



Foster's Hollywood prevé abrir en España unos 40 locales más en dos o tres años **PÁG. 10**

Codorníu vende a un inversor chino su bodega Tionio **PÁG. 11**

Las promotoras inmobiliarias, con 5.000 millones en preventas

Cuentan con una cartera de pedidos que les asegura un flujo de capital estable

El mercado residencial avanza mes a mes hacia un cambio de ciclo. Las cifras de las compraventas y firma de hipotecas, con caídas interanuales del 17% y del 26,8% en agosto, respectivamente, confirman la de-

saceleración que está experimentando el sector. Pese a este nuevo escenario las grandes promotoras del país se encuentran blindadas ante la llegada de una posible crisis que pueda afectar aún más a las

compraventas. Concretamente, ocho de las firmas más relevantes de sector residencial de obra nueva acumulan al cierre de junio una cartera de preventas totales por valor de más de 5.000 millones de eu-

ros. Así, estas compañías suman más de 14.260 viviendas que se entregarán a lo largo de los próximos años, lo que se traduce en una entrada de capital estable para sus negocios. **PÁG. 5**

Repsol proyecta diez plantas de biometano para Galicia

Facilitarán la eliminación de los residuos ganaderos

Repsol ha desvelado sus planes en el negocio del biometano. La compañía -que llevará a cabo una revisión de su plan estratégico en 2024- se prepara ya para desarrollar diez plantas en Galicia con 600 GWh al año. **PÁG. 7**

UN 53% MÁS DE USUARIOS DE LA RENTA MÍNIMA

El número de beneficiarios de la Renta Mínima de Inserción (RMI) ha crecido un 52,8% desde la crisis de 2009, pasando de 422.294 a 645.317. Donde más ayuda se percibe es en el País Vasco, con 706 euros al mes. **PÁG. 21**

CCAA	Cuantía básica (€)
Andalucía	440
Aragón	491
Asturias	448
I. Baleares	469
Canarias	489
Cantabria	451
C. La Mancha	525
C. y León	451
Cataluña	664
Ceuta	300
Extremadura	564
Galicia	423
Madrid	400
Melilla	328
Murcia	451
Navarra	636
País Vasco	706
La Rioja	451
C. Valenciana	630

La tasa de terrazas de Barcelona cuadruplicará a la de Madrid

Ocurrirá en 2024 si salen las ordenanzas fiscales del PSC

La propuesta del Ayuntamiento de Barcelona de una nueva tasa de terrazas progresiva mantendrá a Barcelona como la ciudad con el gravamen más caro de toda España, cuadruplicando al de Madrid. **PÁG. 23**

Tasa de terrazas
299,6
José L. Martínez Almeida



Tasa de terrazas
1.237
Jaume Collboni

Vinci competirá con Abertis por la australiana Eastlink

PÁG. 13

El patrimonio de los 'hedge funds' se triplica en los últimos 10 años

En plena desaparición de las sicavs

Los fondos de inversión libre (FIL) españoles han triplicado su volumen patrimonial en diez años, pasando de los 1.156 millones que manejaban a finales de 2014 a los 3.266 millones con que han cerrado sep-

tiembre, según los últimos datos publicados por Inverco. En este periodo se ha incrementado en un 500% el número de partícipes en este tipo de vehículos de inversión colectiva. **PÁG. 18**

Dcoop crecerá con compras en aceite con Deoleo en la recámara

Teme problemas de competencia en EEUU

Dcoop, el gigante cooperativo agroalimentario andaluz, está decidido a crecer en el sector del aceite de oliva. El grupo, con sede en Antequera, que ha intentado en varias ocasiones la compra de Deoleo, ha dejado, de momento esta operación en la recámara y estudiará otras alternativas. Además del precio -400 millones de euros-, la cooperativa considera que la compra de Deoleo podría acarrearle problemas de competencia en Estados Unidos. **PÁG. 9**

Elix doblará su cartera de viviendas hasta 2025

Última la captación de capital para llegar a 4.000 viviendas y 1.300 millones. **PÁG. 6**



Naturgy arranca su primera planta solar en Canarias

Las islas se hallan en estado de emergencia energética por riesgo de apagones. **PÁG. 8**



EEUU propone restaurar la neutralidad de la red

El expresidente estadounidense Donald Trump la erradicó en 2017. **PÁG. 15**



Opinión

Protagonistas



Jordi Valls
4º TENIENTE ALCALDE BARCELONA



Nuria Rocamora
CONS. DELEGADA MYINVESTOR



Francisco Reynés
PRESIDENTE DE NATURGY



David Martínez
CONSEJERO DELEGADO DE AEDAS



Antonio Luque
PRESIDENTE DE DCOOP

Presión a la hostelería

La tasa a las terrazas de bares y restaurantes que Barcelona impondrá llegará a multiplicar por cuatro la propia de la ciudad de Madrid. La iniciativa de Valls ya ha generado un importante malestar en el sector.

'Hedge funds' accesibles

MyInvestor reducirá la inversión mínima para entrar en fondos de inversión libre (equivalentes a los *hedge funds* tradicionales) a 10.000 euros. De este modo, hace más accesible un vehículo financiero muy demandado.

Inversión en Canarias

Naturgy instalará su primera planta solar en Canarias y construirá otras diez en el archipiélago. Por todo ello, contribuirá a acabar con el déficit de generación energética que sufre esta comunidad autónoma.

Blindaje ante la crisis

La cuantiosa cartera de viviendas prevendidas que presenta Aedas supone el más fiable cortafuegos frente al descenso de operaciones en el inmobiliario español. La firma tiene así asegurada una entrada estable de capital.

Adecuada decisión

Dcoop aparca de momento la compra de Deoleo y estudia otras operaciones corporativas. Se trata de una decisión acertada por factores como el problema de competencia en EEUU que la adquisición de Deoleo le supondría.

Quiosco

THE WALL STREET JOURNAL (EEUU)

La inflación de EEUU está estancada

Los recientes avances de EEUU para reducir la inflación se han estancado en septiembre, lo que ofrece la última señal de que el camino hacia la extinción total de las presiones sobre los precios sigue siendo accidentado. La buena noticia: el aumento de los precios se ha desacelerado notablemente desde los máximos de 40 años registrados el año pasado, particularmente cuando se analiza un indicador de la inflación subyacente o "básica" que excluye los precios volátiles de los alimentos y la energía. Pero la mala noticia es que después de una fuerte desaceleración de la inflación subyacente a principios de verano, esos precios aumentaron a un ritmo más rápido el mes pasado.

FINANCIAL TIMES (REINO UNIDO)

China intenta estabilizar la bolsa

Las autoridades del sector financiero de China han propuesto establecer un fondo de estabilización del mercado de valores para impulsar la debilitada confianza entre los inversores nacionales, ya que una nueva serie de datos publicados mostraron que la recuperación en la segunda economía más grande del mundo sigue siendo muy frágil. Cuatro personas familiarizadas con el asunto han dicho que Beijing está considerando un plan, en que probablemente invertiría en acciones nacionales a través de instituciones financieras existentes y fondos administrados profesionalmente.



El líder de Más País y fundador de Podemos, Íñigo Errejón. EUROPA PRESS

El Tsunami

Errejón pone punto final al recorrido de Más País

Nunca fue un partido que cumpliera con las expectativas de sus fundadores y uno de los más señalados entre ellos, **Íñigo Errejón**, está dispuesto a dar carpetazo a la trayectoria de Más País como marca política independiente. La formación de izquierdas ya hace meses que se encuentra fagocitada por la variopinta coalición Sumar, formada en torno a **Yolanda Díaz**, pero ahora Errejón está dispuesto a dar un paso más. En círculos políticos aseguran que toda la estructura logística que el excorreligionario de **Pablo Iglesias** montó en ocho comunidades autónomas pasará a quedar en manos del equipo de Díaz. Se comenta que en Andalucía la transición ya está "prácticamente hecha". Por ese mismo camino, transcurrirán las federaciones de Murcia, Extremadura, las dos Castillas, Asturias, País Vasco y Cataluña. Hay quien incluso cree que el término "federaciones" se les queda grande a estos grupos. "Desde hace años no son más que

cuatro gatos, así que es dudoso que le aporten mucho a Díaz y a Sumar", comenta un exmilitante en redes sociales.

Los mayores opositores del traspaso de Rodalies

La Generalitat continúa reclamando el traspaso íntegro de la

Un alto porcentaje de los maquinistas de este servicio ferroviario no es catalán de origen

gestión en los servicios ferroviarios de Rodalies. Y fuentes sindicales comentan que esa exigencia no solo provoca tensiones con Renfe y el Gobierno central, sino también un importante, y quizá inesperado, malestar interno. Dicen que los más reticentes son los conductores de los trenes, ya que existe un alto porcentaje de ellos (hasta un 70% según algunos re-

cuentos) que procede de fuera de Cataluña. Es obvio que nadie les puede quitar su plaza, dado que la han ganado por oposición. Ahora bien, en este colectivo se temen que unos Rodalies completamente gestionados por el Govern impondrían "cambios en las condiciones laborales que seguro que no serán para bien", asegura uno de los posibles afectados, escudándose en el anonimato.

Una Constitución muy ligada a la Familia Real

El próximo día 31 la Princesa **Leonor** se convertirá en mayor edad y jurará la Constitución en el Congreso. Se trata de un acto cuyos detalles todavía se ultiman, pero uno de ellos ya está por completo cerrado. El ejemplar de la Carta Magna que utilizará la heredera será uno muy vinculado a la Casa Real. No en vano se tratará de la copia que su padre, **Felipe VI**, utilizó para ese mismo acto, en 1986. No solo eso: también estuvo presente en la ceremonia de 2014 que lo convirtió en el actual Rey.

El pulso de los lectores



EEUU es otro mercado totalmente adulterado. Bastaría con que por ley todos los alquileres fueran con derecho a compra, descontando del precio del alquiler al de venta, para solucionar los problemas de vivienda @ **BILBO**

Me pregunto si esta equiparación de cuotas de los autónomos que en teoría equipara las pensiones entre autónomos y asalariados, también va a equiparar el resto de protecciones sociales como el paro. @ **NACHO MARTÍN**

Entre los impuestos que quitan, y el dinero que absorben a través de la Deuda Pública, toda la riqueza del país es acumulada y malgastada por el Estado. Y éste, no crea más de esa riqueza, solo la dilapida en un pozo sin fondo que es el gigantesco Gasto Público del Gobierno de España. @ **TORERO**

Efectivamente cuando el petróleo sube, acto seguido el gas se dispara, y esta es una materia prima usada en la industria como fuente de energía. Entrando el invierno, claro que puede ser un problema. @ **ANTONIO LÓPEZ LÓPEZ**

A corto plazo lo de Díaz es un buen ejercicio fiscal para contentar a sus bases y diferenciarse del PSOE. Y por otra parte, explicado en el contexto del porcentaje de perjudicados por esos impuestos frente a los beneficiados, consiguen un mensaje claro. Aunque para fortalecer la economía, atraer capital o consolidar su presencia y el empleo que genera, pues de eso nada de nada hay. @ **JOSÉ SALA TURRENS**

En clave empresarial

Creciente debilidad en las empresas

Los datos de disolución de sociedades y de convocatoria de concursos de acreedores muestran una cierta mejoría en España en los últimos meses. No obstante, la otra cara de la misma moneda, la constitución de empresas, manifiesta un deterioro que ha culminado en septiembre con el peor dato de todo este año y que supone un retroceso del 3% interanual. Es cierto que el acumulado del ejercicio aún es positivo, pero la tendencia preocupa a los expertos ya que también se da en el conjunto de la eurozona. No basta con culpar a las condiciones más duras de financiación. Los traspies en sectores tan amplios como la construcción y la hostelería delatan un preocupante descenso tanto de la inversión como del consumo. El modo en que se resiente la demanda interna europea evidencia que la desaceleración económica, ya descontada para el final de año, puede ser incluso más intensa de lo esperado.

Positiva inversión de Naturgy en Canarias

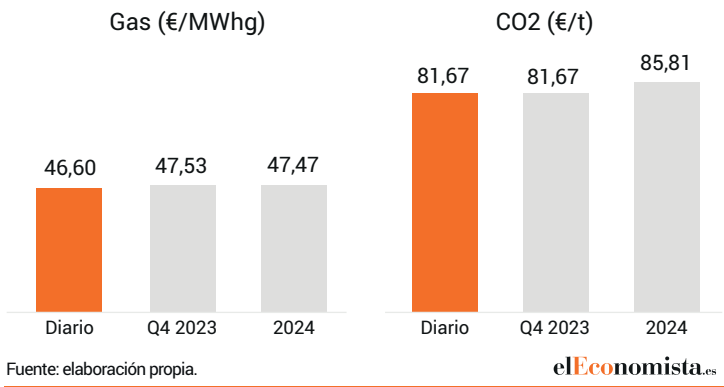
La generación de energía renovable en Canarias recibirá un refuerzo por parte de Naturgy. La empresa construirá su primera planta fotovoltaica en el archipiélago que servirá de preámbulo para levantar otras diez. La inversión de Naturgy no puede ser más bienvenida en un territorio que se encuentra en estado de emergencia energética, por la gran frecuencia con la que se producen apagones en sus islas. Es cierto que una dimensión del problema es puramente normativa y exige la puesta al día de una legislación ya por completo obsoleta. Sin embargo, resulta también innegable que Canarias afronta un perenne déficit de capacidad generadora que solo con iniciativas como la propia de Naturgy se solucionará.

El número de móvil es un dato personal

La ley sobre protección de datos dejaba un vacío aprovechado por las empresas que llaman para captar clientes sin consentimiento. Esas compañías alegan que hacen llamadas aleatorias, escogiendo al azar los números por lo que no habría invasión de la intimidad. Ahora bien, ese argumento es falaz ya que, como defienden los juristas de la Agencia de Protección de Datos un número de teléfono identifica a un solo abonado y, por lo tanto, es tan personal como un nombre y sus apellidos. Es así justo que se proteja del mismo modo.

El gráfico

Fuerte encarecimiento en el precio del gas



UNA FUGA EN FINLANDIA PROVOCÓ EL ALZA. El precio del gas se encareció más de diez céntimos en una semana hasta superar los 46 euros el megavatio hora. La interrupción de la producción por una fuga en un gasoducto en Finlandia estuvo detrás de este encarecimiento del hidrocarburo, que presenta unos niveles actuales en los que se mantendrá en los próximos meses, según anticipan los futuros del mercado.

Un sector inmobiliario saneado

Mes tras mes, las estadísticas reflejan un final de año difícil para el sector inmobiliario español. La compra-venta de viviendas y la firma de hipotecas registran descensos de doble dígito, lo que representa la evidencia más clara de cómo el endurecimiento de las condiciones de financiación impacta en los ahorradores. Esa situación carece de todo viso de cambio; muy al contrario, la persistencia de la inflación en sus altos niveles actuales augura tipos altos en la eurozona durante mucho tiempo. En paralelo, la ralentización económica desencadenada desde el pasado verano mermará aún más la capacidad inversora en nuestro país. Sin embargo, ante tan sombrío panorama, las promotoras de nuestro país están en condiciones de sacar músculo sobre la base de su cartera de casi 14.300 viviendas prevendidas. En otras palabras, existen empresas del sector que ya tienen cerrada la entrega del 80% de los inmuebles a los que esperaban dar salida

El nivel de preventas para 2024 e incluso 2025 asegura una entrada de capital estable para las empresas en este ámbito

evitando los excesos que caracterizaron a ese periodo. La oferta de vivienda nueva siempre ha estado ajustada a la demanda, incluso en los momentos en que el BCE mantenía los tipos aún anulados, en los años anteriores a la crisis inflacionista actual. El stock actual se muestra proporcionado a las necesidades previstas del mercado en los próximos años. Puede decirse que el inmobiliario español superó la crisis del Covid y podrá sobreponerse a la difícil coyuntura actual.

en 2024, e incluso el 50% de lo estimado para 2025. Queda así asegurada una entrada de capital estable de 5.000 millones para el conjunto del sector. Son registros propios de un ámbito que aprendió de los errores previos a las turbulencias financieras de los años 2008 a 2013 y lleva años

Dependientes ‘sine die’ de los subsidios

Los beneficiarios de la Renta Mínima de Inserción (RMI) que abonan las autonomías alcanzan una de las cotas más altas de su estadística: casi 650.000 personas. Es una cifra que supera en un 53% la propia de un año de franca recesión económica como fue 2009. Dicho incremento pone en cuestión el alcance de la recuperación posterior a la pandemia, pero también debe suscitar la reflexión sobre la efectividad de este tipo de ayudas, destinadas a proporcionar un alivio temporal. En el caso de estas Rentas, su diseño está explícitamente dirigido a favorecer la inclusión laboral. Hay visos de que ese objetivo no se está cumpliendo y muchos ciudadanos, especialmente ahora que también pueden recibir el Ingreso Mínimo estatal, permanecen subsidiados *sine die*.

Las ‘hipotecas’ del Gobierno de Collboni

El sector empresarial barcelonés celebró la salida del Gobierno liderado por Ada Colau, tras varios años de política abiertamente hostil a los negocios de la capital catalana. No en vano el programa del PSC con el que Jaume Collboni accedió a la Alcaldía era muy prometedor desde este punto de vista. No obstante, la realidad pone en cuestión su contenido, como demostrará la imposición, el año próximo, de una tasa a las terrazas de la hostelería capaz de cuadruplicar a su equivalente madrileño. Pese a las intenciones originales de Collboni, es posible que se produzcan más giros así en el futuro. Su Gobierno nació *hipotecado* por su minoría y por la necesidad de amarrar apoyos de otros partidos en cuestiones tan básicas como los Presupuestos.

