



La reforma laboral de Milei permite trabajadores sin derecho a despido **PÁG. 30**

Las grandes empresas generan un 12% más de empleo **PÁG. 25**

Sabadell reúne al consejo para rechazar o renegociar su oferta

Día clave con los consejeros divididos entre rehusar o pedir una mejora a BBVA

Día clave en la operación BBVA-Sabadell. Menos de una semana después de que el consejo de la catalana recibiese una oferta por escrito de la entidad, que encabezan Carlos Torres y Onur Genç, llega la prime-

ra fecha marcada importante: el consejo de administración del Sabadell, que se celebrará este lunes, pondrá sobre la mesa las primeras valoraciones de la oferta. Tras varios días de reflexión y los movimientos de

los fondos accionistas de la entidad, fuentes financieras señalan a *elEconomista.es* que en el consejo se dan dos sensibilidades. Una parte de los máximos representantes de la entidad prefiere apostar por un Sabadell

independiente, mientras otra parte juzga que la oferta no refleja el valor y las proyecciones de la entidad y busca conversar para mejorarla mediante la incorporación de un parte en dinero líquido. **PÁG. 6**

El BdE 'auditará' el estado de la banca para evitar el fraude digital

Pondrá el foco en las medidas de control

El Banco de España revisará las medidas de control que tiene el sector bancario para encarar el riesgo de fraude digital, especialmente en los pagos con tarjetas y transferencias. Realizará una "actuación transversal" para escrutarlas. **PÁG. 7**



Casi 40 gestoras españolas tienen en fondos menos de 200 millones

El sector está en pleno proceso de concentración para afrontar mayores costes regulatorios. Los bancos acaparan el 80% del patrimonio de la industria. **PÁG. 19**

Telefónica avisa de alza de tarifas para compensar la inflación

PÁG. 11

La jornada laboral real ya alcanza las 35 horas, su mínimo histórico

El absentismo y el auge del tiempo parcial recortan la duración

El Gobierno ha aprovechado la celebración del 1 de Mayo para relanzar su propuesta para reducir la jornada laboral a las 38,5 horas semanales ya en 2024 y a las 37,5 horas en 2025. Lo hizo apenas unos días después de la publicación de una EPA que revela que los asala-

riados españoles ya trabajan, en la práctica, una media de 35 horas semanales en el primer trimestre, en mínimos de la serie histórica. Una evolución que augura una economía que crea cada vez menos empleo y solo reparte los mismos puestos entre más personas, mien-

tras el absentismo y el trabajo a jornada parcial continúan ganando terreno. El hecho de que el país con la mayor tasa de paro de la UE ponga el foco de su estrategia en materia laboral en reducir la jornada laboral resulta sorprendente para los expertos. **PÁG. 22**

A&O SHEARMAN

We are ready.
Are you?

A law firm built to change the current of global business and deliver unparalleled results. For you.

THE FUTURE STARTS NOW
AOSHEARMAN.COM



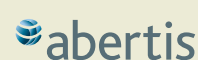
Sanitas ya es la aseguradora con más rentabilidad

Su ROE crece cinco puntos en un año y arrebató el primer puesto a Allianz **PÁG. 8**



Abertis choca en su intento de entrar en Australia

Aspiraba a tomar el control de Eastlink, pero los vendedores han rectificado **PÁG. 12**



GSK plantará cara a Novartis en España

Negociará con Sanidad para competir en oncología hematológica **PÁG. 16**



Opinión

Protagonistas



Joaquín Pérez Rey
SECRETARIO ESTADO DE EMPLEO



Cristina Henríquez de Luna
PDTA. Y CEO DE GSK ESPAÑA



Pablo Hernández de Cos
GOBERNADOR BANCO DE ESPAÑA



Xelo Montesinos
CONS. DELEGADA DE UNICORN



Luis Osorio
CONS. DELEGADO STAYFORLONG

Propuesta electoralista

El tiempo de trabajo efectivo en España se encuentra en mínimos, con 35 horas semanales en el primer trimestre. Pérez Rey cierra los ojos a esta realidad e insta aún, por motivos electoralistas, a reducir la jornada laboral.

Crece en oncología

GSK planta cara a Novartis en la lucha contra el cáncer en la sangre. El laboratorio que dirige en España Henríquez de Luna está en condiciones de hacer una oferta competitiva a los supervisores de nuestro país en este ámbito.

Más seguridad bancaria

El Banco de España auditará los mecanismos con los que cuentan las entidades de nuestro país para combatir el fraude digital. Gracias a este examen, el supervisor elevará el grado de seguridad en las operaciones de los usuarios.

Lista para 'saltar' a TVE

Montesinos no se conforma con el afianzamiento de su producto en Mediaset, grupo al que destina el 85% de sus contenidos. Unicorn busca ahora dar el salto a TVE y tener presencia en todas las plataformas televisivas.

En pleno crecimiento

La agencia catalana de viajes, especializada en estancias largas en hoteles, logra duplicar sus ventas y ya cuenta con operativa en 24 países. Sobre tan sólidas bases, está en condiciones de expandirse en Latinoamérica.

Quiosco

LE MONDE (FRANCIA)

Francia prepara una ley antifraude para otoño

El Gobierno presentará en otoño un proyecto de ley destinado especialmente a luchar contra el fraude en las ayudas estatales. Un año después de la presentación del plan antifraude por Gabriel Attal, entonces Ministro de Cuentas Públicas, su sucesor elogia sus resultados pero menciona dos puntos ciegos que hay que cubrir: el fraude en las subvenciones públicas y la baja tasa de recuperación efectiva, es decir, el dinero realmente recuperado por el Estado tras una malversación. MaPrimeRenov", el programa de ayudas a la renovación energética. El Ministerio también tiene previsto examinar la cuenta personal de formación (CPF), las becas de aprendizaje y los certificados de ahorro energético. Estas ayudas suponen unos 100 millones de euros de financiación pública.

CORRIERE DELLA SERA (ITALIA)

Multas si la mano de obra no está en regla

Hay una nueva medida drástica contra el trabajo no declarado en obras de construcción, incluidas las privadas, a partir de 70.000 euros. Para los clientes privados que no obtengan de los contratistas antes del final de la obra la certificación de la congruencia de la mano de obra para esa obra específica, se desencadenarán sanciones de mil a cinco mil euros. En todas las obras públicas, la infracción también puede denunciarse a la Anac (Autorità Nazionale Anticorruzione) para que evalúe el trabajo del director de obra.

El Tsunami

El silencio en otros países ante el 'parón' de Sánchez

La decisión de **Pedro Sánchez** de tomarse cinco días de descanso, para luego anunciar que seguía al frente de la Presidencia del Gobierno, despertó una gran sorpresa en otros países. Hasta el punto de que fueron muchos los medios foráneos que siguieron minuto a minuto el desarrollo de la crisis creada por el jefe del Ejecutivo. Sin embargo, ésta no era la clase de reacción internacional que a Moncloa le interesaba provocar. Se rumorea que, en el entorno del presidente, confiaban en que alguna figura destacada de la socialdemocracia en Europa o Norteamérica mostrara en público su empatía o su apoyo a la actitud de Sánchez. Es más, hay quien dice que se le encargó a Exteriores el seguimiento de estas posibles reacciones para configurar un *dossier*, o como mínimo una nota de prensa, que luego se haría llegar a los medios españoles mostrando el modo en que otros políticos arrojaban al líder del PSOE. Pero la cruda realidad es que no hubo ninguna reacción de este tipo y ese supuesto equipo configurado en las dependencias del Ministerio de **José Manuel Albares** no tuvo nada con lo que trabajar. Es cierto que sí llegaron declaraciones de apoyo de algunos mandatarios ligados al socialismo latinoamericano, pero hay quien dice que "estos respaldos eran tan previsibles que resultaba imposible extraer alguna utilidad de ellos".

La educación privada que Aragón 'oculta'

Recientemente el aún presidente de la Generalitat, **Pere Aragonès**, se sometió al cuestionario de un canal televisivo catalán que incluía preguntas personales como: "¿En qué tipo de escuela, colegio o instituto estudiaste? ¿Público,



El ministro de Asuntos Exteriores, José Manuel Albares. EFE

El 'president' se cuida de desvelar en una entrevista que estudió 4 años en un centro privado

privado o concertado?" Aragonès aseguró que recibió su formación en un colegio concertado y luego pasó a un instituto público. Sin embargo, en círculos periodísticos de Cataluña recuerdan que es conocido que el político de Esquerra pasó cuatro años en un centro completamente privado de Girona. "¿Por qué busca ocultarlo

ahora?", se pregunta un periodista. "Quizá quiera dar una imagen aún más de izquierdas, aunque sea mintiendo", se responde a sí mismo ese informador.

¿Hacia una abstención récord en el 9 de junio?

Tradicionalmente las elecciones europeas despiertan muy poca ilusión entre los votantes comunitarios con la única excepción de los españoles. Sin embargo, los expertos en demoscopia se temen que la apatía también invada a estos últimos el 9-J, "debido al hartazgo que provoca la sucesión interminable de comicios desde julio de 2023 hasta la actualidad".

El pulso de los lectores

España está por debajo de la media en la asignación de fondos Next Generation EU, una oportunidad crucial para impulsar la recuperación económica y la transformación digital y verde del país. Para maximizar este recurso, es vital una gestión eficiente y transparente, así como una colaboración activa entre el Gobierno, el sector privado y la sociedad civil. Solo así, podremos aprovechar el impulso para construir un futuro más resistente.

@ CHRISTIAN OJEDA

Las expectativas en torno a la salida a bolsa de Puig es palpable. Con una colocación de más de 2.600 millones de euros, se evidencia el interés y la solidez de esta operación.

@ JAVIER MARTÍNEZ

Si en España somos 48 millones de habitantes y existe una reducción de la población, hay mayor riqueza para repartir entre todos. Las políticas impositivas y de redistribución de la renta tendrían un nuevo enfrentamiento demográfico y económico para el país.

@ MIGUEL ÁNGEL PALACÍN

Es curioso ver como países de Europa del Este como Polonia y Lituania vayan a superar el PIB per cápita de España. Habría que hacer una reflexión de esta situación y que debe hacer nuestro país para cambiarlo.

@ FERNANDO MARTÍN

Necesitamos con urgencia nuevos planes estratégicos de natalidad de calidad para los próximos 30 años. No entendería la oposición de algún partido político a esto. Debería ser una decisión conjunta.

@ VICENTE TOUS

En clave empresarial

Los desafíos para las pequeñas gestoras

La industria de la gestión en España constituye un variopinto ámbito en el que conviven gigantes, generalmente asociados a la banca, con pequeñas firmas que manejan menos de 200 millones de patrimonio. Se equivoca quien piense que, en esta actividad, ser pequeño equivale siempre a una debilidad. Algunas de estas *mini-gestoras* están muy especializadas y son capaces de generar rentabilidades muy elevadas. Ahora bien, no debe perderse de vista que éste es un sector que vive una revolución tecnológica y regulatoria que exige importantes inversiones para no quedar rezagado. A ello se une la competencia de la gestión pasiva, los *robots* e incluso la inteligencia artificial. Resulta indudable que las gestoras más pequeñas están en desventaja a la hora de afrontar ese tipo de desafíos, por lo que todo apunta que el sector vivirá un intenso proceso de concentración en los próximos años.

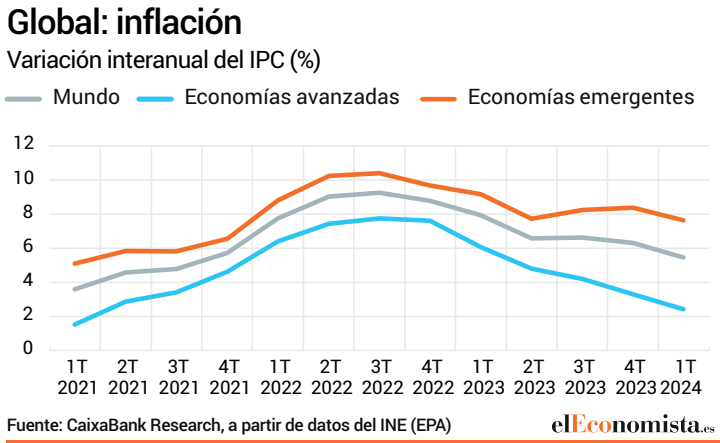
Una auditoría puesta al día para la banca

El Banco de España comprobará hasta qué punto las entidades de nuestro país están preparadas para hacer frente al auge del fraude digital, especialmente en pagos con tarjeta y transferencias. Es un tipo de control poco común en este sector, que va más allá de las pruebas habituales que miden el grado de solvencia o la resistencia a una recesión económica. Estas últimas siguen siendo necesarias, pero nadie puede negar ya que los bancos se enfrentan a una nueva clase de riesgos, relacionados con la ciberdelincuencia, tan dañinos, o incluso más, que las amenazas tradicionales para la actividad financiera. Esa realidad exige una puesta al día de las auditorías bancarias e incluso de sus *hermanos mayores*, los test de estrés.

GSK, un serio competidor para Novartis

El muy exitoso medicamento *Jakavi* de Novartis, para el cáncer en la sangre, se enfrentará a un rival de peso, desarrollado por GSK. No es una amenaza potencial, sino muy real. De hecho, el fármaco de GSK cuenta ya con la licencia de Bruselas, dispone de un laboratorio en Reino Unido preparado para su producción y, lo más importante, está en condiciones de competir en precio. Este último factor será decisivo para que supervisores como el español se decanten por financiar el producto de GSK en detrimento del propio de Novartis.

El gráfico



UN CAUTO OPTIMISMO CON LA INFLACIÓN. La progresiva moderación de los índices de precios a escala global ha permitido que los bancos centrales, como el propio de Brasil, puedan ya acometer reducciones de los tipos de interés. Con todo, en el área de los países desarrollados, economías como la estadounidense están aún teniendo considerables problemas para controlar esta variable.

La opacidad con la jornada laboral

Al calor de las movilizaciones del Primero de Mayo, los sindicatos convirtieron en el núcleo de sus reivindicaciones, para satisfacción de la vicepresidenta Yolanda Díaz, la reducción de la jornada laboral hasta las 37,5 horas semanales. Las centrales parecieron *olvidar* así momentáneamente las exigencias que, en coincidencia con CEOE y Cepyme, plantearon a Trabajo en las primeras reuniones en las que el Ministerio les presentó su proyecto de reducir el tiempo de trabajo, sin rebaja salarial proporcional. Sindicatos y patronales incidieron en dos puntos: el recorte de jornada debía ser flexible según las actividades y los convenios colectivos a los que afectara. Y, en segundo lugar, el paso previo para la toma de decisiones debía ser la publicación, por parte del Gobierno, de un cálculo exhaustivo de las horas efectivamente trabajadas por sectores. Meses después, nada se ha avanzado en estos dos aspectos, sobre todo en lo que concierne al se-

Los datos que el Gobierno no divulga delatan que el tiempo de trabajo real se halla, en promedio, en mínimos

gundo. Es fácil deducir la causa, ya que la publicación de los datos en nada favorece al plan del Gobierno. Muy al contrario, la jornada laboral efectiva en promedio alcanzó, durante el pasado trimestre, un mínimo de 35 horas semanales. El absentismo y el auge del trabajo a tiempo parcial están haciendo estragos en variables ya muy deterioradas como la productividad. La dura realidad del mercado laboral se resume en que, si bien es cierto que hay más asalariados trabajando que nunca antes en España, también es verdad que están ocupados muchas menos horas. La opacidad del Gobierno oculta esta situación, con la única intención de sacar adelante una iniciativa cuya motivación real es obtener réditos electorales.

La marca blanca gana terreno en el ‘súper’

Los fabricantes de productos de gran consumo protestan por el modo en que la marca blanca los excluye de los hiper y supermercados. El crecimiento de las enseñas de distribuidor es una realidad que, lejos de limitarse como en el pasado a determinadas cadenas como Mercadona, se ha generalizado. Si este fenómeno responde a una estrategia de desplazar a los fabricantes, entraría en los supuestos de la competencia desleal. Pero ése es un extremo que corresponde a los supervisores dirimir. Mientras no se demuestre esa hipótesis, es imposible cerrar los ojos al hecho de que muchos consumidores aprecian la marca blanca, no solo por su precio, sino también por su capacidad de igualar en calidad y en imagen al producto de los fabricantes.

La hora de la verdad ante la oferta de BBVA

Menos de una semana después de que BBVA lanzara su oferta de fusión a Sabadell, el consejo de administración de esta entidad se reúne sin que existan apoyos a la propuesta como está ahora planteada. BBVA no podrá convencer a quienes prefieren un Sabadell independiente, pero sí hay una parte de los consejeros que dejan una puerta abierta, si se replantea el proyecto de conducir la fusión exclusivamente mediante un canje de acciones. Esta hoja de ruta pierde atractivo considerando los muy diferentes potenciales en bolsa que tienen ambas entidades. Si BBVA replantea su oferta, previendo una parte del pago en efectivo coherente con el valor y proyecciones de la entidad catalana, la operación tendrá mayores visos de prosperar.

La imagen



MADONNA CELEBRA 40 AÑOS EN LA MÚSICA ANTE 1,6 MILONES DE FANS. La reina del pop puso el broche final a su última gira este fin de semana en Río de Janeiro con un récord absoluto de afluencia. La cantante ofreció el concierto gratis en la playa de Copacabana para celebrar cuatro décadas de éxitos musicales.

Opinión

CÓMO NAVEGAR LAS TRANSICIONES CLAVE EN MEDIO DE UNA ECONOMÍA INCIERTA



Mohamed A. El-Erian

Presidente del Queens' College de la Universidad de Cambridge y catedrático en la Escuela Wharton de la Universidad de Pensilvania

Una vez más, la economía de Estados Unidos y los pronosticadores de mercado están atravesando un momento difícil. Peor aún, mientras que 2023 sorprendió para bien, la desviación de las proyecciones en 2024 podría ser mucho menos favorable.

Recordemos el inicio de 2023. Los pronosticadores habían anticipado mayoritariamente un año difícil para el crecimiento económico, y que esto se traduciría en pérdidas adicionales para los inversores con carteras diversificadas que ya habían sufrido uno de los peores años de los que haya registro en 2022. En un titular hoy famoso de octubre de 2022, Bloomberg advertía: “El pronóstico de una recesión estadounidense de aquí a un año alcanza el 100% en un revés para Biden”.

La predicción de una recesión en 2023 resultó correcta, pero solo para Alemania y el Reino Unido, no para Estados Unidos. El contraste es asombroso. Mientras que los dos primeros países experimentaron dos trimestres de crecimiento negativo en la segunda mitad del año, la economía de Estados Unidos creció a una tasa anualizada de alrededor del 4%. Por otro lado, las alarmantes pérdidas de inversión ocurridas a comienzos del año arrojaron, en general, ganancias sólidas, debido al giro drástico que experimentaron las acciones y los bonos en octubre.

Tras el escarmiento de esa experiencia, la mayoría de los expertos entraron en 2024 con una perspectiva bastante halagüeña, y anticiparon que la excepcionalidad del crecimiento de Estados Unidos continuaría, al igual que los sólidos retornos de la inversión. Sin embargo, los datos de crecimiento para el primer trimestre estuvieron por debajo del pronóstico de consenso y la inflación terminó siendo más persistente de lo que muchos esperaban.

Las dificultades que enfrentan los pronosticadores se ven complicadas por dos fenómenos más amplios que podrían durar varios años. Estos se pueden ubicar en dos categorías: transiciones y divergencias. Muchas economías avanzadas se han embarcado en una transición de un mundo de desregulación, liberalización y prudencia fiscal a un mundo orientado en torno a la política industrial, una regulación renovada y déficits presupuestarios sostenidos en una escala que antes habría sido impensable.

Por otra parte, las políticas de estas economías se están volviendo más diferenciadas, mientras que antes representaban respuestas comunes a shocks comunes. A nivel internacional, la globalización está dando lugar a la fragmentación. Todo esto sucede en



ALAMY

un momento en que las economías de todo el mundo tendrán diferentes sensibilidades a las innovaciones transformacionales en inteligencia artificial, ciencias biológicas, energía sustentable y otros campos, así como a los conflictos geopolíticos y a las tendencias. Asimismo, algunos países son mucho más flexibles que otros cuando se trata de ajustar los factores de producción e introducir medidas políticas para mejorar la productividad frente a las circunstancias cambiantes.

A falta de compromisos políticos comunes y fuentes de convergencia externas, el mundo estará sujeto a un rango de desenlaces mucho más amplio, además de shocks potencialmente más frecuentes y violentos. Pero este también es un mundo que, si se lo transita bien, puede ofrecer mejores niveles de crecimiento a largo plazo impulsados por la productividad, que también son más

inclusivos y respetuosos de los límites planetarios.

Hay tres cuestiones que son esenciales para descifrar lo que 2024-25 le deparará a la economía estadounidense, que hoy es el único motor importante de crecimiento global: la función de reacción de la Reserva Federal, la resiliencia de los consumidores

de menores ingresos y el equilibrio entre innovaciones que impulsen la productividad y vientos de frente en el ámbito político, social y geopolítico.

Una inflación persistente combinada con un crecimiento más lento pondrá a la Fed entre la espada y la pared. Frente a las incertidumbres en materia de crecimiento y el nuevo paradigma global de oferta agregada insuficientemente flexible, la Fed tendrá que decidir si aferrarse a su meta de inflación del 2% o permitir una meta ligeramente más alta, al menos por ahora.

El futuro de la excepcionalidad del crecimiento estadounidense también dependerá, en un grado considerable, de los consu-

midores de menores ingresos. Los balances de estos hogares se han venido deteriorando en tanto los ahorros de la era pandémica y los pagos de estímulos han menguado y la deuda de tarjetas de crédito ha aumentado. Dadas las altas tasas de interés y la pérdida de entusiasmo de algunos acreedores, la voluntad de consumir de este grupo dependerá de si el mercado laboral se mantiene o no ajustado.

El tercer factor tiene que ver con las tensiones entre innovaciones fascinantes y un paisaje político y geopolítico frágil, que hace que esta sea el área más difícil para proporcionar pronósticos confiables.

Mientras que los avances tecnológicos prometen un nuevo shock de oferta favorable que podría generar un mayor crecimiento y hacer bajar la inflación, los desarrollos geopolíticos podrían hacer lo contrario, y a su vez limitar el alcance de la política macroeconómica. Basta con considerar las consecuencias estancionarias de un shock geopolítico que envíe el petróleo por encima de los 100 dólares por barril, o de un mayor deterioro de las relaciones entre China y Estados Unidos. No cuesta imaginar que el “desequilibrio estable” de hoy pueda dar lugar a un desequilibrio más volátil, que luego alimente la inestabilidad financiera.

Un crecimiento estadounidense sostenido es especialmente importante en esta coyuntura porque China y Europa todavía no han restablecido su propio impulso de crecimiento, y porque los “países pendulares” como India y Arabia Saudita todavía no están en condiciones de reemplazar a estos motores de crecimiento global alternativos. Lo mismo es válido para Japón, aunque su economía y combinación de políticas están en la mejor posición en décadas.

Desde una perspectiva sectorial, el crecimiento para los próximos años estará impul-

sado esencialmente por las innovaciones tecnológicas y las fuerzas económicas, sociales y políticas que engendran. La IA generativa, las ciencias biológicas y la energía sustentable aportarán un amplio rango de reacciones a nivel de las empresas, y también habrá que observar a sectores como la defensa tradicional, la atención médica y la ciberseguridad. A pesar de las muchas incertidumbres, me voy a arriesgar y voy a ofrecer algunas probabilidades ilustrativas: pongo las chances de un aterrizaje suave de Estados Unidos en alrededor del 50%, la probabilidad de un (engañosamente llamado) “no aterrizaje” -mayor crecimiento sin presiones inflacionarias adicionales y estabilidad financiera genuina- en torno al 15% y la chance de una recesión y nuevas amenazas de inestabilidad financiera en un 35%.

O, para los que prefieren las imágenes a los números, imaginen un camino accidentado y sinuoso que perfectamente podría conducir a un destino deseable en el largo plazo. Hoy lo recorren autos cuyos motores y conductores varían ampliamente en términos de calidad y de stock de ruedas de auxilio; y esos conductores también deben

interactuar con reguladores que todavía intentan descifrar cuáles deberían ser las reglas del camino.

Si bien las variables económicas fundamentales, las finanzas y la formulación de políticas obviamente influirán en la perspectiva de crecimiento para 2024-25, la geopolítica y la política nacional tendrán un impacto mucho mayor que en años anteriores. Un mundo de transiciones y divergencias inherentemente inciertas exige un análisis más granular, un equilibrio apropiado de resiliencia y agilidad y una mente abierta.

Project Syndicate

La geopolítica tendrá este año mucho más peso que en ejercicios anteriores

El crecimiento de EEUU es ahora más importante ante la debilidad que China y Europa muestran

Empresas & Finanzas

La marca blanca gana peso en todos los súper y arrincona a los fabricantes

En Lidl ha alcanzado ya el 81,9% de las ventas; en Mercadona, un 74,5%; y en Aldi, un 69,1%

Carrefour, Alcampo, Eroski, Consum y El Corte Inglés suben también el peso de sus enseñas

Javier Romera MADRID.

La marca blanca avanza sin freno en España. Ante el fuerte encarecimiento de los precios y con casi el 50% de participación ya de media en el conjunto del mercado, todas las cadenas de distribución, sin excepción, están reforzando el peso de sus propias enseñas en detrimento de los fabricantes. De acuerdo con los datos de la consultora Kantar Worldpanel, la marca blanca crece con mayor o menor fuerza tanto en las empresas en las que ya tenía una presencia muy relevante, como Mercadona, Lidl, Aldi o Dia, como en aquellas donde su participación era hasta ahora más pequeña, como ocurre con Carrefour, Alcampo, Eroski, El Corte Inglés o incluso el Grupo Ifa.

Los grandes fabricantes admiten que “se trata de un fenómeno generalizado” y advierten, en este sentido, que como consecuencia de ello se está produciendo una retirada masiva de sus productos de los lineales. “Nos están expulsando del mercado para reforzar sus propias enseñas”, aseguran.

En Lidl, la marca blanca ha alcanzado, por ejemplo, el 81,9% del total de las ventas, lo que supone casi dos puntos más que hace un año y en Mercadona, Hacendado y el resto de sus enseñas, representan ya el 74,5% del negocio, lo que supone seis décimas más respecto al al 73,9% de hace un año. Si se tiene en cuenta que entre estas dos cadenas, según Kantar, acaparan más de un tercio de la cuota de mercado, el espacio que les queda a los fabricantes para crecer es cada vez más reducido.

Fenómeno generalizado

El problema, según advierten desde la industria alimentaria y de gran consumo, es que su caso no es una excepción. De hecho, hay otras dos cadenas donde la marca blanca acapara ya más del 50% de sus ventas: Aldi, que ha aumentado la presencia de su propia enseña otras tres décimas, hasta el 61,1% del total del negocio, y en Dia, donde supone ya también el 56,3% de las ventas tras un crecimiento de más de dos puntos porcentuales respecto a al año pasado. Destaca asimismo el

fuerte crecimiento que están teniendo las marcas blancas en cadenas donde su presencia era hasta ahora más limitada. Es lo que ocurre en Consum, donde llega ya al 35,9%, casi tres puntos más respecto al 33% que representaba hace un año y, en menor medida también, en Carrefour o Eroski, con crecimientos de casi dos puntos, hasta el 31,4% y el 28,4% del total.

La distribución presiona a los supermercados para rebajar sus precios de venta

Y lo mismo ocurre en el resto de cadenas, donde la presencia de las enseñas de la distribución sigue siendo aún pequeña, pero en las que también crece. Es lo que ocurre en Alcampo, el grupo IFA o El Corte Inglés, donde pese a que la presencia de los fabricantes sigue siendo todavía muy importante, la marca blanca supone ya el 15,2% de sus ventas, frente al 14,7% que representaba en 2023.

Los grandes fabricantes denuncian que detrás de esta estrategia se esconde la pretensión de los supermercados de expulsarles del mercado. Según Promarca, la asociación que defiende a los grandes fabricantes, las seis grandes cadenas presentes en el mercado -Mer-

cadona, Carrefour, Lidl, Eroski, Dia y Alcampo- han retirado en los últimos seis años un total de 3.666 referencias, mientras que aumentaban las suyas en 1.818.

Así, y tan solo en lo que va de año, Carrefour ha sacado de sus lineales los productos del grupo PepsiCo, acusándola de una subida injustificable de los precios; Dia ha sacado de sus tiendas a Bimbo; y Mercadona ha retirado a Leche Pascual. Ignacio Larracochea, el presidente de Promarca, asegura que es un fenómeno que no obedece en ningún caso a atender las demandas de los consumidores, sino a impulsar más bien a sus propias enseñas mediante supuestas prácticas de competencia desleal.

