisión Europea, que atisba un aumento del número de pensionsitas hasta los 16 millones.

Los trabajadores del sector público, que rebasan los 3,5 millones en la actualidad, exigen a la Administración un desembolso que supera los 152.000 millones al año y que prevé aumentar con las diversas mejoras salariales comprometidas. En este montante se incluye el líquido y los complementos de los altos cargos, los funcionarios, el personal laboral o los trabajadores eventuales, tal y como recoge la Ejecución Presupuestaria del Ministerio de Hacienda.

Estas dos partidas engrosaron el desembolso de la 'nómina pública' en unos 25.000 millones en 2023, esencialmente por la revalorización de las pensiones más elevadas (y caras) de la historia, que subieron más de un 8% para compensar el efecto de la inflación. Pensiones y sueldo de los funcionares suponen más de 320.000 millones, 93% del gasto público en estas ayudas y compensaciones salariales.

El *think tank* de las cajas de ahorro, Funcas, prevé que la revalorización de las nóminas de los trabajadores del sector público (4.700 millones adicionales) .y de las prestaciones de la Seguridad Social (5.400 millones extra) volverán a engordar la factura en 10.100 millones este año, por lo que el desembolso de ambas partidas que deberían afrontar las arcas públicas se iría ya por encima de los 330.000 millones en 2024.

La vicepresidenta primera y ministra de Hacienda, María Jesús Montero. EFE

El lastre del mercado laboral obliga a España a destinar sobre el 1,5% del PIB a prestaciones por desempleo que perciben los casi 1,8 millones de parados con derecho a cobro de esta ayuda. Son casi 21.800 millones de euros destinados a esta cobertura para quienes se encontraron sin trabajo en el cómputo de 2023.

A este colectivo se les podría sumar los trabajadores por cuenta propia que solicitaron la prestación por cese de actividad el pasado ejercicio. Fueron unos 20.000 autónomos que percibieron esa prestación. El desembolso fue de otros 7.600 millones.

La brecha entre las nóminas públicas –que suman las pensiones, empleados públicos y las prestaciones por desempleo– y el número de trabajadores del sector privado –por cuenta ajena o propia– tuvo su punto de inflexión en 2008, cuando comenzaba la destrucción de empleo derivada de la crisis financiera. Hasta entonces, acompañados por la composición demográfica, había más nóminas privadas que públicas. El deterioro del tejido productivo privado y del mercado laboral tras las sucesivas crisis desequilibró la balanza en favor de las nóminas públicas: para 2013 había 14 millones de personas que dependían de las transferencias del Estado por 11 millones del sector privado. En la actualidad hay 14,5 millones de 'nóminas públicas' por 17,7 millones de asalariados y autónomos.

Hogares vulnerables

El Ingreso Mínimo Vital (IMV) es la prestación que cubre a los hogares más vulnerables lanzada en plena pandemia y está llamada a sustituir a la renta mínima. El Ministerio de Seguridad Social publicó por primera vez los datos de beneficiarios, en personas y hogares, el pasado mes de febrero. En 2023, se desembolsaron más de 3.500 millones en beneficio de casi 1,7 millones de personas y más de medio millón de hogares a cambio de una ayuda media de 500 euros por hogar como complemento para reducir el riesgo de pobreza y exclusión.

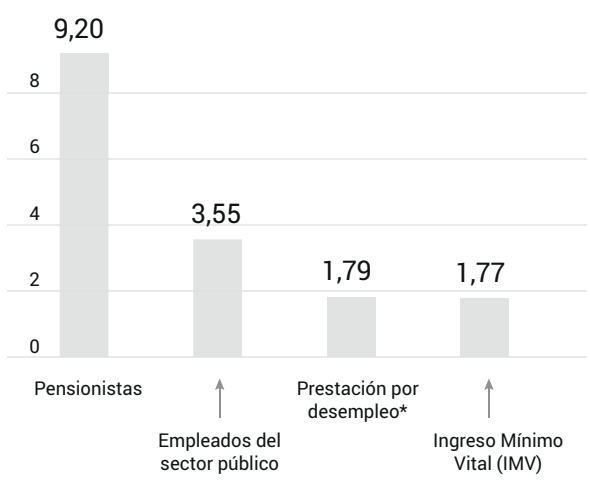
> El Ingreso Mínimo Vital (IMV) ha llegado a 2,2 millones de hogares desde la pandemia

Desde el inicio de la prestación, en plena pandemia, esta ayuda ha llegado a un total de 2,3 millones de personas que vivían en 770.000 hogares, lo que representa el 4,6% de la población en España. El 68% de los perceptores son familias con niños, el 23% los son monoparentales y entre los beneficiarios predominan las mujeres (el 66%). La edad media, teniendo en cuenta que cuatro de cada diez beneficiarios son menores de 28 años.

Desde Inclusión centraron buena parte del balance en el porcentaje de personas u hogares que no han percibido la prestación, pese a reunir las condiciones para ello: es lo que se conoce como la tasa de no cobertura (*non take-up*). El decalaje de los datos fiscales que elabora la Agencia Tributaria dificulta la estimación de los potenciales beneficiarios. La Seguridad Social, en este sentido, admite que el IMV debe cubrir a más beneficiarios y se lo marca como uno de los grandes retos.

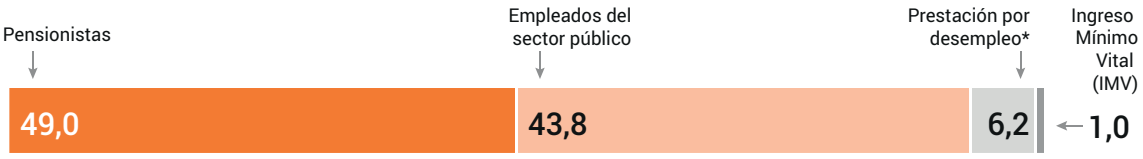
Cuántas personas reciben una remuneración o ayuda del Estado

Población que recibe nóminas públicas (mill. de personas)



Gasto anual en 2023 (millones de euros)

¿Cuánto representa el gasto de cada colectivo sobre el total, en porcentaje?



*No incluye el cese de actividad de los autónomos: 20.000 de ellos lo solicitaron y el desembolso fue de 7.600 millones.

Fuente: IGAE, Seguridad Social, Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) e Instituto Nacional de Estadística (INE). elEconomista.es

Economía

Uatae crea una sociedad para cobrar 1,5 millones en ayudas en Andalucía

Busca así acceder a las subvenciones sin devolver el dinero que adeuda a la Junta

Alfonso Bello Huidobro MADRID.

La asociación de autónomos, Uatae, vinculada a Conpymes y asociada con Comisiones Obreras (CCOO), ha creado una organización para concurrir a las ayudas de la Junta de Andalucía. Según fuentes consultadas por *elEconomista.es*, Uatae todavía debe unos 700.000 euros que el gobierno regional le reclama desde el 2021 por el cobro indebido de la misma ayuda, recibida en 2018. Desde entonces, habría cobrado por diversas administraciones de la comunidad una cantidad cercana a los 1,5 millones de euros, según datos a los que ha tenido acceso este medio.

La asociación de autónomos habría cambiado la asociación provincial Uatae Huelva en una autonómica, manteniendo el CIF de esta, pero con otro nombre para poder concurrir al cobro de subvenciones, a pesar de la orden de devolución emitida por la comunidad para el reintegro del 100% de la subvención por gastos de funcionamiento, entregada durante la etapa de Susana Díaz (PSOE) al frente del gobierno andaluz. Desde las fuentes consultadas por este medio indican que la asociación podría estar incurriendo en un "alzamiento de bienes".

"El problema es que tienes una responsabilidad de la que no te haces cargo, y concurres con la nueva organización, con un CIF distinto, que se han montado para concurrir a las ayudas", explican, pero mantienen el mismo domicilio social, así como su finalidad, según unos documentos a los que ha tenido acceso este medio.

Las ayudas cobradas en 2018 se cobraron con un CIF que correspondía a la Unión de Asociaciones de Trabajadores Autónomos y Emprendedores de Andalucía, que era el CIF G90063744. En el caso de las recientes subvenciones, el CIF ha cambiado a G21512751.

Durante este último año, las subvenciones otorgadas ascienden a más de 1,2 millones de euros, incluidos casi 400.000 entregados por la misma consejería que entregó las ayudas reclamadas, pero ahora bajo el mando de Juanma Moreno al frente de la región.

Desde 2020 a 2022, ambos incluidos, la asociación de autónomos se benefició de subvenciones por valor de 277.215 euros. De estos, 71.215 euros corresponden a 2020, 6.000 a 2021, y 200.000 euros a 2022. En el caso de las ayudas recibidas en 2020, la asociación mantuvo el CIF original (G90063744), para cobrar gran parte de las ayudas, 65.215,51 euros.

La secretaria general de Uatae, María José Landaburu, junto con la vicepresidenta segunda, Yolanda Díaz. EUROPA PRESS

Una 'asociación fantasma', cercana a Pepe Galván también cobró

Por otro lado, fuentes de 'elEconomista.es' también indican que la asociación de cuidadoras de atención social, Adecuadas, que preside la pareja de Pepe Galván, Marta Gutiérrez, habría recibido cerca de 75.000 euros en ayudas desde diciembre de 2022 hasta el mismo mes del año siguiente. "Son una organización fantasma, no están presentes en ningún órgano representativo. Simplemente ejecutan programas", cuentan a este medio. Esta asociación, según puede leerse en sus redes sociales, ya que no tienen página web, nace "con el fin de defender los intereses de las mujeres cuidadoras de atención social y favorecer su reconocimiento". En sus redes sociales promocionan sus encuentros programados, siempre con el apoyo de algún ente público, como puede ser la Diputación de Sevilla, además de compartir los encuentros o comunicados de Uatae, tanto a nivel nacional como de la Unión de Asociaciones de Trabajadores Autónomos y Emprendedores de Andalucía, que dirige su pareja.