La imagen



ISRAEL ENTIERRA A SUS SOLDADOS CAÍDOS EN LA GUERRA DE HAMÁS EN MULTITUDINARIOS FUNERALES. El entierro de los cientos de soldados israelíes en el cementerio Monte Herzl, en Jerusalén, al que asistieron decenas de miles de personas con veladoras blancas y envueltas en banderas de Israel. EFE

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

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

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

Opinión

CÓMO DESMONTAR LOS MITOS DEL MERCADO


Ken Fisher

Fundador y presidente ejecutivo de Fisher Investments

Que la renta variable se mueve en dirección contraria a la renta fija, que el repunte del petróleo es bajista o que los tipos de interés elevados lastran a las tecnológicas: ¿qué tienen en común todos estos conocidos tópicos de la inversión? Que todos son falsos. A estos, además, hay que sumar otras difundidas opiniones de los expertos que, en realidad, son incorrectas. Afortunadamente, gracias a la correlación, podemos identificar estos falsos argumentos. Esta herramienta sencilla, pero poco utilizada, nos permite desmontar muchos mitos del mercado y detectar oportunidades. En las próximas líneas veremos cómo emplearla.

La correlación mide la correspondencia entre los movimientos de dos variables: ¿si una sube, la otra baja de forma sistemática? ¿Pueden subir en paralelo? ¿O fluctúan de un modo imprevisible? La correspondencia entre estas variables puede adoptar diferentes valores entre 1, que representaría movimientos idénticos, y -1, totalmente inversos; un valor de 0 indicaría que ambas variables se mueven en igual y opuesto sentido con la misma frecuencia.

Matemáticas aparte, hágase esta pregunta: ¿qué creencias tiene que resultan ser falsas? Pocos inversores se atreverían a formularse esta pregunta porque nos cuesta asumir que estamos equivocados, sobre todo si nuestras ideas tienen cierta lógica. Pero, en los mercados, el exceso de confianza puede salirle ca-

ro, así que utilice la correlación para poner a prueba las máximas del mercado más aceptadas, especialmente por usted. Es probable que, si cree en algo, otros también lo hagan, aunque refutarlo le dará una gran ventaja.

Analícemos en primer lugar el argumento de que las acciones suben cuando los bonos bajan, y viceversa. Para muchos analistas, esta idea es como un mantra que repiten sin cesar, y no son pocos los gestores de estrategias que la utilizan para fundamentar sus decisiones. Tal vez usted también lo haga. La supuesta lógica de esta creencia es que, cuando se canaliza dinero hacia la renta variable, hay menos dinero disponible para la renta fija, y viceversa.

Puede que suene razonable, pero ¿es cierto? Actualmente, en numerosos sitios *web* se

puede consultar información sobre la rentabilidad de las acciones y los bonos, así que, con la función de correlación de cualquier hoja de cálculo, puede poner a prueba esta teoría. Pocos lo hacen, y usted también puede hacerlo. Consulte las cotizaciones del Ibex 35 y de un índice de referencia de la deuda pública española. Es cierto que así no tendremos en cuenta los dividendos ni los cupones, pero la máxima suele referirse solo a los precios y, cuando hablamos de correlación, la dirección prima sobre la magnitud.

Según la creencia popular, la correlación entre las oscilaciones semanales de los precios debería ser muy negativa. Con todo, en los últimos veinte años, la correlación entre

el índice de deuda pública *ICE BofA Spanish Government 7-10 Year* y el Ibex ha sido de 0,22, lo que supone un resultado positivo. Este valor significa que las acciones y los bonos presentan una leve tendencia a subir y bajar en paralelo. Así pues, el mito queda desmentido.

Igualmente, la débil correlación opuesta del -0,26 entre la bolsa y los bonos del Tesoro a 10 años en Estados Unidos no se replica en todo el mundo. Pese a ello, la caída en paralelo de ambos activos en 2022 desconcertó a los expertos, los cuales anticiparon un desastre que finalmente no ocurrió.

¿Qué hay detrás de los actuales temores de que el aumento de los tipos de interés podría penalizar a las acciones tecnológicas? Estos temores surgen de la creencia de que unos ti-

pos de interés más altos devalúan los elevados beneficios previstos en el sector tecnológico. Como la presencia de empresas tecnológicas en la bolsa española es escasa, veamos qué ocurre donde se concentran la mayoría de estas empresas, Estados Unidos. Las acciones tecnológicas estadounidenses guardan una correlación del 0,22

con los rendimientos de los bonos del Tesoro a 10 años, lo que revela una ligera tendencia al alza de las acciones cuando sube el rendimiento de los bonos (en todo caso, débil).

Si bien en EE. UU. los tipos subieron el año pasado mientras las tecnológicas se desplomaban, la mayoría creyó que, para recuperarse, necesitaban que los tipos bajaran. Las correlaciones demostraron lo contrario y, de he-

cho, aunque los tipos siguen siendo elevados, las tecnológicas están liderando el repunte bursátil. Acabar con este mito allanó el camino a las ganancias. Seguramente habrá oído que el encarecimiento del petróleo hace mella en la renta variable. Parece lógico, dado que el aumento de los costes del combustible debería reducir los beneficios. No obstante, la correlación entre los precios semanales del petróleo (en euros) y el Ibex 35 ha sido del 0,21 en los últimos veinte años. Las acciones, por tanto, tienden a subir mínimamente junto con el precio del petróleo. A escala mundial, la correlación entre el precio del petróleo y el de las acciones es del 0,26. La correlación no es muy estrecha en ninguno de estos casos. Estos datos no indican que el alza del precio del petróleo sea un factor alcista, pero socavan la idea de que es un lastre para las acciones. Otro prejuicio derribado.

La correlación también revela conexiones que pasan desapercibidas para la mayoría. Por ejemplo, a menudo los expertos afirman que las bolsas de la zona euro y de Estados Unidos están impulsadas por factores diferentes. Sin embargo, con una comprobación rápida se evidencia una correlación muy alta entre ambas (0,80), y aún mayor entre el mercado de la zona euro y la bolsa mundial (0,90), conquie aquellos que últimamente han estado pronosticando que la zona euro no participaría en el mercado alcista internacional, deberían tener estos datos en cuenta. Las correlaciones demuestran que el factor internacional prevalece sobre el local. La correlación no determina la causalidad, pero, rebatir la creencia popular, puede proporcionarle una ventaja sobre aquellos que la defienden ciegamente. Aprovéchela.

Tópicos como que la renta variable se mueve al contrario que la fija son por completo falsos

LA DIGITALIZACIÓN DEL SECTOR TURÍSTICO


Alba Ruiz

Directora de Desarrollo de Negocio Alipay+ para el sur de Europa y Responsable de Lujo para EMEA

El año 2023 se está convirtiendo en el año de la recuperación mundial del sector. De hecho, según datos de la Organización Mundial del Turismo, el turismo internacional avanza a buen ritmo hacia la vuelta a los niveles prepandémicos, y solo durante el primer trimestre de 2023 han viajado el doble de personas que en 2022.

La recuperación del sector turístico en España también lleva buen rumbo, con 13,7 millones de turistas internacionales en el primer trimestre de 2023, y según apunta el Instituto Nacional de Estadística, con un perfil de gasto que además aumenta un 20,8% sólo en mayo de este año, frente al mismo período del ejercicio anterior, alcanzando un total de 9.723 millones de euros.

¿Cómo se puede aprovechar esta recuperación y maximizar el gasto de los turistas en nuestro país? La transformación digital del sector turístico es clave para atraer turistas cada vez más hiperconectados, y con estancias

de mayor valor añadido, pudiendo servir para impulsar la innovación en el sector. Uno de los aspectos clave para afrontar esta transformación serían la incorporación de soluciones de pago digitales. Y es que en el escenario postpandemia, los hábitos de consumo han cambiado aún más y los turistas están más digitalizados y ello incluye, por supuesto, la forma de pagar por un bien o servicio. En este sentido, los pagos móviles han crecido notablemente en los últimos años, especialmente entre los turistas asiáticos. Recordemos que China es el líder mundial en métodos de pago en el móvil, con el 92% de la población que utiliza *wallets* electrónicos con códigos QR. De la misma forma, en el conjunto de Asia los *e-wallets* superan el 69% de los métodos de pago de comercio electrónico.

Por eso, ofrecer esta opción de pago a través del móvil supone un gran impulso para las empresas del sector turístico que desean maximizar la conversión de los visitantes extranjeros. De este modo, los *e-wallets* y los códi-

gos QR son buen ejemplo de cómo la tecnología juega un papel fundamental para lograr el éxito y conectar con el turista altamente digitalizado y que aprecia pagar en el país que visita como si estuviera en su país de origen. ¿Por qué? Los principales motivos serían por fiabilidad y facilidad, pero también porque muchos de sus *e-wallets* les proporcionan ventajas como promociones en programas de fidelización, buenos cambios de divisas o devolución de impuestos inmediata.

En concreto los códigos QR son una poderosa herramienta para la transformación digital en el sector turístico, ya que representan un punto de contacto versátil entre comerciantes y consumidores. Su uso es muy sencillo. El turista solo necesita contar con un *smartphone* y un *e-wallet* que emplee esa tecnología como Alipay o KakaoPay.

De este modo, podrá efectuar los pagos mediante el escaneo de códigos QR a través de la aplicación. Por su parte, los establecimientos solo tienen que integrar en sus TPV, smartphones, tablets, máquinas expendedora solucio-

nes como Alipay+ y podrían aceptar pagos escaneando el código QR del cliente o el mismo cliente escaneando con su móvil el QR del comercio. Así, ofrecer esta opción de pago a través del móvil supone un gran impulso para las empresas del sector turístico que desean maximizar la conversión de los visitantes extranjeros. ¿Por qué? Los principales motivos serían por fiabilidad y facilidad, pero también porque muchos de sus *e-wallets* les proporcionan ventajas adicionales como promociones en programas de fidelización, buenos cambios de divisas o devolución de impuestos.

Esto es especialmente importante, como hemos dicho, de cara a atraer a los turistas asiáticos que ya están comenzando a llegar a nuestro país, como los coreanos. Según el Observatori del Turisme de Barcelona, Corea se sitúa ahora en la posición número 12 en cuanto a ocupación hotelera en la Ciudad Condal con un 1,4% del total de las reservas. En definitiva, la clave del éxito para que las empresas turísticas puedan monetizar el creciente flujo de turistas internacionales, sobre todo asiáticos, depende en gran medida de elegir la plataforma de pago adecuada; que debe incluir no sólo las últimas funcionalidades tecnológicas y de seguridad, sino también avanzadas opciones de marketing.

Elegir la plataforma de pago adecuada es clave para monetizar la llegada de visitantes

Empresas & Finanzas

Las grandes promotoras se blindan de la crisis con ventas por 5.000 millones

El sector se encamina a un cambio de ciclo, con una caída de las transacciones del 17% en agosto

Acumulan una cartera de preventas de más de 14.200 unidades y estiman subidas de precios

Alba Brualla MADRID.

El mercado residencial avanza mes a mes hacia un cambio de ciclo. Las cifras de las compraventas y firma de hipotecas, con caídas interanuales del 17% y del 26,8% en agosto, respectivamente, confirman la desaceleración del sector.

Pese a este nuevo escenario las grandes promotoras del país se encuentran *blindadas* ante la llegada de una posible crisis que pueda afectar aún más a las compraventas. Concretamente, ocho de las firmas más relevantes del sector acumulan al cierre de junio una cartera de preventas totales por valor de más de 5.000 millones de euros. Así, estas compañías suman más de 14.260 viviendas que se entregarán a lo largo de los próximos años, lo que se traduce en una entrada de capital estable para sus negocios.

A la cabeza del *ranking* se encuentra Aedas Homes, con 3.947 viviendas vendidas al cierre de junio por un valor de 1.349 millones de euros. “Pesar al contexto inflacionista y de la subida de los tipos de interés, mantenemos una posición operativa y financiera muy robusta que se refleja, entre otros parámetros de la actividad, en una gran cartera de ventas. Estas excelentes cifras aportan una gran visibilidad de negocio y de generación de ingresos para los próximos dos ejercicios”, explica Alberto Delgado, director general de Negocio de Aedas Homes.

“Este elevado número de ventas acumuladas es fruto, fundamentalmente, del perfil resiliente de los clientes de Aedas Homes, posicionados en el segmento medio y alto, y con un origen tanto nacional como extranjero”, destaca el directivo. Concretamente, los datos de la promotora apuntan a un precio medio de 341.000 euros por vivienda, siendo el segundo más alto de las nueve compañías, por detrás de Kronos, que se distancia del resto con un importe medio por vivienda de medio millón de euros.

Oferta insuficiente

Desde Kronos, que cuenta con una cartera de preventas de 500 unidades por 250 millones de euros, apuntan que “la escasez de vivienda de obra nueva está manteniendo el mercado, a pesar de la subida de tipos”. La compañía percibe “que sigue existiendo un interés fuerte por vivienda nueva, con prestaciones y



Proceso de construcción de edificios residenciales. ISTOCK

Negocio asegurado para las promotoras

Empresa	Unidades	Millones euros	Precio medio por vivienda (€)
Aedas Homes	3.947	1.349	341.000
Metrovacesa	3.507	1.124	320.000
Pryconsa	2.038	606,5	297.595
Acciona Inmobiliaria	1.726	555	321.552
Habitat	1.800	540	300.000
Inmobiliaria Espacio	946	285,5	300.797
Kronos	500	250	500.000
Insur	742	228,6	308.086
Total	15.206	49.38,6	

Fuente: Elaboración propia con cifras de cada compañía

elEconomista.es

que la segunda residencia internacional sigue “funcionando muy bien”. “España se ve como un lugar seguro para invertir desde el punto de vista jurídico y económico, y las nacionalidades de los compradores se han diversificado”, detallan.

Cobertura de ventas

Esta cartera millonaria de preventas supone un nivel de cobertura muy elevado para las grandes promotoras de cara a los próximos años. Como ejemplo, tenemos el caso de Habitat, que de las entregas previstas para este año cuenta con un 90% de las viviendas ya vendidas. Asimismo, ya ha cerrado la venta del 80% de las unidades que va a entregar en 2024, el 50% de las que dará las llaves en 2025 y el 15% de las previstas para 2026.

En el caso de Inmobiliaria Espacio tiene vendidas el 100% de las unidades a entregar este año y el 85% de las del próximo. Esta es la tónica general que sigue el nivel de comercialización de la mayoría de las grandes firmas del sector.

La promotora capitaneada por Alberto Muñoz apunta que en Inmobiliaria Espacio llevan “años trabajando para fortalecer a la compa-

ñía ante cualquier circunstancia del mercado. En este sentido, en los últimos años no solo hemos asegurado una excelente labor comercial, sino que hemos realizado un gran trabajo de reducción de deuda”. En esta línea, añade Muñoz, llevamos también años explorando métodos alternativos de financiación, con muy buenos resultados, como el *crowdfunding*, permutas, opciones de compra o aportaciones, para disminuir de esta forma posibles riesgos, y no depender únicamente de las entidades financieras”.

Su caso no es aislado, ya que tras el estallido de la *burbuja* inmobiliaria, las promotoras supervivientes o las de nueva creación cuentan con balances mucho más saneados, deuda ajustada e inversores robustos que les respaldan.

La mayor demanda frente a una oferta ajustada asegura la resiliencia del sector de la obra nueva

Empresas & Finanzas

Elix doblará su cartera de viviendas y alcanzará los 1.300 millones en 2025

La gestora ultima la captación de capital para elevar su portfolio a las 4.000 unidades

Alba Brualla MADRID.

La gestora de activos inmobiliarios Elix espera cerrar el año a lo grande. La firma se encuentra actualmente trabajando en distintos procesos de captación de capital que le permitirán más que duplicar su cartera de activos en gestión, alcanzando los 1.300 millones de euros en 2025.

“Actualmente contamos con una cartera de inmuebles en gestión por valor de 750 millones de euros, pero estamos ultimando varios proyectos con distintos inversores para levantar capital que nos darán capacidad para seguir invirtiendo y alcanzar ese volumen, lo que nos llevará a gestionar alrededor de 4.000 unidades residenciales”, explica en una entrevista a *elEconomista.es* Teresa Marzo, CEO de la compañía.

En este encuentro le acompañan los fundadores de la firma, Jaime Lacasa y Jorge Benjumeda, que lanzaron la compañía en 2003. Empezaron en Barcelona rehabilitando edificios para después vender de forma unitaria las viviendas, en 2014 dieron el salto a Madrid y ahora se codean con los grandes inversores institucionales del mundo. En 2017 “lanzamos nuestro primer vehículo de la mano de KKR y AltamarCam”, explica Lacasa, que señala que esta cartera se vendió en 2021 a Allianz RE (ahora Pimco). “Nosotros nos mantenemos como gestores de la misma con un contrato a seis años”, apunta el directivo, que asegura que están trabajando ya en otro vehículo de perfil *Value Added* que cuenta con un objetivo de inversión de entre 160 y 200 millones de euros.

Además, “contamos con otras dos iniciativas nuevas para invertir en residencial, siempre con estrategias



Teresa Marzo, CEO de Elix junto a Jaime Lacasa y Jorge Benjumeda, fundadores de la compañía. ANA MORALES

que son compatibles para evitar conflictos de interés entre los distintos programas de cada inversor. Nos preocupamos y esforzamos por atraer inversores institucionales de

diferentes perfiles”, detalla Lacasa. Además, hace casi un año Elix selló un acuerdo con CBRE Investment Management para impulsar una cartera de unas 1.200 vivien-

das de alquiler asequibles y sostenibles en nuestro país.