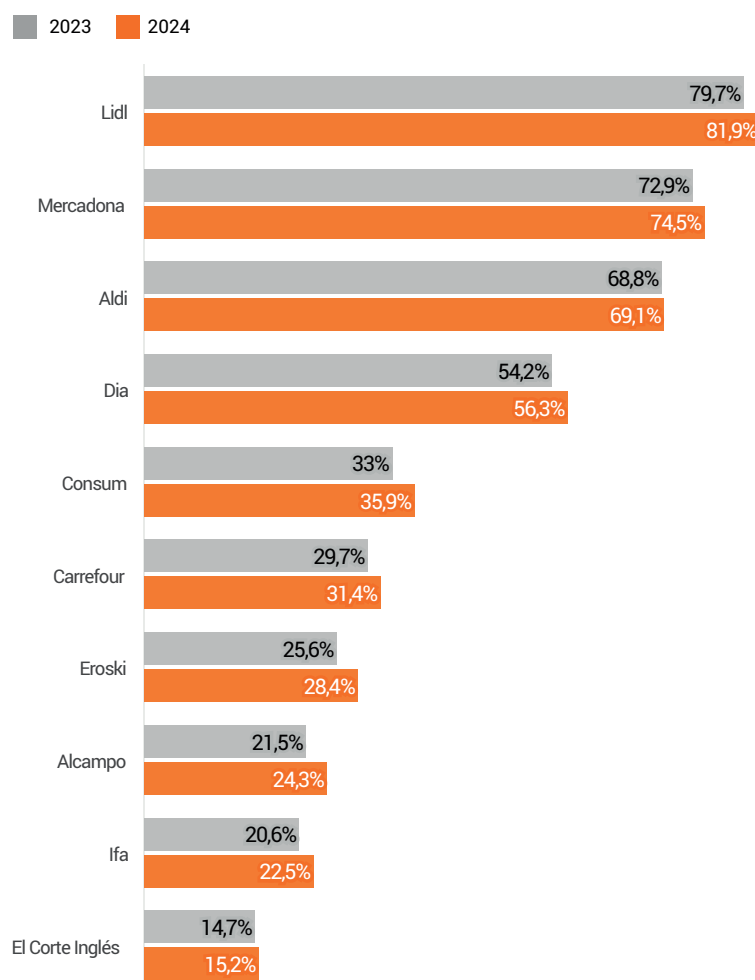
Competencia desleal

“Están aplicando márgenes comerciales superiores a las marcas de los fabricantes, lo que provoca que sus productos se encarezcan. De este modo, se les niega el acceso a los consumidores, con el consiguiente descenso en la variedad del mercado y se impide que las innovaciones puedan llegar a los lineales del supermercado”, explica Larracochea.

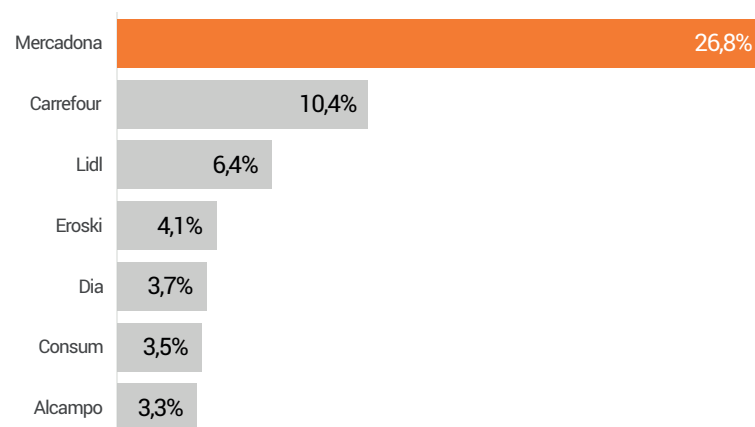
El surtido de los fabricantes en las seis grandes cadenas analizadas por Kantar se ha reducido de este modo un 23% desde 2019. De acuerdo con sus datos, Mercadona ha recortado un 45% el número de las referencias del fabricante; Dia, un 42%; Eroski, un 31%; Alcampo, un 23%; Carrefour, un 20%; y Lidl, un 14%. La consecuencia, según Larra-

Cambio de modelo en el súper

El peso de la marca blanca por cadenas, datos en porcentaje



Cuotas de mercado de la distribución, datos en porcentaje



Fuente: Kantar.

elEconomista.es

cochea, es ya evidente. “Están cerrando fábricas y destruyendo empleo, provocando además una subida de los precios”, asegura tajante el representante de los fabricantes. En mitad de toda esta batalla, la distribución está insistiendo a las cadenas de supermercados en la necesidad de que ajusten sus már-

genes para poder seguir bajando los precios, algo que consideran prioritario para poder recuperar ventas e impulsar el consumo. La industria alimentaria, que lleva desde hace dos años sufriendo un fuerte encarecimiento de los costes, se niega sin embargo en rotundo a una medida en este sentido.



ISTOCK

Empresas & Finanzas



Carlos Torres y Josep Oliu, presidentes de BBVA y Sabadell. **EE**

Sabadell reúne este lunes al consejo para rechazar o renegociar la oferta

Una parte de los consejeros la rechaza de plano mientras otra pide una mejora

L. Gómez / E. Contreras MADRID.

Día clave en la operación BBVA - Sabadell. Menos de una semana después de que el consejo de administración de la catalana recibiese una oferta por escrito de la entidad que encabezan Carlos Torres y Onur Genç llega la primera fecha marcada en el calendario de este movimiento clave para el sector financiero español: la reunión del consejo de administración de Sabadell que pondrá sobre la mesa las primeras valoraciones al respecto de la oferta que conocieron el pasado martes.

Tras varios días de reflexión y los movimientos de varios de los fondos accionistas de esta entidad para con el consejo y la cúpula del banco, fuentes financieras señalan a *elEconomista.es* que en el consejo se dan dos sensibilidades. Una parte de los máximos representantes de la entidad prefiere rechazar el interés de BBVA y apostar por un Sabadell independiente, en la convicción de su potencial de crecimiento y por no haber sacado el

máximo provecho a su reenfoque estratégico, y para evitar también nuevos ajustes en la plantilla.

Otra parte juzga que la oferta no refleja el valor y las proyecciones de la entidad, pero se inclina por entablar conversaciones con el grupo vasco, considerando que su propuesta puede ser un punto de partida para una contraoferta que encaje mejor con la situación actual del Sabadell. En este sentido, y como ya publicó este medio, diferentes voces del mercado apuntan a que una oferta con una parte en acciones y otra en efectivo tendría mejor encaje en las aspiraciones de los accionistas de la entidad catalana que la ahora planteada.

Prima del 30% diluida

El planteamiento hecho público por BBVA es entregar un título suyo de nueva emisión por cada 4,83 de Sabadell, incluyendo en la valoración un prima próxima al 30% en las cotizaciones que ambos bancos tenían el lunes pasado, víspera de filtrarse el interés del grupo vasco, y que ha menguado con la

La oferta es un 14% inferior al valor en libros

La oferta que ha hecho BBVA por Banco Sabadell y que valora la entidad de origen catalán en algo más de 12.200 millones de euros es un 14% inferior al valor en libros del banco que, de acuerdo con el cálculo de los últimos doce meses de 'Bloomberg', coloca el valor en libros en los 2,62 euros por acción -el viernes cerró la jornada en 1,88 euros-. Si se toman como referencia las perspectivas para el cierre de este ejercicio, este porcentaje incluso se ampliaría, ya que el consenso de analistas estima que el valor en libros de Sabadell acabe el año en 2,74, es decir, que la oferta se quedaría un 17% por debajo.

posterior evolución de las acciones en bolsa. Precisamente, el distanciamiento en la valoración fue lo que frustró en 2020 que la fusión cuajase, junto a los dos sillones que propuso al Sabadell en el consejo, ambos sin rango ejecutivo. La nueva propuesta eleva a tres los consejeros, uno de ellos para ocupar la vicepresidencia. En el lado de Sabadell se juzga igualmente insuficiente por, sobre todo, pretender que no hay reparto de poder y que BBVA cope todos los puestos ejecutivos, además de la cúpula.

La operación planteada por BBVA vía canje de acciones precisa ampliar en un 20% su capital y el grupo calcula que permitiría aumentar el beneficio por acción (BPA) para alrededor del 3,5% desde el primer año de la fusión. Una emisión superior de títulos erosionaría o diluiría dicho rédito, pero expertos consultados por *elEconomista.es* ven margen para mejorar la propuesta por la vía de incluir una parte del pago en efectivo como demandaría el consejo del ban-

co catalán tras analizar la primera propuesta.

El grupo presidido por Torres tiene hucha en solvencia excedentaria. Su capital CET1 alcanzaba en marzo el 12,82% frente al 11,5-12% marcado como objetivo, y esos 82 puntos básicos de más equivalen a una red extra de solvencia cercana a los 3.100 millones.

La ofensiva tiene lugar después del fulgurante *rally* experimentado por BBVA en bolsa, con una capitalización que triplica los 23.300 millones que valía cuando naufragaron sus pretensiones de unión en 2022. Los más de 12.000 millones estimados en la oferta multiplican a su vez por casi cinco veces el valor del Sabadell, inferior entonces a los 2.500 millones. Sin embargo, el abordaje de BBVA llega sin que el banco catalán haya recuperado el valor en libros, con el potencial aprovechamiento de fondos de comercio que ello implica y al margen del recorrido al alza que pueda tener o no la cotización.

La cúpula de BBVA siempre ha supeditado cualquier operación al

La operación exige aumentar capital en un 20% y una prima mayor diluiría el alza del beneficio/acción

encaje industrial y que den los números. Sabadell refuerza su posición en España, con cuotas privilegiadas en negocios claves como pymes y empresas, frente a un balance más potente en banca *retail* e hipotecas del banco azul, pero además le da posición en Reino Unido, ayudando a reducir su dependencia de mercados emergentes como México y Turquía, en los que su negocio tiene alta presencia.

En términos financieros, el grupo vasco espera generar un beneficio antes de impuestos de 850 millones con la combinación de ambos negocios, ofrecer un retorno de la inversión del 20% para sus accionistas con un impacto de apenas 30 puntos básicos en capital. Las proyecciones de la banca de inversión son más prudentes. Goldman Sachs, que en 2020 actuó de asesor de Sabadell y ahora también ha sido contratado, cifra en 820 millones el beneficio bruto esperable y espera ahorros de 575 millones. HSBC considera "agresivas" las sinergias de 850 millones del banco por su tamaño y la decisión de mantener dos sedes operativas, una en Cataluña y otra previsiblemente en Madrid. Esa cifra representa alrededor del 39% de los costes de Sabadell, frente al 20-30% que habitual en integraciones. También limita al 3% el crecimiento esperable del beneficio por acción (BPA) y augura un mayor coste en capital, aunque defiende la "incontestable" lógica industrial de la transacción.

El Banco de España escrutará el estado de la banca para evitar el fraude digital

Analizará los controles internos, formación del personal y política de reclamaciones

E. Contreras MADRID.

El Banco de España pone lupa sobre las medidas de control que tiene la banca para encarar el riesgo de fraude digital, especialmente en los pagos con tarjetas y transferencias. El organismo proyecta realizar una “actuación transversal” para escrutar el grado de preparación de las entidades tanto para la gestión interna como en su relación con la clientela.

La “auditoría” podrá foco en tres ámbitos: los sistemas de control interno, cómo gestionan las reclamaciones y las políticas de formación, explican fuentes de la institución. Con los sistemas de control interno buscará comprobar, por ejemplo, que son capaces de detectar pagos anómalos a cargo de tarjetas de clientes, como podría ser un abono en otro país o en comercios o por importes inusuales.

En la lucha contra los riesgos digitales, la formación sobre cómo prevenir y actuar se revela clave. Por eso el ejercicio analizará también como es la formación del personal para afrontar el riesgo, y las acciones e interacciones desplegadas para informar y formar al usuario, ya que la protección última está en manos del ciudadano.

El análisis forma parte de las actuaciones transversales que realiza de manera periódica para conocer en profundidad la preparación del sector en diferentes ámbitos. Para el ejercicio selecciona un número amplio de entidades, donde incluye normalmente las grandes y aquellas que, por su conocimiento, estudios previos o las propias reclamaciones, concentran una mayor incidencia en los temas a testar. Su resultado conlleva recomendaciones para mejorar y, con frecuencia, comparte las vulnerabilidades o mejores prácticas en informes posteriores. En el último Informe de Supervisión ha transpa-



Una persona realiza un pago con la tarjeta activada en su teléfono móvil. EE

8.919
CASOS DE FRAUDE

Del total de 34.146 reclamaciones presentadas ante el Banco de España en 2022 (últimos datos publicados), 10.361 estuvieron vinculadas por operaciones de pago con tarjeta o por transferencia vía internet. De esta cuantía, 8.919 fueron motivados por fraudes. Siendo alta, la cifra es limitada en las decenas de millones de operaciones que se realizan con las más de 100 millones de tarjetas existentes.

rentado, por ejemplo, que el pasado año realizó dos revisiones transversales en el área de riesgo de crédito para valorar las prácticas de gestión del riesgo en la financiación de inmuebles residenciales y para analizar y entender cómo capturan los riesgos emergentes los modelos de provisiones contables.

Tipología de fraudes

En dicho informe revela precisamente una “relevancia creciente” del fraude digital sobre el total de fraude en las operaciones de pago, especialmente en la operativa de transferencias y de tarjetas. La mayor incidencia se produce por la manipulación por los defraudadores de los ordenantes del pago, a fin de conseguir

sus claves bancarias o la autorización de operaciones fraudulentas y para eso utilizan técnicas de ingeniería social como el *phishing* (o envíos de correos online que suplantán la identidad de las entidades buscando hacerse con las claves para operar del cliente), el *vishing* (intentos similares pero a través de llamadas de voz) o *smishing* (mediante el envío de SMS).

Cuando se produce el fraude, el supervisor revisa si el cliente ha efectuado la doble autenticación de la operación exigida por la normativa para admitir a trámite y valorar su reclamación. La ratio de fraude con tarjetas emitidas en España fue del 0,023% durante el primer semestre de 2023 frente al 0,025% de 2022.

millones de operaciones” al año y con 470.000 denuncias.

Un informe del Instituto Nacional de Ciberseguridad (Incibe) estima que el cibercrimen ha aumentado un 24% en el sector privado, con más de 58.000 ciberincidentes dirigidos a la ciudadanía y 22.000 a empresas. El 25% se dirigieron al sector bancario. Según otros estudios, un 53% de la población ha sufrido algún intento de estafa. Y aunque la única prevención efectiva es la concienciación y la cultura de ciberseguridad, la mitad de los ciudadanos reconocen poco conocimiento sobre la seguridad en internet.

CaixaBank amplía su presencia a 85 poblaciones rurales nuevas

elEconomista.es MADRID.

CaixaBank ha extendido su presencia a otras 85 nuevas localidades rurales durante el primer trimestre del año que se encontraban sin presencia de entidades. Así alcanza las 3.142 localidades en España, bien mediante su red de oficinas o a través del despliegue de ofimóviles y la instalación de cajeros rurales.

Su flota de 18 ofimóviles llega a 798 poblaciones, permitiendo a los clientes y no clientes efectuar las operaciones bancarias más habituales, como retirar efectivo, hacer ingresos y pagar recibos e impuestos. Son localidades donde residen más de 335.000 personas. Con terminales de autoservicio llega a otras 340 pequeñas poblaciones y cuenta con cerca de 4.000 oficinas y presencia en 2.233 municipios, lo que da cobertura al 92% de la población del país.

Cuenta con 1.835 oficinas y ventanillas (el 45% de su red total) en poblaciones de menos de 10.000 habitantes, de las cuales alrededor de 230, se sitúan en municipios de menos de 1.000 habitantes. En 458 de ellos CaixaBank es la única entidad.

El euríbor registra en abril la primera caída interanual y queda en el 3,7%

elEconomista.es MADRID.

El euríbor cerró abril en el 3,703%, con su primer descenso interanual frente al 3,781% al que cotizaba doce meses atrás, según datos del Banco de España. Tomando como referencia los últimos 12 meses, el índice registra caídas de 0,054 puntos.

De este modo, quienes tengan una hipoteca variable y la revisen de forma anual se beneficiarán de una rebaja en las cuotas por primera vez desde enero de 2022. En el caso de una hipoteca media de 150.000 euros, a 25 años y un interés del 1 % más el euríbor, la rebaja será de unos 4,6 euros al mes, o casi 56 euros al año, según cálculos de Efe.

El indicador resistió su primer descenso el pasado mes de noviembre, cuando bajó del 4,149% al 4,022% frente a septiembre, y ante las expectativas de bajadas de tipos del BCE. En marzo repuntó ligeramente al enfriarse la previsión sobre los ajustes, pero en abril ha retomado las bajadas.

La banca y las fuerzas de seguridad se unen para combatir los fraudes digitales

elEconomista.es MADRID.

La banca al completo, liderada por sus patronales AEB, CECA, Asnef y Unacc, se han aliado con el Incibe, la Policía Nacional y la Guardia Civil para lanzar una campaña de ciberseguridad. El plan “Protégete, evitar el fraude está en tus manos”, basado en vídeos, audios y folletos busca ayudar a los ciudadanos a de-

tectar los intentos de fraude y evitar que caigan en las ciberestafas.

Su despliegue se produce en medios de comunicación, canales digitales y en las propias sucursales bancarias con consejos e información para proteger los datos personales y prevenir ciberestafas. Aunque la banca destina recursos crecientes a garantizar sus sistemas y para prevenir ataques, la ocurrencia va a más y

el éxito de los defraudadores depende en última instancia de la prevención del cliente, y de que no pique.

Según datos compartidos durante la presentación de la campaña, el cibercrimen ha crecido en los últimos ocho años a ritmos de entre el 20 y 35% anual, una progresión que la policía reconoce no haber visto jamás en una tipología delictiva. Su ocurrencia se censa en “cientos de

Empresas & Finanzas

Sanitas se convierte en la entidad aseguradora con más rentabilidad

Su ROE creció cinco puntos en un año y le arrebató el primer puesto a Allianz

Aitor Caballero CortésMADRID.

La aseguradora Sanitas fue la más rentable en 2023. Así lo determina la nueva nota de seguros publicada por Afi, donde se recogen datos de las 18 entidades principales del sector asegurador, que suponen en torno al 70% en cuanto al negocio doméstico.

En concreto, Sanitas mostró un ROE del 44,1% en 2023, un avance de 4,4 puntos porcentuales respecto al año anterior en este indicador. El ROE es un ratio que relaciona el resultado de la aseguradora sobre su patrimonio neto contable, es decir, sus recursos propios.

Por tanto, el porcentaje de ROE depende de estos dos indicadores, los cuales tuvieron un comportamiento similar en 2023. Los resultados de las aseguradoras analizadas en el informe crecieron un 10,5% respecto al año anterior, lo que supuso un beneficio neto de 3.637 millones de euros. Mientras, el patrimonio neto aumentó un 10,6%, por ende, ambas variables crecieron a un ritmo similar. Esto provocó que la media de ROE apenas sufriera alteraciones respecto a 2022, cuando estuvo en el 15,6% (15,1% en 2023).

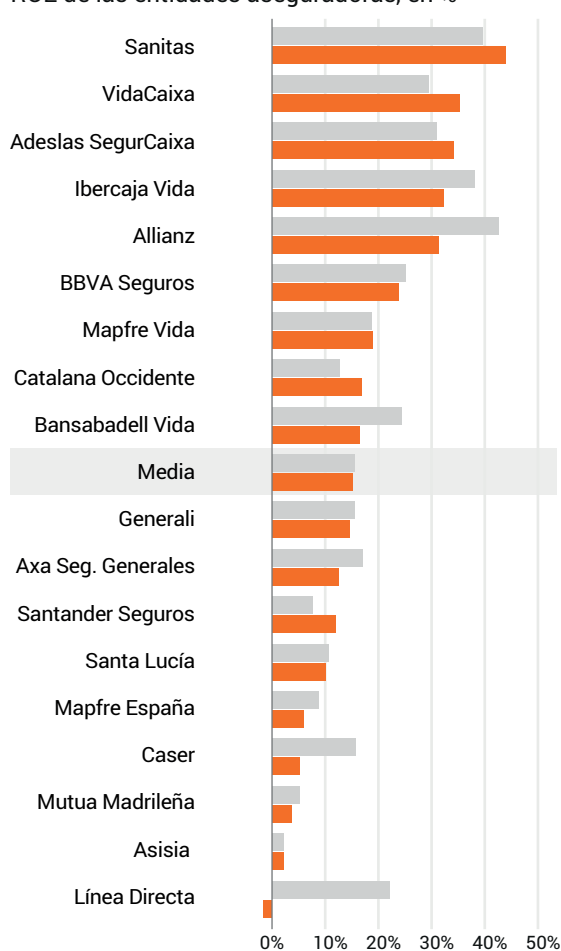
Sin embargo, las cuentas de Sanitas del año pasado sí que vieron como su resultado operativo creció un 2% mientras que el patrimonio neto también lo hizo, pero a un ritmo mucho menor. Esto es debido a que en las cuentas de 2022, Sanitas contabilizó el negocio del Hospital de Manises (Valencia), que en 2023 dejó de incluirse al finalizar la concesión del centro, por lo que al ser el denominador de la ecuación, el ratio se vio incrementado.

Con este movimiento, Sanitas le arrebató el primer puesto a Allianz, que en 2022 fue la aseguradora

La rentabilidad de las grandes aseguradoras en España

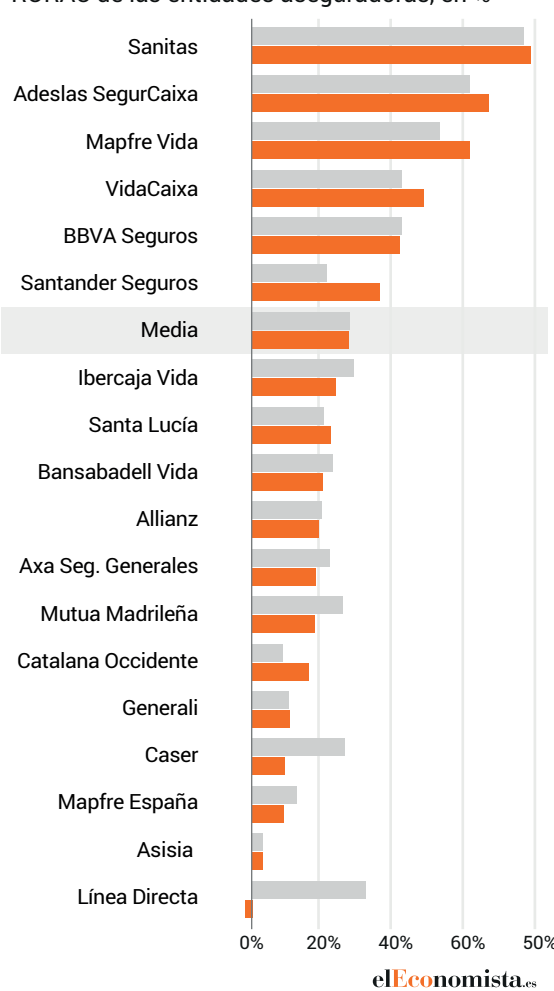
■ 2022 ■ 2023

ROE de las entidades aseguradoras, en %



Fuente: Afi.

RORAC de las entidades aseguradoras, en %



Mejora de la rentabilidad en 2024

En cuanto a las previsiones de este año, Afi en su balance del seguro español, espera que crezcan los ingresos, así como un mejor comportamiento en los costes de siniestralidad en los seguros de no vida en virtud de la moderación de la inflación. Por ello, una mejora en los márgenes permitirá un ajuste en las primas, que sufrieron un incremento desbocado inicial por la inflación. Esto hará más fuertes a las carteras, que contribuirán a una mayor rentabilidad del negocio en un contexto de crecimiento del sector.

más rentable, aunque Sanitas ya acechaba ese puesto con un 39,7% de ROE en 2022. Esto no se puede descontextualizar del buen momento que está viviendo el ramo de salud en el sector asegurador. De hecho, de acuerdo con los rankings publicados por Iacea en el primer trimestre, en el negocio de salud, que hay 54 entidades, apenas 14 tienen un crecimiento negativo. Además, la mayoría de las que

decrecen son las que menos cuota de mercado poseen: entre todas conforman el 2,35% de la cartera de clientes nacional.

“Si se observan los datos de rentabilidad en las aseguradoras, las dedicadas exclusivamente al negocio de salud (exceptuando Asisa) están en unos ratios de rentabilidad muy altos”, declaró Daniel Manzano, presidente de Afi Inversiones Globales SGIIC. Este negocio lleva años evolucionando positivamente, tal y como publicó Afi en su *Balance del seguro español en 2023 y perspectivas 2024*: de algo más de 4.000 millones de ingresos por primas, siendo el último ramo en no vida, ha pasado a ser el segundo más importante con más de 11.000 millones, solo por detrás de autos, del cual cada vez está más cerca. En los últimos cuatro años, el crecimiento ha sido sostenido, situándose entre el 5% y el 7%, mientras autos de-

Sanitas es la segunda entidad con más cuota de mercado y en primas imputadas

creció un 2% en 2020 y solo en 2022 y 2023 consiguió recuperarse por el aumento en los precios.

Las variaciones en el RORAC

Por otro lado, la nota de Afi recoge otro indicador de la rentabilidad como es el RORAC. Este se diferencia del ROE en que tiene en cuenta los requerimientos mínimos de las aseguradoras para poder operar, siendo estos límites establecidos por el supervisor en función del riesgo del negocio. “Esta clasificación permite comparar de manera más homogénea a las aseguradoras en función de su riesgo”, afirmó Manzano. Aquí, Sanitas sigue siendo la aseguradora más rentable seguida de Adeslas SegurCaixa, pero la diferencia con la media en el RORAC es mucho más grande que en el ROE, lo que demuestra que Sanitas también es la aseguradora que mejor gestiona sus fondos con el riesgo con el que opera.

La prima media de hogar crece más que la de autos en abril

Las pólizas de hogar aumentaron un 14% y la de autos un 13%

elEconomista.es MADRID.

Codeoscopic publicó los datos referentes a las primas medias de hogar, autos y decesos en el mes de abril. En la nota se observa una anomalía, ya que las pólizas de

hogar superaron en crecimiento a las de autos, que venían protagonizando desde principios de 2023 las mayores subidas de tarifas por la inflación en mano de obra y materiales.

En concreto, hogar aumentó las primas medias un 14% en abril respecto al mismo mes del año anterior. Sobre todo, destaca la modalidad *premium*, que lideró el incremento con una prima un 30% superior respecto a abril de 2023. La

categoría estándar creció un 13% y por último, la básica, sufrió un aumento del 5%. Esto hizo que la prima media de hogar se constituyera en 265 euros en abril, por los 231 euros del mismo mes de 2023.

Mientras, el ramo de autos prosiguió con su particular escalada desde la llegada de la inflación a las economías mundiales. Durante abril de 2024, las primas de nueva emisión crecieron un 13%, siendo la póliza más cara de las analizadas por

Codeoscopic: de 375 euros en 2023 ha pasado a superar los 400 euros (427 euros).

La modalidad de terceros ampliados sobresale en cuanto a volumen de emisiones, captando el 62% de nuevas pólizas, con una prima media de 389 euros. Mientras, todo riesgo, que se divide en ‘sin franquicia alta’ y ‘con franquicia media’ crecieron por encima de la media: un 35% y un 24% respectivamente.

En motos, la prima media se superó un 10%, aunque aquí la póliza de terceros ampliado fue la que más creció en precio, siendo un 27% más cara que en abril del año pasado.

Por último, las pólizas en decesos mantuvieron un ritmo medio de crecimiento superior al 5%, en este caso comparado con febrero del año anterior. Además, se destaca en la nota el interés en este tipo de seguros por un incremento del 28% en las pólizas emitidas.

LOS SEGUROS CONTRA EL RIESGO DE SALIR A BOLSA VUELVEN AL MERCADO

Tras casi dos años de sequía, la próxima cotización de Puig vuelve a reactivar los toques de campana

Aitor Caballero Cortés MADRID.

El parqué español ha estado en estos casi dos años falto de compañías que quisieran salir al mercado a buscar financiación fuera. Pero tras 20 meses de espera, la perfumista Puig fue el viernes la primera en realizar una Oferta Pública de Venta (OPV). Y llegó a lo grande, ya que de momento ha sido la mayor salida a bolsa de toda Europa y la mayor colocación en el mercado español desde que Aena salió a bolsa en 2015.

Así, parece que el optimismo vuelve a los mercados, aunque en este primer trimestre el volumen mundial de OPV se redujo un 7%, según datos de EY. La prudencia aún es máxima, ya que a pesar de dicho descenso, los ingresos de esas salidas a bolsa sí que crecieron un 7%, hasta llegar a 23.700 millones de dólares (22.200 millones de euros).

Está aún por ver si el estreno de Puig provocará un efecto arrastre en más compañías, aunque hay algunas como Bergé que cancelaron su salida a bolsa de Astara en este 2024 “por las condiciones de mercado”. De momento, otras candidaturas como Europastry, Hotelbeds, Volotea y Tendam parece que siguen adelante con la intención de tocar parqué, algunas en verano, otras más adelante.

Según los datos que arroja el mercado, se prevén hasta 11 salidas a bolsa importantes en este 2024. En cambio, estas operaciones entrañan cierta dificultad para las compañías, de ahí que la espera para finalmente poder cotizar sea tan larga, ya que la preparación es clave.

Los riesgos de las OPV

“Una salida a bolsa representa un cambio muy importante para la empresa, en especial en su perfil de riesgo”, explica Estefanía Taboada, que trabaja en Beazley, compañía especializada en seguros de OPV en Europa, Norteamérica y Asia, como directora de suscripción de líneas financieras internacionales. El principal factor de siniestralidad de las compañías que se abren a cotizar en el mercado reside en el folleto que emiten a la hora de tocar el parqué.

“El folleto informativo para la venta o admisión de valores en mercados regulados es un documento que el emisor (es decir, la empresa), debe elaborar y publicar antes de empezar a vender los valores al público o admitirlos a negociación”



El interior de la bolsa de Madrid. ALBERTO MARTÍN

expresa la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) en un apartado de su sitio web. Por tanto, al ser este folleto fundamental en las OPV, este debe ser revisado

prácticamente al milímetro.