Al frente de la 'nueva' Uatae Andalucía, conocida ahora como La Unión de Autónomos de Andalucía, ya no está el presidente de COAG, Miguel López, que también era el máximo responsable de la asociación en la región cuando se produjeron los hechos ya mencionados. El presidente de la nueva asociación es Pepe Galván, antiguo secretario general de la matriz.

Este "lavado de cara" parece querer eludir las responsabilidades adquiridas en 2021, cuando la junta andaluza reclamó unas ayudas concedidas en 2018 debido a irregularidades en el funcionamiento de la organización. En cualquier caso, esta acción "les puede venir peor, porque la Junta puede abrir un proceso" y pedir la responsabilidad a la 'nueva asociación' por la deuda.

Investigados por la Fiscalía

La asociación nacional también está siendo investigada por un presunto delito de fraude de subvenciones y falsedad documental en el que estarían incurriendo la asociación, y la patronal Pimec, ambas imputadas, para aumentar la representatividad de la primera y acceder a un montante más grande que el que les correspondería. Según el auto de la Fiscalía, al que ha tenido acceso este medio, la asociación dirigida por María José Landaburu habría cobrado una subvención 133.211,84 euros superior a la que le correspondería por representatividad.

Esto significó que las otras dos asociaciones con representación en el diálogo social nacional no recibieran 98.055,41 euros en el caso de ATA y 35.156,43 euros que corresponderían a UPTA.

La jueza a cargo del caso imputa a ambas organizaciones, así como a sus secretarios generales, María José Landaburu y Josep Ginesta i Vicente, por presuntamente haber cedido trabajadores de Pimec y Pimem a Uatae para que esta pudiese acceder a la subvención del Ministerio de Trabajo. Esto no es legal, ya que una organización empresarial, cuya razón social es la defensa de sociedades, no puede integrarse como una organización de autónomos que defiende sindicalmente a personas físicas.

En este contexto, el apartado 3 del artículo 5 de la Orden ESS/739/2017, de 26 de julio, que aborda los gastos de funcionamiento de las entidades de ámbito estatal e intersectorial de trabajadores autónomos, dispone que: "Para las subvenciones de los gastos de funcionamiento contempladas en el artículo 3.2 se tendrán en cuenta, como criterios de valoración [...] el número de trabajadores que, en los seis meses anteriores al inmediatamente anterior al de la correspondiente convocatoria, integran la plantilla de la entidad solicitante y de cada una de sus asociaciones profesionales de trabajadores autónomos de carácter intersectorial asociadas por comunidad autónoma".

> Cambiaron el nombre de una matriz provincial para optar a la convocatoria

A pesar de esto, Pimec y Uatae, formalizaron un acuerdo por el cual "los recursos que puedan obtenerse para la financiación de actividades y proyectos, infraestructuras e instalaciones, serán distribuidos entre ambas organizaciones en proporción a la dotación que para los mismos pueda establecerse", según se puede leer en el texto.

RELEVO EN EL LOBI ECONÓMICO

¿Quién sucederá a Guardiola en el 'Cercle d'Economia'?

Cuatro mujeres parten con ventaja en las quinielas para sustituir al exbanquero, que enfila su último año de mandato

Aleix Mercader BARCELONA.

Cuando aún queda un año para que los más de 1.300 socios del *Cercle d'Economia* elijan a su nuevo presidente, un sentimiento compartido permea la entidad: ahora les toca a ellas. En las recientes jornadas del influyente lobi económico, celebradas la semana pasada en Barcelona, empezaron a barajarse las candidatas que podrían encabezar la asociación cuando venza el mandato de Jaume Guardiola en 2025. En las quinielas efectuadas entre charla y charla, cuatro nombres se repetían con frecuencia: Maite Barrera, Camino Quiroga, Teresa Garcia-Milà y Núria Cabutí. Las dos últimas son vicepresidentas del *Cercle*, mientras que Quiroga ocupa la secretaría y Barrera es una de las vocales de la junta directiva.

La mayoría de socios consultados coinciden en que la elección de una mujer se da por descontado. Esta determinación se debe en buena medida al paso dado en 2022 por Rosa Cañadas, la empresaria que disputó el cargo a Guardiola para convertirse en la primera mujer al frente del *Cercle*.

Al margen del liderazgo femenino, hay quien apunta la necesidad de cierto relevo generacional. Este enfoque dejaría fuera a Garcia-Milà, economista, exconsejera de Enagás y Vueling y actualmente miembro del órgano de gobierno de Repsol, si bien la madurez profesional jamás ha sido óbice para alcanzar la cúspide de la asociación. En el caso de Cabutí, consejera delegada de Penguin Random House, se destaca otro inconveniente: su absorbente dedicación al importante grupo editorial. Además, Cabutí también forma parte del consejo de supervisión de Bertelsmann, el gigante alemán de los medios de comunicación.

Estas consideraciones despejarían el camino a Barrera y Quiroga. Ambas ya sonaron como sustitutas de Javier Faus hace un par de años, aunque finalmente el exbanquero del Sabadell se llevó el gato al agua. La directiva de Globant terminará este 2024 su presidencia de Barcelona Global, el otro gran foro del *establishment* local, por lo que podría empezar a moverse para cosechar apoyos haciendo valer su experiencia en ambas organizaciones. Sin embargo, Barrera no ha tenido en el *Cercle* la misma proyección que Quiroga, de profesión notaria y esposa del empresario audiovisual Tatxo Benet. Su cargo como secretaria le ha ayudado. La jurista es bien vista por amplios sectores de la masa social, que valoran su capacidad de entendimiento con las variadas sensibilidades internas de la casa.

Lo que dicen los estatutos

Los estatutos del 'Cercle d'Economia' marcan los pasos para la sucesión de Guardiola. El reglamento fija que la junta deberá convocar una asamblea al menos dos meses antes de que venza su mandato. Dicha asamblea se encargará de votar al futuro presidente por un mandato de tres años. Una vez convocadas las elecciones, se exigirá al candidato o candidatos la recolección de un mínimo de 50 avales. Puede presentarse cualquier miembro con una antigüedad mínima de dos años, acompañado de una propuesta de junta de entre 14 y 22 personas. Los estatutos se aprobaron en 2011, cuando quien presidía el 'Cercle' era José Manuel Lara, a la sazón presidente del grupo Planeta.

Vuelta a la tradición

En cualquier caso, estas observaciones deberán conjugarse con el singular proceso sucesorio de la entidad, que tan solo se vio alterado en 2022 por la pugna abierta entre Guardiola y Cañadas. Aunque no puede descartarse que se repita un choque similar, la vía tradicional para designar al presidente del *Cercle* está marcada por la discreción y el pactismo. Además, la última contienda dejó un resabio entre buena parte de los socios, que prefieren retomar las viejas usanzas.

"Siempre ha funcionado un sistema de cooptación en el que se intenta preservar ante todo la cohesión, no generar heridas ni airear diferencias", señala un conocedor de los engranajes del *Cercle*. Se trata del mismo mecanismo que rige en el Instituto de la Empresa Familiar y el Círculo de Empresarios con sede en Madrid.

De ahí que tengan un rol clave los expresidentes del *Cercle*. Este colectivo actúa como una especie de sanedrín que consensúa con el presidente saliente las opciones más aconsejables en un ágape que suele caer en diciembre. A su vez, el presidente sondea a su junta y a otros socios de prestigio hasta dar con un candidato que de forma colectiva concite suficientes simpatías. Se entiende que tradicionalmente haya habido una sola candidatura y que, por tanto, las elecciones hayan funcionado como un mero trámite en los más de 60 años de historia del lobi.

Maite Barrera. EP

Camino Quiroga. EE

Teresa Garcia-Milà. EP

Núria Cabutí. EP

Desafíos

La presidencia de Guardiola ha estado marcada por los estertores del *procés* en Cataluña y el endurecimiento del choque entre PSOE y PP. La entidad ha intentado navegar esta situación lo mejor que ha podido, en ocasiones sin mojarse suficientemente en cuestiones polémicas, según reprochan algunos asociados.

La sucesora del financiero tendrá el reto de potenciar el discurso propio de la institución, además de captar a más júnior para rejuvenecer la masa social. Hoy solo un centenar de socios tiene menos de 40 años.

'Foment' rechaza la prioridad de los convenios autonómicos

La patronal arremete contra el Gobierno en sintonía con la CEOE

Aleix Mercader BARCELONA.

Foment del Treball ha arremetido contra la medida del Gobierno que otorga prevalencia a los convenios autonómicos y provinciales por encima de los de rango estatal y sectorial. En un comunicado, la patronal catalana acusa al Ejecutivo de "filibustero" y "autoritario" por "dinamitar conscientemente el diálogo social".

En línea con las críticas formuladas por la CEOE, *Foment* lamenta una política de "hechos consumados" que considera lesiva para la actividad económica. A la entidad liderada por Josep Sánchez Llibre le preocupa la "deriva intervencionista del Gobierno, que está obligado a consultar a los actores del diálogo social y ha decidido obviar esta necesidad que recoge el artículo séptimo de la Constitución". "Esta manipulación de la negociación colectiva y de su espíritu es especialmente peligrosa y perjudicial para la cohesión social y la economía del país", abunda la organización empresarial.

Además, apunta que esta decisión parece orientada a "favorecer a ciertos actores cercanos a los intereses del Gobierno actual". De su lado, también CCOO y UGT han criticado el movimiento gubernamental por eludir los cauces del diálogo social. La disposición aprobada por el Consejo de Ministros, incluida en la reciente reforma de la prestación de desempleo, ha sido impulsada por el PNV.

Éxito de Pimec

El rechazo a la prevalencia de los convenios de menor escala no es una novedad por parte de *Foment*. De hecho, las negociaciones del último Acuerdo Interprofesional de Cataluña (AIC) saltaron por los aires cuando Pimec impuso como condición para su aprobación la inclusión de esta prioridad que la gran patronal catalana siempre ha visto con malos ojos.