“En el primer año de este vehículo hemos logrado adquirir cuatro activos que suman unas 400 unidades residenciales, que prácticamente es el 30% del volumen total previsto”, explica Marzo, que asegura que “el residencial asequible en alquiler es claramente el caballo ganador, ya que existe un desajuste enorme entre oferta y demanda y eso lleva a que cuando sacas al mercado producto bueno en alquiler a unos precios asequibles tienes una ocupación total”.

Benjumeda apunta que no es un

momento fácil para el cierre de transacciones. “La subida de tipos de interés ha producido una paralización casi total de las operaciones porque las expectativas del comprador y vendedor no están alineadas”. El directivo detalla que en el caso del sector residencial “la demanda es tal que los precios no bajan porque el vendedor ve que tiene opciones de vender al precio deseado”.

Pese a la buena inercia del sector, la realidad es que “hay una ralentización que al final tiene que ser la antesala de un cierto ajuste. Pero la realidad es que en Madrid con la demanda que hay y con la falta de oferta no sabemos cuándo va a llegar ese momento y lo cierto es que cerrar operaciones cuesta. Pese a ello, nosotros hemos logrado cerrar varias operaciones para distintos vehículos”, explica Benjumeda.

Pese a la situación de incertidumbre de los últimos meses el directivo asegura que la competencia en

“Hemos logrado adquirir cuatro activos que suman unas 400 unidades residenciales”

el mercado no decae.

“En el caso de los edificios para rehabilitar, un segmento en el que están muy activos los *family office*, no ha caído la competencia. Este perfil de inversores no depende de las decisiones de un comité, ni de levantar capital. Tienen unos criterios de inversión distintos y compran a muy largo plazo”, destaca. Por otro lado, “en el caso del institucional, hay tanto dinero levantado que tampoco se nota, pero creemos que en un tiempo si se dejarán ver los efectos de que se haya frenado la captación de capital”, apunta Benjumeda. El directivo pone en valor la estructura de Elix de cara a trabajar con estos inversores, ya que “les ofrecemos una gestión 360 al ser capaces de detectar oportunidades, y gestionarlas con nuestros equipos de *asset management*, *property management* y corporativo”.

Coinversión con ‘family office’

Además de los acuerdos con institucionales, Elix también trabaja de forma mas residual para inversores particulares y *family office* con los que coinvierte al 15-20%. Ahora cuentan con “cuatro proyectos de reposicionamiento en los que intentaremos aplicar el uso de los fondos europeos”. Con esto “logramos no perder oportunidades que creemos que son interesantes y no encajan en los planes de inversión de los institucionales con los que trabajamos”, explica Marzo.

El inmobiliario lidera la inversión con 452 operaciones

La actividad cae en el sector un 13%, frente al 18% de todo el mercado

A. B. MADRID.

El mercado transaccional español registra hasta el tercer trimestre de 2023 un total de 1.967 fusiones y adquisiciones, entre anunciadas y cerradas, por un importe agregado de

58.717 millones de euros, según el informe trimestral de TTR Data.

Estas cifras suponen un descenso del 18,25% en el número de transacciones y un descenso del 25,65% en su importe, con respecto al mismo periodo de 2022. Si segregamos los datos por sectores, el inmobiliario mantiene el liderazgo en el año con un total de 452 transacciones, aunque ha registrado un descenso del 13% con respecto al mismo periodo de 2022. Le sigue el sector de

Internet, Software y Servicios IT, con 252 transacciones y un descenso interanual del 12%; y el sector de Servicios de Soporte Comercial y Profesional, que registra 167 transacciones y un aumento del 10% respecto a 2022.

Por lo que respecta al mercado Cross-Border, hasta el tercer trimestre del año, las empresas españolas han elegido como principales destinos de sus inversiones a Portugal y Estados Unidos, con 46

y 42 transacciones en cada país, respectivamente. En términos de importe, Estados Unidos es el país en el que España ha realizado un mayor desembolso, con un importe agregado de 3.042 millones.

Por otro lado, Estados Unidos (147), Francia (109) y Reino Unido (105) son los países que mayor número de inversiones han realizado en España en el transcurso del año. Por importe, destaca nuevamente Estados Unidos, con 9.319 millones.

En el caso del Private Equity se han contabilizado un total de 218 transacciones, de las cuales 58 tienen un importe no confidencial agregado de 15.074 millones. Esto supone un descenso del 32% en el número de transacciones y un descenso del 33% en su importe, con respecto al mismo periodo del año anterior. Por su parte, en el mercado de Venture Capital se han llevado a cabo 416 transacciones que suman 2.131 millones.

Repsol proyecta diez plantas de biometano en Galicia

Las plantas podrán producir 600 GWh/año cuando estén operativas

Rubén Esteller MADRID.

Repsol ha desvelado durante la celebración en Londres de su "ESG Day" sus planes de crecimiento en el negocio del biometano. La compañía -que llevará a cabo una revisión de su plan estratégico el próximo año- se prepara ya para desarrollar diez plantas en Galicia con una capacidad de 600 GWh al año.

La intención de la petrolera es aprovechar tanto los residuos municipales como los agrícolas para crear un proceso que va más allá de la mera construcción de las plantas para inyectar el biometano en la red. La intención de la empresa que dirige Josu Jon Imaz es poder utilizar este gas renovable para la fabricación de combustibles sintéticos, el uso directo como carburante para el sector marítimo e industrial o para la producción de productos químicos sostenibles en sus refinerías o de hidrógeno renovable para biocarburantes.

Estos planes, por lo tanto, serían la materialización del acuerdo alcanzado por Repsol, Naturgy y Reganosa en septiembre de 2022 para colaborar con Impulsa Galicia con el objetivo de desarrollar la economía circular con un proyecto que transformaría a gran escala excedentes de deyecciones ganaderas y otros residuos en biometano, fertilizantes orgánicos y CO2 neutro de origen biológico.

Esta iniciativa fue concebida para optimizar la gestión de purines en la comunidad autónoma, disminuir la dependencia energética, fa-

cilitar el cumplimiento de las nuevas normas europeas y ayudar a descarbonizar la industria, los hogares y la movilidad. Los promotores llevaron a cabo labores de campo y ensayos que dan continuidad a meses de estudios e investigaciones previas.

El proyecto consiste en desplegar progresivamente por el territorio una red de plantas que valoricen los excedentes de purines bovinos, porcinos y avícolas mezclados con una cantidad menor de FORS (fracción orgánica de recogida separada) y RIO (residuos industriales orgánicos) del sector agroalimentario para producción de energía renovable.

Así quedaba recogido en el memorando de entendimiento suscrito por Repsol, Naturgy y Reganosa con Impulsa, la sociedad mixta promovida por la Xunta de Galicia con el objetivo de acompañar iniciativas empresariales que incidan en la dinamización, el progreso y la transformación de la economía gallega.

La compañía camina hacia las emisiones netas cero en 2050

Repsol se prepara para un gran giro estratégico hasta el año 2050 con la intención de convertirse en una compañía de emisiones netas cero. Para ello, la petrolera ha trabajado con los escenarios previstos por la Agencia Internacional de la Energía para esbozar cómo será la fotografía de sus negocios a mediados de este siglo. La compañía calcula en su análisis que producirá la mitad de hidrocarburos, contará con más del doble de renovables (40-55 GW) y alcanzará alrededor de 10-15 GW de hidrógeno verde.



Pie de foto. A. MARTÍN

En una fase inicial, las tres energéticas planean construir una primera planta de digestión anaerobia que produzca gas renovable y cinco plantas de pretratamiento asociadas a esta para deshidratar el ex-

cedente de purín bovino.

La planta de generación de gas renovable se emplazaría en Meirama (Cerceda), zona de transición justa, mientras que las cinco plantas de pretratamiento se repartirían, en una primera fase, por municipios de la misma provincia coruñesa y de Lugo, de acuerdo con una distribución fundamentada en el mapa gallego de explotaciones ganaderas, optimizando así la logística entre ambos tipos de instalaciones. Con una inversión aproximada de 146 millones, en esta primera fase se tratarían anualmente 1.240.000 toneladas de purines excedentarios y se producirían, además de fertilizantes orgánicos y CO2 neutro, unos 300 gigavatios hora (GWh) de biometano para la red.

Eurelectric pide más red para poder conectar la energía solar

Se espera instalar 600 GW de capacidad en toda Europa

R. Esteller MADRID.

Eurelectric, la patronal de las grandes eléctricas europeas, busca fórmulas para poder dar cabida a los más de 600 GW de capacidad solar que se prevé instalar en Europa para 2030.

La industria solar y eléctrica se reunió en tres mesas redondas para discutir cómo optimizar la integración de la solar fotovoltaica en la red. Las empresas reclamaron un enfoque proactivo en la planificación de la red, procedimientos estandarizados, digitalización, un intercambio de datos más transparente y una evaluación integral de herra-

1.000
GW

Es la potencia solar que hay en proyecto entre Estados Unidos y la Unión Europea.

mientas de flexibilidad.

El crecimiento solar representa una revolución para las redes eléctricas de Europa, que originalmente fueron diseñadas para la generación centralizada. En la actualidad, Europa y Estados Unidos tienen alrededor de 1.000 GW de proyectos solares en cola para conectarse. Sin embargo, los retrasos en la conexión causados por la congestión de la red y los largos permisos de desarrollo están aumentando los costes de instalación de paneles solares. El presidente de Iberdrola, Ignacio Galán, por ejemplo, ha reclamado la inversión de la misma cantidad en renovables que en redes en los próximos años en una reciente conferencia.

Europa puede alcanzar la soberanía energética en 2030

Habría que invertir 140.000 millones al año hasta 2030

R. Esteller MADRID.

Europa podría alcanzar la soberanía energética y la generación de electricidad libre de recursos fósiles para 2030 con las tecnologías renovables de las que el continen-

te ya dispone, tal y como se desprende del informe elaborado por el Instituto Potsdam de Investigación del Impacto Climático.

A sus investigadores se unieron académicos de otros seis reputados institutos: Bauhaus Earth (BE), Instituto Fraunhofer de Sistemas de Energía Solar (FhG-ISE), Instituto Alemán de Investigación Económica (DIW), Instituto Internacional de Análisis de Sistemas Aplicados (IIASA), Centro de Investiga-

ción de Física Atmosférica y Climatología (Academia de Atenas) y Universidad Técnica de Berlín (TUB). Este informe afirma que el sistema energético en su conjunto no estará libre de combustibles fósiles hasta 2040.

El estudio fue encargado por Aquila Group, compañía de inversión y desarrollo de activos centrada en la generación y gestión de activos esenciales con sede en Hamburgo (Alemania).

Los autores instan a los políticos de todo el continente a desarrollar una "voluntad común" y alcanzar la soberanía energética utilizando las tecnologías existentes y encabezando una expansión masiva pero asequible de renovables, en particular la eólica y la solar.

El informe apunta que aprovechando los recursos energéticos complementarios de Europa junto con una red eléctrica consolidada, el sistema energético podría libe-

rarse de las importaciones de gas y petróleo y de la dependencia de naciones volátiles. Los autores creen que serían necesarias inversiones en soluciones energéticas respetuosas con el clima de 140.000 millones de euros al año de aquí a 2030 y de 100.000 millones de euros al año de aquí a 2040. Para ponerlo en contexto, Europa ha gastado 792.000 millones para proteger a los consumidores de los efectos de la invasión rusa de Ucrania en 2022.

Empresas & Finanzas

Naturgy arranca su primera planta solar en Canarias y avanza la obra de otras 10

La comunidad autónoma, en estado de emergencia energética por riesgo de apagones

Alba Pérez MADRID.

Naturgy refuerza su apuesta renovable en Canarias en un momento crítico para la seguridad del suministro eléctrico de las islas. Arranca su proyecto Salinetas, con una inversión asociada superior a los cinco millones de euros, y alcanza los 100 megavatios (MW) de generación renovable en el archipiélago. Además, avanza en la construcción de otras diez nuevas plantas fotovoltaicas, que sumarán 45 MW de potencia adicional en los próximos meses.

La planta de Salineta producirá 7,2 gigavatios hora (GWh) cada año, equivalente al suministro de 2.000 hogares canarios. Cuenta con una capacidad de 4,2 MW de potencia instalada y ha generado 20 puestos de trabajo directos e indirectos durante las diferentes fases de construcción, operación y mantenimiento.

La nueva instalación, así como los otros 10 proyectos solares que conectará a la red los próximos meses, se suman a los doce parques eólicos que la firma capitaneada por Francisco Reynés tiene en Canarias, con una potencia conjunta de 94,8 MW. El año pasado las iniciativas de Naturgy en las islas generaron 211 GWh de electricidad, un 6,5% más que en 2021, una cantidad equivalente al consumo anual de cerca de 122.000 hogares.

Emergencia en Canarias

La puesta en marcha del proyecto de Salinetas coincide con la aprobación de la declaración de emergencia energética por parte del Pleno del Parlamento de Canarias, que tuvo lugar la semana pasada.

La declaración —que contó con las aportaciones de Coalición Canaria, PSOE, PP, Agrupación Socialista Gomera, Agrupación Herre-



La planta fotovoltaica de Salinetas de Naturgy, en Gran Canaria. EE

ña Independiente y Nueva Canarias-Bloque Canarista— recoge el compromiso de resolver los problemas en la generación eléctrica del archipiélago. Esto implica pro-

mover el uso de energías renovables, garantizar un suministro eléctrico confiable a corto plazo, simplificar trámites burocráticos y presionar al Estado para que organi-

ce un concurso eléctrico.

Además, el documento subraya la importancia de establecer regulaciones específicas que fomenten el desarrollo de energías renovables y promuevan sistemas de almacenamiento de energía.

Canarias ha sufrido desde 2009 siete ceros energéticos. El último apagón (que primero fue general y luego parcial) tuvo lugar en agosto de este mismo año, en La Gomera, y se prolongó durante varios días. El sistema eléctrico canario es particularmente frágil por su condición de insularidad y aislamiento. A esta desventajosa situación se suma la falta de inversiones para sustituir los grupos de generación obsoletos.

Principal adjudicataria de la primera subasta canaria de fotovoltaica

El parque solar de Salinetas es fruto de la primera subasta para asignar capacidad fotovoltaica financiada con fondos Feder, conocida como SolCan, con una capacidad total de 44 MW. En esta subasta, Naturgy obtuvo la máxima asignación de proyectos. Además, en el segundo proceso de licitación de capacidad eólica financiada con el mismo programa, denominado EolCan2, Naturgy también obtuvo una asignación significativa de 20 MW, consolidándose como la segunda empresa con el mayor éxito.

Honda y Mitsubishi firman acuerdo para crear un negocio de coches eléctricos

Quieren aumentar el valor ofrecido a sus clientes

Agencias MADRID.

Honda Motor y Mitsubishi Corporation han firmado un memorando de entendimiento para iniciar conversaciones hacia la creación de nuevos negocios con el objetivo de aprovechar las fortalezas de ambas compañías para construir modelos de negocio sostenibles a la luz del crecimiento previsto en el mercado de vehículos eléctricos, según explican ambas compañías en un comunicado. Las empresas indican que explorarán la posibilidad de nuevos negocios con el objetivo de aumentar el valor ofrecido a los clientes a través de su negocio de vehículos eléctricos y baterías.

Por ejemplo, explican que esta nueva actividad tendría como ob-

El nuevo negocio quiere maximizar el valor de las baterías en los modelos mini-EV

jetivo maximizar el valor de las baterías que se instalarán en los modelos mini-EV de Honda, que comenzarán a venderse en Japón en 2024. Al emplear un sofisticado sistema de monitoreo de baterías, el negocio gestionaría y maximizaría el valor de cada batería a lo largo de su vida útil pasando de alimentar vehículos eléctricos a usarse como almacenamiento de energía estacionario.

Asimismo, ayudaría a los usuarios de vehículos eléctricos a optimizar sus costes de electricidad al ofrecer acceso a carga inteligente, servicios V2G y energía verde que aprovecha tecnologías de control para el sistema de gestión de energía.

El dueño de PCEX crea una planta de reciclaje de baterías

Levantará la nueva instalación en Alicante a través de la firma Tera

Á. C. Álvarez VALENCIA.

El fundador y dueño de la compañía de distribución de recambios de coches PCEX Automotive, David Santiago, levantará una planta para el reciclaje de baterías de ion

litio de vehículos eléctricos en Alicante a través de la empresa Tera Batteries Reciclyng. Los planes de la compañía pasan por que su primera instalación piloto pueda estar en marcha el próximo año a la vez que crea una red de centros especializada en reparación, manipulación y desmontaje de estos equipos básicos para la electrificación de la movilidad.

Tera destinará al menos 1,2 millones de euros de inversión para

poner en marcha esta instalación de reciclaje y recuperación de baterías eléctricas, después de que la Conselleria de Innovación haya aprobado concederle una subvención de 415.000 euros para en los próximos tres años, incluida dentro de las ayudas autonómicas a proyectos industriales estratégicos.

La compañía creada por el CEO de PCEX Automotive pretende abarcar desde la retirada de los equipos y los residuos peligrosos de es-

tas baterías hasta la separación de materiales y su reciclaje y recuperación. El grupo prevé generar ingresos con la venta de equipos de automóvil reutilizados o reciclados para otros sectores, como el del almacenamiento energético, además de la reparación de baterías y la comercialización de los materiales recuperados y separados y con la formación de personal cualificado para operar con las baterías y sus materiales críticos.

Dentro de esa estrategia, Tera plantea abrir una red propia de lo que denomina centros tecnológicos de servicios relacionados con las baterías y equipos complementarios, con la apertura del primero en el último trimestre de este año, también en Alicante.