“Esta es una de las razones por las que existen pólizas para cubrir los riesgos de una salida a bolsa, pero no es la única”, argumenta

Cinco empresas con valor de 20.000 millones de euros

Desde el salto de OPDE en la bolsa española en 2022, no ha habido otra compañía que se haya aventurado a sumergirse a la cotización en el mercado español. Ahora, con la llegada de Puig, otras como las ya mencionadas Europastry, Hotelbeds, Volotea y Tendam se postulan para llegar al parqué. Entre todas ellas, la valoración podría alcanzar más de 20.000 millones de euros, según las primeras estimaciones de los analistas que recoge Servimedia. Hotelbeds es uno de los principales actores en la industria de viajes y hospedaje. Su salida a bolsa

se prevé después del verano y se estima una valoración de 4.000 millones. Por su parte, Europastry, líder en el sector de masas congeladas de panadería, saldría con una valoración de 3.000 millones. Tendam, propietaria de la reconocida cadena de ropa Cortefiel, espera debutar en bolsa en junio con una valoración que tendería en una horquilla entre 2.400 y 2.700 millones. Por último, Volotea dejó abierta la puerta a la salida a bolsa en el segundo semestre, aunque no descarta dejarla para 2025. La aerolínea podría alcanzar los 850 millones.

Las inexactitudes en el folleto, que puede contener información financiera o los riesgos a los que se enfrenta el negocio, son claves para los inversores, ya que sus decisiones dependen de ello. Son ellos la principal fuente de reclamaciones de un seguro que también atiende a las propias personas aseguradas, la compañía, los accionistas mayoritarios, los accionistas vendedores, las emisiones de valores subsiguientes y las Investigaciones reglamentarias e internas.

“Cualquier declaración inexacta incorrecta o errónea alegada, o la no declaración de un hecho material o incumplimiento de la oferta, puede derivar para los firmantes del folleto en gastos de defensa importantes o en indemnizaciones por daños y perjuicios”, dice Oswald Carvalho, director ejecutivo de riesgos en Marsh España.

Protección variada

En cuanto a los límites de cobertura que puede llegar a aportar este producto, depende directamen-

La cobertura del seguro es variable según la empresa, pero puede llegar a 150 millones

Taboada. La directiva de Beazley manifiesta que este seguro “permite aislar en cierto modo las responsabilidades que puedan surgir de la transacción”. Además, comenta que este producto es un complemento con mucha sinergia a otro tipo de seguros, como el de D&O (directores y administradores, por sus siglas en inglés).

Este tipo de coberturas para salidas a bolsa lleva varios años con números muy bajos en cuanto a nuevas contrataciones, debido al escaso movimiento en los parqués de todo el mundo, pero eso no significa que estas coberturas no estén presentes en las empresas. Según Taboada, la póliza ofrece coberturas de hasta seis años, a diferencia que la de D&O, que se renueva de forma anual. Además, este seguro se puede contratar en otros contextos, como el de emisión de deuda: “En el momento en el que haya un folleto informativo, esta póliza está disponible para asegurar las responsabilidades del mismo”, declara Taboada.

te de “lo mucho o poco que quieras asegurar”, afirma Taboada. En el caso de Beazley, el límite de suma asegurada es de 25 millones de euros. No obstante, en el caso de Marsh, Carvalho confiesa que en las últimas operaciones en las que han participado, la cifra de protección asegurada se ha elevado entre 50 y 150 millones de euros.

Respecto al coste de esta protección para las empresas que salen a bolsa, también varía en función de varios factores que explica Carvalho: “influye el sector de la actividad, su situación financiera, su tipología, el importe de la operación y el valor de la sociedad. También depende si la exposición a inversores americanos mediante una *listing* directa en Estados Unidos”.

Por último, cabe destacar que estos seguros apenas presentan siniestralidad, pero cuando la hay, esta es bastante severa. Coinciden en ello tanto Taboada como Carvalho, de ahí que ambos afirmen que las salidas a bolsa estén casi siempre aseguradas.

Empresas & Finanzas

Los trabajadores de Freixenet en ERTE cobrarán el 95 % del salario

Empresa y sindicatos pactan reducir la jornada entre el 20 y el 50% por la sequía

elEconomista.es MADRID.

El acuerdo alcanzado entre el Grupo Freixenet y los sindicatos para poner en marcha un expediente de regulación temporal de empleo (ERTE) para 615 trabajadores, que verán reducida su jornada laboral entre un 20% y un 50%, supondrá que los trabajadores cobren el 95% del salario y no afectará a las pagas extras ni a las vacaciones. La dirección del grupo y la representación de los trabajadores acordaron este fin de semana el ERTE por motivos económicos, técnicos y organizativos, para hacer frente a la falta de uva y vino de base debido a la sequía. El plan se activará el próximo día 13 de mayo y durará hasta el 31 de diciembre del presente año.

Según ha informado UGT, los afectados cobrarán en torno al 95% del salario por el complemento sobre la prestación de paro que pagará la empresa y no se verán afectadas las pagas extras ni las vacaciones. El sindicato ha indicado que los jubilados parciales no se verán afectados y tampoco la flexibilidad pactada para los viernes debido a la reducción de la producción.



Sede de Freixenet. FIRMA

La empresa informó en un comunicado de que el ERTE afectará a los empleados de las divisiones Freixenet SA y Segura Viudas SAU, en total 615 trabajadores, que verán reducida su jornada laboral en los porcentajes mencionados. “La inten-

sidad de la medida se adaptará según la época del año y los efectos derivados de la sequía”, que “viene aumentando desde 2021”, se afirma en la nota.

Freixenet ya solicitó un ERTE por fuerza mayor a finales de abril

a la autoridad laboral de la Generalitat, que lo rechazó al considerar que no estaba justificado porque hace más de tres años que Cataluña sufre sequía. Ahora, la empresa ha pactado con los sindicatos otro expediente temporal por razones económicas, técnicas y organizativas o de producción.

El ERTE no afectará a los trabajadores de la división comercial del Grupo Freixenet, han informado fuentes de esta compañía, que tiene su sede en Sant Sadurní d'Anoia.

El expediente de empleo afecta a 615 trabajadores y comenzará el próximo 13 de mayo

Los sindicatos UGT y USOC han valorado “positivamente” las condiciones del acuerdo tras las negociaciones con la empresa. Las medidas pactadas así como la reducción de jornada entran en vigor el próximo lunes.

Ferrovial prevé debutar en la bolsa americana el 9 de mayo

eE MADRID.

Ferrovial ha anunciado que está previsto que sus acciones debuten en el Nasdaq de la Bolsa de Nueva York el próximo 9 de mayo. Para ello, la empresa ha concluido el proceso de revisión regulatoria en Estados Unidos correspondiente al formulario de registro presentado ante la SEC (Securities and Exchange Commission) con la intención de que sus acciones coticen directamente en el Nasdaq, según ha indicado la compañía a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Una vez finalizado dicho proceso, el grupo presidido por Rafael del Pino ha presentado una solicitud de aceleración pidiendo a la SEC que declare efectivo el formulario de registro el 8 de mayo. Con todo ello, se prevé que las acciones debuten en el Nasdaq un día más tarde, el 9 de mayo, o en torno a esa fecha. Los títulos ordinarios cotizarán con el símbolo ‘FER’, el mismo con el que ya lo hacen en España y en Países Bajos. La compañía tiene el foco puesto en el mercado norteamericano, donde concentra todos sus esfuerzos inversores, y de desarrollo de proyectos.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

¿Megas, gigas y minutos ilimitados?

Consulta el comparador con las

mejores ofertas de fibra y móvil

- ⦿ Ahorra tiempo y dinero.
- ⦿ Compara los paquetes de fibra, datos y minutos.
- ⦿ Claves para contratar la oferta más barata.
- ⦿ Aclara las dudas más comunes.
- ⦿ Analiza tu caso y elige tarifa.



Consulta las mejores ofertas, aquí:

www.bit.ly/comparador_fibraymovil



Telefónica avisa de subidas de tarifas para compensar el alza de la inflación

El grupo prevé ejecutar reestructuraciones laborales en el Reino Unido este año

Antonio Lorenzo MADRID.

El Grupo Telefónica ha reconocido a los inversores y accionistas su intención de aplicar “ciertos aumentos de precios de venta” en los distintos países en los que opera, con el objetivo de “cubrir parcialmente la inflación en varios mercados”. En la Memoria Anual Consolidada de 2023, la compañía de telecomunicaciones considera que el gasto en telecomunicaciones resistirá el encarecimiento de las tarifas, con la confianza de que “la digitalización y las comunicaciones digitales sigan siendo importantes para los clientes de Telefónica”.

Con vistas a este curso, la multinacional asume que el grupo operará en mercados “altas tasas de inflación”, de forma que espera que “también continúe la devaluación del peso argentino”. Ante ese entorno competitivo, la compañía ha puesto en marcha “varias medidas para abordar estas y otras tendencias recientes y enfrentar incertidumbres futuras”. En el caso de España, las estimaciones oficiales aventuran incrementos de la inflación este año por debajo del 3%.

Frente al anuncio realizado el año pasado por Vodafone España de emparejar el incremento de los precios a la evolución de la inflación, tanto Telefónica como Orange se desmarcaron de la estrategia de su rival, pero sin que ello evitara revisiones al alza de las tarifas.

En esa ofensiva, la *teleco* tiene por delante “un largo camino por recorrer en términos de digitalización y automatización de los canales de venta y atención al cliente”. Todo lo anterior permitirá al grupo generar eficiencias de costes, así como iniciar “mejoras de procesos y modernización y racionalización de la red, como el cambio de cobre a fibra y el apagado de tecnologías



Tienda de Movistar en Madrid. EE

La ‘teleco’ no vinculó en 2023 la evolución de las tarifas al aumento del coste de la vida

legadas”. Dicho apagado del ADSL ya es una realidad en España, aunque aún restan centrales de telefonía sobre cobre que proporcionan servicios mayoristas comprometidos a otros operadores.

En este curso, Telefónica tiene la intención de dar continuidad a los acuerdos de precio de compra de energía (PPA) a largo plazo ya pactados el año pasado.

En el capítulo de eficiencias, Telefónica espera sinergias en el Reino Unido, “mediante la ejecución de planes de reestructuración destinados a ofrecer un modelo operativo único y hacer una empresa más eficiente”. Ese previsible ajuste de plantilla se cifró en 2.000 empleados, según informó la prensa británica el pasado verano.

En el mismo documento, la compañía que preside José María Álvarez-Pallete afirma que el grupo “se enfrenta a una intensa competencia en los mercados en los que opera”. Entre otros motivos, la intensa actividad comercial tiene su origen en “la entrada de nuevos competidores -ya sean nuevas compañías de telecomunicaciones o proveedores de Servicios OTT-, así como

fusiones de operadores en ciertos mercados (por ejemplo, potenciales fusiones de los operadores móviles Vodafone UK y Three UK en Reino Unido), a la que se añade la integración de Orange y MásMóvil en España.

Junto a todo lo anterior, Telefónica aprecia “otros cambios en la dinámica competitiva en Latinoamérica, por ejemplo, las ofertas agresivas de captación de clientes, con datos ilimitados y descuentos en determinados servicios”. Para combatir esta competencia, Telefónica propone centrarse “en ofrecer los mejores productos y servicios a sus clientes, seguir invirtiendo en mejoras de su red y diversificar su mix de ingresos con negocios adyacentes”.

Una ‘app’ española detecta y avisa de incidencias viarias en tiempo real

Desarrollado por investigadores de la URV de Tarragona

Agencias MADRID.

Un grupo de investigadores de la Universitat Rovira i Virgili (URV) de Tarragona han desarrollado una plataforma web y una aplicación móvil para detectar y reportar incidencias en las carreteras “en tiempo real”, con el objetivo de hacerlas más seguras, según informa *Europa Press*. Se trata del proyecto de la Generalitat y la Diputación de Tarragona ‘Cuidemos lo que nos une. Carreteras más seguras y sostenibles’. Dentro de las primeras de actuaciones, la URV ha evaluado la viabilidad de utilizar los radares que incorporan los vehículos para “magnificar la detección de objetos próximos y para comunicarse con infraestructuras externas”. El Grupo de Fotónica de la misma universidad ha creado sensores de niebla y de hielo y evaluadores de la calidad de la reflectividad de las señales, del coeficiente de adherencia en los compuestos asfálticos y del deterioro del pavimento. Además, desde el área de Ingeniería Química, Física e Inorgánica de la URV han trabajado para diseñar un asfalto “capaz de autorregenerar las grietas de la carretera, utilizando líquidos iónicos”, así como de disminuir la contaminación de los coches, añadiendo nanopartículas al asfalto que las eliminan.

A su vez, el grupo de investigación ‘Crisis’, sobre seguridad informática y privacidad en el entorno tecnológico, ha diseñado y validado un prototipo para controlar el acceso de vehículos a zonas de bajas emisiones para “reducir la contaminación ambiental y mejorar la sostenibilidad en la movilidad”.

Europa y EEUU unen fuerzas para liderar el futuro 6G

El ‘6G-IA’ desvela este lunes la estrategia en favor de las nuevas redes

Agencias MADRID.

Carles Antón-Haro, miembro de la Junta Directiva de la 6G Industry Association (6G-IA), dará a conocer este lunes, en el marco del 5G Forum 24, la estrategia de coope-

ración definida por la UE y EEUU para el desarrollo de las futuras redes 6G. En su opinión, uno de los principales objetivos es hacer a la Inteligencia Artificial energéticamente eficiente. El mismo experto expondrá la hoja de ruta en I+D para que el futuro 6G sea una red y un servicio más sostenible, un compromiso que han adquirido tanto la UE como EEUU y que han puesto de manifiesto en un documento que contiene un conjunto de “re-

flexiones estratégicas y recomendaciones”, en el que se identifican oportunidades de colaboración y que se convierte en el “punto de partida del desarrollo de un servicio 6G” que viene a revolucionar el sector de las telecomunicaciones.

Con un total de seis áreas de colaboración, el objetivo último de este documento es el de “ampliar la cooperación existente en I+D sobre 6G entre las agencias de financiación de EEUU y la UE, alinear

los intereses en los organismos reguladores y de estandarización globales y cooperar en pruebas y pilotos tecnológicos” que faciliten el posterior despliegue de dichas redes. Entre estas seis áreas, la sostenibilidad es uno de los aspectos clave a tener en cuenta en el desarrollo del futuro 6G, pues, tal y como adelanta Carles Antón, “el objetivo no es solo mejorar las prestaciones, sino hacerlas más sostenibles” a través de todo el ciclo. Este objetivo

se encuentra conectado con la Inteligencia Artificial, que puede suponer un consumo energético muy elevado cuando, por ejemplo, se tienen que reentrenar modelos. Estos asuntos centrarán la séptima edición del 5G Forum, que se celebrará hasta el 10 de mayo en formato híbrido: contará con dos jornadas presenciales, el lunes 6 y martes 7 de mayo en el Auditorio Nissan Cartuja; y continuará con tres jornadas virtuales, el 8, 9 y 10 de mayo.

Empresas & Finanzas

Abertis choca de nuevo en su intento por entrar en el mercado australiano

Aspiraba a tomar el control de Eastlink, pero los vendedores han rectificado

J. Mesones MADRID.

Abertis tendrá que esperar para poder dar el ansiado salto a Australia. El grupo controlado por ACS y Mundys se ha vuelto a chocar en sus aspiraciones por desembarcar en un mercado que es objetivo desde hace más de una década. La compañía presentó hace unos meses una oferta para hacerse con el 55% del capital de Horizon Roads, el operador que a través de Connecteast explota Eastlink, la mayor autopista de peaje de Melbourne, en el estado de Victoria. Sin embargo, los vendedores originales han rectificado el proceso, quedando Abertis fuera del mismo.

Un grupo de accionistas de Horizon Roads contrató a finales de 2022 a RBC (Royal Bank of Canada) para pilotar la venta de una participación del 55,45% del capital. Entre los propietarios de la concesionaria figuran el fondo de pensiones el británico USS, con el 19,9% del capital, el neerlandés APG (15%), el coreano NPS (15%), el danés ATP (12,6%), el neozelandés NZ Super Fund (9,9%) o el estadounidense TIAA (9,9%).

Recientemente, estos dos últimos fondos han llegado a un acuerdo para transferir sus participaciones en Horizon Roads, que en conjunto suman el 19,8% del capital, al fondo australiano Future Fund. Esta transacción, que aún ha de ser concretada, se produce después de que el resto de accionistas decidieran rehusar su derecho preferente de adquisición. De igual modo, los inversores que inicialmente habían planteado vender sus participaciones -que suman el 35,65%- junto con NZ Super Fund y TIAA han desistido, al menos por el momento, de acometer la desinversión.

La reformulación de la operación provocó que el interés de Abertis se diluyera, toda vez que la estrategia de la concesionaria española de au-



José Aljaro, consejero delegado de Abertis. EFE

NZ Super Fund y TIAA venden el 19,8% de la vía de pago al australiano Future Fund

topistas discurre por tomar el control de los activos para así gestionarlos.

Abertis, asesorada por Citi y JP Morgan, entró en la carrera para comprar el referido 55,45% de la Eastlink a finales de noviembre cuando presentó una oferta indicativa, en una operación que el mercado valo-

raba en alrededor de 2.000 millones de dólares australianos (más de 1.200 millones de euros). Lo hizo después de que la Comisión Australiana de Competencia y Consumo (ACCC) rechazara la propuesta de Transurban, el dominador del mercado de autopistas en Australia, para hacerse con la mayoría del capital de Horizon Roads al considerar que reduciría sustancialmente la competencia en futuras concesiones de vías de pago en el estado de Victoria. Frente a la española, en el procedimiento también participaron firmas internacionales de la talla de la francesa Vinci. La concesionaria australiana Atlas Arteria y fondos locales como IFM, Macquarie y Queensland Investment Corporation (QIC) también se aproximaron. Según medios australianos, Future Fund, el comprador del 19,8%, designará a QIC para gestionar el activo.

La autopista EastLink tiene una longitud de 39 kilómetros, conectando Frankston, al sur de Melbourne, con el este de la ciudad, y forma parte de la M3. Por la carretera circulan a diario 250.000 vehículos. La concesión aún tiene una vida de 20 años.

El de la Eastlink es al menos el tercer intento de Abertis por desembarcar en el mercado australiano. Años atrás ya exploró comprar Westconnex, la principal autopista urbana de Sidney. Transurban se hizo hace seis años con el activo por el que también se interesaron ACS, Ferrovial y Globalvia. Antes, en 2014, Abertis igualmente intentó entrar en el país con Queensland Motorways, operador de autopistas en Brisbane y que también cayó en manos de Transurban.

Abertis, en todo caso, pretende, con el apoyo de ACS y Mundys, incrementar su cartera en los próximos meses y puja por alguna de las autopistas que Sacyr y Toesca venden en Chile.

Ineco lleva a Londres el modelo español de alta velocidad

Busca crecer con los nuevos programas de infraestructura del país

elEconomista.es MADRID.

Ineco ha trasladado en Reino Unido la experiencia española en el desarrollo de la alta velocidad ferroviaria. La ingeniería pública ha participado en la jornada que la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Londres ha organizado junto a la Comisión Nacional de Infraestructuras de Reino Unido para analizar los proyectos de grandes infraestructuras en el país.

El encuentro ha reunido a representantes la ingeniería y la construcción en España con experiencia en este territorio, y también de la National Infrastructure Commission (NIC), responsable de asesorar al gobierno británico sobre los retos a los que se enfrenta Reino Unido en materia de infraestructuras. Esta agencia está elaborando un informe con recomendaciones para el futuro desarrollo de infraestructuras.

En una mesa redonda para debatir sobre cómo los actores participantes ejecutan estos programas en Reino Unido y su impacto en los costes, Carlos Cubillo, gerente en la Dirección General de Negocio Internacional en Ineco, ha destacado los aspectos plasmados en el Informe sobre la Eficiencia en el programa de Alta Velocidad española elaborado por la ingeniería y que aplican directamente en el país en proyectos como HS2, la alta velocidad británica, y el Túnel de Silvertown. Cubillo ha resaltado la gestión ágil y eficiente de las etapas de planificación y diseño, los aspectos específicos de gestión contractual y de recursos, y el planteamiento eficaz de división en lotes de ingeniería y construcción adecuados a la capacidad del mercado.

Lantania sube ingresos un 22,6% y recurre al MARF para financiar su crecimiento

J. M. MADRID.

Lantania impulsó su actividad en 2023 hasta alcanzar una cifra de negocios de 371 millones de euros, lo que arroja un incremento del 22,6% con respecto a los 302,7 millones de 2022. Un crecimiento que vino sustentado fundamentalmente por la división de infraestructuras y edifi-

cación, que elevó el volumen de 124 millones a 208,7 millones, un 68,3% más, y por la de energía, que pasó de generar 67,6 millones en 2022 a 113,8 millones en 2023 (+68,3%). Servicios también subió, un 24,4%, de 22,3 a 27,8 millones. Por el contrario, la constructora vio minorada la aportación de su división de agua de 97,8 a 24,8 millones, un 74,6% menos.

A pesar de la positiva evolución de la cifra de negocios, el grupo que lidera Federico Ávila enfrentó un complejo ejercicio debido a la subida del precio de las materias primas desde febrero de 2022 que siguió impactando en la cuenta de resultados. De igual modo, la compañía aún se anotó resultados negativos de DSV, empresa de mantenimiento de vía

férrea y montaje de vía adquirida en 2022, y de Indania, firma industrial lanzada en el mismo año. Lantania explica que en ambos casos estaba previsto. Por último, también se ha visto afectada por la apuesta por el mercado de agua, con un coste relevante de desarrollo. Todo ello ha propiciado que el resultado bruto de explotación (ebitda) se contrajera en

2023 un 5,5%, desde los 13,2 millones hasta los 12,9 millones. Asimismo, el beneficio neto atribuible cayó un 98,7%, desde 5,95 millones hasta 56.974 euros. La constructora señala que "de cara a este año ya está previsto el cambio de tendencia en los resultados".

Para financiar su crecimiento, Lantania ha recurrido al Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF) de BME con su primer programa de pagarés por un saldo vivo máximo de 50 millones de euros. Con ello, el grupo de infraestructuras, agua y energía diversifica y amplía sus fuentes de financiación.



Estación de tratamieto de aguas en Acerra (Italia), que gestiona Depuración de Aguas del Mediterráneo (DAM). EE

El operador de depuradoras DAM busca evitar la quiebra con ventas

El grupo valenciano gestiona 200 instalaciones en España, Italia y Colombia

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

La firma valenciana Depuración de Aguas del Mediterráneo (DAM), uno de los principales grupos independientes en la gestión y mantenimiento de estaciones depuradoras de España, atraviesa una delicada situación financiera. La empresa, que ha llegado a trabajar en más de 200 estaciones de tratamiento en España, Italia y Colombia, se encuentra en pleno proceso de negociación con sus acreedores y sus planes pasan por lograr vender activos para evitar la quiebra de la compañía.

DAM ha presentado voluntariamente un procedimiento de reestructuración financiera ante el Juzgado Mercantil número 5 de Valencia, “debido a su actual falta de liquidez”, según han confirmado desde la propia empresa. Desde la

compañía se explica que “está en proceso de realizar una serie de desinversiones con el fin de obtener liquidez y hacer frente a los pagos pendientes”. Un proceso que espera completar y que “debido a su elevado valor”, permitiría a la empresa “cubrir el 100% de sus deudas”, aseguran.

Unas dificultades financieras que desde DAM achacan a la combinación de varios factores, fundamentalmente los fuertes incrementos de costes de las estaciones de depuración de aguas en los últimos tres años, ligados a la energía, las materias primas y los gastos de personal.

La empresa valenciana ha reducido notablemente su tamaño desde 2020, en que sus ventas se situaron en cerca de 77 millones de euros, frente a los 45,7 millones de 2022. El grupo, con filiales y participadas en Aragón, Cantabria, Galicia y As-

Nóminas pendientes a trabajadores

Los problemas financieros de la firma de tratamiento de aguas ya están afectando tanto a proveedores como a la propia plantilla de DAM, que no han cobrado las nóminas de los dos últimos meses según han confirmado a ‘elEconomista.es’ desde fuentes sindicales. De hecho, los trabajadores de su sede central ya han empezado a realizar protestas en la puerta de la propia DAM en el Parque Tecnológico de Paterna para reclamar los pagos.

turias, además de Italia y Colombia, cuenta con cerca de un millar de trabajadores en plantilla, aunque la mayoría de ellos lo hacen a través de las uniones temporales en las que participa y que son las adjudicatarias de los contratos y concesiones de las estaciones de depuración y tratamiento de distintas administraciones públicas.

Precisamente uno de los puntos de inflexión en su actividad fue el final de su alianza con el grupo Servicios Agricultores de la Vega Baja (SAV), uno de los contratistas históricos de la limpieza y gestión de residuos de Valencia capital que sumó a DAM como socio tecnológico para diversificar en el sector de los servicios de agua. En 2021 ese largo matrimonio se rompió con un polémico reparto de las uniones temporales que mantenían, principalmente en la Comunidad Valen-

ciana, y que aún colea en los tribunales, donde DAM también llevó a sus antiguos gestores. Una separación que se produjo tras “diferencias en la facturación y discrepancias en los costos” que provocaron “tensiones en la relación comercial”, según la empresa de depuración de agua.

La deuda financiera de DAM se sitúa en cerca de 23 millones de euros según las cuentas 2022 de la sociedad, aunque el volumen total es mayor si se incluye la sociedad matriz Gofes, que pertenece al propietario de la firma, Juan Manuel Go-

La ruptura de la alianza con SAV por discrepancias ha influido en su situación financiera

doy, y que también incluye la ingeniería Consomar.

Precedente fallido

Precisamente las cuentas de 2022 revelan que su intento de desinvertir para lograr fondos no es nuevo. Así, justo el 31 de diciembre procedió a la venta del negocio de tratamiento de residuos, que fundamentalmente incluye la planta de valorización de residuos La Vintena en Carcaixent (Valencia), que trata lodos de depuradora y otros residuos orgánicos; y Sologas, una instalación de compostaje y biogás en Galicia.

Un traspaso fijado en 13,2 millones de euros, que aseguraban que podría incrementarse si entraba un “inversor” en el comprador, cuya identidad no desvela. Sin embargo, casi año y medio después, la empresa reconoce que la venta aún no se ha materializado, aunque se mantienen “optimistas respecto a la realización de esta venta”. Esa desinversión fallida permitió a la empresa contabilizar en las cuentas de 2022 un beneficio de 9,36 millones de euros, con el que compensó las pérdidas de explotación de 5,7 millones de ese año y cerró el ejercicio en positivo. DAM también posee Restitubo, firma especializada en prospecciones y tuberías.

Pilkington aumenta su producción en Sagunto un 15%

La planta del grupo de cristal para el automóvil facturó 72 millones

Á. C. Á. VALENCIA.

En medio de la incertidumbre que rodea a la industria auxiliar del automóvil en Valencia a la espera de que Ford concrete sus planes para Almussafes, una de las factorías que

ha visto en riesgo su futuro en los últimos años, la fábrica de parabrisas y cristales para coches de Pilkington en Sagunto, muestra síntomas de recuperación y aumenta su producción.

La filial valenciana del grupo japonés NSG fabricó un total de 607.263 unidades de set para vehículos en su último ejercicio, un 15% más que en el anterior. Además, la empresa también dio salida a stock acumulado, ya que según recoge

vendió un número superior, hasta 677.636 unidades de pack para coches, un 20% más.

Después de los problemas en los ejercicios anteriores en el automóvil por la crisis de los semiconductores y la menor demanda, Pilkington Automotive España logró una cifra de negocio de 72 millones de euros en el ejercicio que cerró en marzo de 2023, un 16% más que en el anterior. El proveedor del automóvil también mejoró su rentabi-

lidad, con un beneficio neto de 1,18 millones de euros, después de que el año anterior hubiese acometido una reestructuración que incluyó un ERE para la salida de 50 trabajadores. La planta valenciana mantiene ahora 316 empleos.

Inversiones en la planta

Precisamente la caída de la producción de coches en Europa y los elevados costes energéticos por el precio del gas habían llevado a la mul-

tinacional a plantear un ajuste mayor y el traslado de parte la actividad en la planta saguntina, una medida que el comité de empresa consideraba que ponía en peligro su continuidad. El acuerdo final también incluía el compromiso de inversiones por parte de la multinacional para asegurar la competitividad. Dentro de eso planes, el año pasado la empresa destinó inversiones por 1,8 millones de euros a sus instalaciones.