Por contra, la patronal de pymes ha celebrado la medida del Gobierno que considera una "reivindicación histórica".

elEconomista.es

Adelántate con la mejor información económica

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

Suscríbete ahora en **www.eleconomista.es/suscripciones/** o en el **91 138 33 86**
Promoción válida hasta el 31 de mayo

Primer medio de economía en el ranking de audiencia de GfK DAM

El plan fiscal del PP para los jóvenes restaría 2.100 millones a los ingresos

Génova lo costearía con el excedente de recaudación pese a la directriz de Bruselas

Carlos Reus MADRID.

La propuesta estrella con la que los populares se presentan a las elecciones europeas, un plan fiscal para los jóvenes que exime del pago del IRPF a los menores de 35 años durante su primer año de carrera, restaría 2.100 millones anuales a la recaudación, según reconocieron fuentes del PP. El sistema de rebajas de impuestos que vuelve a desplegar Génova se produce en un momento en el que España debe cuidar cada euro que gasta e ingresa con el objetivo de cumplir con las reglas fiscales que comenzarán a rodar el próximo 2025.

En concreto, los de Núñez Feijóo proponen bonificar la cuota tributaria de los menores de 35 años durante sus primeros cuatro años en el mercado laboral, con un tope máximo de 30.000 euros anuales. El programa que lidera Dolors Montserrat plantea eximir del 100% del pago del IRPF a los jóvenes durante el primer año, para reducir la bonificación de manera escalonada hasta llegar al 25% en el cuarto año. De esta manera -afirman fuentes populares- los beneficiados obtendría un ahorro total de 10.000 euros que los jóvenes solo podrán utilizar al pago de la entrada para la compra de una vivienda, el emprendimiento, completar su formación o potenciar la natalidad. Ese ahorro debe ser utilizado en los cuatro años posteriores a su obtención. No obstante, el programa electoral no detalla un instrumento que garantice que dicho ahorro se destine a los criterios descritos.

Además, el impacto que la medida tendría sobre la recaudación, amenaza a la estabilidad presupuestaria. La idea inicial del PP es que su plan fiscal se financie a través de los fondos europeos, aunque no detallan la manera en la que lo articularían, "y si no fuera posible", explican fuentes desde Génova, la medida se costearía "contra la recaudación que se ha incrementado tanto". Cabe recordar que, aunque en 2023 los ingresos tributarios crecieron un 6,4%, el ritmo de recaudación ha comenzado a perder dinamismo debido a la menor influencia que la inflación está teniendo sobre los ingresos. Esto ha provocado que los príncipales organismos aconsejen a Moncloa ajustar el gasto y utiliza el excedente de ingresos a recortar déficit público. No obstante, esa senda fiscal se ve amenazada por las rebajas de impuestos aprobadas por los diferentes gobiernos autonómicos. Solo en 2022, la medidas tributarias acometidas por las CCAA provocaron una pérdida de 5.719 millones de euros en ingresos. Las rebajas de impuestos aprobadas por la Comunidad de Madrid han restado más de 6.200 millones a la recaudación común, según los profesores de Economía Aplicada de la Universidad de Valencia, Amadeo Fuenmayor y Rafael Granell.

Una pérdida de ingresos que provocó que Fedea propusiera hace unos días que se aplicara "una revisión del sistema de retenciones y entregas a cuenta para que así las posibles subidas o bajadas de los impuestos autonómicos -y en especial las del tramo autonómico del IRPF- se trasladen inmediatamente a los contribuyentes y a las comunidades". De esta manera, la entidad insta a los gobiernos regionales a tener constancia real y directa de los efectos que las medidas fiscales que acometen.

Alberto Núñez Feijóo, presidente del Partido Popular. EFE

5.719
MILLONES DE EUROS

La mano de los populares sobre la política fiscal autonómica restó más de 5.700 millones de euros, solo en 2022. La AIReF alertó del efecto de estas rebajas de impuestos sobre los objetivos fiscales. El organismo estima que a partir de 2025 el saldo de las CCAA se deteriorará hasta estabilizarse en torno al -0,2% del PIB y el gasto primario neto de medidas de ingresos crecerá un promedio del 3,7% cada año.

Las europeas congelan la actividad parlamentaria

C. R. MADRID.

La irrupción de la campaña de las elecciones europeas agudiza la batalla que los diferentes grupos parlamentarios mantienen entre sí. La última ley, presa de la lucha electoral, es la ley del Suelo, retirada por el Gobierno ante la falta de apoyos previos a su tramitación. El texto cuenta con el rechazo de Sumar, a pesar de que los ministros de la formación -incluida Yolanda Díaz- dieron su aval el pasado 26 de marzo en Consejo de Ministros.

También el Partido Popular anunció su voto en contra, al considerar la ley "poco ambiciosa". Lo cierto, es que los de Núñez Feijóo utilizaron ese rechazo masivo a la iniciativa socialista para agitar la "soledad" del presidente del Gobierno en el Congreso de los Diputados.

El parón preelectoral no se le Antonio Garamendi, ha asegurado que la norma -que será debatida tras el 9 de junio- es "necesaria" y ha pedido a los grupos parlamentarios retomar las negociaciones una vez se celebre la cita con las urnas.

España encara así otras dos semanas de actos y mítines, de entrevistas y debates en los que los cadidatos de las diferentes listas tratarán de imponer su marco electoral. El punto de partida que dibujan las encuesta es ajustado. La mayoría de sondeos dan una ventaja de unos cuatro puntos del Partido Popular sobre el PSOE, excepto el CIS, que el pasado jueves anticipó una victoria de los socialista, que obtendrían entre 21 y 24 escaños; tres más que la horquilla que el sondeo otorga para el PP.

La encuesta concede - además- la tercera plaza a Vox, con entre cinco y seis escaños. Sumar conseguiría tan solo cuatro diputados, y entre el 5,9% y el 7,2% de los votos.

Hereu pide a la UE financiación para la industria tras 2026

Insta a Bruselas a apoyar al sector tras el fin de los fondos europeos

Agencias MADRID.

El ministro de Industria y Turismo, Jordi Hereu, insiste en la necesidad de que la Unión Europea articule un instrumento financiero para reforzar las políticas industriales comunitarias que contribuya a impulsar también la doble transición verde y digital "más allá de 2026", año en el que culmina la ejecución de los fondos asociados a los planes de recuperación y resiliencia.

"Este instrumento financiero mejoraría las capacidades de producción de forma equilibrada y competitiva y ayudaría a configurar mejor las inversiones estratégicas en los sectores industriales críticos de toda la Unión", señala el documento elaborado por los tres países, incluido España.

Al respecto, el ministro explicó que este texto defiende que "el necesario proceso de reindustrialización precisa y precisará de un refuerzo financiero europeo" y que, por tanto, insta a estudiar un instrumento que garantice su impulso.

"La descarbonización de la industria precisa, más allá de 2026, de instrumentos financieros europeos para continuar con su proceso de transformación. Esta es la postura que España va a defender", dijo Hereu.

En cuanto a la financiación de dicho instrumento, el ministro ha señalado estar abierto a "diferentes estrategias" en lo que respecta a las inyecciones públicas que este pueda requerir, aunque ha incidido en que "es evidente que mancomunar un esfuerzo europeo para seguir proveyendo de fondos europeos para la transformación de la industria y la economía es un elemento que ha funcionado muy bien los últimos años" y por el que apuesta también "en el futuro".

Asimismo, apuntó que "ir a una lógica sólo nacional agravaría las disparidades sobre políticas industriales", por lo que apoya que cada país desarrolle su propia estrategia, "pero que tenga como base fondos europeos comunes".

Economía

Howard Yu Director del *Center for Future Readiness* del IMD

"España debe redoblar su inversión en innovación en todas sus industrias"

Carlos Reus MADRID.

El profesor Howard Yu dirige el *Center for Future Readiness* del IMD, que presenta una radiografía de las multinacionales más competitivas antes los retos que se presentan de cara a los próximos años. El estudio confirma la dura batalla que China y EEUU mantienen por el liderazgo comercial, frente a una Europa incapaz de mantener el ritmo de los dos gigantes industriales.

FOTO: IMD

¿Cuáles son las líneas maestras que una empresa debe cumplir para estar preparada para los retos que se presentarán en los próximos años?
Deben priorizar la innovación tecnológica, adoptar la transformación digital y centrarse en la sostenibilidad para enfrentar los desafíos futuros. Deben invertir en investigación y desarrollo, fomentar una cultura de mejora continua y construir resiliencia en sus cadenas de suministro. Adoptar principios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) y ofrecer experiencias personalizadas y sin interrupciones a los clientes también es crucial.

Llama la atención la baja participación de empresas españolas , ¿cómo califica su proceso de innovación?
Necesitan acelerar las inversiones en I+D, tecnologías emergentes, innovación en modelos de negocio y en la creación de culturas enfocadas en la innovación para ponerse al día.

¿Solo pueden competir en el sector financiero?
Aunque el sector financiero parece ser un área de relativa fortaleza para las empresas españolas, para ser competitivo a nivel global no pueden permitirse centrarse únicamente en un sector. Es importante desarrollar capacidades de innovación en todas las industrias.

Solo Banco Santander ha conseguido entrar en el ránking...
Claro, ha invertido considerablemente en tecnología, con planes de gastar más de 20.000 millones en iniciativas digitales y tecnológicas durante los próximos cuatro años. Santander también ha avanzado significativamente en la migración de sus sistemas bancarios centrales a la nube, con la expectativa de completar la mayoría para fines de 2024. Este movimiento hacia una infraestructura nativa de la nube mejora la agilidad del banco y su capacidad para innovar, lo que le permite ofrecer nuevas capacidades y mejorar las experiencias de los clientes.