La plataforma mayorista de venta y distribución de recambio original de automoción PCEX logró una facturación de 31 millones de euros en 2022 tras crecer un 61%.

Dcoop busca compras para crecer en aceite y deja a Deoleo en la recámara

La empresa ha intentado ya varias veces hacerse con la dueña de 'Carbonell'

Javier Romera MADRID.

Dcoop, el gigante cooperativo agroalimentario andaluz, está decidido a crecer en el sector del aceite de oliva. El grupo, con sede en Antequera (Málaga), que ha intentado en varias ocasiones la compra de Deoleo ha dejado, de momento, esta operación en la recámara y estudiará otras alternativas. Además del precio –400 millones de euros–, la cooperativa considera que la compra de Deoleo podría acarrearle problemas de competencia en Estados Unidos, uno de sus mayores mercados. Dcoop tiene ya una fuerte presencia en este país con la marca *Pompeian* y la suma de *Bertolli*, propiedad de Deoleo, supondría elevar sustancialmente su cuota de mercado.

Aunque desde la cooperativa declinan hacer ningún tipo de comentario sobre el proceso de venta de Deoleo, sí que admiten que “nosotros estamos atentos siempre a las oportunidades que haya en el mercado y dispuestas a realizar compras en el sector del aceite”.

Dcoop llegó a tener ya el 9% del capital e intentó incluso hacerse con su control en plena pelea con CVC, al que acabó traspasando sus títulos. Durante los últimos años las dos empresas han mantenido una dura competencia no solo en España, sino también en mercados internacionales, principalmente en Estados Unidos, pero eso no ha impedido tampoco que hicieran negocios juntos. De hecho, Deoleo se acabó quedando *Hojiblanca*, una de las marcas de Dcoop, así como una planta en Antequera (Málaga), que luego le volvió a vender por siete millones de euros.

La cooperativa que dirige Antonio Luque, formada por 75.000 agricultores y ganaderos, elevó un 21,12% sus ventas en 2022, hasta alcanzar



Antonio Luque, presidente de Dcoop. EE

La dueña de 'Carbonell' busca alternativas en el mercado

CVC Capital Partners, el accionista mayoritario de Deoleo, tiene firmada una ventana de salida para los acreedores que capitalizaron la deuda tras la reestructuración de 2020, y liderados por Alchemy, podrán instar así la venta a partir de 2025. El fondo ha contratado ya a Lazard para sondear el mercado y ha ofrecido la compañía a grupos industriales españoles como Dcoop, Acesur o Borges sin demasiado éxito. Otra de las alternativas ha sido la empresa emiratí Iffco, que de momento tampoco ha mostrado interés.

los 1.236,97 millones de euros, una cifra histórica para la firma en un año convulso debido a la subida de los precios en origen del aceite y la caída de la producción. La sección de aceite volvió a ser la que más facturó con un total de 681,45 millones de euros, lo que supone un 21,29% más frente a los 561,84 millones de euros de 2021.

@ Más información en www.eleconomista.es

IU registra una pregunta al Gobierno por la venta de Deoleo

CVC ha encargado a Lazard la búsqueda de compradores

elEconomista.es MADRID.

Izquierda Unida, a través de sus diputados por Córdoba y Sevilla, Enrique Santiago y Toni Valero, respectivamente, pertenecientes al Grupo Sumar, han registrado en el Congreso de los Diputados una iniciativa para abordar la posible venta de Deoleo, según informan en un comunicado. En concreto, los parlamentarios de IU han registrado esta iniciativa para que desde el Gobierno en funciones se informe y aclare públicamente “qué datos tiene sobre la potencial venta de la mayor aceitera de España” y, en el caso de llevarse a cabo, si considera que “este tipo de movimientos reorganizativos del mercado pueden tener correspondencia o relación con el alza especulativa de los precios”.

No hay que olvidar que el aceite de oliva es uno de los productos que más ha subido en la cesta de la compra, ya que se disparó en septiembre un 67% respecto al mismo mes de 2022, su mayor subida interanual en 21 años, y aumentó un 10,1% respecto al mes de agosto, según los datos de la estadística del IPC publicada este viernes por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Por otro lado, los diputados de IU han mostrado especialmente su interés por el “impacto en el tejido productivo y en el empleo en Andalucía y, más concretamente, en la provincia de Córdoba”, donde está la sede de la multinacional, que podría tener una operación de este calado. Deoleo reconoció que estaba sondeando del mercado para conocer sus alternativas estratégicas, incluida una venta.

Domino's Pizza incrementa un 47% sus beneficios

Los ingresos de la cadena suben un 7,1% en el tercer trimestre

elEconomista.es MADRID.

La cadena de restaurantes de comida rápida Domino's Pizza cerró su tercer trimestre fiscal, finalizado a mediados de septiembre, con un beneficio neto de 147,6 millones

de dólares (139,74 millones de euros), lo que supone un 47% más respecto al mismo periodo del año anterior, según ha informado este jueves la empresa.

Los ingresos en el trimestre fiscal fueron de 1.027,3 millones de dólares (970 millones de euros), un 7,1% más. De esa cifra, los ingresos procedentes de los suministros que la matriz ofrece a sus franquiciados cayeron un 4%, hasta los 618 millones de dólares (585 millones

de euros), al igual que los originados por la colaboración de estos locales en la publicidad, que cayeron un 2%, hasta los 111,5 millones (105 millones de euros).

Las comisiones y tasas cobradas a las franquicias en Estados Unidos fueron de 138,3 millones de dólares (130 millones de euros), un 7,8% más, mientras que las originadas por las franquicias internacionales se situaron en 73,1 millones de dólares (69 millones de euros), un 8%

más. Por su parte, los ingresos originados por los restaurantes propios de la empresa cayeron un 23,2%, hasta los 86,3 millones de dólares (81,4 millones de euros).

Por su parte, los ingresos originados por los restaurantes propios de la empresa cayeron un 23,2%, hasta los 86,3 millones de dólares (81,4 millones de euros).

De esta forma, en el conjunto de los nueve primeros meses de su año fiscal, el beneficio neto de la em-

presa aumentó un 23%, hasta los 361 millones de dólares (341 millones de euros), al tiempo que la facturación se situó en 3.076,3 millones de dólares (2.912 millones de euros), un 2,1% menos.

Domino's Pizza cerró el tercer trimestre del ejercicio fiscal con 20.197 tiendas, lo que supone ocho locales menos en el tercer trimestre. El 99% de estos establecimientos son propiedad de los franquiciados.

Empresas & Finanzas

Mario Rodríguez Director general Foster's Hollywood

“Creceremos de forma sostenible con otros 40 locales en dos o tres años”

Javier Mesa MADRID.

El grupo mexicano Alsea gestiona desde hace años la cadena de restaurantes de temática americana más antigua de nuestro país, Foster's Hollywood, con 52 años de trayectoria y más de 200 locales.

Hagamos un poco de historia, ¿cuándo y dónde se implanta el primer local de la marca en nuestro país?

Foster's Hollywood nació el 1 de septiembre de 1971 en la calle Magallanes nº1 en Madrid de la mano de tres socios norteamericanos enamorados de la gastronomía de su país, con sabores, recetas y platos estadounidenses muy diferentes a la cocina tradicional española. Detectaron una oportunidad y hoy es la cadena líder en hamburgueserías *casual* y restaurantes americanos.

Con más de 220 locales, ¿qué planes tiene Alsea para la marca?

Damos una media de 270.000 servicios semanales en sala, *take away* y *delivery* y nuestro objetivo es continuar nuestro desarrollo en el mercado nacional y mantener el liderazgo de la categoría. A nivel de expansión, queremos llegar a 260 unidades en aproximadamente dos o tres años con un modelo mixto entre restaurantes propios y franquicias. En 2023 teníamos como objetivo abrir 6 nuevos restaurantes y ya lo hemos logrado. Actualmente contamos con 5.000 trabajadores en todo el territorio, a una media de 24 personas por restaurante. Buscamos un crecimiento sostenible y responsable, por lo que nuestros locales buscan la eficiencia energética, trabajamos en proyectos de gestión del excedente alimentario y buscamos apoyar a familias en situación de vulnerabilidad a través de nuestro proyecto de meriendas solidarias junto a varias ONG.

¿Qué queda hoy de aquella marca fundada por tres expatriados?

Mantenemos los mismos valores con, anclados en el mundo de la hamburguesa y la comida americana de calidad, con un servicio y ambiente *casual* y abierto a todos los *targets*. Hemos mantenido el compromiso con la calidad, la cantidad y la innovación, siendo el referente del *casual dining* en España. El espíritu innovador y emprendedor de aquellos expatriados se refleja que seguimos adaptándonos a la demanda de nuestros clientes en un ambiente acogedor y cercano. Todos los años renovamos nuestra car-



ROBERTO GONZALEZ

ta varias veces para seguir sorprendiendo en línea con las tendencias.

La enseña ha cambiado en varias ocasiones de imagen y lanzó una versión reducida en 2019. ¿Qué cambios pueden ver los clientes en la cadena pasados los 50 años?

La marca ha tenido cinco grandes evoluciones en su historia y el modelo de negocio se ha adaptado a las circunstancias del mercado y a la evolución de las demandas. Foster's nació con locales muy espaciosos, con zonas amplias de barra y con gran capacidad para comensales. Este modelo se complementó con otra opción más reducida y urbana para zonas con menos habitantes o adaptarse mejor a los barrios donde se establecía.

Su carta también ha ido reforzando su oferta de 'burgers' cuando realmente fueron pioneros en otros platos como nachos, mazorcas o aros de cebolla.

La esencia culinaria del mercado americano siempre estará en nues-

tra oferta; productos como nachos, chili con carne, aros de cebolla, costillas *BBQ* y mundo *tex-mex* siempre tendrán su hueco en mayor o menor medida o con pequeñas variaciones. En cuanto a las hamburguesas, la original *Director's Choice* es nuestra seña de identidad y continuará en nuestra carta, pero ha habido que adaptar la oferta a los gustos y tendencias actuales y, sobre todo, al *target* joven. De hecho, acabamos de lanzar una nueva familia con 10 nuevas hamburguesas, fruto de un largo trabajo de innovación y mejora.

¿Qué necesidades han detectado en el público para afrontar estos cambios?

Hemos observado que la demanda de los clientes es muy cambiante, y esto ocurre con mayor frecuencia y en un espacio de tiempo cada vez más corto. Hoy en día con las redes sociales, tenemos acceso a tendencias culinarias a nivel mundial y la demanda de los consumidores de estas innovaciones ha cambiado.

Esa realidad hace que nos tengamos que adaptar, pero eso sí, sin perder la esencia. En definitiva, tenemos que ser más ágiles, más atrevidos, pero manteniendo nuestra propuesta de máxima calidad.

¿En qué medida ha vuelto a tener protagonismo las salas de sus restaurantes tras la pandemia y el boom del 'delivery'?

Nuestros restaurantes son percibidos como espacios donde disfrutar, pasar un buen rato o celebrar algo especial con la familia o los amigos. Es cierto, que el *delivery* ha aumentado mucho a raíz de la pandemia, pero en nuestro caso, a medida que volvía el ocio fuera del hogar, hemos recuperado y aumentado los clientes que prefieren acudir a uno de nuestros restaurantes y disfrutar de la experiencia Foster's.

¿Ha sufrido su carta modificaciones con la incorporación de opciones más saludables e incluso veganas tras la crisis sanitaria?

Contamos con opciones para todos.

Expansión:

“Queremos llegar a 260 locales entre propios y franquiciados en los próximos años”

Comida a domicilio:

“Han aumentado los clientes que prefieren acudir en persona a nuestros restaurantes”

Competencia:

“El crecimiento del mercado nos ha obligado a un mayor dinamismo en la innovación”

De hecho, este verano, hemos lanzado cuatro ensaladas nuevas para tener una carta más variada y diversa. Ya teníamos la *Beyond burger* y ahora la hemos reformulado con el último lanzamiento de hamburguesas: la *veggie burger*, una hamburguesa vegetal de arroz, quinoa y frijoles con aguacate fresco, queso *veggie* y salsa *mayo garden* sobre base de lechuga y tomate en pan clásico. Además, contamos con varios platos que se pueden convertir en vegetarianos o veganos si modificamos algún ingrediente.

¿Cómo se han adaptado para competir ante la ola de nuevos conceptos de hamburguesería surgidos en los últimos diez años?

Durante estos años el mercado de *burgers* ha crecido y han aparecido muchas marcas, pero también han ido desapareciendo otras. Nosotros vamos mucho más allá de una hamburguesería, con una propuesta mucho más amplia y en la que apostamos fuertemente por la innovación de calidad. Hemos tenido que imprimir un mayor dinamismo en nuestra innovación, estudiando continuamente al consumidor y adaptándonos a unas demandas muy cambiantes y dinámicas. Foster's Hollywood siempre ha evolucionado desde su nacimiento, lo que ha cambiado, y radicalmente, es el ritmo, que es vertiginoso.

Codorníu vende a un inversor chino la bodega Tionio, en Castilla y León

Se desprende del edificio, pero mantiene la marca y los viñedos para Legaris

Estela López BARCELONA.

El grupo Codorníu ha vendido el edificio de la antigua bodega Tionio, en Valladolid, a un inversor chino que está entrando en varias denominaciones de origen (DO) españolas. La compañía catalana se ha desprendido del inmueble dentro de su plan de eficiencia, a través del que ha puesto a la venta bodegas que ya no dedicaba a la elaboración de vinos y que se encuentran próximas a otras instalaciones activas del grupo.

En el caso de Tionio, dentro de la DO Ribera del Duero, el complejo de la antigua bodega, ubicado en Pesquera, se utilizaba ahora como almacén, mientras que la elaboración de los vinos se trasladó hace más de dos años a la bodega Legaris, también de Codorníu y con instalaciones repartidas entre Valladolid y Burgos. La marca Tionio y sus viñedos también se han integrado en Legaris, han explicado a *elEconomista.es* fuentes de Codorníu.

Esta desinversión se suma a la ya realizada en el complejo de las cavas Rondel en 2021, que fueron adquiridas por el grupo de supermercados Bon Preu. En ese caso se trata de un complejo ubicado en Cervelló (Barcelona) y obra del arquitecto discípulo de Gaudí Lluís Bonet i Garí, que suma espacios diáfanos distribuidos en 24.000 metros cuadrados en planta y más de 43.000 en sótanos y bodegas. Bon Preu ya ha iniciado las pruebas de lo que será un almacén para la venta online del grupo, y también prevé abrir un hipermercado Esclat.

Codorníu también tiene disponible para la venta la Masia Bach y sus bodegas en Sant Esteve Sesrovires (Barcelona), si bien en ese caso todavía no ha encontrado nuevo propietario, y mientras tanto se destina a la celebración de bodas y even-



El consejero delegado de Codorníu, Sergio Fuster. LUIS MORENO

tos. La parcela que ocupan las bodegas es de 48.400 metros cuadrados, de los que 23.446 están ocupados por edificios y naves destinados en su día a la elaboración de vi-

nos y cavas, con una línea de embotellado con una capacidad teórica de 8.000 botellas por hora, según la información del proceso de venta lanzado en 2019.

El grupo busca compras tras conseguir el equilibrio contable

En paralelo a las desinversiones para ganar eficiencia, el grupo Codorníu también busca oportunidades de compra para crecer, después de que la gestión impulsada por el fondo Carlyle y Sergio Fuster como consejero delegado desde 2020 hayan devuelto a la compañía decana del cava al equilibrio contable. El grupo cerró el ejercicio 2021-2022 (completado a finales de junio) con un resultado neto de -200.000 euros, frente a unas pérdidas de 8 millones el año anterior y de 11 hace dos. Este martes presentará los datos de 2022-23.

En cualquier caso, en la operación de venta de Tionio, lo que para la bodega catalana controlada por el fondo Carlyle era un activo infrutilizado, se ha convertido en la vía de entrada en la DO Ribera del Duero del grupo vinícola Finca Monastasia, actualmente en manos de un inversor chino que hizo fortuna en el sector de la construcción y que desembarcó en España a través de la compra de la bodega Monastasia de Albacete, en la DO Jumilla. La firma ha comprado una veintena de hectáreas en Valladolid y Burgos para Bodegas Monastasia Duero, según publicó *El Norte de Castilla*, y también ha comprado otra bodega en Álava enmarcada en la DO Rioja.

El vino y cava catalán apuestan por crecer en América

E. L. BARCELONA.

El crecimiento en el mercado americano es un objetivo común entre las principales bodegas de origen catalán. En el caso de Codorníu, esta primavera firmó un acuerdo que le permite vender en 27 estados de Estados Unidos, frente a los apenas nueve a los que llegaba hasta entonces, según avanzó *elEconomista.es*. Lo hace a través de New Republic National Distributing Company (NRDC), la segunda empresa de distribución de bebidas alcohólicas más grande del país de las barras y estrellas, y Codorníu también ha crecido en México tras cambiar de distribuidor en 2021.

Por su parte, el grupo Henkell Freixenet también tiene entre sus planes de futuro crecer en América, tanto en mercados ya potentes como Estados Unidos y Canadá, como abriendo camino en Sudamérica. En Uruguay, estrenó filial este verano.

Juvé & Camps, en Cuba

Otro ejemplo reciente de planes de crecimiento al otro lado del Atlántico es el de Juvé & Camps, que ha abierto mercado en Cuba, según han confirmado a este diario fuentes de la bodega catalana, que ha llegado a territorio cubano de la mano de la familia Torres.