Empresas & Finanzas

Oak Hill interviene en el grupo Sankar y reestructura su deuda

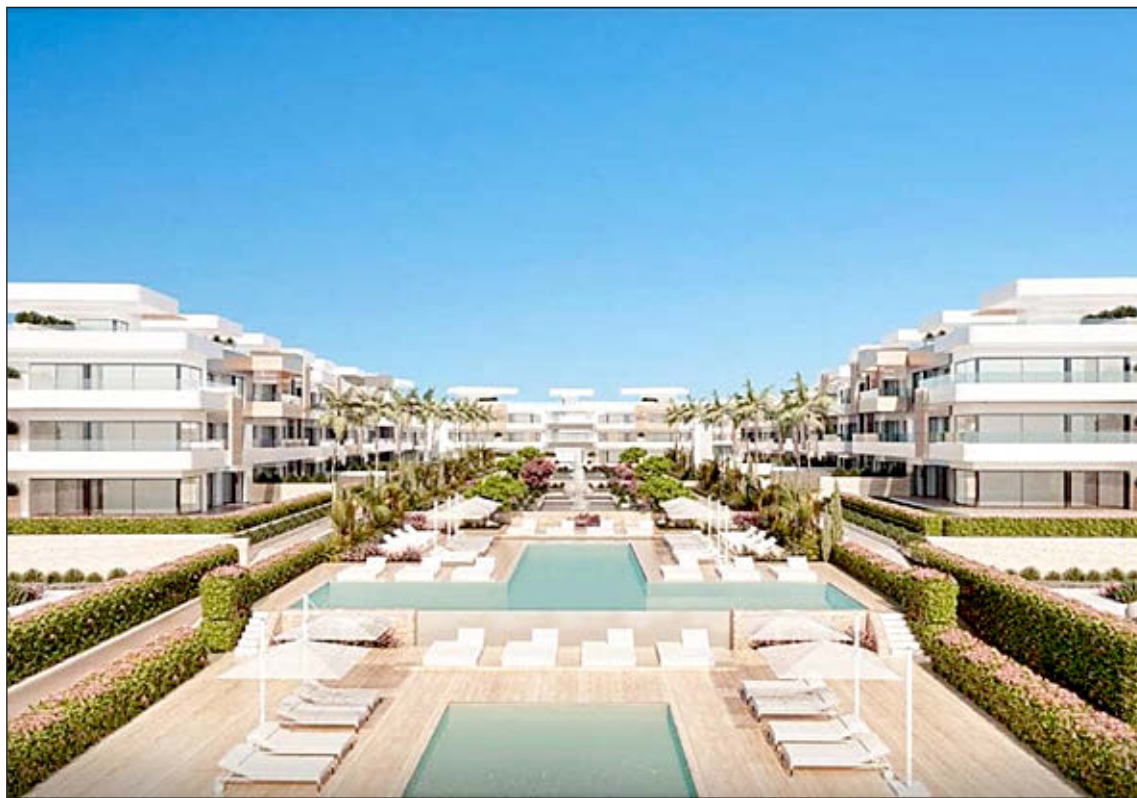
Llega a un acuerdo con la propiedad para liquidar parte de sus activos

C. Reche MADRID.

Oak Hill Advisors (OHA), una de las principales gestoras mundiales de activos centrada en la financiación alternativa, vuelve a tomar posiciones en una compañía española. El fondo con sede en Nueva York (Estados Unidos) ha acordado con Grupo Sankar el nombramiento de un administrador independiente para parte de la compañía inmobiliaria, en busca de un proceso ordenado de liquidación de alguno de sus activos, según distintas fuentes financieras consultadas por *elEconomista.es*.

La decisión se ha tomado tras haber vencido la deuda del grupo inversor en la compañía española, dirigida por el empresario hindú Kabir C. Sukhwani, otrora presidente de la Cámara de Comercio de India en España. La toma de control de OHA sobre parte de los activos del grupo inmobiliario se ha acordado tras una negociación "amistosa" que ha tenido lugar en esta última semana, señalan fuentes oficiales de la firma española a este medio. OHA no quiso hacer comentarios tras ser consultado.

La relación entre Grupo Sankar y OHA se remonta a 2019, cuando el grupo estadounidense se asoció con la gestora Íbero Capital, dirigida por Walter de Luna, ex *número dos* de Sareb, para inyectar 400 millones en promociones inmobiliarias en España. Parte de este capital se canalizó en proyectos en la Costa del Sol como los de Sankar. El grupo malague-



Promoción Almayate. EE

ño recibió 40 millones de euros de seis proyectos residenciales en la provincia de Málaga para construir más de 400 viviendas.

En la actualidad, de acuerdo a la propia empresa, Grupo Sankar, que hasta 2021 fue accionista de referencia de Quabit, cuenta con varios proyectos inmobiliarios en construcción, como Kairos Estepona, un conjunto residencial cerrado y privado con 95 viviendas de 1, 2 y 3 dormi-

torios, o Varadero Essence, de 125 viviendas de 1, 2, 3, y 4 dormitorios. En su portfolio figura también el proyecto Benahavis (27 casas adosadas de 3 y 4 dormitorios), Marbella Essence (70 apartamentos de 2 y 3 dormitorios) y Kairos Capuccinos (36 viviendas de 1, 2, y 3 dormitorios).

Parte de estos activos serán administrados ahora con OHA, que ha nombrado un nuevo administrador para una de las sociedades tenedo-

ras de estos desarrollos. El plan pasa por hacer líquidos estos activos explorando distintas opciones, como el cambio de la deuda, la entrada de un socio en el capital o su venta total, añaden las mismas voces consultadas.

Con sede en Málaga, Sankar es una de las sociedades más jóvenes de la familia Sukhwani. La saga, que reside en Málaga desde hace 40 años tras vivir previamente en el Protec-

torado Español de Marruecos, Canadá y Barcelona, es propietaria también de otra promotora, Parque Málaga, y de la sociedad de socimi AGP Málaga, que cotiza en el mercado alternativo bursátil Euronext París.

OHA en España

Con más de 30 años de historia, Oak Hill gestiona aproximadamente 63.000 millones de dólares de capital a través de estrategias de crédito, que incluyen crédito privado, bonos de alto riesgo, préstamos apalancados y deuda en dificultades, principalmente.

OHA en España ha tomado posiciones en distintas grandes empresas españolas. Uno de los casos más sonados recientemente ha sido Telepizza, donde se unió a un sindicato de bonistas para tomar el control de la compañía, entonces en manos de KKR. También formó parte de los financiadores de Abengoa en 2016, cuando la empresa andaluza ya atravesaba turbulencias y recibió 1.700 millones de euros que fueron suscritos por Centerbridge, DE Shaw y Varde, además de OHA.

Oak Hill se alió en 2019 con Íbero Capital para crecer en España en el negocio residencial

En años anteriores ha protagonizado adquisiciones de otros activos inmobiliarios como el centro comercial Parque Almenara, en Murcia, de la mano de la constructora Murias, o la red de estacionamientos de la ya desaparecida Isolux, con más de 8.000 plazas. La gestora también ha protagonizado ventas, como la de la estación de autobuses de San Sebastián a la socimi Azora y al grupo asegurador Caser.

Livingstone nombra dos nuevos socios en España

Diego Moreno y Juan Romero pasan a la parte alta del organigrama del banco de inversión

C. R. MADRID.

Livingstone, firma independiente e internacional de asesoramiento en fusiones y adquisiciones (M&A en inglés) y deuda centrada en compañías globales del *mid-market*, ha nombrado a Diego Moreno y Juan Romero nuevos socios del equipo España, como parte del plan de crecimiento del banco de inversión.

Diego Moreno se incorporó a Livingstone en 2015 procedente del departamento de M&A de Bankia. Desde entonces, ha contribuido al

desarrollo del equipo Industrial, estando especializado en Envases y Embalajes, y al de Consumo, enfocado en Alimentación.

Entre las últimas transacciones en las que ha intervenido destacan la inversión de Solina, participada por el fondo Astorg, en Eurocebo-llas,

Otros acuerdos significativos han contado con su colaboración han sido la fusión de Frutas Tono con Guillem Export para crear un gigante citrícola con sello valenciano y la venta de V-Ros a Iberian Premium Fruits, compañía resultante de la unión de Llusar y Torres. También ha participado en la adquisición de Fina Flexible Packaging por CPC Packaging o la inversión de HCapital en Puntos Packaging Partners.



Diego Moreno (izquierda) y Juan Romero (derecha). EE

Por su parte, Juan Romero llegó a Livingstone en 2018 procedente del departamento de M&A de Repsol. Previamente, Juan había desarrollado parte de su carrera profesional en dos de las cuatro consultoras conocidas como *big four*, EY

y KPMG. Romero ha participado en la venta de Vilma Oil a la cotizada BW LPG para su entrada en el segmento de *trading* de gas licuado y la venta de Enertis a la compañía de certificaciones Applus. Figura también en su hoja de servi-

cios la compra de Apices, compañía que opera en el segmento de las CRO (contract research organization), por parte del fondo de capital riesgo nacional Magnum Industrial Partners.

Neil Collen, Socio Director de Livingstone comentó que "estamos orgullosos de poder anunciar las muy merecidas promociones de Diego y Juan a Socios. Ellos representan todo lo bueno de Livingstone: conocimiento, compromiso, perseverancia y empatía. También representan el futuro de la firma".

Seis socios

Con estas últimas promociones, las oficinas de Livingstone Partners en España fortalecen su equipo directivo, sumando un total de seis socios expertos en diversos sectores.

Castellana Green invertirá 35 millones en el despliegue de placas fotovoltaicas

Desplegará estas instalaciones en las cubiertas y marquesinas de los centros comerciales

Alba Brualla MADRID.

Castellana Properties, uno de los grandes propietarios de centros comerciales y parques de medianas de España, apuesta por la energía renovable. La socimi ha creado Castellana Green a través de una joint venture al 50% junto a Sunbird Solar, empresa especializada en soluciones solares y de almacenamiento de energía.

La nueva sociedad destinará a lo largo de los próximos años una inversión total de alrededor 35 millones de euros para la instalación de placas fotovoltaicas en todos los activos de la compañía patrimonialista, ofreciendo así energía verde a sus clientes.

“La capacidad instalada total de nuestros inmuebles asciende a 40 MW”, explica Jorge Orondo, Senior Energy & Utilities Manager en Castellana Properties en una entrevista con elEconomista.es.

“Hemos firmado ya una primera fase que superará los 2 MW de potencia para cubrir la demanda de electricidad de las zonas comunes de algunos de nuestros centros y también los primeros contratos con algunos de nuestros clientes”, apunta Orondo. Concretamente, en este arranque la socimi ha incluido los centros de Puerta Europa, El Faro, Vallsur, Habaneras y Granaita.

Con esta primera fase, en la que se instalarán las placas en las cubiertas de los centros y las marquesinas de los aparcamientos, se evi-



Centro Comercial Puerta Europa. EE

tará la emisión de 527.855 kilogramos de CO2, equivalentes a la plantación de 1.760 árboles.

Además, “tenemos en estudio algunos centros que requieren de soluciones arquitectónicas más singulares y que podrían sumar una potencia de otros 2 MW, solo para cubrir las zonas comunes de estos activos”, apunta el directivo, que destaca que la implantación será progresiva y atendiendo a la deman-

da de sus clientes que son los inquilinos de cada centro, ya que “vamos a hacer instalaciones a medida”.

“Tenemos confianza en que una vez empezamos con los primeros acuerdos y vean el éxito del proyecto se irán sumando más”, señala Orondo, que explica cuales son las ventajas de este proyecto para sus clientes.

Lo que diferencia esta iniciativa de otras que hay en el mercado es

que será Castellana Green la que suministrará la energía de forma directa a los usuarios, a los que además “no les exigimos ningún tipo de permanencia adicional a la que ya tienen firmada por el contrato de arrendamiento”.

Este se trata de un punto clave, puesto que las instalaciones fotovoltaicas tienen una vida útil de entre 25 y 30 años y esto está muy por encima de la duración de los con-

tratos de arrendamiento que se firman en los centros comerciales.

“Lo más difícil a la hora de lanzar este proyecto era encajar las necesidades de las empresas en el sector fotovoltaico con las necesidades de nuestros inquilinos. Los promotores de plantas fotovoltaicas necesitan saber cuando hacen una inversión que va a estar operativa durante ese periodo de tiempo”, apunta el directivo. “Con nuestras zonas comunes no había ningún problema, ya que los centros seguirán abiertos, pero para los operadores si que suponía un conflicto, ya que incluso los que tienen contratos a muy largo plazo tienen ventanas de salida”, detalla Orondo. “Nosotros, como especialistas en la gestión de los activos y su ocupación, somos los que asumimos el riesgo de la rotación de los clientes”, explica el directivo.

Además, esta energía verde se ofrecerá sin obligación de realizar ninguna inversión inicial y se da la opción de contratarla “a un precio fijo económicamente muy competitivo”. “En las conversaciones que

Han lanzado ya una primera fase que suma 2MW y están cerrando los primeros acuerdos

hemos mantenido con nuestros clientes estamos detectando mucho interés por la tarifa fija, ya que la inestabilidad que se ha vivido recientemente en el mercado de la electricidad ha puesto en valor la posibilidad de contar con una estabilidad en los precios. Esto les permite alejarse de la volatilidad del precio de la energía y por tanto cerrar presupuestos más certeros”, explica Orondo.

Los edificios de oficinas verdes se duplican en Madrid y Barcelona y ya son un cuarto del total

Entre las dos ciudades suman 5,5 millones de m2 eficientes y hay más proyectos en marcha

Alba Brualla MADRID.

Una cuarta parte del mercado de oficinas en Madrid y Barcelona ya es sostenible. A cierre de 2023, los edificios con certificados BREEAM y LEED ascendían al 27% de la superficie total en Madrid y el 26% en Barcelona, según datos recogidos por Savills.

La importancia de las certificaciones de sostenibilidad en el mercado de oficinas ha ido en aumen-

to en los últimos años, duplicándose en Madrid y triplicándose en Barcelona el número de inmuebles certificados desde 2020.

En medio de la creciente presión regulatoria que proviene de Europa para descarbonizar los edificios, la necesidad por parte del sector de demostrar su alineamiento con la Taxonomía de Actividades Sostenibles y los efectos de la pandemia sobre la seguridad y calidad del interior de los edificios, han hecho que la demanda de certificaciones BREEAM y LEED hayan ido en aumento sin descanso, incluso cuando el entorno macroeconómico no ha sido el más favorable para el sector a nivel inversión.

707.865
METROS CUADRADOS

Según datos de Savills, el mercado de las oficinas verdes seguirá mostrando dinamismo en los próximos años. En Madrid, se prevé la certificación de 707.865 m2, con proyectos destacados como el de las Torres Colón, que ya está prealquilado. En Barcelona, se sumarán 250.343 m2 de superficie verde. En este caso resalta Vilanova 12, con una superficie de 33.440 m2.

En Madrid, la superficie certificada alcanza ya 3,8 millones de metros cuadrados y supone un 0,4 puntos más de superficie certificada que en 2022. El 58% de la superficie y el 48% de los edificios verdes se encuentran en los submercados más activos, con los Paus del norte de la ciudad a la cabeza, con un 12% del total de superficie certificada en Madrid. Además, el 65% de la superficie verde en Madrid corresponde a inmuebles que renuevan periódicamente su certificación (LEED OM + BREEAM EU).

En Barcelona, la superficie certificada a cierre de 2023 ascendía a 1,7 millones de metros cuadrados, un 26% del total, lo que supone un

aumento de 1,7 puntos respecto a 2022. La superficie verde sigue en aumento en todos los submercados, especialmente en Centro Ciudad y New Business Areas (NBA), y el 61% de la superficie certificada corresponde a edificios con certificación renovable periódicamente.

Los edificios sostenibles se comportan, de media, mejor que el conjunto del mercado. Desde 2016, el tamaño medio de las operaciones en edificios certificados en Madrid es superior a los que no cuentan con ningún sello, y la renta media también es superior.

En concreto, el tamaño medio de las operaciones de alquiler en edificios certificados asciende a 1.342 metros cuadrados en la serie histórica, frente a los 925 metros cuadrados del resto del mercado de oficinas. Por su parte, la renta alcanza los 21,81 euros por metro cuadrado al mes, frente a los 17,53 euros de los inmuebles sin certificación.

Empresas & Finanzas

GSK plantará cara a Novartis en España en oncología hematológica

La compañía británica negociará con Sanidad la financiación del rival de Jakavi

Javier Ruiz-Tagle MADRID.

GSK plantará cara a Novartis con un tratamiento que amenaza a una de las promesas terapéuticas de la multinacional suiza. A finales de septiembre, la helvética consiguió convencer al Ministerio de Sanidad de la pertinencia de dar financiación a Jakavi, un tratamiento que se utiliza para una forma rara de cáncer hematológico. Ahora, apenas ocho meses después, la competencia británica (Omijara) está a las puertas del sistema público.

Tras recibir la aprobación europea a finales de enero, ahora GSK comenzará a negociar con el departamento que dirige Mónica García con el objetivo de llevar el medicamento lo antes posible a los hospitales españoles. Si bien es cierto que España suele tardar, de media, casi dos años en introducir novedades terapéuticas, lo cierto es que cuando se fomenta la competencia los tiempos se acortan por la necesidad de contener los presupuestos públicos.

Mientras tanto, quien sí que ha empezado a trabajar ya en los trámites es la Agencia Española del Medicamento. A la entidad que dirige María Jesús Lamas le corresponde realizar el informe técnico del fármaco y ya han comenzado.

La llegada del medicamento, que podría ser este mismo año, supondrá un golpe al desarrollo comercial del medicamento de Novartis. En sus primeros compases, Jakavi



Cristina Henríquez de Luna, presidenta y CEO de GSK España. ALBERTO MARTÍN

ha tenido un comportamiento exponencial y culminó el pasado 2023 con unas ventas globales de 1.700 millones a nivel global (un 14% más que en 2022) a pesar de no haber conquistado aún todos los mercados posibles. Por otro lado, consultoras como Evaluate Pharma, consideran que el fármaco de Novartis se colará en la lista de los diez medicamentos más vendidos en la categoría terapias huérfanas (aque-

llas dirigidas a un grupo reducido de pacientes).

El medicamento de GSK no es un desarrollo de la farmacéutica, sino que responde a la estrategia de adquisiciones de la británica. Hace dos años, la multinacional desembolsó unos 1.750 millones de euros para hacerse con la biotecnológica Sierra Oncology, que tenía a este fármaco en últimas fases de desarrollo clínico. Tras la culminación

de los ensayos, ahora la compañía comenzará a recuperar la inversión. Es más, más allá de lo que consiga en los países europeos, ya en Estados Unidos ha conseguido un hito más importante que el que pensaban en la firma inglesa. Cuando GSK compró Sierra, pensaron en recibir una aprobación para segunda línea de tratamiento y la FDA americana les ha otorgado primera línea, lo que impulsa las ventas.

Teva lanzará el genérico del superventas de Bristol Myers

Se trata de un medicamento anticoagulante

J. R.-T. MADRID.

La compañía farmacéutica Teva lanzará al mercado español el genérico de Eliquis, el medicamento superventas de Bristol Myers Squibb. Se trata de la primera copia de los denominados nuevos anticoagulantes, que durante la pasada década hicieron de oro a las compañías que lanzaron moléculas similares. No en vano, Eliquis ha sido durante los últimos años el medicamento con mayores cifras de facturación en las farmacias.

La denominación comercial del genérico será Apixabán Tevagen y se presentará en dosis de 2,5mg (60 comprimidos) y 5 mg (60 comprimidos), pudiendo adecuarse el tratamiento a las diferentes necesidades de cada paciente, no interfiriendo con otros medicamentos ni alimentos y no requiere controles periódicos de la coagulación.

“Con el lanzamiento de este nuevo medicamento genérico para el tratamiento de enfermedades cerebrovasculares, seguimos ampliando nuestro portafolio con el objetivo claro de mejorar el acceso a tratamientos asequibles para los pacientes, y refleja nuestro firme compromiso de la mejora de la salud y la sostenibilidad del Sistema Sanitario”, ha señalado el director general de Teva para España, Juan Carlos Conde.

Grupo VIVO implanta la Inteligencia Artificial de Incepto

La compañía la utilizará en una unidad móvil, en su clínica de Zaragoza y en una de las de Sevilla

Rocío Antolín MADRID.

Grupo VIVO, corporación que se dedica al diagnóstico por imagen, ha incluido la Inteligencia Artificial (IA) de la tecnológica Incepto Medical en sus servicios y se utilizará en una de sus unidades móviles, en su centro de Zaragoza, la clínica VIVO Sagasta; y en uno de sus centros en Sevilla, la clínica VIVO Los Remedios. Ambas han firmado un acuerdo de pago por uso, que podría ampliarse en un futuro, según explican a *elEconomista.es*.

De los 25 algoritmos que componen la cartera de Incepto, Grupo VIVO ha contratado tres de ellos: uno dirigido a reducir los tiempos en las tomografías por omisión de positrones (*SubtlePET*), otro utilizado para disminuir los tiempos en las resonancias magnéticas (*SubtleMR*) y otro para la detección del cáncer de mama (*Transpara*). El primero mencionado se instalará en una de las unidades móviles, el segundo en la clínica de Zaragoza y el tercero en la de Sevilla, según explica Incepto. Todos tardan entre uno y cinco minutos en dar un resultado. La empresa de diagnóstico por imagen afirma que en un futuro podría ampliarse el número de algoritmos que usen.

Con anterioridad, ambas compañías llevaron a cabo un proyecto pi-

Grupo VIVO prevé ampliar el uso de los algoritmos de Incepto a sus clínicas en Sevilla

loto en la clínica VIVO Los Remedios en Sevilla, que tuvo una duración de entre uno y dos meses. Durante la prueba, se usaron los algoritmos mencionados.

Grupo VIVO no cierra las puertas a extender el uso de la IA de Incepto en otras clínicas, y aumentar el catálogo de algoritmos. En este caso, el presidente y CEO, Óscar Brihuega Moreno, adelanta a este periódico que las próximas en las

que se incorporaría serían las tres de Sevilla: Nervión, Capuchinos y Los Remedios. “Veremos qué algoritmos encajan mejor con nuestra forma de trabajo, con la demanda de nuestros pacientes y clientes. Dependiendo de la experiencia que tengamos en los próximos meses seguiremos, aumentaremos o reduciremos al resto de sitios que tenemos en España”, explica Moreno.

Respecto a cuánto durará el acuerdo, tanto Incepto como Grupo VIVO afirman que al tratarse de un acuerdo de suscripción y pago por uso, no hay un número específico de años. “Es a demanda y el cliente puede cancelarlo cuando quiera”, dice el director general de Incepto en España, Alfonso Martínez.

En 2023 Incepto facturó 10 millones de euros y estima aumentar

sus ingresos un 75% durante el presente ejercicio gracias a su plataforma de algoritmos. En España presta servicio a HM Hospitales, Clínicas CEMTRO y, desde ahora, a Grupo VIVO. Para seguir ampliando en términos geográficos su negocio, en 2025 abrirá una ronda de entre 25 y 50 millones.

Por su parte, Grupo VIVO cuenta con una cartera de 300.000 pacientes anuales. Posee ocho clínicas y nueve unidades móviles en España. En 2024 prevé ampliar su catálogo y seguir expandiéndose por España. “Queremos crecer en algunos territorios en los que ya hemos trabajado con unidades móviles y ampliar la cartera de servicios, no solo en el catálogo de diagnóstico sino en otras áreas”, explica Brihuega Moreno.

Xelo Montesinos Consejera delegada de Unicorn Content

“El 85% de nuestra producción es para Mediaset y queremos entrar en TVE”

Javier Romera/David Saiz MADRID.

Xelo Montesinos lleva la mayor parte de su vida profesional ligada a Ana Rosa Quintana, primero en Cuarzo y ahora en Unicorn Content. Les unió Antena 3 y ahora se han hecho fuertes en Telecinco. Fundadora, accionista y consejera delegada de la empresa, Montesinos, una de las personas que más sabe de televisión en España, tiene como objetivo trabajar para TVE y entrar en todas las plataformas. Su única línea roja es Atresmedia, porque “es nuestro competidor”.

¿Cuál es la situación de la productora actualmente?

Producimos más de 70 horas semanales entre los distintos programas en directo: *La mirada crítica*, *Vamos a ver*, *TardeAR*, *Tiempo al tiempo* y *Fiesta*. Ahora estamos trabajando en proyectos de documentales y series. De ficción, hicimos la segunda y tercera temporada de *Desaparecidos* y ahora vamos a estrenar *El Marqués*, que se emitirá en Telecinco y en Prime Video.

El 85% de las producciones son con Mediaset, ¿quieren crecer en otras cadenas?

Sí. En los seis años que llevamos con la productora, hemos trabajado en casi todas las televisiones. En À Punt, ETB, Canal Sur, Telemadrid... Y en las plataformas estamos prácticamente en todas, como Prime Video o HBO Max.

¿Tienen alguna línea roja? ¿Mediaset les permite trabajar por ejemplo para TVE?

Sí, podemos trabajar con TVE. Con el único que no podemos trabajar es con nuestro competidor, Atresmedia. De hecho, hemos presentado varios proyectos para TVE. Antes, en Cuarzo, también hicimos grandes proyectos de entretenimiento para TVE, como *El pueblo más divertido* y *Fantastic Dúo*, que fue un proyecto adelantado a la época. Estamos constantemente presentando proyectos y no solo con TVE, también con todas las plataformas de *streaming*.

¿Cómo productora han recibido alguna directriz nueva desde que Alessandro Salem dirige Mediaset en comparación con la era de Paolo Vasile?

Más que directriz, cada directivo tiene su forma de ver la televisión. Las conversaciones que hemos tenido con él han sido para trasladar-



ALBERTO MARTÍN

Crecimiento:
“Hemos alcanzado una facturación de 30 millones de euros en el último ejercicio”

Competencia:
“Me sorprende que Antena 3 no tenga publicidad por la tarde, pero cada uno tiene su modelo”

Cambio:
“Ana Rosa aceptó pasar a la tarde porque se lo pidió Mediaset, pero ha sido duro”

nos qué espera de su mandato. Y son cosas en las que estamos de acuerdo. Nuestra línea editorial no ha cambiado y la de Ana Rosa como presidenta de esta compañía es la misma. Ya sabéis qué tipo de televisión nos gusta hacer: programas en directo y de actualidad. Tenemos nuestras líneas rojas, por supuesto, que no queremos cruzar.

¿Qué nivel de facturación tienen?

En 2023 alcanzamos una facturación de 30 millones, lo que supone un 7% más. Hemos mantenido una línea de crecimiento progresiva desde que empezamos en 2018, con un aumento de la facturación anual de entre el 5 y el 9%. Estamos muy satisfechos. Una de las ideas que tenía cuando decidí montar la productora e independizarme —me ofrecieron ser CEO de Cuarzo— fue porque no quería estar sujeta a las presiones de los presupuestos que podría marcarnos un consejo en Francia o EEUU. Estar en una empresa internacional fue una experiencia fantástica, pero mi siguiente paso era ser mi propia jefa.

¿Cómo está repartido el capital de Unicorn?

Yo tengo una participación del 19%, Ana Rosa un 51% y el resto es de Mediaset. La relación de la cadena con las empresas participadas está

muy bien, porque hace un seguimiento, pero no te pone unos objetivos. Es una relación de socios, pero ellos mismos también son clientes y saben cómo funciona el mercado. Yo he sido conservadora, me ponía unos objetivos muy conservadores y todo lo que me he encontrado ha sido positivo, ha estado por encima. Pero cuando estás en una gran empresa internacional y presentas un presupuesto, parece que todo lo que pones es poco. Y es importante conocer el mercado, la competencia, que te pueden cambiar de día el programa, de hora...

¿Lo que ha pasado con La Fábrica de la Tele les influye? ¿Se han quitado un rival?

Nunca han sido rivales sino compañeros. Otra cosa es el juego de la televisión, con colaboradores que entran y salen. Más allá de que estemos más o menos de acuerdo con una noticia, pero como pasa con todo. Si en tu propio programa piensan diferente, ¿cómo no va a ocurrir en productoras distintas? Cada uno tiene su modo de negocio y línea editorial, pero nunca he considerado un rival a La Fábrica.

¿Cómo ha sido el paso de Ana Rosa Quintana a la tarde?

Nosotras no pedimos pasar a la tarde, lo ha dicho Ana Rosa. Se le pi-

dió este favor de pasar a la tarde, ella se lo pensó mucho, pero por la cadena y la relación que tiene con Mediaset decidió hacerlo. Y no te voy a engañar, ha sido duro. Llevamos seis meses de programa y ha sido muy duro, porque después de 18 años en la mañana, pasar a la tarde... Conocíamos la franja porque lo hicimos en Antena 3 (*Sabor a ti*), pero era reciclarse y hacer otro modelo de información y entretenimiento. Fue duro por la competencia y porque las otras dos generalistas no tienen publicidad y eso también repercute. Pero hay una cosa positiva, dentro de lo duro que ha sido escalar la montaña de la tarde, a nivel de *target* comercial estamos muy por encima de la media. Tenemos un público muy rentable.

¿Les sorprende que Antena 3 no emita publicidad en el programa de Sonsoles Ónega?

Me sigue sorprendiendo, pero cada uno tiene su modelo de negocio. Yo me preocupo de retener al espectador de la mejor manera posible, porque yo sé que tengo que retenerlo y el espectador no tiene la fidelidad de antes, sobre todo cuando había dos grandes cadenas. Aunque ahora hay una parte del público que ni si quiera está en las generalistas, sino en las temáticas o las plataformas de *streaming*.

Empresas & Finanzas

Stayforlong salta a Latinoamérica en busca de los 300 millones en ventas

La plataforma catalana comercializa largas estancias en hoteles y opera en 24 países

Víctor de Elena MADRID.

Stayforlong, la agencia catalana de viajes dedicada a las largas estancias en hoteles, continúa haciéndose un hueco en el competido mercado de las OTAs. El auge turístico que vive España desde que finalizara la pandemia, vinculado al cambio de preferencias de los viajeros, ha provocado que éstos opten cada vez más por estancias más largas y lejanas, y es aquí donde la compañía fundada en Barcelona ha encontrado su principal mercado. Centrada en aquellos turistas que pretenden estar más de una semana en un mismo destino, en 2023 consiguió superar el umbral de rentabilidad y alcanzar beneficios desde su nacimiento ocho años antes.

Hasta alcanzar este hito, Stayforlong ha visto cómo pasaba de vender estancias por un total de 105 millones en 2019 a duplicar esta cifra en 2023 hasta los 230,3 millones, según datos aportados por la compañía. “Estos tres últimos años han sido de mucho crecimiento”, explica Luis Osorio Solé su CEO y fundador en conversación con *elEconomista.es*.