Dominio de China: "Su adaptación a los cambios del mercado y de los consumidores es sumamente rápida"

Guerra comercial: "Volverá a crear una gran incertidumbre y perturbará las cadenas de suministro globales"

Empresas europeas: "Muchas corren el riesgo de quedarse atrás, en especial, en el sector de la automoción"

¿Y el resto de bancos españoles?
La consolidación en curso en el sector bancario español, ejemplificada por la oferta de adquisición hostil de BBVA por Banco Sabadell, destaca la dinámica competitiva y los desafíos que enfrentan los bancos en el mercado. El sector ha experimentado una reestructuración significativa desde la crisis financiera global, con la reducción del número de bancos de 45 a solo 8. Esta consolidación está impulsada por la necesidad de lograr economías de escala, reducir costes y mejorar la rentabilidad en un entorno de bajos tipos de interés.

Presencia de marcas chinas en la lista es total, ¿percibe un cambio de equilibrio?, ¿un dominio de las empresas chinas?
Sí, hay un claro cambio de equilibrio hacia las empresas chinas, especialmente en el sector de la automoción. Sus ventajas en costes, escala y una fuerza laboral cada vez más capacitada, junto con inversiones masivas, las están convirtiendo en competidores globales formidables. Sin embargo, es demasiado pronto para hablar de un dominio completo

¿Cuál es la clave del éxito de las empresas chinas?
Primero, la competitividad en costes. Las empresas chinas tienen con frecuencia una ventaja de precio sobre sus competidores occidentales, lo que les permite ofrecer precios competitivos. A ello, se suma innovación y tecnología. Es decir, inversiones significativas en investigación y desarrollo, particularmente en inteligencia artificial y tecnologías de fabricación avanzada. Y por supuesto, agilidad en el mercado. Su adaptación a los cambios del mercado y a las demandas de los consumidores es sumamente rápida. Tambiés es imprescindible un fuerte apoyo gubernamental.

¿Están las empresas de EEUU perdiendo la batalla contra las empresas asiáticas?
Siguen siendo fuertes, pero enfrentan una creciente competencia de las empresas asiáticas, especialmente en tecnología y fabricación. Empresas como Tesla, Mastercard y Visa siguen siendo líderes en sus industrias gracias a su innovación y adaptabilidad. Sin embargo, mantener su ventaja competitiva requerirá una inversión continua en tecnología, inteligencia artificial y sostenibilidad para mantenerse al ritmo de sus competidores asiáticos.

¿Cómo puede influir un nuevo conflicto comercial entre EEUU y China?
Un conflicto comercial entre Estados Unidos y China creará una gran incertidumbre en el mercado y perturbará las cadenas de suministro globales. Las empresas que dependen en gran medida de China para la fabricación o de Estados Unidos para las ventas se verán negativamente afectadas. Sin embargo, también podría acelerar la tendencia "China+1" de diversificación de la cadena de suministro. Las empresas enfocadas en el mercado interno de ambos países podrían beneficiarse.

¿Cómo califica el papel de las compañías europeas? ¿Se están quedando atrás?
Las empresas europeas están en una posición mixta. Algunas, como L'Oreal en bienes de consumo, son líderes en innovación, mientras que muchas otras corren el riesgo de quedarse atrás, especialmente en el sector de la automoción. Los altos costes heredados, la adopción más lenta de tecnologías emergentes y un mercado más fragmentado son grandes desafíos. Para seguir siendo competitivas, las empresas europeas necesitan acelerar sus esfuerzos de transformación digital e innovación.

Un proyecto alemán quiere usar la IA para exportar los 'minijobs' a España

Senior Connect fomenta la reincorporación de los mayores al mercado laboral

José Miguel Arcos MADRID.

¿Usar la Inteligencia Artificial para reinventar las colocaciones de trabajadores sénior *Made in Germany*? Es el proyecto que está desarrollando una empresa alemana, Senior Connect, a la vista del problema generalizado del empleo que observan en Europa y también en España. El modelo de estos jóvenes alemanes pasa por el procesamiento de datos a través de la IA, tratando de encajar las preferencias de las compañías con los perfiles de los sénior. Es un proyecto para exportar los *minijobs*, trabajos de algunas horas semanales compatibles con la pensión en Alemania, que también quiere aprovechar el capital humano e intelectual de este tipo de empleado con experiencia en una época en la que se habla más que nunca de los puestos sin cubrir y de la necesidad de trabajadores cualificados. Quieren asentarse este año en el mercado alemán y valorar su presencia en el resto de Europa en 2025.

Los trabajadores mayores de 50 ó 55 años encaran la fase final de su carrera laboral con una *gris* certidumbre: muchos de ellos quedan desempleados y encadenan varias prestaciones y subsidios antes de acceder a la jubilación, todo un lastre para la capacidad productiva del continente y para la Seguridad Social. En una conversación de Tim Findeiss, uno de los tres cofundadores, con *elEconomista.es*, destaca que más de 100.000 desempleados alemanes con más de 55 años desearían trabajar, pero no encuentran encaje. Y 870.000 personas mayores de 67 años se ven obligadas a complementar su pensión con los *minijobs*.

Senior Connect ha estado recientemente en suelo español exportando su idea. Su proyecto basado en la IA para reincoporar a mayores al mercado laboral ha sido finalista de los Premios Fundación MAPFRE a la Innovación Social. Su visita coincide en tiempo y forma con un año en el que el Gobierno español está repensando, junto a los agentes sociales, cómo conseguir que los españoles estiren su vida laboral con modalidades de jubilación parcial que hagan compatible el cobro de la pensión y del salario.

De momento, el proyecto está asentándose en el sur de Alemania. Quieren diferenciarse de los portales de empleo como *Infojobs*, o de las redes profesionales como *LinkedIn*. Sus principales clientes son las empresas, con las que elaboran un perfilado en tres pilares para recabar sus necesidades.

"Nuestra misión es permitir una búsqueda de empleo fácil y sin estrés para solicitantes experimentados mayores de 50 años y hacer que su potencial sea fácilmente accesible para las empresas", explican. Es por ello que ofrecen herramientas y recursos para estos candidatos desde el primer paso: unifican los currículums, pues se encuentran desde los más escuetos a aquellos que ocupan más de lo debido. Con el acceso a datos del mercado laboral facilitado por el Gobierno alemán y también por las Empresas de Trabajo Temporal (ETTs) están desarrollando su negocio.

Bajo un previo análisis con expertos donde tienen que ponderar la legislación fiscal y de pensiones de España, valorarán si dan el salto al sur europeo con el mismo modelo... pese a guardar diferencias sustanciales.

La tasa de sustitución que mide la generosidad de las pensiones es sensiblemente inferior en Alemania respecto a España. Las insuficientes cuantías y la brecha de género hace que especialmente sean las mujeres quienes recurren a los trabajos de pocas horas a cambio de unos 500 euros como máximo, que gozan de una fiscalidad beneficiosa para complementar su prestación de jubilación. Una reciente de reforma alemana incentiva el cobro total de la pensión y el salario, una medida beneficiosa para aquellos que recurren a los *minijobs* durante la jubilación. Son normativas y un modelo diferente que deberán tener en cuenta antes de exportar su modelo a España, admiten.

La idea nace del trabajo de su abuela jubilada

Los desajustes del mercado laboral una vez avanza la pirámide demográfica han provocado que surjan empresas emergentes como Senior Connect, que nació del 'minijob' de la abuela de uno de los cofundadores. "Mi abuela me hizo darme cuenta de que los mayores desean seguir estando activos incluso después de jubilarse. Lo más importante es que, al ser frecuentemente consultada por sus amigos por oportunidades de trabajo en la biblioteca, nos dimos cuenta de que cada vez es más difícil acceder a oportunidades laborales una vez jubilado. Fue entonces cuando vimos que puede existir una necesidad mayor, no solo entre los amigos de mi abuela, sino en toda Alemania, de una plataforma central que cubra exactamente esta brecha", explican.

Uso de la IA en el mercado laboral. ISTOCK

Unos 900.000 alemanes mayores de 67 años recurren a un trabajo parcial como complemento

Podemos quiere que quien trabaje 40 años o más cobre la pensión completa antes de los 65

elEconomista.es MADRID.

Podemos ha registrado una proposición de ley en el Congreso para eliminar los coeficientes reductores en la pensión de jubilación de personas que hayan cotizado 40 o más años, aunque la soliciten de manera anticipada (a partir de los 61 o 62 años).

La formación señala que la aplicación de coeficientes reductores a las personas jubiladas con largas carreras de cotización supone una "injusticia con efectos muy negativos", puesto que las personas que se jubilan acaban recibiendo una pensión inferior a la de una persona que tenga cotizaciones inferiores.

El partido de Ione Belarra, que ha registrado la ley con representantes de la Asociación de Jubilación Anticipada Sin Penalizar (ASJUBI), incide en queesta situación es de especial afectación en personas paradas de más de 52 años, un sector que cuenta "con grandes tasas de desempleo de larga duración".

En este contexto, Podemos plantea una ley para que, tras 40 años cotizados, no se deban aplicar por ley coeficientes reductores (con el consiguiente ajuste a los coeficientes actuales) y que dicha medida se aplique a las pensiones de personas ya jubiladas.

Quienes deciden anticipar la jubilación afrontan recortes de entre el 21% y el 2,81%, dependiendo de los meses que deciden adelantar su salida del mercado laboral. Para una pensión de 1.400 euros, supone renunciar de 294 euros a 39 euros mensuales durante toda la etapa de jubilado.

La formación morada propone una modificación de los artículos 207 y 208 de la Ley General de Seguridad Social, relativos a la jubilación anticipada, para sendos apartado nuevos que establecen que "no procederá reducción alguna cuando el trabajador acredite un periodo de cotización de 40 años".

Economía

El 62% de las empresas 'eticas' tiene dificultades para financiarse

La inversión social y sostenible implica más riesgo y por ello los bancos son escépticos

Noelia García MADRID.

El 78% de las organizaciones de impacto (que crean valor social y ambiental) en España necesitaron financiación en 2022, según el primer informe sobre este sector realizado por SpainNAB, el Consejo Asesor para la Inversión de Impacto en España. Esta cifra es significativamente mayor que la de las pymes, donde el 56% de ellas tuvieron necesidades de financiación en 2022.