Juvé & Camps, que también está apostando por el enoturismo en sus instalaciones catalanas y es el tercer grupo de cava y vino catalán por detrás de Freixenet y Codorníu, volvió a números negros en el ejercicio 2021-2022 (que acabó el 30 de junio) y superó las ventas de 2019, antes de la pandemia. Así, registró un resultado neto de algo más de un millón de euros, frente a unas pérdidas de casi 3,9 millones el ejercicio anterior, y facturó 25,4 millones, frente a 24,4 en 2019.

Goiko ultima su entrada en Andorra y en Italia vía Roma

La cadena de hamburgueserías abre camino internacional

Estela López BARCELONA.

La cadena de hamburgueserías Goiko ha llegado a su décimo aniversario con el reto pendiente de su internacionalización, si bien no renuncia a sus planes en el exterior,

pese a ir mucho más lentos de lo previsto.

Así, la compañía nacida en 2013 en un pequeño local de Madrid, y que llegó a Cataluña en 2017, espera acabar 2023 con su desembarco en Andorra, a través de un local emblemático en Andorra la Vella, según ha explicado a *elEconomista.es* su consejero delegado, Amir Kremer. Ya en 2024 también prevén debutar en Italia a través de Roma: "Seguimos en negociaciones en tor-

no a los locales para buscar la mejor localización posible en la ciudad", señala.

También para el próximo año queda la inauguración de un local de referencia en la Puerta del Sol de Madrid -en cuyas inmediaciones se le ha adelantado su competidor Vicio-, cuya apertura se esperaba para este septiembre: "Estamos ansiosos y emocionados por la apertura de nuestra *flagship* en Madrid. Desafortunadamente, la he-

mos tenido que retrasar al 2024 por temas de permisos de obra y construcción, pero sabemos que la espera merecerá la pena. Vamos a hacer algo único, e innovador", adelanta Kremer.

Goiko cuenta actualmente con más de 100 restaurantes en España, mientras que en el exterior dispone de cuatro restaurantes en Francia. Precisamente en 2018, el fundador de Goiko, Andoni Goicoechea, dio entrada al fondo de inver-

sión Catterton, especializado en escalar negocios y que tomó el 80% del capital de la compañía española de hamburgueserías para impulsar su crecimiento nacional e internacional.

Este 2023, Goiko ha abierto ocho locales nuevos y espera acabar el año con tres nuevas aperturas nacionales en Palma de Mallorca, Tenerife y Sevilla. También prevé seguir impulsando su marca BASICS by Goiko.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Fin de semana perfecto

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

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



63€
al año
antes 124,80€

OFERTA 50% DTO.

Sábados Naranjas

Suscripción anual a la edición impresa del fin de semana

Acceso ilimitado a la edición diaria en PDF

Entrega todos los sábados a domicilio

Quiosco gratuito de revistas y especiales



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

Vinci irrumpe en la puja por la autopista australiana Eastlink frente a Abertis

El grupo galo, socio de ACS en renovables, planea competir con la firma española

J. Mesones MADRID.

El proceso de venta de una participación de control en la autopista de peaje Eastlink, en Melbourne, en el estado de Victoria (Australia) ha atraído el interés de un nuevo contendiente. El gigante francés Vinci, primer grupo de construcción europeo y uno de los mayores operadores de infraestructuras del día, se ha sumado a la carrera por adquirir el 55% de Horizon Roads, el operador que a través de Connecteast explota Eastlink. Un proceso en que participa Abertis. RBC (Royal Bank of Canada), el asesor de los actuales accionistas que desinvertirán en la concesión, prevé recibir las ofertas indicativas a finales del próximo mes de noviembre. La transacción tiene un valor de alrededor de 2.000 millones de dólares australianos (más de 1.200 millones de euros al cambio actual).

La reciente decisión de la Comisión Australiana de Competencia y Consumo (ACCC) de rechazar la propuesta del dominador del mercado de autopistas en Australia Transurban para tomar el control de Horizon Roads, al considerar que reduciría sustancialmente la competencia en futuras concesiones de vías de pago en el estado de Victoria, y su consecuente exclusión del proceso, ha avivado el apetito de fondos de inversión y de pensiones y de grupos internacionales para concurrir a la puja. Según informan medios australianos, Vinci es uno de los potenciales candidatos.

El grupo francés, socio de ACS en energías renovables, se vería las caras así con Abertis, controlada por la italiana Mundys y por el grupo que preside Florentino Pérez. Tras la retirada forzosa de Transurban, la concesionaria que dirigen Juan Santamaría, como presidente, y José Aljaro, como consejero delegado, está



Juan Santamaría, presidente de Abertis. EE

dispuesta a ir a por todas para dar el salto a Australia, un mercado en el que ya trató de entrar en el pasado. La firma española cuenta para esta transacción como asesores con Citi y JP Morgan. Entre los objetivos que ya exploró en el pasado figuran operaciones como la compraventa de Westconnex, la principal autopista urbana de Sidney, o la de Queensland Motorways, operador de autopistas en Brisbane. Ambas fueron adquiridas por Transurban.

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. Se trata de la mayor red de autopistas de peaje en el estado de Victoria.

Un grupo de accionistas de Horizon Roads contrató a finales de 2022 a RBC para pilotar la venta de una participación que inicialmente alcanza el 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



Xavier Huillard, presidente de Vinci. EE

Fund (9,9%) o el estadounidense TIAA (9,9%).

En la puja, Abertis y Vinci podrían recurrir a alianzas con fondos de inversión. Además de los grupos español y francés, también se han aproximado al proceso fondos como los australianos Macquarie, QIC e IFM, al igual que la concesionaria participada por este último Atlas Arteria. Tras la presentación de las ofertas indicativas, se prevé una selección para trasladar las propuestas vinculantes a principios de 2024, de manera que la elección del comprador se celebraría en la primera mitad de año.

Con la vista en Puerto Rico y en la Autovía del Camino

J. M. MADRID.

Más allá de la operación de Eastlink, cuyo calendario se dilatará hasta la primera mitad de 2024, Abertis afronta en estos días la resolución de dos de los procesos de crecimiento inorgánico en que se halla inmerso. De un lado, las autoridades de Puerto Rico tienen previsto resolver esta misma semana la licitación del contrato, en régimen de concesión, para rehabilitar, mantener y operar cuatro autopistas en Puerto Rico. Con un valor de más de 2.000 millones, la compañía propiedad de ACS y Mundys se postula como favorita dada su posición en el país a través de Metropistas, concesionaria de varias autopistas en el país, frente a las propuestas de Sacyr, que concurre con Star America, y de la alianza de la norteamericana Plenary y la israelí Shikun & Binui.

Además, Abertis también está pendiente de que se resuelva

Se prevé que ambos procesos en los que compete se resuelvan en próximos días

la puja para adquirir el 100% de la Autovía del Camino, en Navarra. El fondo de Infraestructuras de UBS, dueño del activo, tiene desde finales de septiembre las ofertas finales sobre la mesa. Abertis es uno de los escasos postores para comprar una infraestructura cuyo valor, incluyendo deuda, se acercaría a los 400 millones de euros.

Este año Abertis ha acometido la adquisición a ACS del 56% de la autopista de peaje SH-288 en Texas, en Estados Unidos. La operación, anunciada en julio, tiene un valor de más de 1.000 millones de euros.

Lantania ampliará el tranvía de Varsovia por 80 millones

El grupo se refuerza en el país, donde compró en 2022 Balzola Polska

J. M. MADRID.

Lantania se ha adjudicado un nuevo contrato en Polonia, uno de sus mercados de crecimiento en Europa. En concreto, la compañía que lidera Federico Ávila, se ha impues-

to en la puja por el contrato para la construcción de un tramo de tranvía de Varsovia valorado en 365,5 millones de zlotys (alrededor de 80 millones de euros).

El consorcio compuesto por Lantania y por su filial en Polonia Balzola Polska ha resultado como la mejor oferta para desarrollar este proyecto, que implica la ejecución de un tramo del tranvía de la capital del país de 1,6 kilómetros, de los que 500 metros serán subterráneos.



Federico Ávila preside Lantania. EE

En concreto, la infraestructura conectará la estación de ferrocarril del Oeste y el cruce de la calle Grójecka.

La empresa pública Tramwaje Warszawskie (Tranvías de Varsovia) ha seleccionado la propuesta del grupo de construcción español, si bien la adjudicación definitiva aún ha de ser corroborada por las autoridades. El plazo de ejecución es de 26 meses a partir de la firma del contrato. La construcción está

prevista para 2024 y 2025.

Lantania tiene en Polonia uno de los mercados por los que más está apostando. La compañía adquirió el año pasado la antigua filial del grupo constructor Balzola en el país. Esta empresa se hizo en los primeros seis meses del año con contratos en el mercado polaco por un importe conjunto de 30 millones de euros. Entre ellos figura la reforma de la emblemática Plaza Defilad en Varsovia.

Empresas & Finanzas

GBS asesora operaciones con activos 'tóxicos' y singulares por 1.200 millones

Cierra 15 transacciones "a medida" llevando la banca de inversión al mercado 'distressed'

E. Contreras MADRID.

GBS Finance arrancó a finales de 2021 la unidad *Special Situations Group* para abordar el mercado de activos improductivos e inmobiliario junto a un equipo de banqueros procedentes de Alantra. Su visión fue apostar por el asesoramiento en transacciones *middle market* y singulares (de crédito e inmobiliarias) y ha cerrado ya 15 operaciones con más de 1.200 millones de euros en valor bruto nominal para todo tipo de clientes.

A GBS llegan como socios fundadores de la unidad Javier Rexach, Gonzalo Barnuevo e Íñigo Martín, y Álvaro Larraz y André Agostinho, como directores, procedentes de Alantra y con carrera en PwC. Reúnen más de 15 años de experiencia en asesoramiento para la venta de carteras de préstamos morosos y activos adjudicados, con más de 60 operaciones cerradas por un valor nominal bruto de 40.000 millones. Ayudaron a la banca nacional a deshacerse del activo tóxico y replicaron mercado en geografías como Chipre, Grecia, Rumanía, Portugal, Francia o Italia.

Su visión es que, tras el desagüe que realizó la banca a raíz de la crisis de 2008 con transacciones de volúmenes milmillonarios, el mercado presenta otras necesidades. "Veíamos que los vendedores y los *stakeholders*, en general, fondos, *servicers* y demás, estaban entrando en un canal mucho más de *middle market*, de carteras pequeñas, más estructuradas, donde el asesoramiento requiere cierta creatividad financiera, y quisimos entrar", explica Javier Rexach.

Junto a las tradicionales transacciones de cartera de deuda (con y sin garantía bancaria) y adjudicados, incorporan a su estrategia "un asesoramiento que cubriera todo el espectro de una situación especial" (activos singulares, inmuebles, compañías en reestructuración de deuda o



Equipo de Special Situations Group de GBS Finance, de izquierda a derecha: André Agostinho (director), Javier Rexach (socio fundador), Gonzalo Barnuevo (socio fundador), Íñigo Martín (socio fundador) y Álvaro Larraz (director). ANA MORALES

Santander, Unicaja, Bankinter, Cajamar, socimis, promotoras y fondos son algunos de sus clientes

en concurso, etc). Abren foco a cualquier activo, de cualquier cliente y con la operativa de boutique en el asesoramiento corporativo para diseñar trajes a medida, buscando, incluso, soluciones de financiación en un momento donde la subida de tipos dificulta las transacciones. "Para nosotros el *approach* es diferencial, de hacer un llave en mano, estructurando la operación, trayendo

al mejor financiador, buscando fórmulas creativas financieras y, sobre todo, siendo agnóstico al tipo de producto, al tipo de transacción, porque estamos para hacer un proyecto más a medida a nuestros clientes", expone. "Nuestra intención siempre va a ser acompañar a los clientes en planes estratégicos globales, ya no solo de una cartera. Donde aportamos mucho valor es en diseñar un plan a largo plazo y estar de su lado en las diferentes situaciones que puedan surgir", agrega Gonzalo Barnuevo.

Desde su lanzamiento y con esta visión han acompañado, por ejemplo, a Unicaja a desinvertir 350 millones de euros en activos inmobiliarios (los proyectos Centauro, Pegaso, Fénix y Leónidas, y trabajan en

una quinta operación: el Proyecto Minotauro, por otros 300 millones). A Bankinter le han asesorado para colocar 280 millones en créditos sin garantía (Proyecto Maui) y más de 60 millones préstamos sobre establecimientos y naves industriales (Kona). Al Santander le acompañó en operaciones con garantía como el Proyecto Smooth, a Cajamar con Panzer I, II y IV para una deuda un poco más sofisticada o compleja por ser pyme o corporate en fase concursal. En situaciones singulares han ayudado, entre otros, a Bankinter a desinvertir un crédito asociado al Hotel Rey Juan Carlos I de Barcelona o a una socimi para cerrar la financiación puente que precisaba para adquirir e integrar otra socimi.

Nueva morosidad y tensión en la financiación

E. C. MADRID.

La situación macrofinanciera y la limpieza a fondo realizada por los bancos tras el *crash* inmobiliario muta las necesidades de gestión y evacuación de activos dañados. Si en el pasado la banca generó en solitario un gigantesco mercado por sus necesidades de deshacerse de créditos, sobre todo, ligados al ladrillo y los inmuebles adjudicados, los nuevos préstamos morosos ten-

drán un perfil diferente. La subida de tipos, la inflación y las restricciones y efectos derivados de la pandemia y de la guerra meten tensión a otro tipo de crédito, más generalista e industrial, y previsiblemente con mayor componente pyme. La banca precisará mayor apoyo también en la gestión de financiaciones al corriente de pago, pero en riesgo (Stage 2 o "en vigilancia especial").

Special Situations de GBS anticipa la creación de un mercado nue-

vo porque las entidades necesitarán "skills de banca de inversión" para conocer bien el negocio de ese cliente con un crédito singular, de 30, 40 ó 50 millones de euros, al que "tienes que ayudar a reestructurar financieramente la operación, teniendo en cuenta el valor del negocio que hay detrás y las soluciones que puedes proporcionar, más allá de quedarte con el activo, liquidarlo en un concurso o buscar una solución inmobiliaria", indica Rexach.

La subida de los tipos de interés condiciona además las transacciones y sus precios, exigiendo otro asesoramiento. "Se empieza a ver dificultades, ya no solo de los deudores, sino incluso de fondos que han comprado carteras que las tienen apalancadas y que pueden necesitar algún tipo de refinanciación. Ahí también nos estamos intentando posicionar para ayudar a esos fondos a reestructurar o refinanciar sus carteras", agrega Gonzalo Barnuevo.

La deuda de la banca con el BCE cae en septiembre a cotas de 2007

elE. MADRID.

La banca española continúa el desenganche de liquidez del Banco Central Europeo (BCE). La deuda que tenían con el organismo en septiembre disminuyó un 2,9% frente a agosto y se sitúa en 37.981 millones de euros, el umbral más bajo desde 2007. La reducción alcanza un 86,9% en comparativa interanual, con un descenso de 251.759 millones por la devolución de la financiación a largo plazo desplegada por el organismo con los TLTROs. A finales de junio, la banca europea encaró, precisamente, la devolución de gran parte de esta liquidez.

En conjunto, la banca europea mantenía en septiembre 592.666 millones solicitados al BCE, un 2,3% menos que en agosto y con una caída del 72,1% interanual.

Así, la apelación de los bancos residentes en España al instituto emisor representaba en septiembre el 6,4% del total del Eurosistema, cifra en línea con agosto y por debajo del 13,6% que se registraba en septiembre de 2022, según *EP*. Por otro lado, el BCE mantenía 4.799 billones en deuda europea por las compras de activos, un 12,9% emitida en España.

AEB y Telefónica impulsarán la formación digital de los mayores

elE. MADRID.

La fundaciones de Telefónica y de la Asociación Española de Banca (AEB) suman fuerzas para impulsar el conocimiento y la formación digital de las personas mayores. Su acuerdo permitirá desarrollar conjuntamente contenidos y materiales formativos para aumentar el conocimiento digital sobre cuestiones financieras y bancarias que afectan en el día a día de las personas mayores.

Ambas entidades también pondrán en marcha iniciativas conjuntas como eventos, acciones de voluntariado o simposios "con el objetivo de mejorar su calidad de vida y seguridad en la nueva sociedad digital".

El proyecto integra tres iniciativas: la apertura de un ciclo permanente de talleres presenciales en el Espacio Fundación Telefónica; cursos de formación online; y recursos formativos para su entorno directo, ya sean familiares o profesionales.

EEUU propone restaurar la neutralidad de la red que erradicó Trump en 2017

La FCC votará el próximo jueves un proyecto capaz de eliminar 700 normas

Antonio Lorenzo MADRID.

La restauración de la neutralidad de la red en Estados Unidos, perdida durante el mandato de Donald Trump, y el futuro de un Internet abierto, libre, rápido y justo se debate estos días promovido por el árbitro del sector en aquel país, la FCC (Comisión Federal de Comunicaciones). Será el 19 de abril, cuando se someterá a votación un proyecto que evitará que las compañías de telecomunicaciones puedan priorizar el tráfico de algunos proveedores sobre otros en sus redes.