Todo a la tecnología

Detrás de este hito se encuentran dos grandes razones. La primera, común a casi todo el sector, es el ‘boom’ del turismo a nivel mundial. “Viajar una vez al año se ha convertido en una prioridad para todo el mundo, pero para quienes tienen

230,3
MILLONES DE EUROS

Fue el valor total de las ventas emitidas por Stayforlong en 2023, un importe que duplica a las registradas cuatro años antes, cuando registró 105. Pese a ser una compañía española, la mayor parte de sus ventas procede del extranjero, con Estados Unidos o el Reino Unido como sus principales mercados. “Vamos por el buen camino, cumpliendo con el business plan”, comenta su fundador a *elEconomista.es*.

menos de 40 años, hacerlo dos o tres veces es algo obligado”, asegura Osorio. Pero posicionarse en un mercado tan competido no es nada sencillo. Por esa razón, aprovecharon la pandemia para llevar a cabo una reconversión de su plataforma tecnológica que les ha permitido duplicar la facturación sin apenas ampliar su plantilla: han pasado de 75 personas en 2019 a 83 en la actualidad.

“Cuando llegó el covid decidimos ser más eficientes. Queríamos tener una empresa lo más compacta posible y ser similares a una startup. Este cambio ha sido posible gracias a un enfoque tecnológico muy potente, donde todo tiene que estar automatizado. Nosotros tene-



Luis Osorio Solé, CEO y fundador de Stayforlong. EE

mos que estar pensando soluciones, no ejecutándolas”, defiende. Visto el nicho, no se conforman con estas cifras. Sus previsiones contemplan cerrar el ejercicio 2024 con una cifra de negocio próxima a los 300 millones de euros que permita consolidar su Ebitda (resultado bruto de explotación) y aumentar las ganancias, una vez superado el break even.

Fundada en 2015 por tres socios, la plataforma inició su operativa sellando acuerdos con 6.000 hoteles. Casi una década después, su oferta asciende a un millón de habitaciones repartidas por 24 países, principalmente europeos (España, Francia o Italia), pero también Turquía, Estados Unidos, Australia o Sudáfrica, con la vista puesta en dar un próximo salto hacia Latinoamérica. La mayoría de ellas pertenecen a hoteles independientes o pequeñas cadenas, que en caso del viejo continente ascienden al 70% del to-

En cuatro años ha logrado duplicar sus ventas pese a sólo sumar 8 personas a su plantilla

tal. “Es ahí donde podemos aportar valor, las grandes ya saben llegar a los clientes. Somos aliados de los hoteles, tenemos la base de datos de clientes y se la aportamos a la industria para que puedan llegar a ellos”, destaca. Sus clientes más típicos son familias que optan por viajar 15 días a un destino vacacional en la costa, un segmento en el que compiten con el alquiler vacacional. Para hacerle frente, se apoyan en unas cifras de retención es muy altas: según Osorio, el 40% de quienes viajan con Stayforlong vuelven a reservar en la plataforma.

Aenor certificará las buenas prácticas en competencia

Avalará a las empresa que faciliten la libre competencia con un sello de ‘compliance’

V. E. MADRID.

La certificadora Aenor pone en marcha un nuevo sello para aumentar las garantías en materia de libre competencia empresarial ante el auge de las políticas de cumplimiento normativo y regulatorio (compliance) en las corporaciones, un hecho constatado por la compañía tras emitir más de 400 certificados de este área a empresas desde el año 2017. La nueva certificación de “Compliance en materia de libre competencia” está basada en la nor-

ma UNE 19603 y se une a otras ya existentes en los ámbitos del compliance tributario, sociolaboral o penal. La mencionada norma fue propuesta por la Autoridad Vasca de la Competencia y en su diseño también ha participado la Autoridad Catalana de Competencia. Su redacción se ha basado en los requisitos fijados por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) en su guía de compliance. Para Mayrata Conesa, mánager de buen gobierno de Aenor, esta solución es “un contenido de altísima calidad, porque está basado en los conocimientos de las autoridades y de los despachos profesionales que mas saben de competencia”. La solución diseñada por Aenor contempla un sistema de gestión en relación con las obligacio-

El repentino éxito del ‘compliance’

Cada vez son más las empresas que incluyen el cumplimiento normativo en sus objetivos empresariales, fruto de la buena respuesta de bancos y administración a sus buenas prácticas. Así, el ‘compliance’ se ha convertido en un aliado para generar confianza en ámbitos judicializados o sometidos a procedimientos exhaustivos, demostrando su compromiso y su labor de control y supervisión.

nes y riesgos que afectan a las organizaciones en materia de libre competencia, obligando a la compañía a gestionarlas, a evaluar los posibles riesgos a los que se ve sometida y a establecer controles a estos riesgos, incluidos canales de denuncias. Además, permite potenciar la gobernanza, el liderazgo y la cultura empresarial al afectar a todos los estamentos de la compañía.

Para la experta, esta solución no es sólo un territorio de grandes empresas, sino que cada vez son más las medianas que, arrastradas por el efecto tractor de las primeras, han de contar con estas certificaciones: “Los sectores más sensibles a esta materia son los que trabajan con las administraciones públicas, que tienen mayores riesgos de vulnerar la Ley de Defensa de la Com-

petencia o que, por su actividad, tienen un posicionamiento que les puede llevar a dominar un mercado”, explica, poniendo como ejemplo a las empresas que conforman consorcios (UTE) y participan en licitaciones públicas.

“La experiencia nos dice que las certificaciones son apreciadas por los inversores y accionistas. Están muy presentes en las operaciones corporativas y han ido adquiriendo relevancia en ese ámbito, porque permiten aligerar las due diligence de bancos e inversores. Son garantía de que detrás de la empresa hay un modelo organizativo basado en estos compromisos, por lo que está muy relacionado con la gobernanza ESG, que contribuyen a la sostenibilidad de las empresas”, concluye.

Bolsa & Inversión

Casi 40 gestoras españolas manejan menos de 200 millones en sus fondos

El sector está en pleno proceso de concentración para afrontar los mayores costes regulatorios | Los bancos acaparan el 80% de los 360.000 millones del volumen total de la industria

Ángel Alonso MADRID.

La industria de gestión de activos española ya supera los 360.000 millones de euros en activos bajo gestión, pero el grueso de este volumen está en manos de las entidades financieras, que controlan casi el 80% del patrimonio, con tres bancos (CaixaBank, Santander y BBVA) acaparando una cuota del 53%, según los últimos datos de Inverco, teniendo en cuenta únicamente los fondos de inversión domiciliados en España.

Debajo de este grupo hay una miríada de gestoras que manejan desde los 8.000 millones de euros de Mutuactivos o los 4.600 millones de Bestinver hasta los 2.180 millones de Azvalor, los 1.500 millones de Cobas o los 1.217 millones de Santalucía AM. Más abajo todavía se encuentran 64 firmas que tienen un volumen patrimonial inferior a los mil millones, y de éstas, cuarenta cuentan con menos de 200 millones de patrimonio.

Este conjunto es muy variopinto, puesto que incluye tanto a firmas como Panza Capital, Valentum, Horos, Buy & Hold u Olea Gestión, entre las que pueden ser más conocidas y que cuentan con planes de crecimiento, con otras que se mantienen con un volumen reducido desde hace años y que deben afrontar un entorno competitivo de mayores costes regulatorios y tecnológicos, como todo el sector en general.

La reciente compra de Gesnorte, que maneja 293 millones de euros, por parte de Dunas Capital o la adquisición de Altair Finance, que cuenta con 88 millones, por parte de Solventis (171 millones en sus fondos españoles) han vuelto a poner sobre la mesa la necesidad de realizar operaciones corporativas para ganar músculo, después de unos años en los que Abante (participada a su vez en un 20% por Mapfre) y Mutuactivos han protagonizado las grandes adquisiciones de la industria de inversión, mediante la integración de C2 Asesores, 360°CorA, Dux Inversores y Welzia, en el caso de la primera, y de Alantra WM, Orienta Capital y EDM en el caso de la segunda.

La cercanía de la edad de jubilación de los fundadores de varias firmas de inversión y la necesidad de afrontar los costes mencionados se conjugan con la competencia de la gestión pasiva y el auge de la comercialización de los activos no co-

tizados, empujados por las gestoras internacionales y con promesas de rentabilidad de doble dígito.

En algunos casos, contar con un volumen reducido en los fondos españoles no significa que el patrimonio se limite a ese nivel, sino que la gestora apuesta por Luxemburgo para captar clientes de banca privada de manera prioritaria. Es el caso de Buy & Hold, firma que tiene una estructura en la que sus fondos españoles invierten de hecho en los fondos similares registrados en el Gran Ducado (lo que en la jerga se conoce como *master-feeder*).

“El dato de patrimonio de nuestros fondos españoles puede resultar engañoso para retratar la realidad de Buy & Hold, ya que el grueso de nuestra actividad está en nuestros fondos luxemburgueses, con los cuales sumamos cerca de 450 millones de euros en activos bajo gestión. De hecho, somos una de las 20 gestoras españolas con más vo-

Los socios de estas firmas destacan la alineación de intereses con sus clientes

lumen en Luxemburgo, donde además somos propietarios de nuestra propia estructura, algo poco común en la industria española de gestión de activos”, explica Antonio Aspas, uno de los socios fundadores de la firma, quien considera que un tamaño más reducido permite ofrecer un servicio más eficiente y una atención “más cercana, ágil y transparente, ya sean clientes institucionales o particulares”.

Para Arancha Gómez, directora comercial de Olea Gestión, un patrimonio cercano a los 200 millones de euros empieza a ser el nivel “mínimo necesario” para ser viable y cubrir el nivel de exigencias regulatorias. “Este coste fijo se consigue diluir con el crecimiento lento pero constante de activos bajo gestión. Y es posible porque contamos con proveedores de servicios de alta calidad, lo que implica una supervisión por parte de la gestora pero a un coste menor que el que obligaría a tener entre otros un departamento de cumplimiento normativo o de control de riesgos, entre otros”, subraya.

La banca domina la gestión de activos

Las gestoras con mayor patrimonio

Nombre	Nº de fondos	Volumen patrimonial (millones de euros)	Cuota de mercado (%)
CaixaBank AM	287	86.973	23,84
Santander AM	198	55.828	15,31
BBVA AM	105	51.165	14,03
Ibercaja Gestión	129	23.888	6,55
KutxaBank	65	22.267	6,1
Sabadell AM	194	14.035	3,85
Bankinter Gestión	161	13.332	3,66
Unigest	87	8.718	2,39
Gescooperativo	86	8.614	2,36
Mutuactivos	120	8.039	2,2

Las gestoras españolas con menor patrimonio

Nombre	Nº de fondos	Volumen patrimonial (millones de euros)	Cuota de mercado (%)
Beka AM	7	148	0,04
Ábaco Capital	9	142	0,04
Ginvest AM	4	134	0,04
Valentum AM	4	133	0,04
Patrivalor	2	130	0,04
Julius Baer Gestión	5	125	0,03
Welcome AM	7	121	0,03
AFI Inversiones Globales	9	109	0,03
Horos AM	2	106	0,03
Amchor Investments S,	8	100	0,03
Buy & Hold Capital	4	98	0,03
Altan Capital	5	94	0,03
Sassola Partners	6	92	0,03
Altair Finance AM	12	88	0,02
AlantraA EQMC AM	6	83	0,02
Gesbusa	3	79	0,02
Olea Gestión de Activos	1	77	0,02
Impact Bridge AM	3	54	0,01
Market Portfolio AM	4	54	0,01
Finletic Capital	1	35	0,01
EBN Capital	15	32	0,01
MDEF Gestefin	1	30	0,01
Talenta Gestión	5	29	0,01
Gesinter	4	29	0,01
Miralta AM	15	29	0,01
Muza Gestión de Activos	1	23	0,01
Rolnik Capital Owners	3	23	0,01
Actyus Private Equity	5	23	0,01
Amistra	1	22	0,01
NAO AM	3	18	0,01
ACCI Capital Investments	4	5	0
Alterna Inv. y Valores	1	5	0
Augustus Capital AM	1	4	0
Grantia Capital	2	2	0

Nota: con datos a marzo teniendo en cuenta solo los fondos domiciliados en España.

Fuente: Inverco.

elEconomista.es

En Panza Capital, que acaban de superar la barrera psicológica de los 200 millones de patrimonio un año después de su nacimiento, señalan que la especialización es clave para el desarrollo de las gestoras pequeñas. “Ser grande no es ni bueno ni malo. Hay gestoras pequeñas que generan rentabilidades muy atractivas y hay gestoras grandes con rentabilidades muy pobres. Quizá haya una mayor correlación con el grado de especialización: las gestoras que pretenden hacer de todo es más difícil que generen buenas rentabilidades, mientras que las gestoras que se especializan pueden ser muy competitivas en rentabilidad”, apunta Gustavo Trillo, consejero delegado de Panza Capital.

De la misma opinión es Beatriz Valdecantos, responsable de relación con inversores de Valentum AM, para quien un volumen inferior a 200 millones puede ser ade-

Los 200 millones es el “nivel mínimo” necesario para ser viable y afrontar los costes normativos

cuado “siempre y cuando se trate de una gestora especialista en un nicho de inversión y donde los recursos se puedan centrar en uno o dos fondos de la misma categoría”.

Valdecantos insiste en la necesidad que tienen las gestoras pequeñas de ser más eficientes, lo que obliga a tener un producto “muy atractivo con buenas rentabilidades que sea el principal gancho comercial y sea capaz de crear marca por sí mismo”, que les permita competir con las gestoras más grandes, que cuentan con mayores recursos de marketing.

La alienación de intereses de los dueños de estas gestoras con sus clientes y la agilidad a la hora de implementar cambios en la estrategia de los fondos son las cualidades que destaca también Alejandro Martín, gestor y socio de Horos AM. “No parecen factores tan relevantes, pero son la brújula de nuestras decisiones de inversión y han conseguido que las rentabilidades anualizadas de los últimos cinco años estén por encima del 11% en los fondos de bolsa española y global”, dice.

Bolsa & Inversión



Renta variable

Novo Nordisk mejora sus previsiones

La mayor empresa europea por capitalización bursátil, Novo Nordisk, registró un aumento significativo en su beneficio neto, alcanzando los 3.406 millones de euros, lo que representa un incremento del 28 % interanual en el primer trimestre. Las ventas netas también ascendieron por el éxito de sus medicamentos

para la diabetes y el sobrepeso. La compañía elevó sus previsiones para todo el año, un aumento de las ventas entre un 19% y un 27 %. Además, con la adquisición de Catalent permitirá a la entidad aumentar su capacidad de producción, acumulando en el 2024 una rentabilidad cercana al 25%.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Amundi Fds US Pioneer A EUR C	37,35	11,5
Amundi IS S&P 500 ESG Index AE Acc	27,87	9,43
Vontobel mtx Sust EmMkts Ldrs H EUR	2,61	17,22
DPAM B Equities Eur Sust B € Cap	6,83	11,97

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. [elEconomista.es](#)

Bolsas

ÍNDICES		VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35		-1,05	19,75	10,82	4,68
Cac40		-0,67	7,55	13,92	3,19
Dax Xetra		0,32	13,65	13,02	3,19
Dow Jones		0,37	14,40	18,75	1,92
CSI 300		2,80	-10,54	12,08	2,90
Bovespa		1,91	24,88	8,02	6,36
Nikkei 225		-0,58	31,13	22,29	1,76

Renta fija

La deuda pública lidera el crecimiento

Los activos de los fondos del mercado monetario han superado los 6 billones de dólares, impulsados por la perspectiva de tipos de interés a corto plazo elevados. Este aumento refleja la cautela de los operadores ante las señales de la Fed de mantener una política monetaria restrictiva. Jerome Powell, presidente del

banco central, reiteró la disposición de sostener las tasas en niveles históricamente altos para controlar la inflación. La semana pasada, la autoridad monetaria decidió mantenerlas tasas en el rango de 5,25 a 5,5%, las más altas desde 2001. Los fondos gubernamentales lideran el crecimiento, por ser más seguros.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Mutufondo A FI	5,14	2,66
Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR	4,13	3,33
MS INVF Euro Strategic Bond A	4,88	5,34
T. Rowe Price Glb Aggt Bd Q EUR	-2,53	5,10

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	-	3,20	3,31	3,91
Alemania	3,57	2,98	2,54	2,65
Reino Unido	5,23	4,43	4,28	4,75
EEUU	5,36	4,88	4,57	4,72
Japón	0,05	0,29	0,90	1,99
Brasil	-	10,61	11,64	-

Materias primas

El cacao sufre su mayor caída desde 1960

El cacao vuelve a ser tendencia en el mercado de materias primas, esta vez se ha debido a un brusco retroceso en su precio, llegando a registrar la mayor caída en dos días desde 1960. Siguiendo el futuro que cotiza en Londres se dejó más de un 36% desde los máximos alcanzados el 19 de abril. Tras este movimien-

to, los analistas reconocen que a nivel fundamental no ha cambiado nada y que la volatilidad ha sido fruto de una escasez repentina de liquidez. Por ende, los inversores esperan que el precio se mantenga presionado al alza, en un entorno de enfermedades en los cultivos africanos junto a las condiciones climáticas.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Carmignac Pf Climate Transitr A EUR Acc	1,30	11,11
Guinness Sustainable Energy C EUR Acc	-11,10	23,62
CT (Lux) Enhanced Cmdts AEH	3,69	12,17
Ofi Invest Precious Metals R	-6,92	15,31

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. [elEconomista.es](#)

Materias Primas

	FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent		83,93	-6,22	16,04
Petróleo WTI		79,14	-5,62	15,36
Oro		2.307,40	-1,17	13,27
Cobre		454,30	-0,46	18,57
Níquel		18.493,04	-2,86	-25,93
Aluminio		2.491,18	-1,98	4,99
Cacao		456,25	3,69	-29,29
Trigo		1.202,00	3,67	-16,99

Gestión alternativa

Bitcoin y Ethereum llegan a la bolsa china

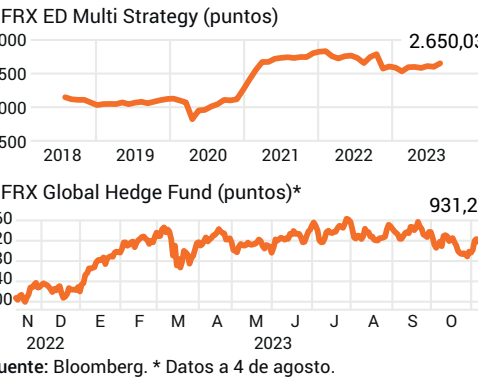
El debut de los ETFs de Bitcoin y Ethereum en Hong Kong se ha visto ensombrecido por su evolución negativa durante el mes. Tras la aprobación, se produjo una caída bursátil de ambas *criptos* durante el mes de abril hasta de casi un 15%. La luz verde para estos fondos cotizados en el continente asiático represen-

ta una oportunidad para que los inversores chinos diversifiquen su cartera. Aunque se esperaba un lanzamiento más ágil, la aprobación oficial de varios de estos vehículos financieros llegó después de lo previsto. A pesar de las caídas, las dos criptomonedas acumulan una rentabilidad del 30% y 25% en lo que va del año.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Renta 4 Pegasus R FI	5,99	3,49
CT (Lux) Credit Opps 1E	3,48	2,37
Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap	4,23	1,70
Dunas Valor Prudente I FI	5,46	0,80

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. [elEconomista.es](#)



Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES				
		MAR/24	JUN/24	2025	2026	
Euro-Dólar	1,07	1,09	1,07	1,12	1,13	
Euro-Libra	0,86	0,85	0,86	0,86	0,85	
Euro-Yen	164,65	161,00	162,00	156,00	148,50	

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES				
		MAR/24	JUN/24	2025	2026	
Euro-Franco Suizo	0,97	0,97	0,98	1,00	1,02	
Libra-Dólar	1,26	1,29	1,25	1,29	1,31	
Dólar-Yen	153,19	148,00	152,00	139,50	130,00	

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES				
		MAR/24	JUN/24	2025	2026	
Dólar-Yuan	7,24	7,18	7,25	7,04	6,83	
Dólar-Real Brasileño	5,11	4,90	5,13	5,00	4,95	
Dólar-Franco Suizo	0,91	0,88	0,92	0,91	0,89	

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.÷DIV 2024 (%)	PER 2024†	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬆️ Acciona	113,90	2,61	-31,67	-14,55	19.108	4,36	15,23	149,84	C
⬆️ Acciona Energía	20,20	2,96	-36,56	-28,06	11.518	2,23	17,19	26,17	M
⬆️ Acerinox	10,15	-0,78	4,86	-4,74	5.225	6,02	7,92	13,50	C
⬆️ ACS	37,86	0,16	20,15	-5,73	11.747	5,63	14,89	37,97	M
⬆️ Aena	172,70	-4,32	16,81	5,24	27.927	5,31	14,69	198,35	M
⬆️ Amadeus	59,56	-2,20	-5,31	-8,20	50.979	2,25	20,71	70,36	C
⬆️ ArcelorMittal	24,31	-0,12	-5,15	-5,28	6.501	1,95	6,11	31,61	C
⬆️ Banco Sabadell	1,89	1,34	109,30	69,36	136.023	5,04	7,31	1,96	C
⬆️ Banco Santander	4,53	-0,77	45,21	19,87	119.709	4,66	6,37	5,27	C
⬆️ Bankinter	7,39	-1,96	45,78	27,57	25.296	6,86	7,39	8,12	M
⬆️ BBVA	9,85	0,67	56,60	19,74	165.331	6,74	6,74	11,33	M
⬆️ CaixaBank	4,76	-3,65	47,76	27,62	116.122	9,13	6,83	5,68	C
⬆️ Cellnex	32,82	2,88	-13,12	-7,96	62.921	0,18	-	41,94	C
⬆️ Enagás	14,05	2,33	-22,50	-7,96	13.262	7,94	13,99	16,92	V
⬆️ Endesa	17,24	-0,26	-15,27	-6,64	26.671	6,43	10,73	20,97	M
⬆️ Ferrovial	34,22	0,47	18,78	3,63	146.737	2,24	47,53	39,15	M
⬆️ Fluidra	20,38	1,95	34,34	8,12	8.481	2,89	18,26	21,52	M
⬆️ Grifols	8,89	1,69	-0,83	-42,48	25.270	0,00	11,13	16,47	M
➡️ Iberdrola	11,58	0,00	-1,32	-2,49	258.024	4,97	14,36	12,87	C
➡️ Inditex	42,82	0,75	39,71	8,60	85.247	3,58	22,74	45,06	M
⬆️ Indra	18,01	-0,17	50,21	28,64	6.612	1,58	12,38	21,65	C
⬆️ Inm. Colonial	5,65	0,62	1,30	-13,74	6.650	4,92	17,55	6,33	M
⬆️ IAG	2,08	-0,24	23,03	16,84	35.096	2,40	4,70	2,54	C
⬆️ Logista	25,60	-0,39	5,26	4,58	3.167	7,70	10,98	30,55	C
⬆️ Mapfre	2,24	-0,88	25,11	15,39	6.494	6,96	8,01	2,43	M
⬆️ Meliá Hotels	7,44	0,74	29,05	24,83	3.497	0,66	14,76	7,80	M
⬆️ Merlin Prop.	10,73	-0,37	36,34	6,66	11.670	4,16	17,68	11,20	C
➡️ Naturgy	24,06	0,84	-13,52	-10,89	10.614	5,74	13,36	24,20	V
➡️ Redeia	15,91	0,00	-2,21	6,71	18.067	5,25	17,22	17,83	M
⬆️ Repsol	14,38	-0,17	14,77	6,88	39.550	6,34	4,63	17,96	C
⬆️ Rovi	82,85	0,79	105,28	37,62	3.364	1,37	26,38	79,57	M
⬆️ Sacyr	3,40	2,66	13,78	8,83	7.420	4,09	13,83	3,94	C
⬆️ Solaria	10,28	4,21	-24,69	-44,76	16.094	0,00	13,08	15,90	M
⬆️ Telefónica	4,26	0,73	4,62	20,57	56.981	6,95	12,99	4,32	M
⬆️ Unicaja	1,27	-1,24	38,71	42,92	18.491	7,94	6,52	1,36	M

Ibex 35



Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2024 %
Madrid	1.075,99	-0,09	7,92
París Cac 40	7.957,57	0,54	5,49
Fráncfort Dax 40	18.001,60	0,59	7,46
EuroStoxx 50	4.921,48	0,63	8,85
Stoxx 50	4.378,55	0,18	6,97
Londres Ftse 100	8.213,49	0,51	6,21
Nueva York Dow Jones	38.651,37	1,11	2,55
Nasdaq 100	17.866,19	1,85	6,18
Standard and Poor's 500	5.127,00	1,24	7,49

Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Iberdrola	258.023.600	129.663.000
BBVA	165.331.400	122.416.500
Ferrovial	146.736.700	36.794.040
Banco Sabadell	136.023.100	39.798.990
Banco Santander	119.708.600	146.909.100
CaixaBank	116.121.900	61.267.480

Los mejores

	VAR. %
DF	9,52
FCC	5,51
Grenergy	4,54
Miquel y Costas	4,41
Solaria Energía	4,21
Bodegas Riojanas	3,88

Los peores

	VAR. %
Adolfo Domínguez	-5,08
Nyesa	-4,55
Aena	-4,32
CaixaBank	-3,65
Montebalito	-3,47
Vocento	-2,80

Los mejores de 2024

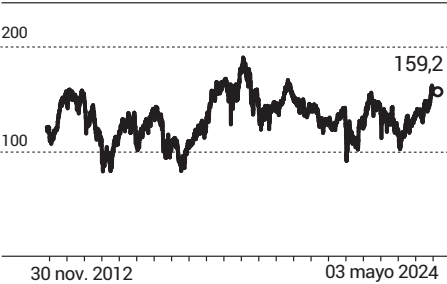
	CAMBIO 2024 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€†	VOLUMEN SESIÓN*‡	PER 2024†	PER 2025§	PAY OUT*‡	DEUDA/ EBITDA§
1 Grupo Ezentis	102,46	0,25	0,09	84	915	-	-	0,00	-
2 Pescanova	93,17	0,57	0,20	11	186	-	-	-	-
3 Vocento	76,73	1,03	0,51	121	108	13,89	16,20	85,12	-
4 Banco Sabadell	69,36	1,97	0,87	10.255	136.023	7,31	7,85	19,70	-
5 Unicaja	42,92	1,30	0,83	3.377	18.491	6,52	7,40	40,09	-

Eco10

CIERRE	159,20	⬆️ 0,35	VAR. PTS.	0,22%	VAR.	7,53%	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.

Puntos



Eco30

CIERRE	2.678,03	⬆️ 8,94	VAR. PTS.	0,33%	VAR.	8,85%	VAR. 2024
--------	----------	---------	-----------	-------	------	-------	-----------

*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.

Puntos



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.