A pesar de este alto nivel de demanda, el 62% de las organizaciones de impacto tuvieron dificultades para acceder a la financiación, frente al 49% de las pymes. Esto se debe a varios factores, entre los que destacan los mayores costes de financiación a los que han tenido que enfrentarse debido a su perfil de riesgo más alto en comparación con las empresas tradicionales (34,1%). Además, sus modelos de negocio, que son más complejos y menos convencionales, a menudo resultan difíciles de entender para las entidades financieras. Existe también un desconocimiento generalizado sobre el potencial de estas organizaciones, lo que dificulta la captación de inversores. Asimismo, el 59,1% de estas organizaciones informó sobre obstáculos más específicos relacionados con elementos propios, siendo el principal la dificultad para aportar garantías en el proceso de acceso a la financiación. Esto se debe a su pertenencia a sectores de servicios, con un bajo nivel de activos fijos y rentabilidad económica, o a la juventud de algunas entidades. Sin embargo, a pesar de estos desafíos, el sector de impacto está en crecimiento y tiene un gran potencial.

Una de cada dos organizaciones de este tipo señaló haber requerido financiación bancaria en 2022 (47,8%), un nivel superior al de las pymes (37,2%). Estas necesidades varían significativamente según la esfera de impacto, siendo más altas en el sector ambiental (77,1%), y también difieren según el tamaño de la organización, con una mayor demanda en las organizaciones medianas, y el tramo de edad, ya que las organizaciones con entre 5 y 10 años de vida recurren más a la banca.

En general, la respuesta de la banca ha sido positiva, con el 80,2% de las organizaciones obteniendo la financiación que necesitaban. La principal causa de denegación ha sido la falta de garantías. En 2022, el 24,2% de estas organizaciones requirió garantías, frente al 19,0% de las pymes. Las diferencias son especialmente notables en la esfera de impacto ambiental, donde el 32,8% de las organizaciones necesitó garantías.

ISTOCK

¿Para qué quieren financiación?

La mayoría requirieron financiación para el circulante, con un 70,1% de las que tuvieron necesidades financieras. Le siguen en importancia la inversión en equipo productivo (34,1%), las inversiones en innovación (16,6%) y el desarrollo de procesos de expansión de la propia organización (12,4%). Es notable el porcentaje que señala las necesidades de financiación para crear una nueva organización, que asciende al 3,5% en las organizaciones de impacto, mientras que no se plantea en el total de las pymes.

> Casi 2.000 entidades no obtuvieron un préstamo, el 80% por falta de garantías

Comparativamente con el conjunto de pymes, se observa que las organizaciones de impacto invierten más en equipo productivo y en innovación. Además, un mayor porcentaje de estas organizaciones se encuentra en procesos de expansión, ya sea en relación con el alcance de su actividad o territorial, o creando nuevas organizaciones.

Entre los instrumentos más utilizados por las organizaciones de impacto para abordar sus necesidades de financiación, destacan principalmente los fondos propios, las ayudas no reembolsables y, en menor medida, la deuda a corto plazo. En el año 2022, los fondos propios fueron la opción más utilizada en el 67% de las organizaciones, seguidos de las subvenciones en el 47% de los casos y la deuda a corto plazo en el 29%.

Sin embargo, el estudio revela que las organizaciones de impacto aún emplean de manera limitada instrumentos más específicos dirigidos a facilitar su financiación. Esto incluye opciones como el crowdfunding, la deuda de capital riesgo, los bonos verdes o sociales, el venture capital o la financiación a través de *business angels*.

Si se observa a qué esfera pertenecen las compañías, en la esfera social, se emplean principalmente instrumentos no reembolsables, como fondos propios y subvenciones. El uso de deuda a corto plazo es limitado (20,2%), y aún menos común es el uso de deuda a largo plazo (5,8%). Por otro lado, las organizaciones de la esfera ambiental, caracterizadas por modelos de negocio más comerciales y mayores inversiones en equipo productivo, hacen un uso mucho más frecuente de deuda a corto y largo plazo (43,0% y 26,4%, respectivamente), así como de instrumentos no bancarios como el aplazamiento del pago a proveedores (13,1%).

> La mayoría requirieron crédito para el circulante y para inversión en equipo productivo

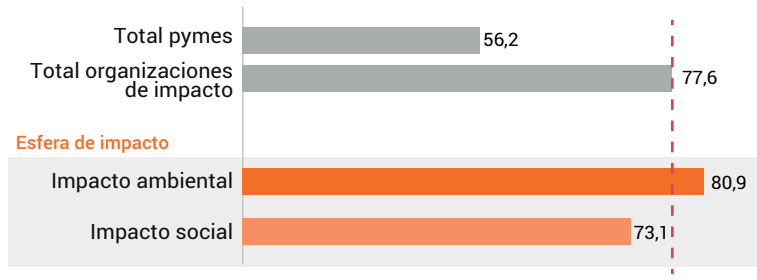
Creadoras de empleo

Las perspectivas económicas y de creación de empleo a corto plazo para las organizaciones de impacto son más favorables que las del conjunto de las pymes españolas. La mayoría de estas organizaciones, un 56,4%, espera un aumento en su facturación o presupuesto en los próximos doce meses, en comparación con el 39,2% de las pymes en general. Además, el 16,0% de estas organizaciones espera un crecimiento importante. Asimismo, un menor porcentaje de entidades de impacto espera una disminución en sus ingresos en comparación con las pymes.

En línea con estas dinámicas de crecimiento, las organizaciones de la esfera ambiental reportan perspectivas aún más favorables a corto plazo. Aunque la mayoría de las organizaciones de la esfera social espera aumentar sus ingresos en los próximos 12 meses (53,1%), este porcentaje aumenta al 60,9% en el caso de las de la esfera ambiental.

¿Cómo se financian las organizaciones éticas?

Detalle por características de la organización



Destino potencial de la financiación requerida

Fuente: SpainNAB y CESGAR.

elEconomista.es

El sector público chino estudia comprar millones de pisos vacíos

Los expertos calculan que el stock llega a los 60 millones de viviendas sin vender

Carlos Asensio MADRID.

En todo el territorio chino hay una acumulación récord de viviendas vacías. Según la Oficina Nacional de Estadística (ONE), la superficie de vivienda sin vender alcanzó en marzo los 748 millones de metros cuadrados. En cambio, según el panel de mercado inmobiliario de Bloomberg, esa superficie asciende a 5.200 millones de metros cuadrados de viviendas vacías y sin dueño, lo que equivaldría a 60 millones de pisos sin vender, según el economista Eric Zhu.

A pesar de las medidas de estímulo de compra de vivienda llevadas a cabo por la administración de Xi Jinping para reducir este stock de vivienda vacía, el sector inmobiliario sigue de capa caída y ahora el objetivo del sector público, sobre todo de las regiones, es convertirse "en un comprador como último recurso para ayudar a absorber el exceso de viviendas del país", explica Zhu.

El pasado 17 de mayo el Politburó dio a conocer un plan para comprar casas no vendidas directamente a los promotores. Según el economista esto es "un giro estratégico rápido que muestra una mayor urgencia por detener la caída del mercado".

La última vez que Pekín aumentó los esfuerzos por reducir el stock de vivienda vacía fue en el año 2016, cuando el mercado inmobiliario se empezó a enfriar temporalmente después de que tomasen medidas para destensionarlo.

En febrero de aquel año, China contaba con 739 millones de metros cuadrados y las medidas gubernamentales consiguieron reducirlos a 492 millones de metros cuadrados en noviembre de 2019, según la gestora de fondos Sinolink Securities. Así, el viceprimer ministro, He Li Feng, aseguró a los medios locales, tras una reunión mantenida entre promotoras, entidades locales y los principales bancos del país, que en las ciudades donde hay un gran inventario de viviendas vacías "el gobierno puede hacer pedidos y comprar algunas de las viviendas comerciales a precios razonables, según corresponda, para usarlas como viviendas asequibles".

Edificios en construcción en una ciudad en China.

Programa de intercambio de casa

El programa de "intercambio" de viviendas residenciales es una nueva forma para reducir el inventario. Muchas ciudades chinas están explorando la opción de un intercambio para incentivar a los propietarios a vender sus casas y comprar vivienda nueva, ofreciendo subsidios para las transacciones y adquirir sus casas usadas a través de empresas estatales. Casi 40 ciudades del país han comenzado con este tipo de programas.

En este sentido, Eric Zhu aseguró que el plan "puede ayudar a estabilizar los precios y reforzar la confianza, pero su eficacia dependerá de la escala. Averiguar de dónde vendrá el dinero y cómo asignarlo será complicado".

Para el experto el problema radica en el enorme inventario de vivienda vacía que hay. De esos 60 millones de apartamentos vacíos que estima, a través del panel de vivienda de *Bloomberg*, el tamaño es de 75 a 90 metros cuadrados en las ciudades de nivel 1 a 3.

"Al ritmo actual de las ventas, a los compradores privados les llevaría 4,6 años absorberlo todo", asegura. Frente a la media de 3 años que marcaba antes de que la crisis inmobiliaria estallase en 2021.

En este sentido, el valor de las ventas de viviendas nuevas en las 100 principales empresas del sector cayó un 45% en abril con respecto al año anterior, hasta los 40.000 millones de euros, tras una caída del 46% en el mes de marzo, según China Real Estate Information. En cuanto a las ventas totales, estas cayeron un 29% interanual en abril, tras sufrir un descenso del 19,4% en el primer trimestre.

Esta caída de los precios han afectado también a los precios. En abril cayeron un 0,58% los de viviendas nuevas, la mayor caída en diez años. Por otro lado, de parte de la oferta, los ingresos nacionales por la venta de tierras siguieron cayendo hasta un 3,7% en el mes de abril, 1,3 puntos porcentuales más que la caída del mes de marzo, según los datos del Ministerio de Finanzas.

> Los ingresos nacionales por venta de tierras cayeron un 3,7% mensual en abril

Por su parte, la inversión inmobiliaria cayó un 10,5% después de una caída del 9,5% en el primer trimestre.