La presidenta de la FCC, Jessica Rosenworcel, abanderará un movimiento que representa un primer paso. “Cuando votemos sobre esta normativa, invitaremos al público a hacer comentarios sobre cómo el restablecimiento de las normas de neutralidad de la red puede ayudar a garantizar el acceso justo a Internet. En concreto, intentaremos elaborar un informe actualizado sobre la mejor manera de restablecer una norma nacional uniforme de Internet abierta”, explica Rosenworcel a través de un texto de la web de la FCC. En dicho documento, también se recuerda que el 80% de los estadounidenses apoya las políticas de Internet abiertas. En su opinión, la derogación de la neutralidad de la red -bajo instancias de la administración Trump- “colocó a la FCC en el lado equivocado de la historia, de la ley y del público”. Entre otras consecuencias, aquella decisión determinó que la infraestructura de Internet no necesita supervisión. “Y eso es un error”, reclama la presidenta de la FCC. Ante esa situación, la agencia estadounidense ha anunciado el proceso para corregirlo. La primera fase consiste en invitar al público a realizar comentarios sobre cómo el restablecimiento de las normas de neutra-



Jessica Rosenworcel, presidenta de la Comisión Federal de Comunicaciones de los Estados Unidos (FCC). EE

“La derogación de la neutralidad de la red ha colocado a la FCC en el lado erróneo de la historia”

lidad de la red puede ayudar a garantizar una Internet abierta. El reto consiste en evitar “el bloqueo, la estrangulación del acceso y la priorización pagada”. El caldo de cultivo parece favorable, una vez que los demócratas han tomado este octubre el control mayoritario de los cinco miembros de la FCC, por primera vez desde que Biden asumió

el cargo en enero de 2021.

Antes de la reforma Trump, el proveedor de banda ancha “no tenía por qué cortar el acceso a sitios web, ralentizar los servicios de Internet ni censurar la expresión en línea. Tampoco podía tener favoritismos, como la posibilidad de redireccionar rápidamente a algunos sitios y servicios en línea a cambio de un pago, ni relegar a un camino accidentado y lento para llegar a todos los demás. Es decir, el usuario podía ir adonde quisiera y hacer lo que quisiera en Internet sin que su proveedor de banda ancha se interpusiera y eligiera por usted”.

Según explica Rosenworcel, los diferentes estados han ocupado durante los últimos años el “vacío crea-

do por la retirada de la FCC de la neutralidad de la red”. De esta forma, la presidenta del organismo supervisor propone a la Casa Blanca “volver a intervenir con una política nacional que garantice el acceso libre a Internet”. En la misma carta abierta, Rosenworcel recuerda algunas de las lecciones aprendidas durante la pasada pandemia. “El Covid nos ha enseñado, con dolorosa claridad, lo importante que es el acceso a la banda ancha en la vida moderna y EEUU ha asumido un compromiso histórico para garantizar que el acceso a Internet de alta velocidad llegue a todos. Hemos invertido en esta infraestructura como nunca antes lo hemos hecho”, concluyó.

La realidad virtual de Pico convoca a la comunidad de desarrolladores

La marca celebra su primer ‘hackathon’ de entornos inmersivos

elEconomista MADRID.

La marca Pico, especializada en servicios de realidad virtual (RV), ha anunciado su primer hackathon de RV independiente. La competición, junto con la correspondiente gira por distintas universidades, tendrá como objetivo impulsar el ecosistema de realidad mixta mediante el desarrollo de contenido innovador a través de los nuevos formatos inmersivos.

Las candidaturas que se envíen para participar en el concurso deben incluir un breve Power-Point o un vídeo en el que se explique la propuesta del participante, una descripción de las funciones y las herramientas específicas desarrolladas, y acceso al

El plazo de inscripción permanecerá abierto hasta el próximo 11 de noviembre

proyecto que se está creando para que el jurado pueda valorarlo y probarlo. El 5 de diciembre se anunciarán los ganadores de las distintas regiones en varias categorías, que incluirán, entre otras, la Mejor aplicación de juego, el Mejor diseño de RM y la Mejor implementación de gestos con las manos. Además, se seleccionará a cinco ganadores de cada región para competir en la clasificación general. Los ganadores recibirán los correspondientes premios económicos.

El periodo de inscripción para el Dev Jam está abierto desde el 25 de septiembre y el plazo de presentación finalizará el 11 de noviembre.

La IA capaz de reducir emisiones, premio ‘eWards España’

Checktobuild logra el galardón concedido por la Fundación NTT Data

elEconomista MADRID.

Reducir la huella de carbono que genera el hormigón (el 7% de la cifra global), los sobrecostes y el exceso de tiempo en procesos de construcción, industria e infraestructura

son las principales características de la herramienta diseñada por Checktobuild. Con estas premisas, la startup fundada en 2020 por Alejandro Ruiz Lara ha desarrollado un software que conjuga Machine Learning con tecnologías 3D y que no solo logra reducir el impacto medioambiental al optimizar el uso del hormigón y reduce el gasto de materiales hasta en un 30%, sino que mejora los procesos de control en un 75% pasando estos de semanas

a minutos, lo que también supone un ahorro de recursos humanos. Además de disminuir los gastos energéticos como el transporte y maquinaria específica.

La startup y su herramienta patentada C2B Platform ha recibido el premio eAwards España al proyecto más innovador de 2023 que otorga la Fundación NTT DATA desde hace 22 años. La startup de Marbella (Málaga) ha ganado 20.000 a fondo perdido, acceso a

un programa de aceleración personalizado y representará a España en la gran final de los Global eAwards, donde el próximo 26 de octubre competirá con los triunfadores de otros 14 países de Europa y América Latina por un premio de 100.000 adicionales.

La herramienta de Checktobuild persigue, además, reducir al máximo la huella de carbono mundial. El sector AEC representa el 34% de la demanda de energía y alrede-

dor del 37% de las emisiones de CO2 a nivel mundial. “La industria del hormigón en obra genera el 7% de la huella de carbono en todo el mundo y nuestro propósito es llevar ese desperdicio en obra a cero. Nuestra herramienta ya está implantada en nueve de las principales constructoras de todo el mundo y en los 35 pilotos en los que hemos trabajado hemos ahorrado casi 2 millones de dólares, sin olvidar el ahorro en recursos humanos.

Empresas & Finanzas

ARQUIMEA ATRAE TALENTO PARA LA CUÁNTICA, ROBÓTICA Y 'BIOTECH'

El centro de investigación tinerfeño traslada a la sociedad las ideas desarrolladas en sus laboratorios

Carlos Bueno TENERIFE.

Un sistema que evita las colisiones de cetáceos con buques, nuevas dianas contra enfermedades raras o sistemas de rodaje inmersivo en 3D. Son algunos de los proyectos del Arquimea Research Center de La Laguna. El centro trabaja en las áreas de cuántica, robótica, biotecnología e inteligencia artificial.

De 25 a 100 científicos en solo cuatro años. Ese ha sido el crecimiento que ha experimentado el centro de investigación privado que fundó Arquimea en el año 2020 en La Laguna, a muy pocos kilómetros de Santa Cruz de Tenerife. También en la raíz de esta compañía estaba el espíritu científico ya que fue fundada hace 18 años por el experto en robótica Diego Fernández a partir de su tesis doctoral. Desde entonces, su medio millar de trabajadores repartidos por Estados Unidos, España y el Sudeste Asiático ha creado un centenar de soluciones para múltiples aplicaciones. Podemos encontrar sus tecnologías en el sector aeroespacial -por ejemplo, en satélites y vehículos de la NASA, en proyectos de Airbus y Eurofighter- y también en otros campos como el sector salud -realizando análisis genéticos- o en el de la agricultura, donde trabajan para lograr unos cultivos más sostenibles. El Arquimea Research Center (ARC) en La Laguna emula el modelo de otros laboratorios con los que cuentan multinacionales tecnológicas como Bosch o 3M y está claramente enfocado a la ciencia aplicada.

“No queríamos construir un centro de investigación tradicional, sino algo mucho más ágil. Tomamos como base la I+D más puntera, la mejoramos superando al menos diez veces el estado del arte y la llevamos al mercado lo más rápido posible”, nos resume su director, Rubén Criado, durante una visita a sus instalaciones. Aquí todo se rige por la eficiencia y ese funcionamiento tan ágil emula al de una auténtica startup. Criado nos pone un ejemplo sencillo de su *modus operandi*: “Aquí, si necesitamos un microscopio electrónico para un proyecto, vamos a la Universidad de La Laguna, que cuenta con uno de ellos para este tipo de trabajos, y lo alquilamos. No nos pasamos tres años esperando a que nos concedan una ayuda para adquirir uno de ellos”. El centro tiene en desarrollo una amplia variedad de proyectos tanto de inteligencia artificial como de tecnologías cuánticas, robótica y



Imagen de recurso de unos investigaciones biotecnológicos. ISTOCK

biotecnología. Sus investigadores no tienen demasiado interés en publicar artículos en revistas científicas, sino en acercar esos avances a la sociedad. Entre los proyectos en curso, encontramos desde un sistema de *deep learning* para accele-

rar la investigación de enfermedades como la Esclerosis Lateral Amiotrófica (ELA) o el Alzheimer, hasta un sistema que evite las colisiones de los ferris con los cetáceos, un proyecto que pretende revolucionar los rodajes cinematográficos

o un modelo ya en vigor de criptografía cuántica.

“Aquí buscamos la interdisciplinariedad, fomentamos que todos estemos colaborando unos con otros, de ahí que no estemos organizados por áreas o departamentos estancos, sino por lo que llamamos orbitales”, explica Rubén Criado a *elEconomista.es*. El director del centro añade que una vez cada dos semanas todos los investigadores abandonan su proyecto para conocer mejor cómo están desarrollándose todos los demás y así descubrir qué pueden aportar.

El Arquimea Research Center no es una isla en sí misma y extiende esa colaboración científica a universidades y laboratorios, algunos de ellos adscritos al Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC). Preguntamos a Rubén Criado cómo conviven esas diferentes velocidades: “Las estructuras burocráticas que hay en la universidad al final dejan poco tiempo al investigador. Es un sistema muy ineficiente. No es una crítica a la gente de la universidad, sino a toda la estructura, que impide que el in-

vestigador se centre realmente en lo que puede generar impacto: dando clase e investigando”. Para acoplar esos diferentes ritmos y dar un empujón a las investigaciones, desde ARC descargan a las universidades de ese trabajo burocrático.

Admite Criado que el modelo de financiación de su centro les permite ir mucho más rápido. Ese capital procede de la matriz Arquimea y de ayudas europeas, no nacionales. “En un modelo público, mientras solicitas los fondos, esperas a la convocatoria y la conceden pueden pasar tres o cuatro años. Esperar ese tiempo se traduce en perder una ventana de oportunidad en el mercado. Es la diferencia entre ser competitivo a nivel mundial o no serlo”, explica.

María Azpiroz, responsable de tecnologías marinas, lidera un proyecto dirigido a la regeneración de aguas costeras contaminadas a través del cultivo de algas. También trabaja en otro que quiere reducir

Buscan mejorar la percepción visual y la naturalidad de los movimientos de los robots humanoides

El centro recupera a científicos desplazados en el extranjero

La mitad de los investigadores del Arquimea Research Center procede de Canarias y también la mitad de ellos estaba desarrollando su carrera investigadora en el extranjero, por lo que este centro ha sido capaz de recuperar talento que se había visto obligado a emigrar. Tal es el caso de la malagueña Sara Vidal, que llevaba siete años en Suiza. “Me dieron carta blanca para abrir una línea de investigación nueva en biotecnología desde cero. Era un reto apasionante y podemos decir que en solo año y medio ya desarrollamos proyectos con

muy buenos resultados”, nos explica. Y narra cómo se marchó a la isla de La Palma a recoger muestras del volcán de Cumbre Vieja por su interés por las bacterias extremófilas. “Son aquellas que tienen moléculas que les hacen ser resistentes a condiciones muy extremas. Tienen mucho interés farmacológico para tratamientos antitumorales y descubrir nuevos antibióticos, etc. También estamos explorando su perfil de biorremediador, sus poderes para degradar plástico o recuperar terrenos tras incendios, por ejemplo”.

los impactos de cetáceos y embarcaciones, en este caso los ferris rápidos entre las Islas Canarias con los cachalotes. “Estamos desarrollando un sistema integrado de distintas tecnologías en el que las carencias de unas soluciones se suplen con las ventajas de otras. Por un lado, una solución acústica pasiva submarina nos alerta de cuándo estamos cerca de estos animales. También la visión térmica, desde la superficie, avisa de dónde se encuentran, para a partir de ahí tomar las decisiones oportunas”.

Orlando Ávila, jefe de inteligencia artificial en el ARC, se ha propuesto acelerar la investigación sobre nuevos fármacos para enfermedades neurodegenerativas como la ELA o el Alzheimer, toda una quimera... “Uno de los principales problemas es identificar qué proteína queremos neutralizar para evitar un proceso patológico concreto. Es como encontrar una aguja en un pajar. Para acelerar ese proceso, buscamos un algoritmo que nos diga cómo podría ser esa interacción, predecir lo que sucedería en laboratorio”, explica Ávila.

Xavier Martí CEO de Education First en España

“Tenemos el objetivo de volver a abrir la escuela de EF en Madrid”

Carles Huguet BARCELONA.

El gigante de la enseñanza de idiomas Education First trata de recuperarse de la pandemia. Del mismo modo que golpeó a la industria turística mundial, el coronavirus se-gó el negocio del envío de estudiantes al extranjero. Si bien ni siquiera en 2020 la empresa sueca llegó a bajar la persiana, lo cierto es que sí tuvo que suspender gran parte de sus operaciones y estructura. Desde entonces la remontada fue progresiva, aunque tras un 2022 fulgurante la vuelta de la competencia este verano provocó que el crecimiento no fuera tan grande como el esperado. En España, la firma incrementa sus números con el objetivo de reabrir la escuela de Madrid, explica su CEO en el país, Xavier Martí, a *elEconomista.es*.

El año 2023 fue un verano de récord a nivel turístico, ¿cómo fue para Education First?

Ha ido bien, pero no tan bien como esperábamos. El 2022 fue buenísimo y teníamos muchas esperanzas para 2023. El año pasado apostamos todo y nos salió muy bien porque nosotros no cerramos ni durante el 2020 ni durante el 2021, como sí hicieron casi todos nuestros competidores. Sufrimos porque nosotros mantenemos los costes de nuestras escuelas, pero eso hizo que en 2022 no nos hubiésemos desentrenados y nuestros centros estuviesen abiertos. Las agencias tenían más dudas, debían reservar un año antes y reservaron pocas camas. Nosotros ya las teníamos, solo había que llenarlas. En cambio, este año ya no hemos disfrutado de estar solos en el mercado.

¿Cómo se traduce esto en cifras?

Hemos crecido un 5% respecto a la



EE

Inflación: “Los costes nos han subido un 15%, pero solo hemos repercutido al cliente un 10%”

Recuperación: “El verano de 2023 ha sido bueno, pero no hemos crecido tanto como esperábamos”

temporada de 2022. A falta de los datos de cierre, puedo decir que el año pasado estábamos al 85% respecto a 2019 y la media del sector era del 60%.

¿Cómo se comportó el mercado español?

El mercado nacional supone alrededor del 8% del negocio de Education First. Mandamos alrededor de 10.000 estudiantes al exterior y recibimos 5.000 en nuestras escuelas de Barcelona y Málaga, hemos crecido entorno un 20% frente a 2022. Es cierto que todavía no hemos llegado a los volúmenes que teníamos en 2019, pero es porque nosotros teníamos un centro en Madrid y que tuvimos que cerrar en

mayo de 2020 por el impacto del coronavirus.

¿Hay perspectiva de reabrirla?

Está en la hoja de ruta, es nuestro objetivo. Hay que ver cuánto más podemos seguir rentabilizando las escuelas de Barcelona, que hemos ampliado hace cuatro meses, y Málaga. Sabemos que la propuesta de valor de cada ciudad es diferente, pero de momento todavía podemos apalancarnos un poco más en estas dos ciudades.

¿Y más allá de Madrid?

La próxima etapa sería Madrid. Luego, creatividad al poder, abrir en Ibiza o Mallorca tendría mucho éxito. Hay que tener en cuenta que te-

nemos una escuela en Costa Rica que recibe estudiantes de EEUU que quieren aprender español.

¿Cuáles son los planes como emisores?

Como emisores tenemos oficina actualmente en Barcelona, en Madrid, en Málaga, en Bilbao y en Valencia. Antes del covid, además, estábamos en A Coruña, Girona, Sevilla, Palma y Tenerife. Pero en este periodo hemos aprendido muchas cosas y es verdad que teniendo oficina estás más cerca del cliente y tienes más capacidad de convencerles de que se vayan contigo, aunque también hemos visto como muchas tecnologías nos permiten ahorrar en costes, en oficinas y poder estar con un contacto muy próximo al cliente. Estamos abriendo oficinas paulatinamente, pero hay que ver qué inversión nos compensa tener. ¿Vamos a tener oficinas en diez o quince ciudades otra vez? Lo vamos a analizar año a año para ver si realmente vale la pena.

Queda claro el impacto de la pandemia, ¿y la inflación cómo os ha afectado?

Los precios han subido. Dónde nos hemos enganchado los dedos ha sido en los paquetes de ‘todo incluido’, porque, aunque habíamos reservado vuelos, la subida de los billetes nos ha afectado. Lo hemos sufrido, pero no lo hemos repercutido todo.

¿Cuánto han subido los precios?

A nosotros los costes nos han subido alrededor del 15% y el precio de los paquetes se ha incrementado un 10%. Un 5% lo hemos asumido e nuestros márgenes.

¿Y para 2024?

Las expectativas son muy buenas. Nosotros comenzamos la parte más potente de la campaña entre enero y febrero, pero ya tenemos el catálogo listo y el volumen de ventas que tenemos en las últimas semanas está por encima de 2019, así que de momento pinta bien. Estamos incluyendo nuevos productos como un campamento Steam, que nos parece fundamental, pues nos permite ampliar la oferta y la propuesta de valor.