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.÷DIV 2024 (%)	PER 2024†	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬇️ Adolfo Domínguez	5,60	-5,08	-8,94	12,00	339	-	16,72	-	C
⬇️ Aedas Homes	18,90	-1,56	47,72	3,73	586	10,99	8,14	22,62	C
⬆️ Airbus	154,96	0,82	24,72	11,09	112	1,53	23,84	181,29	C
⬇️ Airtificial	0,13	-0,32	54,30	-2,64	156	-	-	-	-
⬇️ Alantra Partners	9,10	-0,66	-16,90	7,82	25	-	-	-	-
⬆️ Almirall	8,69	0,35	-0,63	3,09	813	1,96	28,95	11,28	C
⬇️ Amper	0,11	-1,21	-17,79	37,08	2.494	-	22,92	0,15	C
➡️ Amrest	6,08	0,00	53,73	-1,46	1	-	17,13	6,62	C
⬇️ Applus+	12,68	-0,16	67,06	26,80	3.753	1,13	12,53	11,55	V
➡️ Árima	6,02	0,00	-18,65	-5,20	-	-	-	9,78	C
⬆️ Atresmedia	4,82	0,10	33,38	33,97	853	8,93	9,03	4,85	M
⬆️ Audax Renovables	1,75	0,57	69,90	34,62	546	0,00	17,33	2,04	C
⬇️ Azkoyen	6,08	-0,98	-6,17	-4,40	92	5,92	8,69	9,60	C
⬇️ Berkeley	0,21	-0,24	-8,10	20,14	144	-	-	-	-
⬆️ Bodegas Riojanas	4,28	3,88	-0,47	-7,36	2	-	-	-	-
⬆️ CIE Automotive	25,70	0,19	-5,03	-0,08	1.100	3,61	8,95	32,65	C
➡️ Clínica Baviera	28,40	0,00	48,30	23,48	26	-	-	26,30	M
➡️ Coca-Cola European P.	67,00	0,00	12,04	10,93	12	2,96	16,91	-	-
⬇️ CAF	32,60	-0,46	17,90	0,00	578	3,66	9,96	45,30	C
⬆️ Corp. Financ. Alba	47,85	0,84	4,93	-0,31	118	2,09	12,74	79,40	C
⬇️ Deoleo	0,22	-0,91	-7,20	-3,95	62	-	-	-	M
➡️ Desa	12,30	0,00	-6,82	2,50	-	6,83	7,74	-	-
⬆️ Dia	0,01	2,33	-10,20	11,86	189	-	-	0,03	C
⬆️ DF	0,60	9,52	-15,42	-8,28	356	-	-	-	-
⬆️ Ebro Foods	16,04	0,12	-4,64	3,35	764	4,38	13,32	20,07	C
⬇️ Ecoener	3,83	-0,52	-16,74	-9,67	57	-	12,16	5,89	C
⬇️ eDreams Odigeo	6,37	1,43	25,39	-16,95	218	-	78,64	8,74	C
⬇️ Elecnor	20,10	-1,23	69,62	2,81	455	13,68	74,44	26,50	C
⬆️ Ence	3,39	0,18	-3,75	19,63	1.513	3,54	17,03	4,05	C
➡️ Ercros	3,51	0,00	-2,37	32,77	226	1,28	20,03	4,55	C
⬆️ Faes Farma	3,45	0,15	7,81	9,18	698	3,57	12,06	3,72	M
⬆️ FCC	13,40	5,51	47,74	-7,97	203	3,37	12,29	15,57	C
⬆️ GAM	1,32	0,76	-	-	3	-	12,82	-	-
➡️ Gestamp	2,91	0,00	-25,31	-17,05	919	5,46	5,26	4,36	C
➡️ Global Dominion	3,49	0,00	-4,65	3,72	351	2,78	12,02	6,53	C
⬆️ Grenergy	28,80	4,54	9,67	-15,89	969	0,00	15,70	38,82	C
⬇️ Grupo Catalana Occ.	36,35	-0,14	23,22	17,64	512	3,43	7,52	49,53	C
⬇️ Grupo Ezentis	0,18	-1,63	102,46	102,46	915	-	-	-	-
⬆️ Iberpapel	19,15	0,26	21,59	6,39	63	29,87	10,44	27,00	C
➡️ Inm. Sur	7,60	0,00	10,41	8,57	0	4,28	11,78	10,70	C
➡️ Innov. Solutions	0,57	0,00	0,18	0,18	-	-	-	-	-
⬆️ Lab. Reig Jofre	2,54	1,60	3,25	12,89	10	1,97	11,55	-	-
⬆️ Lar España	7,05	0,14	41,97	15,42	627	9,69	10,34	8,34	C
⬆️ Línea Directa	1,03	1,38	25,92	21,03	573	3,40	26,41	1,01	V
➡️ Lingotes	6,74	0,00	-5,87	10,13	-	4,60	20,42	-	-
⬇️ Metrovacesa	8,58	-1,27	24,17	6,19	460	10,28	38,48	8,05	M
⬆️ Miquel y Costas	11,85	4,41	-0,42	0,59	100	-	-	-	-
⬇️ Montebalito	1,39	-3,47	6,11	-4,79	2	-	-	-	-
➡️ Naturhouse	1,66	0,00	-4,60	2,47	14	8,43	9,76	-	-
⬇️ Neinor Homes	10,72	-1,29	28,56	6,53	271	24,93	11,70	12,67	C
⬇️ NH Hoteles	4,10	-0,61	15,17	-2,15	102	3,05	13,76	4,26	V
⬇️ Nicolás Correa	6,98	-0,85	20,34	7,38	20	3,87	8,02	10,70	C
⬇️ Nueva Exp. Textil	0,34	-0,30	-30,79	-11,84	83	-	-	-	-
⬇️ Nyesa	0,00	-4,55	-57,14	-12,50	10	-	-	-	-
⬆️ OHLA	0,36	2,39	-28,72	-20,02	1.587	0,00	44,95	0,89	C
➡️ Opdenenergy	5,82	-	53,16	0,52	-	-	-	-	-
⬆️ Oryzon	1,93	0,94	-5,72	2,12	186	-	-	6,46	C
⬆️ Pescanova	0,40	2,86	7,90	93,17	186	-	-	-	-
⬆️ Pharma Mar	31,14	0,71	-14,31	-24,20	1.517	2,10	915,88	49,12	M
⬇️ Prim	10,00	-0,50	-1,63	-4,31	16	-	-	-	-
⬇️ Prisa	0,36	-2,17	-0,83	24,14	64	-	18,95	0,48	M
⬇️ Prosegur Cash	0,51	-0,96	-16,96	-4,28	119	7,59	8,03	0,68	C
⬇️ Prosegur	1,62	-0,37	-2,75	-7,73	346	6,22	9,02	2,25	M
➡️ Realia	1,02	0,00	2,00	-3,77	6	-	24,29	1,12	C
➡️ Renta 4	10,20	0,00	0,99	0,00	7	-	-	10,40	C
➡️ Renta Corp	0,82	0,00	-39,33	2,00	1	-	-	2,53	V
⬆️ Sanjose	4,08	0,49	3,03	17,92	181	2,45	8,68	8,78	C
⬆️ Soltec	2,33	1,75	-52,94	-32,45	733	-	5,81	4,60	C
⬇️ Squirrel Media	1,48	-0,34	-40,32	-0,67	67	-	-	-	-
⬇️ Talgo	4,39	-0,34	44,24	-0,11	431	2,58	19,58	4,75	M
⬇️ Técnicas Reunidas	9,23	-0,22	12,91	10,54	840	0,00	6,71	11,94	C
⬇️ Tubacex	3,12	-0,16	30,06	-11,00	473	4,49	7,24	5,01	C
➡️ Tubos Reunidos	0,65	0,00	-19,11	1,09	343	-	-	-	-
⬇️ Urbas	0,00	-2,38	-34,92	-4,65	109	-	-	-	-
⬆️ Vidrala	100,60	2,13	12,49	7,25	2.835	2,82	12,77	109,05	C
⬆️ Viscofan	60,10	0,33	-3,69	12,13	1.537	3,94	17,24	70,55	C
⬇️ Vocento	0,97	-2,80	45,07	76,73	108	10,49	13,89	1,27	C

Economía

La jornada laboral real baja hasta marzo a su mínimo histórico, con sólo 35 horas

El avance del absentismo y el auge del tiempo parcial recortan la duración del trabajo efectivo

Patronal y sindicatos buscan un acuerdo para que las imposiciones del Gobierno no penalicen el empleo

Javier Esteban MADRID.

El Gobierno ha aprovechado la celebración del 1 de Mayo para relanzar su propuesta para reducir la jornada laboral a las 38,5 horas semanales ya en 2024 y a las 37,5 horas en 2025. Lo hizo apenas unos días después de la publicación de una EPA que revela que los asalariados españoles ya trabajan, en la práctica, una media de 35 horas semanales en el primer trimestre, en mínimos de la serie histórica. Una evolución que augura una economía que crea cada vez menos empleo y solo reparte los mismos puestos entre más personas, mientras el absentismo y el trabajo a jornada parcial continúan ganando terreno.

El hecho de que el país con la mayor tasa de paro de la Unión Europea, que además acaba de recuperar la cota del 12%, ponga el foco de su estrategia en materia laboral en reducir la jornada laboral resulta sorprendente para los expertos. Aunque políticamente tiene todo el sentido: es el único apartado en el que el PSOE y Sumar están de acuerdo, hasta el punto de que acordaron el calendario para hacerlo al margen de patronal y sindicatos.

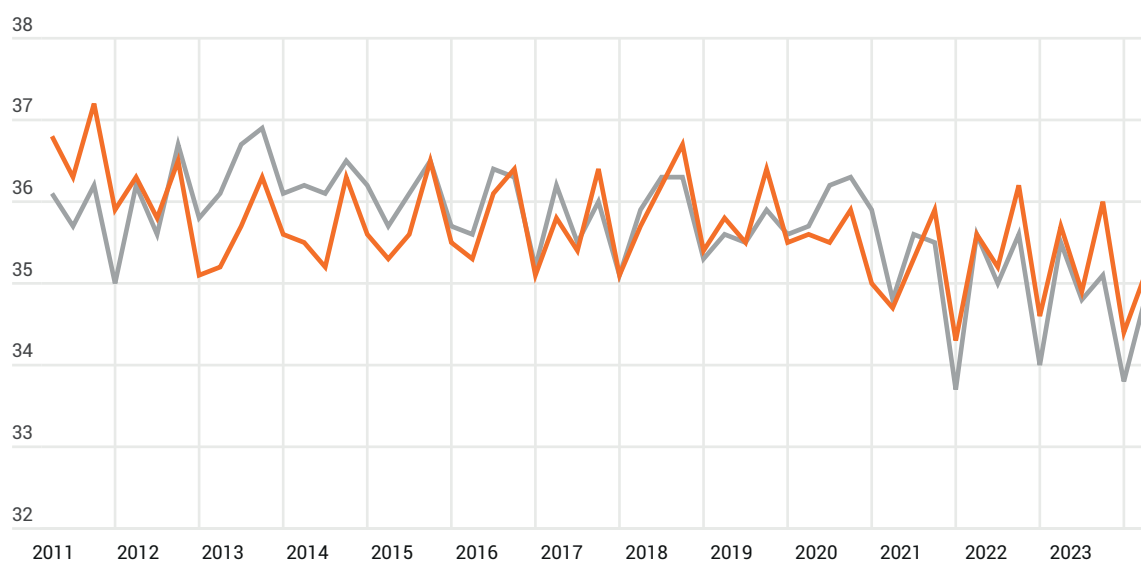
La vicepresidenta segunda Yolanda Díaz aspira a capitalizar lo que considera una demanda ciudadana (trabajar menos horas por el mismo sueldo) que también se ha producido en el resto de la Unión Europea. Aunque allí las medidas no han pasado de la fase experimental y por una buena razón: sus consecuencias despiertan dudas.

Los sindicatos hablan de una mejora de los derechos laborales que supondrá mayor "reparto" del trabajo, reducirá el paro y mejorará la productividad, pero diversos análisis cuestionan este diagnóstico. Algunos análisis lo comparan con una subida del salario mínimo interprofesional y otros apuntan a un impacto en la inflación, porque las empresas subirán precios. En ambos casos, tendría consecuencias en las decisiones de unos empleadores obligados a pagar lo mismo por menos horas de trabajo, especialmente en países como España cuyo tejido productivo está compuesto por demasiadas firmas de reducido tamaño.

Por otro lado, se deben tomar en consideración las diferencias entre sectores y tipos de empleo. En España los sindicatos y la patronal es-

La jornada efectiva semanal sigue retrocediendo

Número medio de horas semanales efectivamente trabajadas



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

elEconomista.es



La ministra de Trabajo, Yolanda Díaz. ALBERTO MARTÍN

tán de acuerdo en que la fórmula general debe adaptarse convenio a convenio, como siempre se ha hecho. Las 38,5 o 37,5 horas semanales, al igual que las 40 actuales, son una referencia marco, pero en la práctica millones de trabajadores saben que se reparten de manera muy diferente para cada empresa en función de como se organice su

negocio. No es lo mismo una fábrica que una oficina.

Pero hay otro factor a tener en cuenta: la pobre evolución de las horas trabajadas. Aquí entran los datos de la EPA. Aunque hay más asalariados (aquí conviene recordar que nada de este debate afecta a los autónomos) trabajando que nunca, también trabajan menos ho-

ras a la semana que nunca. Según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), la media semanal de horas efectivas de trabajo de los asalariados se situó en una media de 35 horas en el primer trimestre: 34,8 para los del sector público y 35,1 para los del privado.

Estos datos fluctúan trimestre a trimestre y se ven afectados por la estacionalidad, pero al remontarnos a periodos anteriores se aprecia es una caída generalizada en todos los sectores y ramas de actividad. Además, es el dato más bajo de la serie histórica en un primer trimestre de año descontando 2021, un ejercicio marcado claramente por la pandemia. Que en un contexto de creación de empleo no solo no se recupere, sino que siga retrocediendo a mínimo resulta sorprendente.

Ni siquiera la Semana Santa sirve de explicación a este recorte de las horas trabajadas, ya que hablamos de la media de horas efectivamente trabajadas "por las personas que trabajaron en la semana de referencia" en la que se encuestó al trabajador, una métrica pensada precisamente para reducir la distorsión estacional.

Esta evolución apunta a que lo que ya se está produciendo es el reparto del trabajo del que hablan los sindicatos. Pero esto no es una buena noticia, porque disimula una

creación neta de puestos disponibles más modesta de lo que parecen indicar las estadísticas de aumento del empleo. Algo preocupante en un país con una tasa de paro del 12,29%.

Hay un elemento de análisis adicional a tener en cuenta: ¿cuánto trabajan los asalariados a tiempo completo o a tiempo parcial? No es una cuestión baladí porque el cambio legal afectará ante todo a los primeros. Pero en este caso la EPA publica el total, no la media semanal por trabajador. Así, registra un incremento en ambas categorías, algo lógico porque, como hemos dicho hay más asalariados que nunca, pero que no aclara cómo se reparte este trabajo.

Para obtener una foto más clara hay que acudir a los datos de Eurostat, que sí calculan la media de las horas reales trabajadas por tipo de jornada, aunque con un decalaje de un trimestre respecto a la EPA. Lo que se aprecia es que los asalariados a tiempo completo superan

Los sindicatos hablan de una mejora que supone un mayor "reparto" del trabajo

las 36,3 horas de media en el cuarto trimestre y los de jornada parcial a 19,3 horas. Pero como estos datos fluctúan con fuerza por motivos estacionales, la media anual se sitúa en 37,8 horas semanales para los primeros y 19,6 para los segundos.

Los datos de trabajadores a tiempo completo no solo quedan por debajo del objetivo de las 38,5 horas legales previsto para 2024, sino que es un mínimo histórico, exceptuando 2020. Un dato que el Ejecutivo y los sindicatos pueden utilizar como argumento a su favor si no fuera también porque confirma que ni siquiera el empleo a tiempo completo ha recuperado sus horas medias de trabajo efectivas tras la pandemia. Y en paralelo, los que trabajan a tiempo parcial sí las superan y ganan peso en una media cada vez más baja.

Este contraste apunta a una denuncia de los sindicatos: muchas empresas aprovechan tiempo parcial para recortar una o dos horas de trabajo y así bajar los sueldos.

El paro estructural se estanca en el 12%, el doble de la media europea

El Banco de España demanda una reforma de las políticas públicas de inserción

Carlos Reus MADRID.

España se muestra incapaz de reducir su tasa de paro por debajo del 12%, a pesar del impulso que el empleo lleva mostrando desde la aprobación de la reforma laboral. El Banco de España advierte de que el nivel de desempleo estructural no podrá caer por debajo de esa cifra, si el Gobierno no acomete medidas de modernización dentro de las políticas de empleo. El paro tocó suelo a finales de 2023, cuando su tasa cayó al 11,8%, para volver a subir hasta el 12,29% en el primer trimestre, según la Encuesta de Población Activa (EPA). Un poso que permanece adherido desde el estallido de la crisis financiera de 2008, y que -a pesar de ser la cifra más baja en décadas- supone el doble que la del conjunto de la Unión Europea.

“Esta diferencia es especialmente acusada en lo que respecta al desempleo juvenil, la incidencia del paro de larga duración y la situación laboral de los trabajadores con edades cercanas a la jubilación”, afirma el organismo que gobierna Pablo Hernández de Cos, que recuerda que la incidencia del desempleo en España es el factor que impide que la renta per cápita de nuestro país no haya logrado converger en las últimas décadas hacia la de otros estados de nuestro entorno.

Consciente de los desequilibrios del mercado laboral, el Ejecutivo ha comenzado a impulsar medidas para atajar el paro de larga duración. El Consejo de Ministros aprobó la pasada semana un plan por el que cada desempleado contará con un perfil individualizado y un itinerario para procurar su reincorporación al mercado. La norma pone plazos estrictos al SEPE, al que da un mes para trazar esa estrategia que procure el hallazgo del em-

Rejuvenecer la población trabajadora

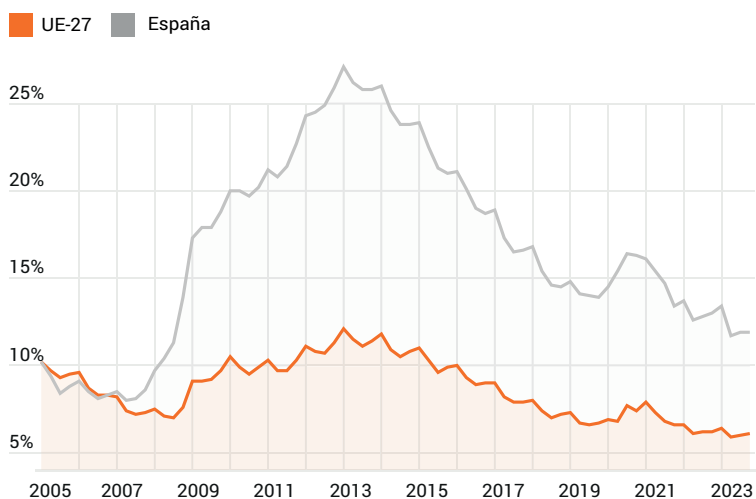
El análisis del mercado laboral del Banco de España alerta del envejecimiento del trabajador medio, que en dos décadas ha pasado de los 37,5 a los 43,5 años. “Incidirá negativamente sobre las tasas de crecimiento del empleo y de la productividad y, por tanto, sobre el crecimiento económico potencial”, explica el informe. Para mitigarlo, propone un cóctel de medidas. Plantea reformular las políticas migratorias para favorecer la llegada de inmigrantes que satisfagan las necesidades de contratación derivadas de las futuras jubilaciones. “Las tasas de actividad y de empleo de los trabajadores con edades cercanas a la jubilación son menores que las de los trabajadores con edades intermedias”, reconoce el informe del organismo.

pleo. La preocupación es compartida por Gobierno y organismo, especialmente en lo que respecta al paro de los menores de 25 años. Su tasa de desempleo cerró 2023 en el 28%, casi el triple que la del conjunto de la OCDE y alrededor del doble que la media europea, del 14,9%.

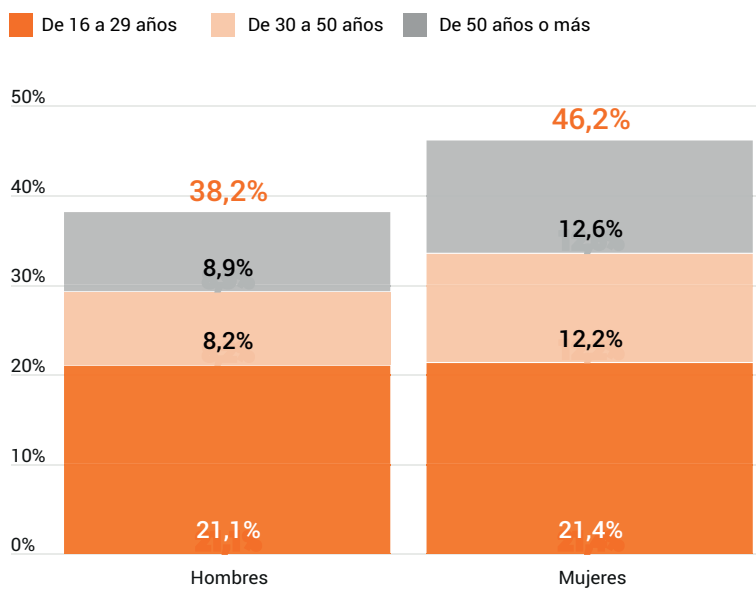
Lo mismo ocurre con aquellos que llevan más de un año sin empleo, del 39% en España, frente al 25,4% del conjunto de los países desarrollados. “Estos indicadores de la elevada magnitud del desempleo

La tasa de paro española dobla a la media de la UE

Tasa de paro España vs Unión Europea, porcentaje



Tasa de paro en 2023, por grupo de edad y sexo



Fuente: Eusrotat, INE.

elEconomista.es

de la economía española, incluso en períodos de intensa recuperación económica, y su desigual distribución por grupos de población

sugieren que una buena parte de este es de carácter estructural”, afirma el Banco de España en su *Informe Anual*.

El organismo considera que la brecha que el paro abre entre España y el resto de países comunitarios se debe “las propias instituciones y políticas que afectan directamente al funcionamiento del mercado laboral”.

En concreto, advierten los de De Cos, es preciso un rediseño de las políticas activas, cuyo objetivo principal debe estar centrado en aumentar la empleabilidad de los parados, y de las políticas pasivas de empleo, que han de ofrecer un nivel adecuado de protección a los desempleados, al tiempo que deben proporcionar los suficientes incentivos para el retorno al empleo. La institución demanda una reforma -también- de otros aspectos, como el nivel de los costes de despido o los múltiples factores que condicionan la negociación colectiva.

A ello, se suman dos desequilibrios adicionales. La falta de mano de obra es percibida por las empre-

Los de De Cos proponen atajar la brecha entre oferta y demanda a través de la innovación

sas. En particular, el porcentaje de sociedades que declaran que la falta de mano de obra es un factor que limita la actividad empresarial pasó del 25% a principios de 2022 al 42,5% a finales de 2023.

Por otro lado, se presentan los indicios que apuntan a una escasez de oferta de trabajo en varios sectores de actividad y ocupaciones, como la hostelería y el comercio. En todo caso -afirma el Banco de España- para el conjunto de la economía, tanto en España como en la Unión Europea, la tasa de vacantes ha aumentado en los últimos años a medida que disminuía la tasa de paro. Para solventarlo, el organismo propone aprovechar la innovación y las nuevas tecnologías para adecuar la oferta y la demanda, mejorando los índices de empleabilidad a través de las oficinas públicas de empleo, el sistema educativo y la formación ocupacional.

El 61% de parados mayores de 55 lleva un año sin empleo

Medio millón de personas de ese perfil no encuentra trabajo

elEconomista.es MADRID.

Los mayores de 55 años nunca habían estado tan activos en el mercado laboral y para el primer trimestre de 2024 ya representa más del 20% del total de la población que

puede y quiere trabajar, según datos de la última Encuesta de Población Activa. No obstante, de los parados de ese colectivo, que supera el medio millón de personas, un 61,5% completan más de un año en búsqueda de empleo, una realidad que visibiliza Asempleo, patronal de las Empresas de Trabajo Temporal y Agencias de Empleo, y sobre la que alerta, “en medio de la desaceleración del mercado laboral registrada en el primer cuarto del año”.

“El cambio en la estructura demográfica del mercado laboral resalta nuevos retos que debemos afrontar, y el desempleo de larga duración para el colectivo de más de 55 años es un hecho que debería preocuparnos, porque esto denota una gran dificultad de esta población para volver a la rueda del empleo, actualizarse y encontrar trabajo en sus carreras. A pesar de ser perfiles con formación superior, terminan ocupando labores para

los que están sobrecualificados”, destacó el presidente de la asociación, Andreu Cruaños.

El aumento de la ocupación de los mayores de 55 años se acentúa aún más en el caso de las mujeres, que ya representan casi el 54% de la población activa para este colectivo (14 puntos porcentuales más que hace 20 años), y de las cuales el 40% tiene estudios de educación superior.

Ante esta situación, Asempleo hace un llamamiento para “identi-

ficar, crear y ejecutar efectivamente políticas activas de empleo para esta población, que se encuentra en la parte final de su vida laboral y que necesitan de acompañamiento en un mundo cambiante. Creemos que es necesario poner en valor el trabajo de las agencias de recolocación, y el impulso del trabajo por competencias, que fomentamos desde las ETT y que asumimos como fundamental para asegurar el bienestar de este colectivo”.



CIEGE
Gestión
excelente
2024

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



Las grandes empresas generaron un 11,7% más de empleo que en 2023

El Ministerio de Industria apunta también un crecimiento del 3,10% en la pyme

Alfonso Bello Huidobro MADRID.

El tejido empresarial español ha comenzado el año manteniendo la tónica de crecimiento de empleo mostrada en 2023 a pesar de las dificultades a las que se enfrentan todas las compañías, con independencia de su tamaño. Según los datos de *Cifras Pyme*, publicado por el Ministerio de Industria con los datos del Ministerio de Seguridad Social, la evolución del empleo ha sido desigual entre los diferentes tamaños, siendo las grandes empresas las que más crecieron hasta marzo en comparación con el mismo mes de 2023, con una variación del 11,7%. Estas representan el 38,16% de la fuerza laboral de España.

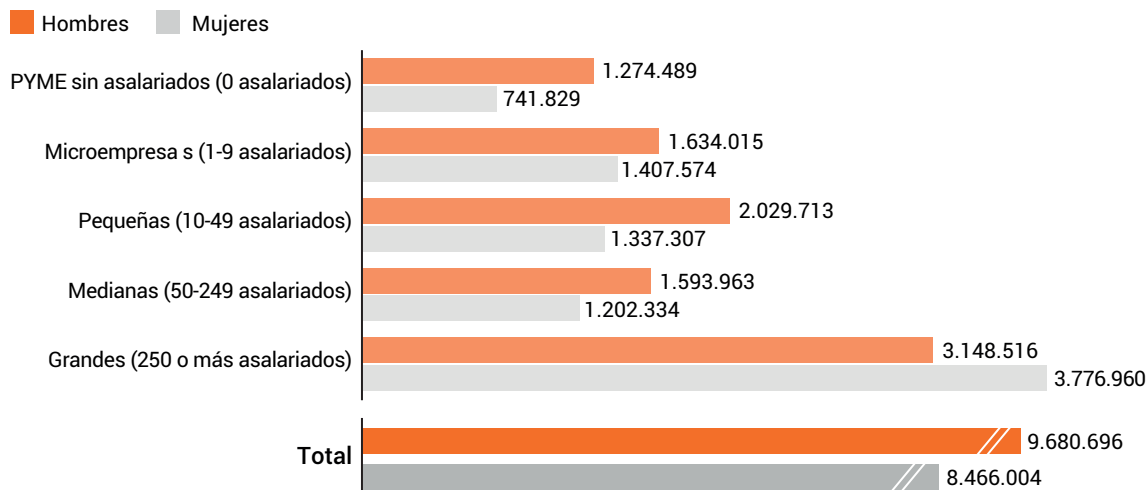
Por otro lado, las pymes también muestran un aumento significativo en el empleo, con un crecimiento del 3,10%, pero algutinan el 61,84% de todos los asalariados de nuestro país.

En cuanto al desglose por tamaño entre pymes, las microempresas experimentaron un crecimiento modesto del 0,92%, representando el 19,04% del total de empleos. Mientras que las pequeñas empresas aumentaron su empleo en un 3,67%, lo que las sitúa en el 18,55% de la fuerza laboral. Las medianas empresas, que representan el 15,41% de la fuerza laboral, también muestran un crecimiento notable del 5,20%, indicando su capacidad para adaptarse y prosperar en el entorno empresarial.

Las pymes sin asalariados, aunque con una variación mínima del 0,23%, representan el 8,84% de la fuerza laboral.

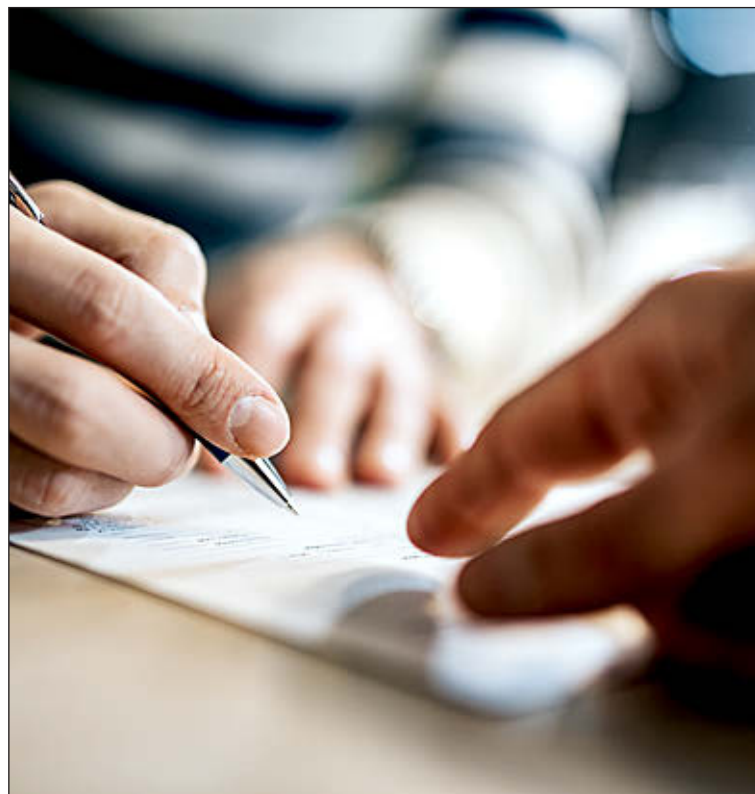
A pesar de experimentar un crecimiento más lento en cuanto a tamaño, desde 2016, el salario mínimo en España ha aumentado un 65%, a pesar de que este incremento

Empleo por sexo



Fuente: Ministerio de Industria.

elEconomista.es



Las medianas empresas contrataron por encima de la media de la pyme. ISTOCK

no se corresponde ni con la productividad (el PIB por ocupado ha disminuido un 2,9% desde entonces) ni con la inflación (el incremento acumulado del IPC desde 2016 ronda el 20%). Este aumento salarial ha impactado de manera más significativa en las pequeñas empresas, dado que suelen tener una productividad promedio relativamente baja, lo que se traduce en salarios más bajos. Esta situación se ha agravado en los últimos dos años: el salario medio en las empresas pequeñas ha aumentado un 12,6%, en contraste con el 9,5% en el caso de las medianas y el 6,6% en el de las grandes empresas, según el informe de *Crecimiento Empresarial* de Cepyme.

Desde la patronal advierten de que, si el propósito era equiparar el salario mínimo al 60% del salario medio, para las empresas pequeñas esta proporción superó el 68% a principios de 2023, lo que la deja en una situación complicada para competir en el mercado y crecer en tamaño. Y es que en el contexto de las

empresas españolas, la productividad media de las grandes empresas, medida como las ventas por ocupado, supera a la de sus contrapartes en Portugal, Rumanía, Austria y el Reino Unido. Esto sugiere que las grandes empresas en España son más productivas en comparación con empresas similares en esos países.