En principio, el mercado ha acogido esta medida con cierto optimismo ya que ven intenciones del gobierno de atajar un verdadero problema. Pero Zhu reitera que "la experiencia pasada sugiere que el repunte probablemente no durará a menos que la actividad inmobiliaria comience a mostrar señales de una recuperación sostenida".

Sinolink aseguró en una nota que se espera que el gobierno siga implementando más medidas "de arriba hacia abajo" para equilibrar la demanda y oferta de bienes raíces y reducir el stock de vivienda en el gigante asiático, generando así impacto en el sector.

Los bancos ya ofrecen préstamos para vivienda estatal

C.A. MADRID.

Los grandes bancos chinos ya instan a los gerentes de sucursales locales a otorgar préstamos a las empresas estatales que compren viviendas vacías, ofreciendo una rápida muestra de apoyo a este paquete gubernamental.

El Banco Industrial y Comercial de China (ICBC, por sus siglas en inglés) y otros prestamistas estatales están ya orientando a sus directores de sucursales locales a prestar como garantía sobre las propiedades compradas, según confirmaron a Bloomberg personas familiarizadas con esto.

Al mismo tiempo, el Banco Popular de China informó la semana pasada que haría un programa nacional para liberar 300.000 millones de yuanes (unos 38.2040 millones de euros) para la financiación barata y así ayudar a las empresas estatales a comprar estas viviendas no vendidas. Este paquete te apoyo también incluye requisitos de pago inicial más bajos para los compradores de vivienda.

Así, esto se traducirá en un crédito total estimado de 500.000 millones de yuanes y la financiación se extenderá a 21 bancos a una tasa del 1,75%. Estos préstamos están diseñados para tener un plazo de un año y podrán renovarse hasta cuatro veces.

El objetivo es centrarse en la concesión de préstamos para fusiones y adquisiciones, con tasas fijadas caso por paso, dijeron las mismas fuentes a Bloomberg. Actualmente los bancos cobran cerca del 4% de tasas anualizadas a los promotores estatales y el doble a las empresas privadas, dijeron.

De momento no está nada claro si esta medida conducirá a un aumento del los préstamos ya que al personal de los bancos se les exige que realicen las debidas diligencias y que garanticen que dichos préstamos se utilicen según lo previsto. Los préstamos para fusiones y adquisiciones se otorgan para permitir que las empresas estatales adquieran proyectos en dificultades de los promotores de vivienda con problemas de deuda.

Por el momento, no está claro si el gobierno chino va a anunciar esta medida o simplemente se quedará en un proceso adiministrativo de carácter interno.

Ser excelente · Ser visible · Ser CIEGE
Ser empresa certificada

por INFORMA y elEconomista.es

Líderes en información y actualidad empresarial

Certifica la gestión excelente de tu empresa

- **INFORMA analizará** los principales parámetros que determinan la gestión de la compañía.
- Tras **conseguir la certificación**, la empresa participa en la gala de entrega de los certificados CIEGE.
- **La empresa y su Responsable consiguen visibilidad** específica en elEconomista.es, a través de la cobertura del evento y la entrevista personalizada.

Aprovecha ahora el test GRATIS de evaluación
https://excelencia-empresarial.eleconomista.es/

Más información en **900 103 020 | clientes@einforma.com**

Funeral de un miembro de Hezbollah en Beirut. EUROPA PRESS

Israel, Hamás, Hezbollah e Irán, tras más de 200 días de guerra

Análisis

Jorge Cachinero

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

La estrategia de Israel en el sur sigue siendo la de destrozar al grupo terrorista Hamas en la Franja de Gaza. En la actualidad, Hamas no cuenta con capacidad de infiltración suficiente como para repetir sus actos del pasado 7 de octubre. Las Fuerzas de Defensa de Israel (FDI) han acabado con el 80% de los combatientes de esa organización, estimada en el entorno de los 30.000, y con 20 de los 24 batallones con los que contaba antes de aquella fecha.

Asimismo, la población israelí que vivía en los alrededores de los límites de la Franja antes del ataque de Hamas podría volver a sus casas, en teoría y si quisieran, porque la seguridad en esas zonas ha sido restaurada. El foco operativo de las FDI en Gaza está puesto en estos momentos en Ráfah y en Jabalia.

Israel necesita bloquear la linde entre la Franja de Gaza y Egipto porque es la vía a través de la cual Hamas solía abastecerse de armas y de municiones y, para ello, Israel debe hacer frente al reto doble de controlar el llamado Corredor Filadelfia y el cruce de Ráfah Este objetivo es imposible de alcanzar si Israel no se garantiza una coordinación excelente con Egipto.

Hamas mantiene dentro de Ráfah la capacidad de atacar a Israel gracias a los últimos 4 batallones de los que dispone y que las FDI no han destruido todavía. En Jabalia, al norte de Gaza, las FDI han tenido que ejecutar 5 ataques consecutivos de nivel de brigada para impedir que Hamas reviviera en esa zona y han conseguido desmembrarla como fuerza militar.

Sin embargo, sus militantes supervivientes han comenzado a operar en modo guerrillero en medio de una insurrección, como era de esperar. Al norte de Israel la situación es más compleja.

La amenaza del grupo terrorista Hezbollah plantea retos estratégicos significativos a Israel, que no desaparecerán una vez que finalice la guerra en Gaza, e impide que la población israelí pueda volver a sus casas en el norte del país.

Hassan Nasrallah, líder de Hezbollah, desearía que la guerra en Gaza concluyera cuanto antes porque ha perdido una parte importante de su infraestructura militar en el sur del Líbano y ha sufrido la eliminación de 400 de sus operativos más importantes por los ataques de las FDI.

Asimismo, se está creando una fisura preocupante para Nasrallah entre los sentimientos de la población libanesa y los intereses de Hezbollah.

Hezbollah está encontrando dificultades crecientes para explicar a los libaneses que tienen que pagar un precio tan elevado, incluyendo el desplazamiento de más de 130.000 personas de las regiones al sur del Líbano, por solidaridad con los palestinos.

Nasrallah proclamaría la victoria de Hezbollah en sus escaramuzas contra Israel, si se pudiera concluir la guerra en Gaza cuanto antes, al haber mantenido a decenas de miles de israelíes alejados de sus hogares en el norte de Israel durante casi un año.

Tres asuntos de gran importancia humana y estratégica para el Estado de Israel quedarían por ser abordados de forma adicional.

El primero es conseguir el retorno de los secuestrados israelíes, los que queden vivos y los cuerpos de los que hayan fallecido, que aún se encuentran en manos de Hamas dentro de la Franja de Gaza.

Hamas ha mostrado una ausencia completa de humanidad sobre la suerte de estos ciudadanos israelíes, ya que los está usando como escudos humanos, especialmente, de sus líderes, y como herramientas de propaganda durante unas conversaciones con mediadores, que se alargan sin final a la vista.

> Hezbollah pierde efectivos e infraestructura militar en el sur de Líbano

Una entrega de todos ellos y de una sola vez podría ser la única opción de que se abriera la posibilidad a un acuerdo.

En segundo lugar, Israel no ha definido todavía su visión sobre el futuro de Gaza al finalizar el conflicto y quién se haría cargo de la responsabilidad de gestionar la Franja a partir del día después. Por último, Israel tiene que abordar la cuestión iraní, sino es que ya la estuviera encarando.

El régimen de Teherán está persuadido de que se ha saltado las líneas rojas de las disuasiones estadounidense e israelí con su ataque a Israel, sin que haya sufrido represalias significativas por ello, y que, por tanto, podría volver a hacerlo cuando le conviniera.

Israel responderá a esta convicción iraní de haber logrado una victoria táctica.
Lo óptimo para Israel sería contar, para ello, con la ayuda de sus aliados regionales –Arabia Saudí o las monarquías del Golfo– y de sus socios internacionales –Estados Unidos (EEUU) y otros Estados en Europa–.
Israel estaría obligada a reestablecer una disuasión creíble y respetada por Irán, si esto no fuera posible, porque, si no, Teherán tendría el incentivo para acelerar su conversión en una potencia nuclear.

Los salarios en Japón cayeron por segundo año en 2023

La disminución fue del 2,2%, porque la inflación fue mayor que el sueldo

elEconomista.es MADRID.

Los salarios mensuales reales promedio en Japón, aquellos ajustados a la inflación, cayeron por segundo año consecutivo en el ejercicio fiscal nipón de 2023, concluido el pasado 31 de marzo, un 2,2 %, a medida que la subida de precios superó al crecimiento salarial, informó este jueves el Gobierno.

Esta caída supone una aceleración con respecto a la disminución del 1,8 % del ejercicio de 2022 y supone el mayor retroceso desde la caída del 2,9 % de los salarios reales en el de 2014, cuando el país asiático aplicó un aumento del impuesto sobre el consumo (IVA), según datos revisados del Ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar. Solo en el pasado mes de marzo los salarios ajustados a la inflación cayeron un 2,1 % interanual, el vigésimo cuarto mes consecutivo de disminución, estableciendo una nueva racha récord de caídas mensuales, que se había producido anteriormente durante la crisis financiera global a raíz del colapso de Lehman Brothers.

La subida real de los salarios no ha logrado seguir el ritmo del aumento de los precios, motivado por la subida del coste de las materias primas y un yen débil que ha encarecido las importaciones en un país altamente dependiente de ellas en el plano energético y de otros recursos, encareciendo los bienes cotidianos y reduciendo de facto el poder adquisitivo de los hogares.

Las grandes empresas japonesas han acordado con la principal patronal del país las mayores subidas salariales en más de 30 años en las pasadas negociaciones de primavera, por encima del 5 %, después de que el primer ministro, Fumio Kishida, haya estado presionándolas para que suban los salarios lo suficiente para crear un ciclo positivo de aumentos salariales e inflacionario.

En términos nominales, los salarios mensuales promedio, incluidos los bonus, aumentaron un 1,3 % hasta 332.533 yenes (unos 1.960 euros), en el ejercicio fiscal de 2023, el tercer año de aumento.