Go-Ahead (Globalvia) vende en Alemania su filial ferroviaria

ÖBB se queda este negocio con presencia en la región de Baviera

elEconomista.es MADRID.

El grupo Go-Ahead, propiedad de Kinetic y la empresa española Globalvia, ha llegado a un acuerdo para vender su negocio ferroviario alemán, Go-Ahead Verkehrsge-

sellschaft Deutschland, en una operación cuyo precio no ha sido revelado. La venta se ha cerrado con la austriaca ÖBB, que pasará a ser la nueva propietaria. La transacción está sujeta a la aprobación de los organismos de competencia y se espera que se complete a fines de 2023.

Go-Ahead Germany opera tres contratos ferroviarios en Baden-Württemberg y dos en Baviera. Las operaciones en Baden-Württemberg comenzaron en junio de 2019,

seguidas por Baviera en diciembre de 2021, y la compañía ha logrado resultados positivos para los pasajeros, incluida una flota de nuevos trenes, un alto servicio al cliente y una mayor capacidad. La venta de Go-Ahead Alemania preparará el negocio para el futuro y creará una plataforma para que ÖBB entre en el mercado ferroviario regional alemán y crezca en el país.

Los clientes, según publicó Go-Ahead, se beneficiarán del know-

how de ÖBB, que opera 4.400 trenes locales diariamente en Austria, transportando a 210 millones de pasajeros al año con altos índices de satisfacción del cliente y puntualidad.

Christian Schreyer, director ejecutivo del grupo Go-Ahead Group, dijo a este respecto que “estamos orgullosos de los servicios ferroviarios que hemos brindado a los pasajeros en Alemania durante los últimos cuatro años a pesar de las con-

diciones tan difíciles. Hemos introducido una flota de trenes nuevos, hemos incorporado un equipo muy motivado y hemos creado una de las escuelas de formación de conductores más grandes de Alemania.

Por su parte, Fabian Amini, director general de Go-Ahead Alemania, dijo que “cogen “con satisfacción esta inversión de ÖBB, que goza de muy buena reputación en Alemania”.

Bolsa & Inversión

El patrimonio de los 'hedge funds' españoles se triplica en diez años

La desaparición de la gran mayoría de las sicavs ha permitido el aumento de este tipo de fondos

La búsqueda de rentabilidad en activos alternativos también ha propiciado su aumento

Ángel Alonso MADRID.

Los fondos de inversión libre (FIL) españoles han triplicado su volumen patrimonial en diez años, pasando de los 1.156 millones que manejaban a finales de 2014 a los 3.266 millones con que han cerrado septiembre, según los últimos datos publicados por Inverco. Este crecimiento se ha producido al mismo tiempo que se ha incrementado el número de inversores interesados en este tipo de vehículos de inversión colectiva, ya que ahora aglutinan a 11.472 partícipes, un número que ha aumentado casi un 500% en la última década.

¿Qué ha motivado este interés de los inversores españoles por los *hedge funds* nacionales? Por un lado, el cambio regulatorio sobre el régimen jurídico de las sociedades de inversión de capital variable (sicav), que solo contabiliza entre los cien inversores exigidos como mínimo para este tipo de vehículos a aquellos que cuenten con acciones por valor mínimo de 2.500 euros (o de 12.500 euros en el caso de una sicav por compartimentos), con una duración de al menos las tres cuartas partes del período impositivo.

Esto ha provocado un desplome en el número de sicavs, que han pasado de las algo más de 2.300 sociedades que había en 2021, antes del cambio regulatorio, a las 510 que aún permanecen abiertas. La norma establecía un régimen transitorio que permitía un traspaso del patrimonio invertido en la sicav que optaba por la liquidación a otras instituciones de inversión colectivas, sin tener que pagar un peaje fiscal, y muchos inversores vieron la oportunidad de reinvertir su dinero en otros vehículos.

Las firmas de inversión aprovecharon la coyuntura para ofrecer a muchos de sus clientes la posibilidad de acogerse a la gestión discrecional de carteras, una forma de fidelizar a los inversores a medio plazo y mantener las comisiones.

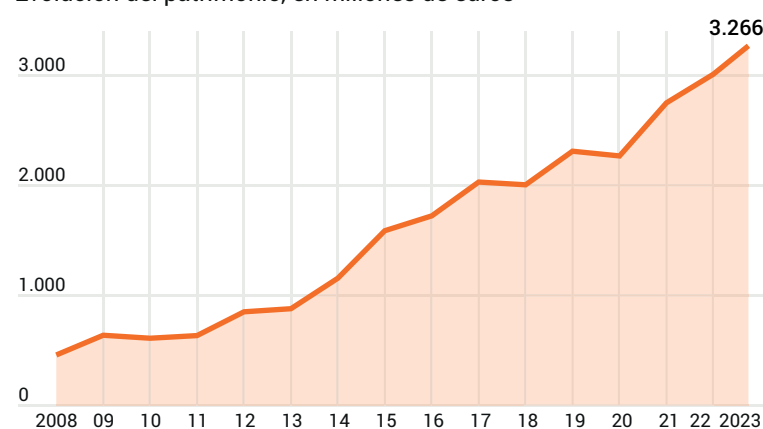
Pero muchos optaron por transformar sus sicavs en sociedades anónimas y así ampliar su capacidad de inversión en todo tipo de activos sin restricciones, y además cuentan con unos requisitos más flexibles en algunos aspectos para los altos patrimonios, ya que el número de partícipes mínimos se reduce a 25 y la inversión mínima es de 100.000 euros, siempre que no se trate de un inversor profesional,

Los FIL de más reciente creación

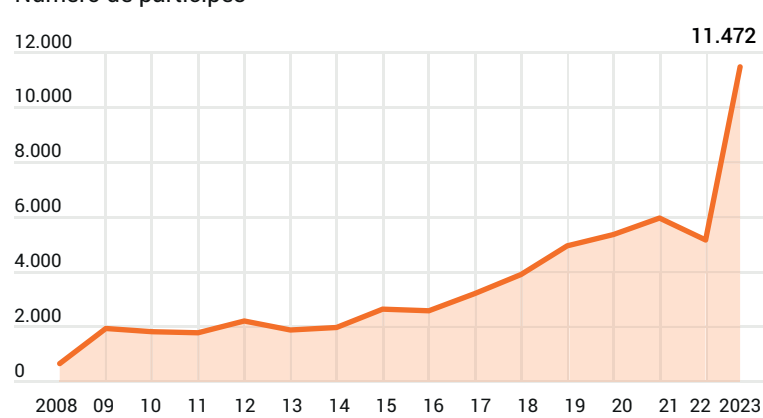
Creación	Fondo	Gestora
21/07/2023	Criptomonedas A FIL	A&G
23/06/2023	Miralta Pulsar II C FIL	Grupo Miralta
16/06/2023	Tercio Capital FIL	Credit Andorra
28/04/2023	Fmas Alfa R FIL	Andbank
24/03/2023	Hyperion Cartera Oro FIL	Acacia
10/03/2023	Mapfre Private Debt FIL	Mapfre
10/02/2023	Renta Fija Alto Rendimiento FIL	Andbank
03/02/2023	Gesintere Golden Focus FIL	Gesinter
03/02/2023	Terra Blava Global FIL	Renta 4
20/01/2023	Perseo FIL	Andbank
20/01/2023	Kenta Capital Pagarés Corporativos R FIL	Renta 4
23/12/2022	Alma V A FIL	Singular AM
14/10/2022	Attitude Global Fenway FIL	Attitude Gestión
08/07/2022	Rahco Private Equity A FIL	Actyus
01/07/2022	Patrimonio Global Solutions C FIL	Andbank
17/06/2022	Alfil Táctico FIL	Bestinver
25/03/2022	Actyus Fintech I FIL	Actyus
04/03/2022	Alternative Cinvest FIL	Credit Andorra
20/12/2021	European Sr Floating Rate ESG Sel NRA FIL	Arcano
25/06/2021	Allianz Multi Asset Global 85 FIL	Renta 4

Fuente: Inverco y Morningstar, con datos a nueve de octubre.

Evolución del patrimonio, en millones de euros



Número de partícipes



elEconomista.es

Los 'value' también tienen estos vehículos

Aunque los fondos de inversión libre remiten a los clásicos 'hedge funds' norteamericanos, gestoras tan conocidas como Bestinver o Cobas también cuentan en su gama con este tipo de vehículos, en los que pueden realizar apuestas más concentradas. La gestora propiedad de Acciona, por ejemplo, cuenta con Bestinver Tordesillas y Bestinver Consumo Global, mientras que la gestora de Francisco García Paramés tiene entre su gama a Cobas Concentrados. Magallanes, la firma de Blanca Hernández e Iván Martín también cuentan con un FIL, el Magallanes Impacto, dirigido exclusivamente a inversores profesionales.

frente a los 2,3 millones que exigen las sicavs.

De esta manera, el número de sociedades de inversión libre ha ido creciendo vertiginosamente: en lo que va de año se han registrado ya 15, tres menos de las que lo hicieron el año pasado.

Pero el número de fondos de inversión libre, en los que también la inversión mínima es de 100.000 euros, ha ido creciendo también en paralelo. Este año ya se han registrado once FIL, según los datos recogidos por Morningstar, cuatro más que el año pasado. En total, ya existen 170 fondos de este tipo en España, según las cifras de Inverco, 63 más que hace una década, alguno especializado en activos de moda como los criptoactivos, y todos con estrategias que buscan descorrelacionarse de los activos tradicionales, como los de *leasing*.

Búsqueda de rentabilidad

Hasta la subida de tipos de interés iniciada el año pasado por los bancos centrales para contener la inflación, la perspectiva de los inver-

Ya existen 160 FIL en España, que aglutinan a casi 11.500 partícipes, según Inverco

sores para obtener rendimiento se había reducido mucho si no se asumía más riesgo del que muchos inversores en realidad tenían. Y esto motivó la aparición de estrategias que a largo plazo pudieran ofrecer rentabilidad de manera diversificada. De esta manera, los activos alternativos fueron ganando peso en la cartera de los inversores, y los fondos de inversión libre volvieron a aparecer en el escaparate comercial de las firmas de inversión.

La flexibilidad y libertad que tienen los gestores de este tipo de fondos, pudiendo concentrar la cartera en algunos pocos valores, incorporar derivados financieros o realizar apuestas de arbitraje permite ampliar la posibilidad de retorno,

aunque el riesgo es mucho mayor y son productos ilíquidos en los que se requiere un horizonte temporal de largo plazo para obtener una visibilidad de su rendimiento.

La previsión sobre los FIL son muy halagüeñas, dado que la futura reforma de la ley de Instituciones de Inversión Colectiva recogerá una reducción de la inversión mínima hasta los 10.000 euros, siempre que se realice bajo asesoramiento y no represente un porcentaje significativo del patrimonio del inversor, al igual que ha ocurrido con los fondos de mercados privados.

Este cambio podría suponer un mayor impulso de los FIL en un momento en que las gestoras tratan de diversificar su apuesta por otro tipo de productos que les garanticen el cobro de mayores comisiones a sus clientes a cambio de una mayor rentabilidad. El mayor peligro de este tipo de fondos es su iliquidez y que la estrategia del gestor no proporcione los resultados esperados en el tiempo previsto, lo que supondría asumir pérdidas por parte del inversor.

Renta variable

Punto de inflexión en las caídas de beneficio

Tras dos trimestres consecutivos de disminución en las ganancias de las empresas del S&P 500 en términos interanuales, se anticipa un ligero aumento en el último trimestre del 1,3% según el consenso de analistas. Es relevante destacar que, excluyendo al sector energético cuyos resultados se espera que bajen un 35%, se estima

que los beneficios del S&P hayan aumentado un 6,2% en el trimestre. Esto representa una mejora frente al crecimiento del 3,6% registrado en el período anterior, también excluyendo a las energéticas. Además, se espera que, en el último trimestre, las ganancias del S&P aumenten en más del 10% en términos interanuales.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Amundi Fds US Pioneer A EUR C	13,71	15,39
Amundi IS S&P 500 ESG Index AE Acc	14,84	15,01
Vontobel mtx Sust EmMkts Ldrs H EUR	7,97	26,73
DPAM B Equities Eur Sust B € Cap	12,5	11,08

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

Bolsas

ÍNDICES		VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35		0,65	26,49	10,06	4,93
Cac40		0,16	20,28	11,83	3,40
Dax Xetra		0,64	24,05	10,80	3,58
Dow Jones		1,54	11,96	18,26	2,12
CSI 300		-0,71	-2,38	12,17	2,65
Bovespa		3,03	1,94	8,68	6,31
Nikkei 225		3,99	23,17	18,66	1,88

Renta fija

Los bonos aún generan preocupación

Las rentabilidades elevadas de los bonos en Europa están generando preocupación. Los tipos de interés reales han alcanzado niveles no vistos en más de una década y vuelve a resonar las palabras “crisis económica”. Las caídas en los bonos a largo plazo se asemejan a eventos como la crisis financiera, la burbuja de *puntocom* y

la pandemia. El mercado de bonos descuenta que los bancos centrales mantendrán una política restrictiva duradera. Las empresas enfrentan dificultades para absorber los costes de financiamiento más altos, lo que amenaza el empleo y el crecimiento. El bono a 10 años de Alemania ofrece más de un 2,7%, niveles de 2011.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Mutufondo A FI	4,72	2,75
Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR	2,32	3,43
MS INVF Euro Strategic Bond A	2,69	6,25
T. Rowe Price Glb Aggt Bd Q EUR	-9,18	4,45

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	-	3,54	3,88	4,46
Alemania	3,76	3,13	2,74	2,93
Reino Unido	5,43	4,83	4,40	4,85
EEUU	5,51	5,04	4,65	4,81
Japón	-0,17	0,05	0,76	1,69
Brasil	-	10,70	11,69	-

Materias primas

Gran volatilidad en el petróleo

El petróleo ha experimentado una semana volátil, impulsada por la preocupación sobre el conflicto entre Israel-Hamas y su posible repercusión en el suministro global. La referencia WTI superó los 84 dólares por barril. A pesar del alza inicial, las expectativas de contener el conflicto mitigaron parte de este aumento, aunque la

advertencia del ministro de Relaciones Exteriores de Irán sobre la apertura de un nuevo frente si persiste el bloqueo en Gaza ha generado incertidumbre. Además, la OPEP sigue reportando recortes en el suministro, mientras las sanciones de EEUU respecto al límite de precios del crudo ruso suscitan preocupación.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Carmignac Pf Climate Transitrn A EUR Acc	-0,24	13,42
Guinness Sustainable Energy C EUR Acc	-6,8	21,02
Threadneedle (Lux) Enhanced Cmdts AEH	-8	12,53
Ofi Invest Precious Metals R	-8,73	19,19

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

Materias Primas

	FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent		88,51	4,65	-6,41
Petróleo WTI		85,45	3,21	-4,11
Oro		1.877,50	2,58	12,43
Cobre		360,25	-0,69	4,71
Níquel		18.470,00	1,21	-16,58
Aluminio		2.172,75	-1,34	-6,08
Cacao		493,50	0,30	-29,27
Trigo		1.292,50	2,09	-7,40

Gestión alternativa

Claves de la oferta sobre un ‘hedge fund’

El fondo de cobertura Sculptor Capital Management (SCU) ha dado un paso crucial en su encarnizada lucha de adquisición al aceptar una oferta mejorada de 676 millones de Rithm Capital. Esta última ha elevado su oferta a 12 dólares, un 7,6% más que su oferta inicial, lo que ha elevado las acciones de SCU a 12,25 dólares. La ofer-

ta de Weinstein de 13 dólares también ha generado división entre los accionistas, ya que el fundador de Sculptor, Dan Och, y sus aliados, que poseen un 30%, creen que es más atractiva. La junta directiva del apetecido fondo respalda la oferta de Rithm, y la votación de los accionistas está programada para el 16 de noviembre.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Renta 4 Pegasus R FI	7,38	5,15
Threadneedle (Lux) Credit Opps 1E	0,17	3,27
Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap	5,41	2,97
Dunas Valor Prudente I FI	4	0,62

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



Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/23	JUN/23	2024	2025
Euro-Dólar	1,05	1,12	1,06	1,07	1,12
Euro-Libra	0,86	0,83	0,85	0,87	0,87
Euro-Yen	157,84	129,50	136,00	156,00	148,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/23	JUN/23	2024	2025
Euro-Franco Suizo	0,96	1,08	1,10	0,98	0,97
Libra-Dólar	1,15	1,23	1,25	1,23	1,28
Dólar-Yen	149,73	115,00	129,00	145,00	131,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/23	JUN/23	2024	2025
Dólar-Yuan	7,31	6,38	6,66	7,25	6,95
Dólar-Real Brasileño	5,05	5,30	5,48	5,25	5,00
Dólar-Franco Suizo	0,91	0,93	0,97	0,91	0,90