El análisis de los datos revela que el coste laboral mínimo mensual para contratar a un asalariado, considerando las cotizaciones sociales a cargo del empleador y las dos pagas extraordinarias, asciende a 1.654,38 euros. Dependiendo del tipo de cotización por accidentes y enfermedades profesionales, este coste puede superar los 1.700 euros. Con una jornada estándar de 40 horas semanales, un salario mensual de 1.080 euros equivale a 6,75

Los costes laborales lastran la competitividad de las empresas de menor tamaño

euros por hora.

Brecha de género

Según el informe de Industria, se observa una brecha de género en el empleo de las pymes españolas, aunque la presencia femenina está en aumento. En marzo de 2024, las empresas medianas (150-249 asalariados) concentran la mayor cantidad de trabajadores, seguidas de las grandes empresas (250 o más asalariados). En total, las pymes emplean a 18,1 millones de personas. Los hombres representan el 53,3% de la fuerza laboral, con 9,7 millones de empleos, mientras que las mujeres representan el 46,7%, con 8,5 millones de empleos.

La brecha de género es más pronunciada en las grandes empresas, donde los hombres ocupan el 54,3% de los puestos de trabajo y las mujeres el 45,7%. Por otro lado, las pymes sin asalariados (0 asalariados) tienen la menor brecha, con un 63,2% de hombres y un 36,8% de mujeres.

El importe de las reducciones de capital cae un 24%

Iberinform apunta una merma del 5,2% en el número de operaciones

Agencias MADRID.

El importe agregado de las reducciones de capital ha disminuido un 24% en el primer trimestre, y el número de operaciones ha bajado un 5,2% en el periodo, de acuerdo con

el seguimiento que realiza Iberinform de los datos publicados en el Registro Mercantil.

Asimismo, el número de reducciones de capital en el tejido empresarial ha registrado en marzo una disminución interanual del 15%.

A pesar de que el número de operaciones “apenas ha variado”, lo ha hecho de forma “significativa” su importe, según señala el observatorio de Iberinform, explicando que el principal motivo por el que una

empresa lleva a cabo una reducción de capital es la compensación del impacto de las pérdidas económicas en el patrimonio neto.

Por regiones, Madrid (41% del total), Cataluña (13%), Canarias (10%), País Vasco (7%) y Cantabria (7%), son las comunidades que concentran más reducciones, según los datos de Iberinform.

En cuanto a sectores, predominan las operaciones en el financiero (34% del total), construcción e

inmobiliario (15%) y energía (7,9%), seguidos por servicios a empresa (7%) y hostelería (5,3%).

Respecto a las ampliaciones de capital, el número de operaciones ha registrado un decrecimiento interanual del 12% en marzo, un 2,4% en el conjunto del año.

Por regiones, Madrid (46% del total), Cataluña (13%), Andalucía (7%), Valencia (7%), son las que concentran las ampliaciones de capital por cuantías.

En cuanto a sectores, predominan las operaciones en el sector financiero (22% del total) y construcción (21%), seguidos del inmobiliario (12%), servicios a empresa (11%) y energía (10%), según los datos de Iberinform.

Asimismo, la sociedad filial de Crédito y Caución ha indicado que los datos del registro Mercantil reflejan que los importes de las ampliaciones de capital son “sensiblemente más modestos”.

Economía

Bruselas discrepa de las previsiones de inmigración de la Seguridad Social

La Comisión Europea resta potencial a los incentivos para atrasar la jubilación

José Miguel Arcos MADRID.

La Comisión Europea ha publicado recientemente el 'Ageing Report', el documento en el que analiza cada tres años el coste del envejecimiento, las pensiones o la dependencia en el largo plazo. Por la composición demográfica y la situación de las pensiones en nuestro país, España es uno de los países señalados por el importante incremento del gasto: el desembolso de la Seguridad Social alcanzará incluso el 17% del PIB para mitad de siglo, frente a las perspectivas del Ministerio de las pensiones que firmó el ex ministro José Luis Escrivá, que establecen un crecimiento más controlado que no superará el 15% del PIB en promedio durante las próximas décadas. ¿Por qué la Comisión Europea es más pesimista que la Seguridad Social? La clave está en el saldo migratorio y el efecto de la edad de jubilación.

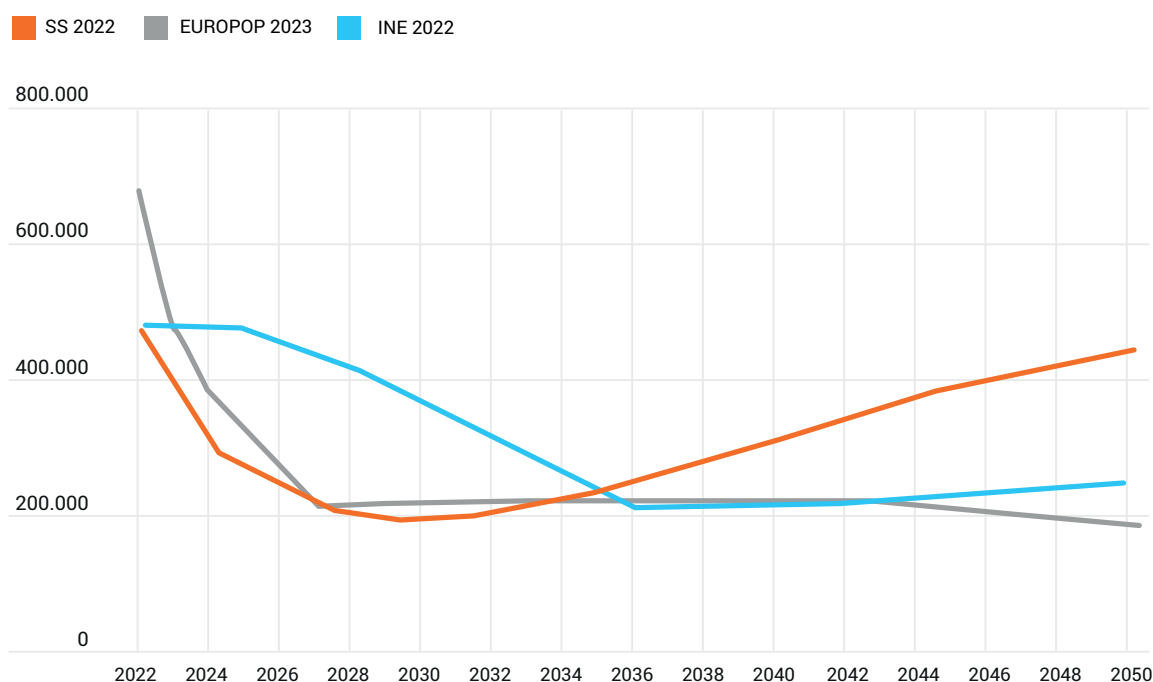
La llegada neta de extranjeros a España para contener la tasa de dependencia y cubrir puestos de trabajo, además del potencial efecto de los incentivos para atrasar la jubilación que esperan unos y otros, son dos aspectos que explican las diferencias a largo plazo. Teniendo en cuenta, además, la dificultad de acertar con las previsiones del mercado laboral, la productividad, la evolución de PIB o la inflación, lo más 'sencillo' de saber es que medio millón de trabajadores se jubilará cada año, el gasto crecerá exponencialmente y el sistema necesitará recortar el desembolso o aumentar los ingresos.

Empezando por los flujos migratorios, los más de 600.000 extranjeros que entran (restando las salidas) en la actualidad a nuestro país protagonizarían un declive hasta rondar los 200.000 de forma consistente durante las próximas décadas en base a las previsiones de la Comisión Europea, apoyadas la Dirección de Análisis Macroeconómico del Ministerio de Economía. Aunque está alineada con el sesgo pesimista del Instituto Nacional de Estadística (INE) desde la próxima década, dista de la senda que proyecta en España la Seguridad Social. La cartera de las pensiones confía en que la llega de trabajadores del exterior crecerá de forma acompasada a la salida de población activa de la generación del 'baby boom'.

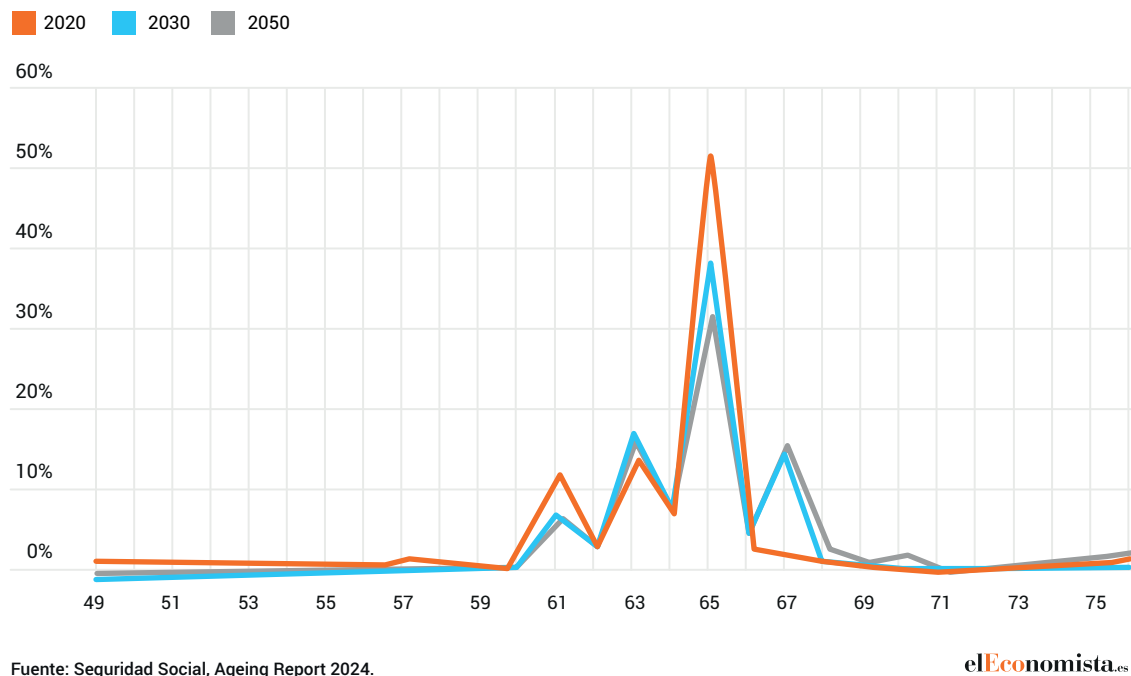
La Comisión Europea establece en su análisis que un saldo migratorio un 33% mayor de la esperada sería suficiente para reducir el gas-

Diferencias en saldo migratorio y edad de jubilación

Evolución de los saldos migratorios



Progresivo atraso de la edad de jubilación



Fuente: Seguridad Social, Ageing Report 2024.

elEconomista.es

Seguridad Social quiere impulsar las jubilaciones tardías, atrasando las salidas anticipadas

to en un punto del PIB durante las próximas décadas. En extremo más optimista, una migración un 66% superior ahorraría dos puntos. En todo caso, ambas perspectivas re-

señan la importancia de los trabajadores extranjeros y de la capacidad de asimilar mano de obra para serenan el crecimiento de la factura de la Seguridad Social.

¿Trabajaremos más?

Uno de los aspectos más llamativos del Informe de Envejecimiento de Bruselas es que recoge el incremento promedio de las carreras de cotización de los españoles. Sobre el papel ya señalan que los trabajadores tendrán una vida laboral cuatro años mayor, hasta certificar 42 años

aportando a la Seguridad Social antes de acceder a la jubilación.

No obstante, la Comisión Europea (al igual que el Banco de España) observa con cierta precaución los efectos potenciales del incremento de la edad de jubilación, impulsada por el incremento de la edad legal de retiro (alcanzará los 67 años en 2027, o los 65 años con 38 años y seis meses cotizados) y por los incentivos para demorar la salida del mercado laboral una vez cumplidos los requisitos. Es importante destacar que la edad de jubi-

lación es la gran baza del Gobierno porque genera más ingresos y, especialmente, recortaría 1,4 puntos el gasto.

Sin embargo, Europa está tomando de base un dato de partida que está desactualizado y que, precisamente, ha crecido por encima de las expectativas al compás de las jubilaciones demoradas. Parten de una edad de jubilación real de unos 64 años, cuando la edad a la que salen los españoles del mercado laboral ya supera los 65 años por primera vez en la historia. El aumento de la edad legal dilata las salidas, como así lo hacen los incentivos a la jubilación demorada, una modalidad escogida por casi el 11% de nuevas altas (más del doble que antes de la reforma).

Las proyecciones de la Seguridad Social dan continuidad a esta tendencia con una transformación en las jubilaciones: como se puede observar en el gráfico, el pico de las jubilaciones a los 65 años se suavizará, también el de las salidas más prematuras (a los 61) para dar paso a retiros demorados cada vez más comunes, a los 67 años.

Pese a 'error de cálculo' de la Comisión Europea al inicio de su se-

De la capacidad de asimilar trabajadores foráneos dependerá una parte de la salud de las pensiones

rie, el resultado final no es muy diferente al de la Seguridad Social: para dentro de cuatro décadas, la edad media de jubilación prevista será de 66 años y casi cinco meses (66,4 años), mientras el Gobierno eleva este dato en 66 años y algo más de siete meses (66,6 años).

En favor de unos y otros juega la racionalidad de la elección de jubilarse: por más cálculos actuariales que dispongan los técnicos para tratar de aproximar el futuro de las pensiones, o por más incentivos y posibilidades de elegir la opción que más beneficie al trabajador, las salidas del mercado laboral pueden atender a la salud del ocupado, a una decisión personal o a una crisis que se escapa de cualquier previsión.

La Comisión Europea espera que la tasa de participación de personas de 20 a 64 años (población activa o en edad de trabajar) aumente en 2 puntos porcentuales a lo largo del intervalo de proyección, hasta superar el 80% de la población total. También proyectan importantes mejoras en términos de tasas de empleo (casi 7 puntos más y la proporción de población empleada (6 puntos más. Estos desarrollos positivos son más destacados para los trabajadores de mayor edad de 55 a 64 años y de 65 a 74 años como resultado de las reformas de 2011 y la más reciente, de 2021-2023.

Las empresas sortean los 'shocks' económicos y reducen su deuda

En 2023, continuó la tendencia de desapalancamiento, que comenzó en 2010

Noelia García MADRID.

Las empresas españolas han demostrado una notable capacidad de resiliencia ante los diversos *shocks* que han azotado la economía en los últimos años, desde la crisis derivada de la pandemia hasta el encarecimiento de los costes de producción y el endurecimiento de la política monetaria del BCE, según datos adelantados de CaixaBank Research. A pesar de la caída de su renta disponible en 2023, las empresas han logrado mantener una sólida capacidad de financiación y reducir su endeudamiento a niveles mínimos de más de dos décadas, lo que favorecerá la reactivación de la inversión.

Si bien la renta disponible empresarial experimentó una contracción del 4,3% en 2023 en comparación con el año anterior, este descenso se vio compensado en parte por un aumento del 3,6% en el beneficio de explotación, según el análisis de Sergio Díaz Valverde, autor del estudio. Sin embargo, este crecimiento se vio anulado por el incremento en el pago de impuestos sobre la renta de las sociedades (21%) y, en particular, por el aumento del 42,3% en las rentas netas de la propiedad a pagar, tanto por intereses como por dividendos.

A pesar de la caída de la renta disponible, las empresas españolas continuaron generando capacidad de financiación por noveno año consecutivo desde 2009. La inversión también se contrajo ligeramente (un 0,7% interanual), situándose en el 12,4% del PIB (frente al 13,5% en 2022). Como resultado, la capacidad de financiación empresarial alcanzó los 32.028 millones de euros, equivalente al 2,2% del PIB.

Reducción del endeudamiento

Un aspecto fundamental de la resiliencia empresarial ha sido la reducción del endeudamiento. En 2023, la deuda neta empresarial se situó en el 57,8% del PIB, la cifra más baja desde el inicio de la serie histórica en 2008. Esta reducción se debe principalmente al aumento de la capacidad de financiación y a la amortización de deuda.

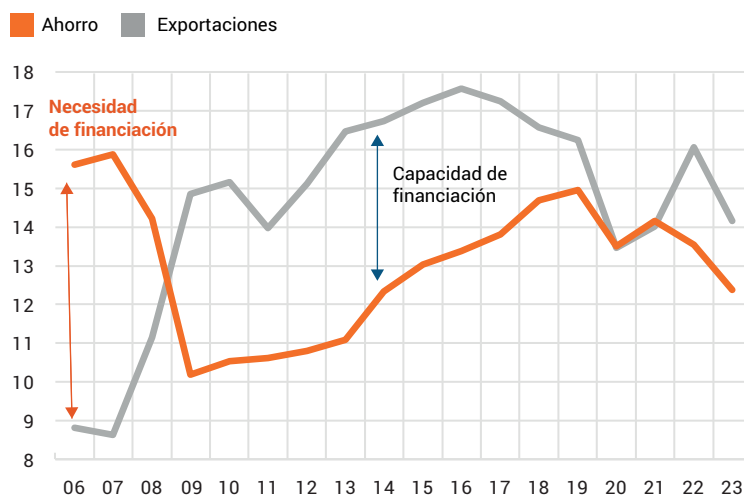
¿De qué manera han utilizado las empresas esta capacidad de financiación? Según los datos proporcionados por las cuentas financieras del Banco de España, se ha utilizado exclusivamente para reducir el endeudamiento, no para la compra de activos financieros. Para ser más específicos, en 2023, el endeudamiento consolidado (excluyendo la deuda entre empresas) disminuyó por segundo año consecutivo en 11.866 mi-



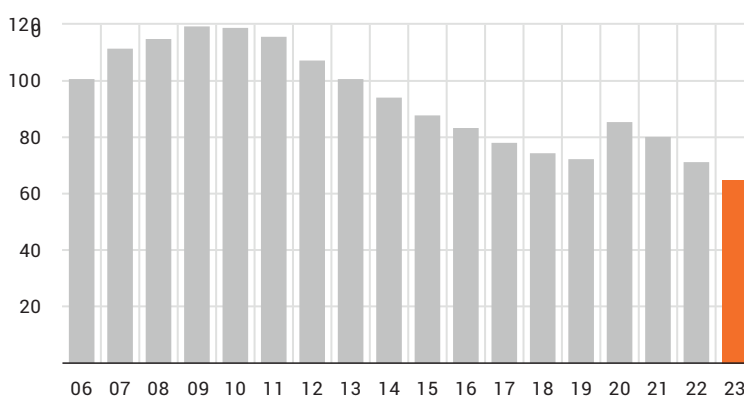
Un terraza de un bar con clientes. LUIS MORENO

Las empresas mantienen una posición financiera sólida

España: ahorro e inversión de las empresas no financieras, (%del PIB)



España: deuda consolidada de las empresas no financieras, (%del PIB)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE.

elEconomista.es

como fuente de financiación para las empresas. En 2023, representaron el 47,3% de la deuda total, casi 5 puntos porcentuales menos que antes de la pandemia. Esta disminución está siendo compensada por un aumento en la emisión de títulos de renta fija, que son principalmente adquiridos por instituciones financieras, y por préstamos otorgados por no residentes.

CaixaBank Research también evidencia que las compañías vieron aumentar sus activos financieros en 85.759 millones de euros durante 2023, lo que representa un incremento del 2,8% hasta alcanzar un total de 3,13 billones de euros. Este crecimiento se debe principalmente a la revalorización de los activos existentes, especialmente de acciones y fondos de inversión (FI), que experimentaron un alza de 101.711 millones de euros, en línea con el positivo comportamiento de las bolsas.

Cabe destacar que, por primera vez desde 2012, las empresas desinvertieron en activos materiales, registrando una adquisición neta negativa de 16.234 millones de euros. Esta desinversión se concentró en acciones y FI, mientras que aumentaron el efectivo, los depósitos y los títulos de renta fija.

A pesar de la desinversión en activos materiales, la riqueza financiera de las empresas sigue estando compuesta principalmente por participaciones en el capital de otras empresas y FI, representando cerca del 57% del total, lo que supone un au-

lones de euros (-1,2%), llegando a un total de 946.529 millones, lo que representa el 64,7% del PIB, 6,5 puntos menos que el año anterior. Esta es la proporción más baja desde 2001, casi 3 puntos por debajo del promedio de la eurozona y considerablemente menor que los niveles máximos de 2009-2010, cuando alcanzó cerca del 120%.

El informe también desvela datos sobre cómo las empresas han continuado su proceso de desapalancamiento iniciado en 2010, que se vio interrumpido por la pandemia en 2020. El año pasado, la deuda neta empresarial se redujo en 11.866 millones de euros, la mayor amortización desde 2014, impulsada por el fuerte crecimiento del PIB nominal (8,6%) y la disminución del saldo de deuda.

La reducción de la deuda se observó en todos los sectores empresariales, destacando la amortización de préstamos (cerca del 70% del total) y de valores emitidos de renta fija. Esta tendencia refleja la solidez financiera del sector empresarial español y su capacidad para afrontar los retos económicos actuales.

La amortización de deuda en 2023 representa la más significativa desde 2014, lo que indica un compromiso firme por parte de las empresas para reducir su endeudamiento y mejorar su situación financiera.

Además, en los últimos años, se ha visto una disminución en la importancia de los préstamos bancarios

La deuda neta se redujo en 11.866 millones de euros, la mayor amortización desde 2014

mento de 2 puntos porcentuales respecto al promedio de 2014-2019. El efectivo y los depósitos también experimentaron un crecimiento, mientras que los préstamos y otros activos, principalmente créditos comerciales, perdieron relevancia.

Reactivación de la inversión

La proporción de empresas con altos niveles de deuda disminuyó al 18,2% al finalizar 2023, comparado con el 20% del año anterior. Estos cambios deberían impulsar la reactivación de la inversión, que es un aspecto de la demanda que ha quedado rezagado en comparación con los niveles previos a la pandemia. De hecho, estas muestras de reactivación inversora ya se están dejando ver. Según el XVI Informe de Inversión Española en Iberoamérica, realizado por IE University, Auxadi e Iberia en colaboración con Casa de América, las empresas están virando de nuevo hacia el otro lado del charco. Los datos revelan que el 76% de las empresas españolas tienen planes de aumentar sus inversiones en la región en 2024.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

¿Fija, variable o mixta?

Consulta el ranking con las

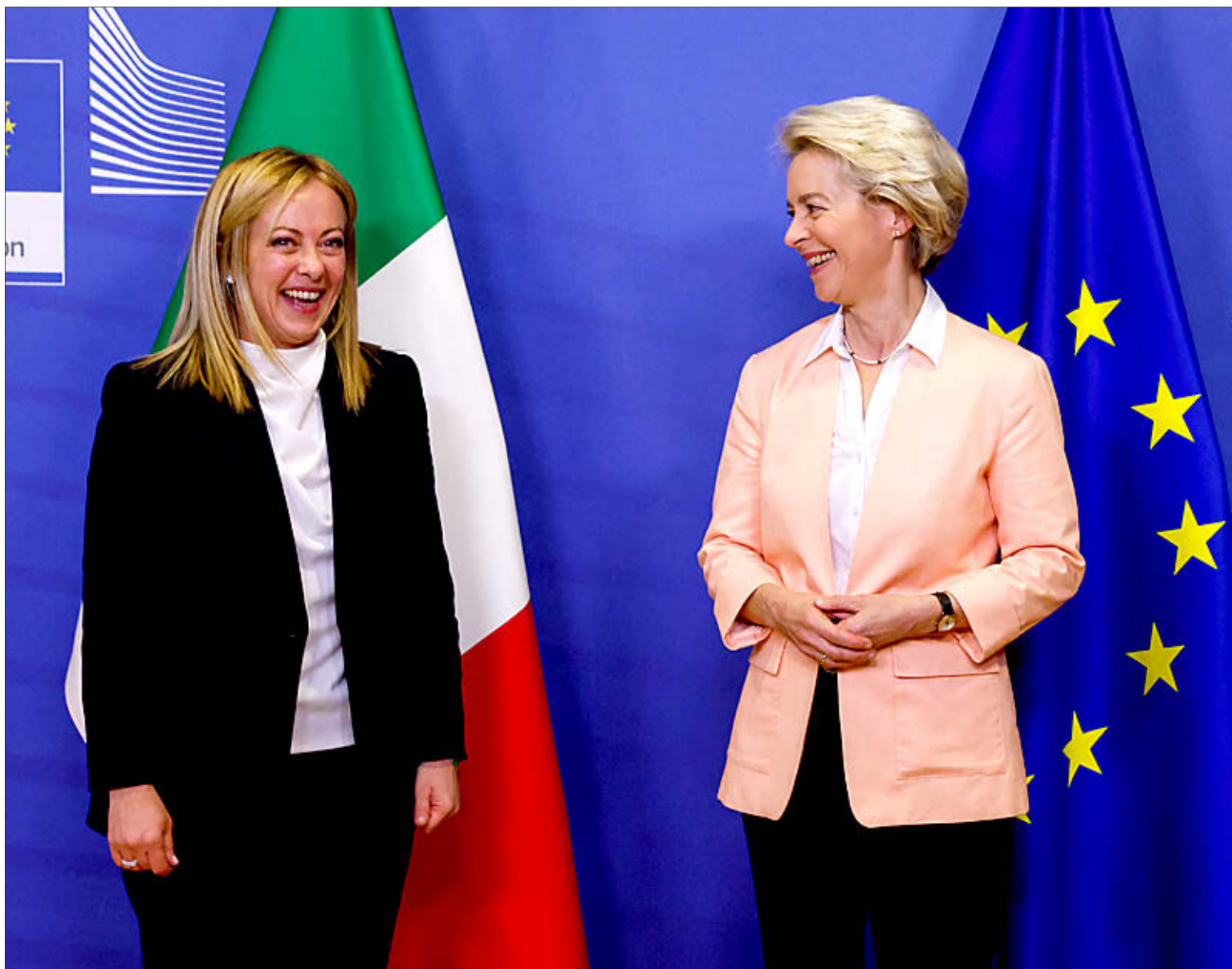
mejores hipotecas



- ★ Ahorra tiempo y dinero.
- ★ Conoce las hipotecas más económicas.
- ★ Aclara tus dudas más comunes.
- ★ Consejos para encontrar la mejor hipoteca.
- ★ Analiza tu caso, es totalmente gratis.



Consulta las mejores hipotecas, aquí:
www.bit.ly/mejores_hipotecas



La primera ministra italiana, Giorgia Meloni y la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen. REUTERS

Von der Leyen sigue de favorita en las europeas tras acercarse a Meloni

La candidata popular no descarta pactar con la familia de este tipo de partidos

Lidia Montes BRUSELAS.

La Unión Europea deja atrás un ciclo legislativo para poner en marcha uno nuevo tras las elecciones europeas del próximo 9 de junio. Arranca una campaña marcada por la guerra de Ucrania y la pérdida de competitividad del bloque frente a otras potencias como China y Estados Unidos. Y en la carrera por hacerse con las riendas de la Comisión Europea, su actual jefa, Ursula Von der Leyen, se posiciona como la candidata favorita y con más números para revalidar en el cargo. Una aspiración en la que no descarta pactar con el grupo de Conservadores y Reformistas del que forman parte Vox y los Hermanos de Italia, de Giorgia Meloni.

El primer debate electoral, celebrado la pasada semana en la localidad holandesa de Maastricht, allanó el camino para formalizar las avenencias y desavenencias entre familias políticas. Interpelada por

si pactaría con el grupo de Conservadores y Reformistas en el que se inscriben las formaciones ultraderechistas, la alemana se limitó a dejar la puerta abierta sin demasiada concreción: "Depende en gran medida de cómo quede la composición del Parlamento Europeo y quien esté en cada grupo", señaló.

Se trata de un momento delicado en la UE, que ha atestiguado un alza en los partidos de ultraderecha en la mayoría de los países. Marcados discursos antiinmigración y de defensa nacional han ido cogiendo fuerza en los últimos comicios de Francia, Italia, Alemania o Países Bajos. Por lo que sería posible que los grupos ultraderechistas tengan más representación en la Eurocámara.

Pero tales guiños no revierten a toda la ultraderecha. Von der Leyen ha dibujado una línea roja hacia los partidos con vínculos con el Kremlin. Entre ellos se encuentra el grupo Identidad y Democra-

Comprometer las políticas verdes

Las políticas verdes emprendidas por la Comisión Europea de Von der Leyen, fueron objetivo de la extrema derecha Identidad y Democracia, encabezada por el danés Anders Vistisen. Los ecos de las protestas del campo se trasladaron al debate electoral inflamados por las protestas contra las medidas contra el cambio climático y para proteger el medioambiente. Una arena política caldeada entre mensajes populistas y campañas que señalan a la desinformación rusa como mecha de tales movimientos.

cia, en el que se inscribe la Agrupación Nacional de Marine Le Pen, la Lega Italiana o Alternativa por Alemania. Precisamente, respondió con un contundente no a una alianza con la formación ultraderechista Alternativa por Alemania, salpicada por la detención de un asistente de eurodiputado acusado de espiar para China o las investigaciones sobre vínculos con Rusia.

Los socialistas

El equilibrio de poder en el entramado comunitario acostumbra a repartirse entre los populares de Von der Leyen y los socialistas, cuyo cabeza de lista es el hasta ahora comisario de Empleo, Nicholas Schmit. Su postura con la ultraderecha fue más tajante y ve en estas formaciones políticas una brecha de los derechos fundamentales, especialmente los de los colectivos LGTBI+. Una postura que hará difícil que la alemana pueda posicio-

narse a caballo entre ambas familias políticas.