Normas & Tributos

Un fallo pionero condena a una empresa por mandar correos fuera de horario

Debe indemnizar al trabajador por vulnerar su derecho a la desconexión digital

Eva Díaz MADRID.

Símbolo del correo electrónico en un teclado. GETTY

Condenada una empresa a indemnizar con 300 euros a un trabajador por vulnerar su derecho a la desconexión digital. El Tribunal Superior de Justicia de Galicia (TSJG) ha emitido un fallo pionero sobre los derechos digitales al estimar que, efectivamente, una compañía vulneró el derecho a la desconexión digital del empleado por enviarle varios correos electrónicos fuera de su horario laboral.

La sentencia, del pasado 4 de marzo de la que fue ponente Pilar Yebra-Pimentel Vilar, recuerda que La Ley Orgánica de Protección de datos personales y garantía de los derechos digitales establece en su artículo 88 que los "trabajadores y los empleados públicos tendrán derecho a la desconexión digital a fin de garantizar, fuera del tiempo de trabajo legal o convencionalmente establecido, el respeto de su tiempo de descanso, permisos y vacaciones, así como de su intimidad personal y familiar". Y añade que esta norma remite las modalidades para disfrutarlo a lo establecido por negociación colectiva o lo acordado con los representantes de los trabajadores.

Así, en el caso del litigio, el demandante es empleado de seguridad. El fallo señala que el artículo 57 del convenio estatal de las empresa de seguridad privada establece que se reconoce el derecho de los trabajadores a no atender dispositivos digitales fuera de su jornada de trabajo y durante el tiempo destinado a permisos, vacaciones o excedencias, entre otros, y añade que, "con carácter general, no se realizarán salvo que se dé una situación de urgencia, llamadas telefónicas, envío de correos electrónicos o de mensajería de cualquier tipo [...] por parte de las empresas más allá del horario de trabajo de la persona trabajadora".

> Además de que el empleado puede no leer los mensajes, la firma debe privarse de mandarlos

Por tanto, la magistrada concluye que, en efecto, la empresa le envió al trabajador fuera del horario laboral varios correos y "se ha vulnerado su derecho a la desconexión digital, pues, como se ha señalado dicho derecho está vinculado, no solo al derecho del trabajador a no responder a las comunicaciones del empresario o de terceros, sino también al deber de abstención de la empresa a no ponerse en contacto con el trabajador".

Con esta conclusión tumba uno de los argumentos de la compañía, que apuntaba que en los correos electrónicos no se exigía la obligación de lectura ni de respuesta.

Por otro lado, el tribunal rebaja la pretensión indemnizatoria del trabajador, que había pedido una compensación a la empresa de 7.551 euros por vulnerar su derecho a la desconexión digital, pero también por quebrantar su derecho a la intimidad.

La magistrada considera que la indemnización por infringir la desconexión digital debe limitarse a 300 euros "habida cuenta del escaso número de correos electrónicos enviados fuera del horario laboral del actor y, por tanto, del escaso perjuicio y daño moral".

El fallo también condena a la compañía a compensarse con otros 700 euros por vulnerar el derecho a la protección de datos del actor al ceder su correo electrónico personal y su número de teléfono particular sin su consentimiento a una academia que da cursos de formación y a la empresa sanitaria que realiza las revisiones médicas.

@ Más información en **www.eleconomista.es/ecoley**

La compra de una vivienda fuera se declara cuando se logra la titularidad

El modelo 720 no se presenta mientras se adelantan los pagos

E. D. MADRID.

Los contribuyentes que vayan a comprar una vivienda en el extranjero pero aún no tengan la titularidad porque están todavía realizando los pagos a cuenta no tendrán que presentar el modelo 720, de declaración de bienes en el extranjero, hasta que sean dueños del inmueble.

La Dirección General de Tributos (DGT) responde así en una consulta del 9 de abril a un contribuyente que está adelantando pagos para adquirir un apartamento en Dubái, pero del que no será propietario hasta 2026.

El organismo señala que el artículo 609 del Código Civil establece que la propiedad se adquiere con la ocupación, compra, donación, sucesión y por ciertos contratos mediante la tradición, casos que no se dan en la situación del contribuyente. Asimismo, el artículo 54 bis del Reglamento general de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria (RGAT) indica que los residentes en España estarán obligados a presentar una declaración informativa de bienes inmuebles en el extranjero, "de los que sean titulares o respecto de los que tengan la consideración de titular real". Por tanto, la DGT concluye que "en tanto en cuando no se adquiera la titularidad [...] no surgirá la obligación de presentar la declaración".

> Solo hay que rendir cuentas al fisco desde el momento que se es dueño del bien

Hacienda aclara la tributación de los intereses de los depósitos en cuentas compartidas

E. Díaz MADRID.

La Dirección General de Tributos (DGT), órgano directivo del Ministerio de Hacienda, aclara cómo deben tributar los contribuyentes los intereses que dan los depósitos bancarios cuando la cuenta la comparten uno o más titulares. La tributación de estos productos vuelve a plantear dudas después de que las entidades hayan vuelto a remunerar los saldos de los clientes con la subida de los tipos de interés.

La DGT señala que la tributación se hará a partes iguales, a menos que uno de los titulares de la cuenta acredite a la Agencia Tributaria que es el dueño real del saldo que hay en la cuenta.

Tributos resolvió en una reciente consulta del 4 de abril la pregunta de un contribuyente que tenía una cuenta bancaria a medias con su mujer que estaba generando intereses, pero cuya mayor parte de los ingresos procedían de la esposa. De un lado, el órgano señala que el artículo 11 de la Ley del IRPF establece que a cada contribuyente le corresponde la titularidad de la renta que cada uno aporta, independientemente de si el matrimonio tiene un régimen económico o de gananciales o de separación de bienes.

De otro lado, recuerda que el criterio del Tribunal Supremo (del siglo pasado, pero plenamente aplicable) indica que los fondos depositados en una cuenta bancaria abierta a nombre de dos o más titulares no pertenecen por ese solo hecho a todos los cotitulares, esto solo le da facultad para disponer sobre el saldo. La titularidad sobre dichos fondos la determina el origen de los mismos, según el tribunal.

Por tanto, Tributos concluye que los intereses y las retenciones de los depósitos en principio corresponderá a los titulares de la cuenta, a menos que uno de ellos justifique de forma fehaciente ante la Agencia Tributaria que es el dueño real porque es quien ha ingresado el dinero que hay en la misma.

Gestión Empresarial

La mitad de los trabajadores abandonan las empresas por la falta de conciliación

Uno de cada tres trabajadores tiene intención de cambiar de empleo en los próximos seis meses

Noelia García MADRID.

Un nuevo estudio de Randstad revela que el mercado laboral español está a punto de experimentar una fuga de talento sin precedentes, ya que uno de cada tres trabajadores tiene la intención de cambiar de empleo en los próximos seis meses. La encuesta, realizada pone de manifiesto la creciente insatisfacción con las condiciones laborales actuales y la necesidad urgente de un cambio por parte de las empresas.

El estudio revela que los jóvenes son los más propensos a cambiar de empleo, con un 60% de los trabajadores de la Generación Z y un 55% de los Millennials que planean hacerlo en los próximos 6 meses. Entre las principales razones para este éxodo se encuentran la falta de alineación con los valores personales y la búsqueda de un mayor propósito en el trabajo.

"Las nuevas generaciones han crecido en un entorno más dinámico y cambiante, donde la estabilidad laboral no se percibe de la misma manera que en generaciones anteriores", sostiene Rosario Ortiz, cofundadora & COO de Adalab (escuela tecnológica que tiene por objetivo reducir la brecha de género en el sector tech). Estos jóvenes están más dispuestos a buscar oportunidades que les ofrezcan un mejor equilibrio entre trabajo y vida personal.

La falta de opciones de conciliación se ha convertido en la principal causa de cambio de empleo, con un 50% de los trabajadores que la citan como factor determinante. Esto refleja la creciente importancia que las personas dan al equilibrio entre la vida personal y profesional, y la necesidad de que las empresas ofrezcan políticas de conciliación más flexibles.

Juan Pedro Marrero, director de Personas de Landmar Hotels, afirma que "la experiencia dice que las empresas que desarrollan medidas de conciliación obtendrán una mayor productividad. Los cambios culturales, laborales y demográficos exigen a las empresas contemplar adaptaciones, entre las que se encuentra la intensificación de las medidas de conciliación como fuente de competitividad si se quiere acceder al mejor talento". Además, Marrero destacó que en Landmar Hotels entienden que, como organización, tienen "una responsabilidad corporativa en el impacto social", y que deben "contar con estructuras que den respuesta a las nuevas necesidades del mercado".

La conciliación laboral y personal se ha convertido en un factor crucial para atraer talento, no solo para las empresas, sino también para la sociedad en general. Las nuevas generaciones consideran la conciliación como un requisito indispensable al elegir empleo. Es una política que refleja los valores de las empresas y que ninguna debería pasar por alto.

ISTOCK

> Los jóvenes tienen mayor inclinación a cambiar por la falta de alineación con los valores personales

La adaptación a la nueva realidad del mercado implica la continua incorporación de medidas de conciliación, como políticas de flexibilización horaria, fomento de horarios continuos, reducción de turnos partidos y facilitación del trabajo remoto. También incluye mejoras en los permisos legales y ajustes de puestos compatibles con la vida familiar. Es esencial ofrecer apoyo a las familias, por ejemplo, con campamentos para hijos. El éxito radica en crear una cultura corporativa consistente que fomente la conciliación en toda la organización. Estas políticas son ahora una fuente de competitividad, reputación y atracción, y su ausencia puede ser penalizante.

En cuanto a la equidad, el estudio muestra que más de la mitad de los trabajadores españoles que se consideran pertenecientes a una minoría sienten que han encontrado obstáculos en su progresión profesional debido a su identidad. Esto pone de relieve la necesidad de que las empresas implementen medidas para garantizar la igualdad de oportunidades para todos los empleados.

Como ejemplo, en Landmar Hotels, se fomenta la creatividad y la participación de las personas que la forman. Esto es hablar de innovación y, sobre estos principios, se construye un entorno donde cada persona se siente valorada. Las empresas tienen una responsabilidad social que traspasa la frontera de los centros de trabajo a través de sus valores, y deben ofrecer un propósito y un desarrollo real a las personas que la forman, por lo que, aquellas que obstaculicen la progresión y el desarrollo de las minorías, están perdiendo sentido y acceso al talento.

Deben establecerse principios que favorezcan el reconocimiento del talento sin discriminación y fomentar la transparencia de las políticas de igualdad mediante una potente comunicación. Los expertos coinciden en defender que es crucial incorporar medidas de conciliación laboral y familiar, y contar con programas de formación que capaciten y sensibilicen en igualdad y equidad. También es importante impulsar la participación de todas las personas en la toma de decisiones, independientemente de su cargo, y centrarse en el desarrollo de todos como propósito principal. La integración consistente de estas medidas genera compromiso, fideliza, atrae talento e impacta positivamente en la sociedad.

Déficit de talento

Oriol Mas, director general de Randstad Enterprise, señala que "los retos del mercado laboral vienen marcados por el déficit de talento, por lo que la atracción de profesionales se hace más compleja y su fidelización se convierte en estratégica. Esta complejidad requiere más que nunca centrar esfuerzos en potenciar el atractivo de la marca empleadora para salir reforzados en un mercado laboral altamente competitivo. Es fundamental que las empresas potencien la flexibilidad, la conciliación, la equidad de oportunidades y la formación para posicionarse como compañías atractivas, potenciar su marca empleadora y mitigar la rotación del empleo. Las empresas debemos escuchar cómo cambian los factores de atractivo y trasladarlos a nuestras propuestas de valor para empleados y candidatos", añade.

Según la encuesta, aproximadamente la mitad de los trabajadores no han recibido compensación salarial por la inflación, lo que los hace más susceptibles a aceptar ofertas con mejores salarios y prestaciones. Además, aunque la falta de oportunidades de crecimiento no figura entre los cinco principales factores de atractivo, es la tercera razón para abandonar una empresa. En un mercado laboral tenso, los trabajadores sin oportunidades de crecimiento son más propensos a abandonar la organización (40%) en comparación con aquellos que las tienen (20%). Más de la mitad de los empleados valora la reconversión profesional, indicando que debería ofrecerse siempre que sea posible. Además, 3 de cada 10 empleados en España continúan trabajando de forma remota.

> La mitad de los trabajadores no tiene compensación salarial por la inflación

Lola Ortuño, directora de Relaciones Humanas en L'Oréal Groupe (España & Portugal), destaca que las empresas de hoy "buscamos no sólo conseguir los resultados económicos, sino también ayudar a construir una sociedad y un planeta mejor".

La tecnología se convierte en un gran aliado, ya que está permitiendo este tipo de actuaciones. Teresa Alarcos, consejera independiente y presidenta de W Startup Community, sostiene que "las opciones de hiperpersonalización, aquellas que se adaptan de forma muy específica a las necesidades y journey existencial de cada uno –en cuanto a la formación, las aficiones, la familia y la salud, por ejemplo–, ayudan a definir la cultura de las empresas y a hacerlas apetecibles".

eE elEconomista.es
Líder de audiencia de la prensa económica

Madrid: Condesa de Venadito 1. 28027. Madrid. Tel. 91 3246700. Barcelona: Consell de Cent, 366. 08009 Barcelona. Tel. 93 1440500. Publicidad: 91 3246713. Imprime: Bermont SA: Avenida de Alemania, 12. Centro de Transportes de Coslada. 28820 Coslada (Madrid). Tel. 91 6707150 y Calle Metal-lúrgia, 12 - Parcela 22-A Polígono Industrial San Vicente. 08755 Castellbisbal (Barcelona) Tel. 93 7721582 © Editorial Ecoprensa S.A. Madrid 2006. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede, ni en todo ni en parte, ser distribuida, reproducida, comunicada públicamente, tratada o en general utilizada, por cualquier sistema, forma o medio, sin autorización previa y por escrito del editor. Prohibida toda reproducción a los efectos del Artículo 32,1, párrafo segundo, LPI. Distribuye: Logintegral 2000,S.A.U. – Tfno. 91.443.50.00- www.logintegral.com **Publicación controlada por la**

Club de Suscriptores y Atención al lector: **Tf. 911 383386**

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA
PIB Variación trimestral	0,2%	0,2%	0,6%	0,4%
INFLACIÓN	3,3%	9,2%	5%	1,8%
DESEMPLEO	12,7%	6,6%	3,7%	5,5%

EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
1,087$	83,35$	2.381/onza

La nueva sede de Google: madera de la NASA y metal del 'Burning man'

Frente al **Ames Research Centre** el nuevo campus de la tecnológica se alza como **una nave espacial** compuesta por tres módulos de oficinas y salas poco habituales

L. Gómez MOUNTAIN VIEW (EEUU).

Silicon Valley abrió sus puertas hace poco más de un año a la nueva sede de uno de sus vecinos tecnológicos más ilustres: Google. Frente al Ames Research Centre de la NASA, el nuevo campus de la tecnológica se alza como una nave espacial sostenible a orillas de la bahía de San Francisco con forma de tienda de campaña futurista. Pero, ¿qué tienen en común el famoso festival en medio del desierto de Nevada (EEUU) Burning Man y la NASA con Google? Más de lo que parece y un paseo por su interior da buena cuenta de ello.

Ambas están vinculadas a este gigante tecnológico y su nuevo campus en Mountain View, California, a solo unos pasos de la bahía que acoge a otras compañías del sector y se extiende por Palo Alto, Santa Clara y San José. Esta instalación, que comenzó a construirse en 2017 y empezó a alojar a sus primeros trabajadores hace poco más un año, está hoy a pleno funcionamiento. Con espacio para 5.000 empleados, la nueva sede del gigante que encabeza Sundar Pinchai se divide en tres edificios –Bay View 100, 200 y 300– diseñados por BIG + Heatherwick Studio por un presupuesto que nunca ha sido desvelado, pero cuyas dimensiones llevan a hacerse una idea de varias decenas de millones de dólares. Estos se dividen en tres plantas que se estructuran alrededor de varias plazas con estatuas de lo más variopintas. La primera de ellas se encuentra en la puerta de Bay View 100, un muñeco de Android vestido de astronauta que da la bienvenida a un pasillo en el que la compañía se ha afanado en poner todos los hitos que ha ido consiguiendo en los últimos años. Tras pasar el control de acceso, el edificio se abre en diferentes plazas y calles que albergan más de estas estatuas y dan sensación de un campus universitario.

> Tiene espacio para 5.000 empleados en tres edificios que simultan tiendas de campaña metálicas

Es precisamente en estos puntos de referencia en los que confluyen, entre otras muchas cosas, los restaurantes, cafés al más puro estilo Starbucks –nombre en el vaso de cartón incluido–, minicocinas y hasta heladerías. También otras iniciativas más originales, como el *pedal park*, una suerte de bicis estáticas iguales a las que se pueden encontrar en las puertas del edificio para moverse por la ciudad Google, que sirven para generar energía con el pedaleo; o estatuas y simulaciones de lo más rimbombante, como camellos o pavos, que se toman como punto de referencia "por si nos perdemos en el edificio" –algo bastante viable dadas las laberínticas calles que, incluso bautizadas con nombres como la 5th Street o la 5 1/2 Street, llevan a los visitantes a preguntar a más de uno y de dos de los empleados cómo llegar a la sala de reuniones correcta–. Es precisamente en estas estatuas en las que se pueden encontrar materiales reciclados del Burning Man y de la NASA, que vinculados estrechamente a Google, llevaron a crear estos puntos de referencia en el interior de la sede de la compañía.

Caminar por la planta baja de los tres edificios te lleva a cruzarte con ríos de ingenieros que cargan su portátil bajo el brazo, de una sala de reunión a otra, o a la planta alta, donde se ubica una zona de trabajo abierta con una parte de los escritorios que tiene vistas privilegiadas de la bahía. Por cierto, salas de reuniones que se dividen en varios formatos, algunos de ellos con mesas pizarra para que las ideas se plasmen fácilmente, y otros con sofás giratorios de terciopelo que recuerdan más a una cafetería *fancy* que a una sala de reuniones de una oficina. Y sí, los propios empleados hablaban de los fallos del wifi a los que ya han puesto solución, porque en un edificio de tales dimensiones con miles de empleados los fallos tecnológicos también ocurren. "En casa del herrero...".

> Un Android vestido de astronauta da la bienvenida a la nueva sede del gigante tecnológico

Fuera de lo que viene siendo habitual en las oficinas de todo el mundo, los *headquarters* de Google en California incorporan un *wellness* center salas de masajes, habitaciones para jugar al billar e incluso "el gimnasio más grande de California", recuerdan sus empleados mientras se da un paseo por Bay View 200.

Con la llegada de más y más empleados a este edificio y la organización de los primeros eventos –*elEconomista.es* estuvo en el GML 2024 celebrado la semana pasada, Google decidió seguir ampliando la superficie de su sede central, construyendo un hotel industrializado justo al lado de la primera de sus tiendas de campaña futuristas y un parking con capacidad limitada, tratando de que sus empleados utilicen medios de transporte público eléctrico, algo poco común en Estados Unidos.

Los materiales exteriores de los edificios, que lo Googlers llaman escamas de dragón permiten capturar energía solar para alimentar hasta el 40% de las necesidades energéticas anuales de estos edificios. Estos cuentan además con una instalación de geotermia para reducir la factura eléctrica y el agua de lluvia se recoge en un lago artificial que se sitúa entre el edificio y la bahía y se confunde con la naturaleza para ser reutilizada. Entre androides, maderas de la NASA y metales del Burning Man los ingenieros del nuevo campus de Google se afanan de buscar nuevas soluciones tecnológicas con la inteligencia artificial en el foco.

Sede de Google en Mountain View, California. ALAMY