Lo cierto es que la candidatura de Schmit por los socialistas no es precisamente fuerte y la balanza electoral se inclina, de antemano, hacia los populares europeos. Se trata de un político perfil bajo de cara al público comunitario. Aunque su rol como comisario de Empleo le ha permitido impulsar medidas de corte más social como la ley Rider, la mejora de los derechos laborales de los becarios o la directiva del teletrabajo y la desconexión digital.

Más allá de Von der Leyen y Schmit como cabezas de lista de populares y socialistas europeos, respectivamente, el debate dio espacio a la liberal de Renew, la alemana Marie-Agnes Strack-Zimmermann, que centró sus ataques en Von der Leyen, al igual que el candidato por los Verdes, el holandés Bas Eickhout.

Los siete cabezas de lista de los partidos europeos o *Spitzenkandidaten*, como se denomina en el entramado comunitario, se dieron cita en un debate en el que las alianzas no zanjadas por Von der Leyen se convirtieron en protagonistas.

El candidato socialista evidencia la imposibilidad de defender derechos fundamentales

Los cabezas de lista se postulan como candidatos para presidir la Comisión Europea, si bien esta decisión final dependerá del peso político que de las urnas se traslade al Parlamento Europeo y de la decisión de los Veintisiete jefes de Estado y de Gobierno de la UE.

Macron tantea a Draghi

Von der Leyen parte como clara favorita para hacerse de nuevo con las riendas del Ejecutivo comunitario, en parte, a falta de un rival de peso. Aunque no todo está escrito. El presidente de Francia, Emmanuel Macron, maniobra entre las altas esferas de la política europea para posicionar al expresidente del Banco Central Europeo, Mario Draghi, al frente de la próxima Comisión Europea, según publicó *Bloomberg*.

El político galo, que fue clave para colocar a Ursula von der Leyen en la jefatura del Ejecutivo comunitario, tantea ahora a otros líderes europeos, como la primera ministra italiana, Giorgia Meloni, para poner en dejar la batuta de Bruselas en manos de un perfil más tecnócrata como el del italiano. Aunque su nombre ha salido también entre los perfiles para hacerse con otro de los *top jobs* que se escográn tras las elecciones: la presidencia del Consejo de la UE para relevar al político liberal belga, Charles Michel.

Economía

La reforma laboral de Milei permite trabajadores sin derecho a despido

La nueva ley de empleo deja a las empresas contratar hasta 5 ‘falsos autónomos’

Carlos Asensio MADRID.

El presidente de Argentina, Javier Milei, consiguió el visto bueno de la Cámara de Diputados (Cámara Baja) para aplicar parcialmente la conocida popularmente como ‘Ley Ómnibus’ o la Ley de Bases y Puntos de Partida para la Libertad de los Argentinos. El proyecto, que contaba con más de 600 puntos con los que el libertario pretendía “volar la economía argentina para reconstruirla”, se votó parcialmente y se redujo a 300 puntos tras intentas negociaciones luego del intento fallido de votación de febrero.

Está previsto que esta semana suba al Senado, donde el presidente cuenta con minoría y donde se espera que vuelva a haber complicaciones en el debate, pero el objetivo es que entre en vigor antes del 25 de mayo.

Así, la Cámara de Diputados aprobó los Títulos 4 y 5 de la Ley Bases, en las que se incluye la reforma integral del mercado de trabajo de Argentina. Los puntos fueron aprobados por 140 votos a favor, 111 en contra y una abstención.

Entre las reformas que trae esta ley está la de la incorporación de la figura de los trabajadores “colaboradores”. Esto quiere decir que las empresas pueden incorporar trabajadores “independientes” para llevar adelante un emprendimiento productivo y pueden acogerse aun régimen especial unificado. Los detalles de dicho régimen todavía no se conocen ya que es el Poder Ejecutivo el que tiene que determinar cuáles serán los detalles.

En definitiva, el documento establece que no hay una relación de dependencia entre trabajador y empresa y que, por tanto, podrán prescindir de sus servicios sin necesidad de pagar una indemnización por despido. Al mismo tiempo, tanto el trabajador como el contratante abonarán una cuota mensual a la Seguridad Social en concepto de “obras sociales y riesgos laborales”.

El marco legislativo establece que las empresas solamente podrán tener hasta cinco trabajadores en esta modalidad.

Por hacer una comparativa, en España existe una figura similar conocida como el “falso autónomo”, con el matiz de que la legislación española considera esta figura un “fraude laboral” porque la empresa obliga a darse de alta como autónomo a un trabajador en lugar de contratarlo por cuenta ajena. Sin embargo, en el seno de la empresa, ejerce como trabajador por cuenta



El presidente de Argentina, Javier Milei. ALAMY

La OCDE avala las medidas económicas del presidente

Según el último informe de la OCDE, Argentina cerrará este año con una caída del PIB del 3,3% para, posteriormente, crecer en 2025 un 2,7%. El organismo internacional consideró que el ajuste fiscal de Javier Milei fue “considerable pero necesario”, pero que la incertidumbre política va a pesar sobre el consumo interno y la inversión privada a lo largo de este año. Al mismo tiempo, elogió que la inflación mensual siga creciendo a menor velocidad, pero reiteran que en el país todavía sigue siendo alta,

con un índice interanual del 288% en el mes de marzo. “El levantamiento gradual de las restricciones a las importaciones y los controles cambiarios impulsarán eventualmente la recuperación de la demanda interna, particularmente en 2025. La demanda reprimida resultante de estas restricciones mantendrá las importaciones fuertes, mientras que las exportaciones continuarán su robusta recuperación”, reza el análisis. Señalan que el ajuste sienta las bases para un remonte a final de año.

ajena, en términos de total dependencia y retribución salarial.

Sin salir del tema del despido, la nueva reforma laboral de Argentina privatizará las indemnizaciones por despido, siendo el empleado el que deba costearlas con su salario.

En concreto, se establece que mediante un acuerdo de modificación de los convenios colectivos, podrá modificarse el sistema de indemnizaciones por despido improcedente por un fondo de cese laboral.

El trabajador haría un aporte mensual durante la relación laboral que mantenga con la empresa y se le devuelve en el momento en el que dicha relación laboral finalice sin causa justificada, es decir, si hay un despido improcedente.

“Los empleadores podrán optar por contratar un sistema privado a

su costo, a fin de solventar la indemnización prevista en el presente artículo”, reza el documento.

Al mismo tiempo, en el campo de las indemnizaciones por despido, la reforma laboral de Milei suprime el agravante dentro de la indemnización por despido en el caso de que el trabajador demuestre que ha estado trabajando en negro, es decir, sin estar dado de alta y con un contrato laboral.

Amnistía laboral

Para compensar la pérdida del agravante por irregularidad en la indemnización por despido, la *Ley Ómnibus* plantea una amnistía laboral. Esto quiere decir que Milei va a crear un programa para incentivar la regularización de las relaciones laborales a través de una condonación de, al menos, el 70% de las deudas de los empleadores a la Seguridad Social.

Los trabajadores que estén bajo este programa de regulación tienen derecho a computar hasta 60 meses de cotización o la menor cantidad de meses por la que se regularice. La base de cotización se calculará a través del Salario Mínimo Interprofesional, que hoy está fijado en 202.800 pesos argentinos (214,85 euros), aunque se espera que el Gobierno lo actualice próximamente.

En lo que respecta a los permisos por maternidad, la nueva reforma laboral mantiene los 90 días de baja para la persona gestante. Lo que cambia con el DNU es que antes estaba prohibido que trabajasen en los 45 días previos al parto y los 45 días posteriores al alumbramiento, y ahora será decisión de la gestante si quiere trabajar hasta los 10 días previos a que el embarazo salga de cuentas.

La regularización de empleados exime a las empresas del 70% de las cuotas a la Seguridad Social

Por tanto, el resto de la licencia de maternidad quedaría fijada para el período posterior al parto.

Por otro lado, la nueva ley obliga a que la trabajadora o persona gestante comunique su embarazo a la empresa. Dicha comunicación deberá hacerse acompañada de un certificado médico en el que se refleje la posible fecha fijada para el parto.

En lo referido a los trabajadores que prestan servicios de una empresa a otra, será la segunda empresa la que se encargue de sufragar los gastos de cotizaciones a la Seguridad Social. Al mismo tiempo la empresa que solicita los servicios de ese trabajador será la responsable de su seguridad, según reza la nueva reforma laboral que va a implantar Argentina.

El renminbi quiere desplazar al dólar



Análisis

Jorge Cachinero

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

China es pesimista sobre la posibilidad de que BRICS+ -Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica, más Arabia Saudí, Egipto, Emiratos Árabes Unidos (EAU), Etiopía e Irán- lleguen a crear un banco central y una moneda nueva.

A pesar de que ésta sea una opción que BRICS+ está evaluando, incluyendo a China, y sobre la que sus miembros discutirán en la Cumbre 2024, a celebrar en Kazán, en octubre, Pekín tiene otras dos opciones, que está apoyando seriamente.

La primera alternativa es un proyecto de conexión de monedas digitales de bancos centrales múltiples -llamado mBridge CBDC (Central Bank Digital Currency), en inglés-, que lidera la Autoridad Monetaria de Hong Kong.

Este sistema multilateral, que engloba a Hong Kong, es decir, China, a EAU, a Tailandia y al Banco de Pagos Internacionales -Bank of International Settlements (BIS)-, da cabida a monedas digitales y normativas legales distintas.

La iniciativa mBridge se basa en la colaboración entre bancos centrales para desarrollar una plataforma digital de pagos internacionales que utiliza monedas nacionales y tecnología blockchain, cuyos objetivos son acelerar, reducir los costes y mejorar la transparencia de los pagos internacionales.

Los clientes de mBridge podrían acabar eludiendo el uso del dólar estadounidense como sistema de pago tradicional, si este proyecto se desarrollara y se extendiera con éxito.



ISTOCK

mBridge ya ha pasado a la fase de su comercialización, a partir de febrero de 2024

mBridge ya ha pasado a la fase de su comercialización, a partir de febrero de 2024, cuando una institución de EAU realizó un pago en China, y, ahora, se espera que se sumen a esta iniciativa más bancos centrales y se amplíe el alcance del programa.

Esta solución mBridge podría simplificar el uso del yuan chino como alternativa al dólar, al permitir que su versión digital facilite las principales transacciones corporativas, y aumentaría la influencia de China sobre las cadenas de suministro mundiales.

China es optimista sobre mBridge porque comprueba la voluntad de instituciones y de organizaciones internacionales o de grandes compañías multinacionales, como Microsoft o Alibaba, por incorporarse a este proyecto.

China está abierta a que más países se sumen al mismo.

La segunda opción que favorece el gobierno de Pekín es que el renminbi compita directamente y desplace al dólar.

China está persuadida de que su economía ha alcanzado ya un tamaño y una influencia

China considera ya que su economía ha alcanzado un gran tamaño e influencia global

globales, que le permitiría empujar a su propia moneda nacional para convertirse en un medio de pagos y de transacciones internacionales y para que se comporte como una moneda de reserva y de financiación mundiales.

Por el momento, el renminbi está ya por delante del yen japonés o de la libra esterlina inglesa en alcance y en penetración en los mercados y, por detrás del dólar y del euro solamente.

China tiene a su disposición estas dos alternativas y el uso de ambas está creciendo muy rápidamente.

La UE reclama precios justos para agricultores y ganaderos

Pide que no se paguen a los productores por sus productos por debajo del coste de producción

Agencias MADRID.

El Comisario de Agricultura de la Unión Europea, Janusz Wojciechowski, ha abogado este viernes por garantizar que no se pague a los agricultores y ganaderos por sus productos por debajo del coste de producción, una reflexión que ha realizado durante su participación en las jornadas celebradas en Valladolid en el que se han concentrado miembros del grupo conservador y reformista de la Unión Europea.

En este foro, Wojciechowski ha señalado que Europa vive un debate "muy importante" sobre el futuro de la PAC por la implementación de tres niveles como es el europeo, internacional y nacional, en un momento "inspirador" para el único comisario de la UE del grupo conservador y reformista después de las protesta de agricultores y ganaderos.

De este modo, el comisario europeo ha asegurado que estas movilizaciones fueron una "señal" para él con el fin de darse cuenta que era necesario modificar "una parte importante de la legislación y simplificar algunas restricciones de la política agrícola común.

Wojciechowski ha garantizado que continua su trabajo con el objetivo de lograr el "fortalecimiento



El comisario europeo de Agricultura, Janusz Wojciechowski. REUTERS

to de los agricultores en la cadena de suministros. "Mi intención es introducir esta regla que dice que el pago debe ser prohibido si es menor

que los costos de producción, es muy importante introducir este principio a nivel europeo", ha defendido.

Por último, ha señalado que su postura sobre el futuro de la PAC se basa en cuatro principios básicos como son la "seguridad, la estabilidad, la sostenibilidad y la solidaridad".

Cabe recordar que Wojciechowski se convirtió en el blanco de todas las miradas durante la tormenta de protestas por parte de los agricultores europeos en el mes de febrero. Su partido, Ley y Justicia, de tendencia ultraderechista, no dudó en pedirle que abandonara el cargo, no por su inacción frente a las protestas, sino por su aceptación de la agenda verde europea, que busca una agricultura más sostenible y respetuosa con el medio ambiente, choca frontalmente con los intereses y la visión de la extrema derecha polaca.

Normas & Tributos

El Supremo amplía la protección al comprador de vivienda en construcción

Extiende la obligación de los bancos de devolver los pagos si no se entrega la casa

Eva Díaz MADRID.

Cambio de criterio del Tribunal Supremo. La Corte extiende la responsabilidad de las entidades frente a los ciudadanos que adelantan los pagos para comprarse una vivienda que está en construcción, pero que nunca llega a entregarse porque la promotora entra en quiebra.

Hasta el momento, el Alto Tribunal solo consideraba que las entidades tenían que devolver a los compradores los pagos abonados cuando el vendedor (como puede ser una promotora) abre una cuenta en un banco para que los compradores abonen en ella los pagos y la entidad no vigila que esta cuenta está garantizada, es decir, que está respaldada por un aval o seguro de caución.

Ahora, el Supremo (y al contrario de la doctrina fijada el 21 de diciembre de 2015), también hace responsable al banco de la devolución del dinero a los compradores si el vendedor tenía un contrato de descuento con la entidad.

Este tipo de contratos se hacen para que el vendedor de la vivienda obtenga financiación adelantada del banco, que los compradores van cubriendo con el pago de los adelantos. Es decir, el vendedor emite letras al comprador para que este las pague en los plazos pactados. A la par, el vendedor traspasa estas letras al banco (de modo que se queda los ingresos del compra-



Urbanizaciones de viviendas en construcción. DANIEL G. MATA

dor) a cambio de que le adelante financiación.

Ampliación de la ley

El Supremo, en varias sentencias del pasado 12 de abril, una de ellas de la que fue ponente el magistrado Pedro José Vela Torres, expone que la Ley de 1968 sobre el percibo de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas exige que para que el promotor

pueda recibir del cliente los anticipos, debe abrir una cuenta en un banco y la entidad debe exigir al vendedor la garantía de esta cuenta. “Esta Sala [...] ha basado en esta norma la existencia de un deber de vigilancia o control que pesa sobre el banco receptor de los anticipos, y cuyo incumplimiento genera responsabilidad”, dice el fallo. Y recuerda que la Ley de 1999 de Ordenación de la Edificación

modificó la norma de 1968 para añadir que el objetivo de la garantía no son ya solo las entregas de dinero antes de iniciar la construcción o durante la misma, sino que se extiende a las cantidades entregadas en efectivo o mediante cualquier efecto cambiario.

“Pues bien, si hemos declarado [...] que el banco que recibe las cantidades anticipadas tiene la obligación de asegurarse de que se ingre-

sen en una cuenta especial, garantizada con aval o seguro, y es responsable de la restitución a los compradores de tales cantidades anticipadas si no cumple esa obligación [...] esa obligación y correlativa responsabilidad debe extenderse al banco que descuenta las letras de cambio mediante las que se articula el pago de las cantidades anticipadas”, señala el Supremo.

Deber de vigilancia

La sentencia añade que si el banco tiene el deber de indagar a qué responden los ingresos de dinero realizados en la cuenta del promotor, para exigirle que las cantidades anticipadas se ingresen en una cuenta garantizada, “no encontramos una justificación adecuada para eximirle de indagar a qué responden los créditos que dieron lugar a la emisión de remesas de letras de cambio que descuenta al promotor y cuyo importe, menos el descuento, ingresa en una cuenta titularidad del promotor”.

El Tribunal Supremo cambia a través de esta sentencia la jurisprudencia

El tribunal cambia de jurisprudencia y pide a las entidades que exijan avales a los promotores

dencia que eximía a las entidades financieras con este tipo de contratos con el promotor de devolver el dinero adelantado por los clientes. En el caso del litigio, La Corte condena al banco en cuestión a devolver al comprador las cantidades adelantadas para la compra de una vivienda que estaba en construcción y nunca se entregó junto con los intereses desde el momento que realizó el primer pago.

Los Estados tienen responsabilidad ante el cambio climático

El Tribunal Europeo de Derechos Humanos falla contra la inacción de los países

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

El Tribunal Europeo de Derechos Humanos (TEDH) ha emitido fallos de Gran Sala en tres casos sobre cambio climático. La Corte considera que la Convención abarca el derecho a una protección efectiva por parte de las autoridades estatales contra los graves efectos adversos del cambio climático sobre la vida, la salud, el bienestar y la calidad de vida. También ha concluido que se había violado el derecho al respeto a la vida privada y familiar del



Edificio del Tribunal Europeo de Derechos Humanos (TEDH). EFE

Convenio y que se había violado el derecho de acceso a los tribunales. En este caso, se refería a la consideración de que Suiza ha actuado sin tomar las medidas necesarias contra el cambio climático.

De los tres asuntos, tan solo el caso Verein KlimaSeniorinnen Schweiz y otros contra Suiza ha llegado a ser admitido y fallado por el Tribunal, puesto que, de una parte, la cuestión fue planteada por una asocia-

ción considerada, como tal, víctima de los efectos del cambio climático. Sin embargo, los magistrados han rechazado la participación en la demanda de tres personas físicas individuales, tres mujeres, al considerar que no tenían derecho a la condición de víctima. El Tribunal concluyó que la Confederación Suiza había incumplido sus deberes en virtud de la Convención sobre el cambio climático.

El caso Carême contra Francia, el Tribunal declaró inadmisibles la demanda, basándose en que el demandante no tenía tampoco la condición de víctima, situación que se ha repetido con respecto a Portugal, en el caso Duarte Agostinho y otros contra Portugal y otros 32 Estados. Además, en lo que respecta a la jurisdicción extraterritorial de los

Estados demandados distintos de Portugal, el Tribunal concluyó que no había fundamentos en el Convenio para ampliar su jurisdicción extraterritorial en la forma solicitada por los demandantes. Teniendo en cuenta el hecho de que los demandantes no habían seguido ninguna vía legal en Portugal en relación con sus quejas, la protesta era inadmisibles por no agotamiento de los recursos internos. El artículo 34 de la Convención Europea de Derechos Humanos reconoce que el Tribunal podrá conocer de una demanda presentada por cualquier persona física, organización no gubernamental o grupo de particulares que “se considere víctima de una violación por una de las Altas Partes Contratantes de los derechos reconocidos en el Convenio o sus Protocolos”.

Gestión Empresarial



El programa dura cinco meses e implementa una variedad de herramientas basadas en metodologías consolidadas y probadas en las empresas participantes. ISTOCK

Fundación Transforma España potencia el talento joven en la empresa

El programa pone en marcha diversas herramientas probadas en compañías

Alfonso Bello Huidobro MADRID.

La Fundación Transforma España, una organización sin ánimo de lucro dedicada a impulsar las transformaciones necesarias para convertir a España en un país de referencia, está potenciando el talento joven en empresas colaboradoras a través de su programa. Este programa tiene como objetivo identificar, gestionar y desarrollar el potencial de jóvenes talentos durante los cinco meses de duración del proyecto.

En Madrid, se están llevando a cabo tres ediciones simultáneas del programa *Multicompañía de Desarrollo de Talento*: la XXXVI edición, en la que participan Cofares, Colliers, Miele, Nationale Nederlanden, NTT DATA, Orange, Stellantis y Telpark; la XXXVII edición, con la participación de Evolutio, SM, ING, Michelin, Parques Reunidos, Aegon y Samsung; y la XXXVIII edición, en la que participan EY, CMS, Grupo Lar, Prinzipal Partners, Ipsos, AIG, Ormazabal Velatia, Inizio Engage y Savills, según ha informado la fundación.

Por otro lado, en Barcelona, en su XXXIX edición, las compañías participantes incluyen Avoris, Fuchs, Hyperion, Ipsos, NTT Data, Sener y Towa. Todas estas compañías forman parte de las 348 que han colaborado en diversas ediciones del programa hasta la fecha.

“El objetivo último que perseguimos con este programa es acelerar el desarrollo de los jóvenes de alto potencial de las compañías participantes, de manera que, a medio plazo, aumente el talento joven de las empresas españolas”, afirmó la directora de Fundación Transforma España, Reyes Escolano.

Según Escolano, este proyecto responde a “la exigencia de un nuevo proceso en el relevo generacional”, para que los nativos digitales aporten su visión sobre cómo se debe desarrollar el mundo empresarial.

El programa, según destaca la fundación, “presenta una serie de componentes que lo diferencian de otras iniciativas de desarrollo y lo hacen especialmente potente”. Entre estos componentes se incluyen sesiones de formación intensiva, mento-

Programa de anfitrión por empresa

El programa abarca una variedad de actividades complementarias para enriquecer la experiencia de los participantes. Incluye un programa anfitrión donde cada participante invita al grupo a su empresa, sesiones presenciales entre participantes y coordinadores para revisar nuevos contenidos, fomentar la interacción y promover el trabajo en equipo. Además, se ofrecen acciones formativas como cursos o conferencias para ampliar el conocimiento. Por último, se realiza un caso práctico utilizando la metodología de ‘Design Thinking’, que proporciona una experiencia práctica y creativa para abordar problemas empresariales.

ría personalizada con líderes empresariales destacados, proyectos prácticos enfocados en la resolución de problemas reales dentro de las empresas colaboradoras, y una red de contactos amplia y diversa que facilita el intercambio de ideas y experiencias entre los participantes. Esta combinación única de elementos permite no solo el crecimiento individual de los jóvenes talentos, sino también el fortalecimiento del tejido empresarial español en su conjunto, preparándolo para los desafíos y oportunidades del futuro económico y tecnológico.

En primer lugar, es importante destacar que este programa es multicompañía, ya que reúne a profesionales de diversas empresas, lo que crea una mezcla de experiencias y perspectivas enriquecedora. Además, los recursos y las sesiones se llevan a cabo con ejecutivos de empresas diferentes a las de los participantes, lo que amplía aún más la diversidad de experiencias.

En segundo lugar, el programa promueve el autoliderazgo. Cada joven participante es el responsa-

ble último de su propio desarrollo, lo que fomenta el valor de la responsabilidad personal en el ámbito profesional. Esta autonomía brinda a los participantes la oportunidad de dirigir su propio camino de crecimiento y aprendizaje de manera proactiva.

Finalmente, el programa se destaca por ser “generoso”. Todos los profesionales involucrados, desde coordinadores hasta mentores y directivos, dedican una cantidad significativa de tiempo y esfuerzo para garantizar su correcto funcionamiento. Además, las empresas participantes muestran su compromiso con el programa al ceder sus instalaciones y recursos para su desarrollo óptimo, lo que refleja una colaboración sólida y comprometida con la formación y el desarrollo del talento joven en España, tal como ha señalado la fundación.

“Me ha encantado formar parte del programa, está siendo una oportunidad estupenda para conocerme más y mejor laboralmente y seguir desarrollando mi carrera. Estar en contacto y rodeada de jóve-

Se celebran cuatro ediciones simultáneamente en Madrid, con tres, y Barcelona

nes con alto potencial de otras empresas está siendo muy enriquecedor. Intercambiar ideas, empararme de otras formas de desarrollar el negocio y ver otras maneras de pensar ha sido realmente muy positivo y ha supuesto un gran aprendizaje para mí”, comenta Alicia Labrador, Marketing Communications Manager, participante de la empresa Miele.

Durante los cinco meses de duración, el programa implementa una variedad de herramientas basadas en metodologías consolidadas y probadas en las empresas participantes, con el objetivo de potenciar el talento de los jóvenes participantes. Entre estas herramientas se incluye el mentorazgo, mediante el cual los participantes reciben consejos y orientación de empleados con amplia experiencia procedentes de otras compañías. Esta interacción permite que los jóvenes aprendan de las experiencias y conocimientos de profesionales experimentados, brindándoles una perspectiva valiosa para su desarrollo profesional.

Además del mentorazgo, el programa también incorpora el *shadowing*, una práctica que permite a los participantes pasar un período breve de tiempo con altos directivos de otras compañías. Durante este tiempo, los participantes tienen la oportunidad de observar y seguir al directivo en su trabajo diario, lo que les proporciona una visión directa de las responsabilidades y desafíos del liderazgo empresarial.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,2%	0,2%	0,6%	0,4%	1,070\$	83,18\$	2.300/onza
INFLACIÓN	3,3%	9,2%	5%	1,8%			
DESEMPLEO	12,7%	6,6%	3,7%	5,5%			



El chef Jorge de Andrés presenta un 'show cooking' inspirado en los cuadros 'Visiones de España', de Joaquín Sorolla. FIRMA

El festival gastro de Valencia que rinde homenaje al pintor Sorolla

El evento de la alta cocina valenciana convierte a la ciudad del Túria en destino gourmet internacional. Estas son las novedades del **Valencia Culinary Festival**

Ana Gómez Viñas VALENCIA.

Celebramos el Mediterráneo y la capitalidad Verde Europea. Valencia se prepara para la séptima edición de este *evento boutique* que ilumina la ciudad como destino gastronómico internacional. Asistimos a la presentación del *Valencia Culinary Festival*, a punto de abrir sus puertas el 16 de mayo. Durante 10 días, un programa culinario nos invita saborear menús a cuatro manos con chefs internacionales, como el alemán Bernd Knoller, del restaurante RIFF, que se unirá al argentino Mariano Guardianelli. También coloquios de la huerta, catas y degustaciones. Detrás de este festival boutique está Valencia Premium, que reúne a empresas y restaurantes de alta gastronomía.

Nos da la bienvenida el director de Valencia Premium, Carlos Boga, que nos presenta la idea "de vincular el festival con la huerta, el Mercado Central, la Lonja y las bodegas", para que este gran evento -nos dice- "sea comer, beber y también conocer y aprender".



Los cócteles de autor en la presentación del festival.

Estamos junto a la valenciana Malvarrosa, en *Veles e Vents*. Con una cuidadísima puesta escénica, arranca la *Experiencia Sorolla* de Jorge de Andrés. El *show cooking* de siete pases que el chef valenciano ha elaborado inspirado en los paneles que el maestro de la luz pintó para la *Hispanic Society of America* en un magno encargo de 1911.

"Hablar de Sorolla es hablar de luz", comienza el cocinero acompañado por música de Albéniz. Sus platos nos llegan a la mesa, adornada con unas hojas de almenadro, en completa comunión con

Plato de Jorge de Andrés sobre plato azul Mediterráneo.



los cuadros del pintor valenciano *Visiones de España*.

En una visita a la exposición en Nueva York, surgió en Jorge de Andrés el flechazo. Tras cinco años de investigación, el cocinero nos relata cómo ha interpretado cada pintura para conectarla con sus platos en un ejercicio magistral multidisciplinar. Arte y cocina unidos. Abrimos boca con jamón y una aceituna de queso en tributo a *Extremadura*. El *Mercado*, pintura de Sorolla de 1911. Seguimos con un erizo de mar con crema de mejillones como guiño al panel *Galicia*. La *romería* (1915). Probamos un refrescante atún de almadraba con gazpacho de jalapeños en honor al panel *Ayamonte*. Pesca del atún (1919). Visitamos Sevilla con *Los Nazarenos* (1914), que Jorge recrea con un intenso y sedoso potaje de garbanzos pedrosillanos con pil pil y espinacas.

"Arroz con acelga"

Seguimos. Nos asomamos al Cantábrico a través del mural *Donostia*. Los bolos. Y llegamos a *Cataluña*. El *pescado*, con un bonito panel que recrea el paisaje de Lloret del Mar. De fondo, la voz de Serrat cantando al *Mediterráneo*. Una escena de venta de salmonetes, entre doce variedades, es lo que ha inspirado al cocinero a servirnos un exquisito lomo de salmonete de roca con pil pil de cabezas y espinas. Valencia es escala sí o sí. El panel de Sorolla, de 1916, nos muestra *Las grupas* caminando por la Alameda. Probamos con "un arroz con acelgas de sabor tradicional de mis abuelos", nos confía Jorge. "Va con sofrito de penca confitada y papada ibérica con clorofila de acelga licuada y colita roja de gamba roja. Bienvenida Valencia!", remata. Nos acercamos a Aragón y a Castilla con la *Fiesta del pan* (1913), que De Andrés ha interpretado "con torrija de pan brioche con leche aromatizada con cítricos y canela con helado de leche merengada". Cremosísima.

El evento alberga múltiples escenarios. Por ejemplo, una visita a la huerta valenciana con Ricard Camarena (dos estrellas Michelin y una Verde). Allí contemplaremos los cultivos de Toni Misiano que marcan la temporalidad del menú Oxalis de su restaurante. Más en cartel: un recorrido por los arrozales del Parque Natural de la Albufera con D.O. de Arroz de Valencia y Llista Negra de Quique Dacosta. El plan concluye en una barraca tradicional con los arroces de Juan Ramos, jefe de cocina de su restaurante.