Bolsa & Inversión **Parrillas**

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2023 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.÷DIV 2023 (%)	PER 2023*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬇️ Acciona	118,25	-1,00	-27,94	-31,21	10.367	3,99	12,80	178,19	C
⬇️ Acciona Energía	24,34	-0,08	-33,68	-32,65	5.933	2,31	15,25	34,01	M
⬇️ Acerinox	9,14	-0,11	10,33	-1,10	4.992	6,51	5,69	13,35	C
⬇️ ACS	33,20	-1,25	47,75	24,02	11.658	6,15	15,46	32,67	M
⬇️ Aena	138,60	-1,56	32,76	18,16	13.836	5,22	14,93	162,52	C
⬇️ Amadeus	55,54	-2,29	13,70	14,40	34.669	2,01	23,42	70,80	M
⬇️ ArcelorMittal	21,71	-2,19	-1,03	-11,73	7.951	2,02	4,59	32,33	C
⬇️ Banco Sabadell	1,11	-1,11	51,65	26,31	30.096	8,27	5,40	1,52	M
⬇️ Banco Santander	3,51	-2,06	40,69	25,35	145.979	5,44	5,65	4,79	C
⬇️ Bankinter	5,94	-1,49	1,54	-5,20	10.321	7,67	6,45	7,73	C
⬇️ BBVA	7,68	-1,49	62,72	36,35	97.539	7,58	6,14	9,05	C
⬇️ CaixaBank	3,79	-1,07	12,14	3,13	36.086	9,06	6,48	5,05	C
⬇️ Cellnex	29,59	-1,66	0,63	-4,26	23.472	0,20	-	45,15	C
⬆️ Enagás	16,12	0,06	11,52	3,83	7.562	10,79	14,01	16,89	V
⬆️ Endesa	19,26	0,18	34,93	9,19	14.259	5,59	12,64	22,64	C
⬇️ Ferrovial	29,45	-0,51	25,96	20,35	25.127	2,54	67,86	31,43	M
⬇️ Fluidra	17,43	-3,11	19,22	20,04	6.333	3,37	18,58	20,21	M
⬇️ Grifols	11,72	-1,88	42,10	8,82	7.166	0,08	22,45	18,64	C
⬇️ Iberdrola	10,56	-0,19	14,56	-3,34	79.188	4,91	14,37	12,53	M
⬇️ Inditex	34,13	-1,27	57,02	37,34	70.731	4,25	20,40	38,43	C
⬇️ Indra	13,44	-2,18	70,56	26,20	4.903	2,13	11,28	14,92	C
⬇️ Inm. Colonial	5,28	-2,13	13,02	-11,32	4.707	4,85	17,14	6,85	M
⬇️ IAG	1,67	-2,42	32,83	20,17	21.106	0,00	4,36	2,54	C
⬇️ Logista	23,78	-1,41	23,66	0,76	2.605	7,15	10,69	29,74	C
⬇️ Mapfre	1,97	-0,05	25,16	8,84	5.163	7,36	8,14	2,26	M
⬇️ Meliá Hotels	5,39	-1,91	23,96	17,63	2.679	0,37	12,13	7,12	M
⬇️ Merlin Prop.	7,96	-1,49	3,11	-9,34	2.966	5,57	13,41	10,02	C
⬇️ Naturgy	26,28	-0,38	17,01	8,10	3.515	5,05	13,62	25,13	V
⬇️ Redeia	14,99	-0,40	1,59	-7,81	10.732	6,67	12,24	16,77	V
⬆️ Repsol	14,79	1,34	16,78	-0,40	48.234	4,85	4,29	17,89	C
⬇️ Rovi	53,20	-1,75	20,58	47,53	3.063	1,96	22,85	59,14	C
⬇️ Sacyr	2,68	-1,32	23,12	3,23	3.167	4,77	9,59	3,80	C
⬇️ Solaria	14,18	-0,11	-3,96	-17,20	9.280	0,00	16,98	19,21	C
⬇️ Telefónica	3,84	-0,13	16,85	13,47	19.041	7,81	11,71	4,14	M
⬇️ Unicaja	1,01	-3,17	10,72	-2,33	9.609	6,75	7,09	1,39	C

Ibex 35



Otros índices

* Datos a media sesión

	CIERRE	CAMBIO DIARIO%	CAMBIO 2023 %
Madrid	918,96	-1,05	12,04
París Cac 40	7.003,53	-1,42	8,18
Fráncfort Dax 40	15.186,66	-1,55	9,07
EuroStoxx 50	4.136,12	-1,48	9,03
Stoxx 50	3.942,62	-0,77	7,96
Londres Ftse 100	7.599,60	-0,59	1,98
Nueva York Dow Jones*	33.746,94	0,34	1,81
Nasdaq 100*	15.051,90	-0,87	37,59
Standard and Poor's 500*	4.331,48	-0,42	12,81

Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Santander	145.978.900	124.198.300
BBVA	97.538.610	100.092.000
Iberdrola	79.187.750	129.116.000
Inditex	70.730.680	101.671.800
Repsol	48.233.870	74.213.180
Caixabank	36.085.920	39.512.060

Los mejores

	VAR. %
Elecnor	1,68
Alba	1,53
Renta Corp.	1,42
Azkoyen	1,37
Repsol	1,34
Viscofan	1,21

Los peores

	VAR. %
Airtificial	-5,28
Squirrel Media	-5,26
Global Dominion	-4,87
Montebalito	-4,14
Grenergy	-3,39
Unicaja	-3,17

Los mejores de 2023

	CAMBIO 2023 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€*	VOLUMEN SESIÓN*	PER 2023*	PER 2024*	PAY OUT*	DEUDA/ EBITDA*
1 Airtificial	134,58	0,18	0,05	167	1.069	-	-	-	31,89
2 Tubos Reunidos	115,45	1,07	0,21	93	185	-	-	0,00	-
3 Audax	61,71	1,45	0,66	534	46	31,89	16,16	-	8,68
4 Applus	54,95	10,01	5,29	1.283	1.247	10,95	10,03	41,93	3,44
5 Edreams	51,90	6,96	3,32	766	335	39,47	11,15	-	7,64

Eco10

CIERRE	135,18	⬇️ -1,64 VAR. PTS.	-1,20% VAR.	15,91% VAR. 2023
--------	--------	-----------------------	-----------------------	----------------------------

*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	2.251,58	⬇️ -29,27 VAR. PTS.	-1,28% VAR.	9,26% VAR. 2023
--------	----------	------------------------	-----------------------	---------------------------

*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 2023 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.÷DIV 2023 (%)	PER 2023*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬇️ Adolfo Domínguez	5,20	-2,80	36,13	29,03	48	-	40,00	-	-
➡️ Aedas Homes	16,10	0,00	19,69	24,55	89	12,78	7,12	22,63	C
⬇️ Airbus	121,96	-3,14	25,62	9,79	371	1,67	21,61	148,63	C
⬇️ Airtificial	0,13	-5,28	111,64	134,58	1.069	-	-	-	-
⬆️ Alantra Partners	9,10	0,22	-25,41	-24,48	23	-	-	-	-
⬇️ Almirall	9,41	-0,79	-2,99	4,04	1.750	1,58	44,57	11,54	C
⬇️ Amper	0,11	-0,35	-22,28	-24,26	157	-	-	0,16	C
➡️ Amrest	5,91	0,00	55,94	42,07	-	-	18,47	8,45	C
⬆️ Applus+	9,94	0,05	70,35	54,95	1.247	1,87	10,95	10,90	M
➡️ Árima	6,75	0,00	-10,00	-10,00	13	-	-	9,77	C
⬇️ Atresmedia	3,63	-1,57	46,23	20,58	493	11,11	7,33	4,15	M
⬇️ Audax Renovables	1,21	-1,30	72,16	61,71	46	-	31,89	1,90	C
⬆️ Azkoyen	5,90	1,37	-5,45	-4,53	9	-	-	-	-
⬇️ Berkeley	0,20	-1,50	17,26	10,06	109	-	-	-	-
➡️ Bodegas Riojanas	4,86	0,00	45,51	19,12	2	-	-	-	-
⬇️ CIE Automotive	25,04	-0,71	9,35	4,07	549	3,43	9,41	31,78	M
⬇️ Clínica Baviera	20,00	-2,44	21,95	14,61	66	-	-	-	-
⬇️ Coca-Cola European P.	54,50	-0,37	20,04	4,41	43	3,32	14,87	-	-
⬇️ CAF	28,10	-1,58	19,83	6,04	1.005	3,35	12,29	40,73	C
⬆️ Corp. Financ. Alba	46,50	1,53	7,64	7,76	294	2,15	18,09	74,00	C
⬆️ Deoleo	0,24	0,21	5,78	7,21	65	-	-	0,28	M
➡️ Desa	12,20	0,00	-17,57	-16,44	-	6,89	9,84	-	-
➡️ Dia	0,01	0,00	6,84	-1,57	72	-	-	0,02	C
⬇️ DF	0,64	-0,62	-1,69	-1,85	33	-	-	-	-
⬆️ Ebro Foods	15,70	0,51	0,64	7,09	475	4,03	14,91	19,10	M
⬇️ Ecoener	3,12	-1,27	-33,19	-31,73	42	-	7,34	6,07	C
⬇️ eDreams Odigeo	6,00	-1,96	48,15	51,90	335	-	39,47	8,39	C
⬆️ Elecnor	15,10	1,68	55,35	42,45	742	3,07	10,80	20,30	C
⬇️ Ence	3,18	-0,25	0,32	13,31	1.252	8,70	-	4,17	C
⬇️ Ercros	2,89	-1,20	4,33	-10,80	122	240,31	7,81	4,40	C
⬇️ Faes Farma	3,06	-1,45	-18,21	-12,96	657	3,37	11,11	3,94	V
➡️ FCC	11,94	0,00	53,47	35,37	210	3,63	13,82	15,26	C
⬆️ GAM	1,28	0,79	-	-	97	-	9,14	-	-
⬇️ Gestamp	3,80	-2,21	16,92	5,15	694	4,39	6,76	5,26	C
⬇️ Global Dominion	3,13	-4,87	-9,29	-12,83	610	3,20	9,83	6,13	C
⬇️ Grenergy	18,55	-3,39	-29,47	-33,08	1.337	-	11,54	36,90	C
⬇️ Grupo Catalana Occ.	31,60	-1,40	22,24	6,94	969	4,43	6,90	49,20	C
➡️ Grupo Ezentis	0,09	0,00	91,03	0,00	-	-	-	-	-
⬇️ Iberpapel	16,40	-0,30	36,67	25,67	11	3,17	11,23	23,30	C
➡️ Inm. Sur	7,00	0,00	-3,12	0,69	8	4,10	11,73	12,00	C
➡️ Innov. Solutions	0,56	0,00	-2,08	0,00	-	-	-	-	-
⬆️ Lab. Reig Jofre	2,37	0,42	12,06	8,22	7	-	10,77	-	-
⬇️ Lar España	5,51	-0,36	56,24	42,74	377	12,58	7,35	7,62	C
⬇️ Línea Directa	0,88	-0,11	-2,71	-14,83	383	1,48	-	0,92	V
➡️ Lingotes	7,00	0,00	25,45	29,63	1	5,71	15,56	-	-
⬆️ Metrovacesa	7,50	0,54	52,94	23,06	286	10,77	46,01	7,39	M
⬇️ Miquel y Costas	11,08	-0,89	2,59	-5,30	59	-	36,93	-	-
⬇️ Montebalito	1,39	-4,14	7,75	2,96	4	-	-	-	-
➡️ Naturhouse	1,67	0,00	3,73	6,03	4	7,19	11,13	-	-
➡️ Neinor Homes	10,78	0,00	34,92	31,78	1.177	8,48	10,58	11,73	C
⬇️ NH Hoteles	3,91	-0,76	62,71	31,48	16	1,79	15,02	4,05	V
⬇️ Nicolás Correa	5,85	-1,68	38,63	23,16	3	3,76	8,13	10,00	C
➡️ Nueva Exp. Textil	0,48	0,00	41,47	13,44	1	0,00	48,10	-	C
➡️ Nyesa	0,01	0,00	-76,36	-72,04	19	-	-	-	-
⬇️ OHLA	0,39	-1,76	-25,00	-13,02	768	0,00	-	0,98	C
⬆️ Opdenenergy	5,79	0,52	48,65	50,78	400	-	12,48	5,85	C
⬇️ Oryzon	2,02	-1,71	-5,40	-18,75	54	-	-	7,32	C
➡️ Pescanova	0,27	0,00	-25,41	-25,00	34	-	-	-	-
⬇️ Pharma Mar	32,68	-1,80	-39,86	-49,18	726	1,96	32,10	53,20	C
⬆️ Prim	11,00	0,92	-0,04	3,20	26	3,55	13,02	-	-
⬇️ Prisa	0,36	-0,82	-5,85	28,83	19	-	-	0,51	M
⬇️ Prosegur Cash	0,58	-1,19	-7,47	-2,68	213	5,50	8,69	1,05	M
⬇️ Prosegur	1,53	-0,78	-8,26	-13,59	318	6,79	8,86	2,78	M
➡️ Realia	1,06	0,00	8,38	-0,93	0	-	-	-	-
⬇️ Renta 4	10,30	-0,96	10,75	5,10	6	-	-	-	-
⬆️ Renta Corp	1,00	1,42	-20,48	-25,24	2	-	-	2,68	V
⬇️ Sanjose	3,61	-1,10	11,59	-8,84	74	2,77	8,02	8,78	C
⬇️ Soltec	2,64	-2,37	-33,10	-36,14	732	-	14,17	5,94	C
⬇️ Squirrel Media	1,80	-5,26	-39,80	-23,73	38	-	20,00	-	-
⬇️ Talgo	3,56	-1,52	40,51	7,73	198	1,91	19,01	4,31	C
⬇️ Técnicas Reunidas	8,84	-1,45	55,86	5,78	1.288	0,00	7,28	11,46	M
⬆️ Tubacex	2,95	0,17	60,05	47,40	531	3,46	8,41	4,54	C
⬇️ Tubos Reunidos	0,53	-3,11	121,76	115,45	185	-	-	-	-
➡️ Urbas	0,01	0,00	-54,70	-48,54	266	-	-	-	-
⬇️ Vidrala	76,60	-3,04	32,50	-4,73	2.197	2,14	9,84	101,67	M
⬆️ Viscofan	58,50	1,21	1,12	-2,82	2.273	3,54	18,46	74,24	C
⬇️ Vocento	0,67	-2,04	12,00	6,33	11	11,90	33,60	1,15	C

Economía

Los beneficiarios de la renta mínima regional suben un 53% desde 2009

Hace 15 años esta prestación la recibían 422.294 personas, mientras que ahora lo hacen 645.317

La región con la cuantía más alta es el País vasco, con 706 euros; y más baja Madrid, con 300 euros

Juan Ignacio Álvarez MADRID.

El número de beneficiarios de la Renta Mínima de Inserción (RMI), una ayuda que gestionan las comunidades autónomas para quienes carecen de recursos económicos suficientes o están en riesgo de exclusión social, ha pasado de 422.294 personas desde el comienzo de la crisis de 2009 a 645.317 según los datos más recientes; es decir un 52,8% más, según los últimos datos disponibles del *Informe de Rentas Mínimas de Inserción*, elaborado por el Ministerio del Derechos Sociales y Agenda 2030.

Según el informe del Ministerio, la cuantía media de la prestación fue de 490,81 euros mensuales, frente a los 489,03 euros del año 2020, lo que supuso un aumento respecto del año anterior del 0,24%.

El estudio señala que la comunidad autónoma con la cuantía básica más alta fue el País Vasco, con 706,22 euros, seguida de Cataluña, con 664 mensuales, Comunidad Foral de Navarra, con 636,73 euros y Comunidad Valenciana, con 630 euros mensuales.

En contraposición, las comunidades y ciudades autónomas con las cuantías básicas más bajas fueron Ceuta, con 300 euros mensuales; Melilla, con 328; Comunidad de Madrid, con 400; y Galicia, con 423,68. En el resto de comunidades autónomas las cuantías mensuales se encuentran entre los 440,62 euros mensuales de la comunidad autónoma de Andalucía y los 564,9 euros de Extremadura. Esto implica una diferencia de 406,22 euros entre las dos administraciones autonómicas con mayor y de menor cuantía.

Por su parte, el gasto ejecutado en el año 2021 fue de 1.722.415.774 euros, lo que supuso una disminución del 12,58% respecto al año 2020, en el que el gasto ejecutado fue de 1.970.180.393 euros.

Prácticamente todas las comunidades y ciudades autónomas han disminuido su gasto en Rentas Mínimas durante el año 2021. Cabe destacar el descenso en la Comunidad de Madrid, que ha ejecutado menos de la mitad del gasto contabilizado el año pasado (55,54%), al igual que Castilla-La Mancha (53,37%), la comunidad autónoma de Aragón (52,50%), además de la de Castilla y León (49,15%).

Los datos del Ministerio de Derechos Sociales revelan que del número

Ayudas por Rentas Mínimas de Inserción (RMI)

Gasto anual				
CCAA	Cuantía básica (€)	Gasto total ejecutado (€)	Perceptores	Gasto anual por perceptores (€)
Andalucía	440	90.877.174	68.714	1.322
Aragón	491	22.650.090	13.893	1.630
Asturias	448	103.881.259	37.330	2.782
I. Baleares	469	33.550.769	11.237	2.985
Canarias	489	51.042.566	23.977	2.128
Cantabria	451	22.931.892	8.849	2.591
C. La Mancha	525	5.912.965	2.745	2.154
C. y León	451	26.795.246	15.320	1.749
Cataluña	664	429.336.789	123.847	3.466
Ceuta	300	229.822	567	405
Extremadura	564	24.267.201	18.070	1.342
Galicia	423	43.975.078	20.313	2.164
Madrid	400	59.481.444	44.311	1.342
Melilla	328	390.209	614	635
Murcia	451	10.873.608	9.008	1.207
Navarra	636	110.687.972	41.629	2.658
País Vasco	706	426.611.597	116.088	3.674
La Rioja	451	8.738.023	4.735	-
C. Valenciana	630	250.182.062	84.070	2.975
Total	-	1.722.415.774	645.317	2.669

Fuente: Ministerio de Derechos Sociales y Agenda 2030.

elEconomista.es

El Ingreso Mínimo Vital (IMV) llega a 1,4 millones de personas

La Renta Mínima de Inserción, dirigida a personas y familias que carecen de recursos económicos suficientes para cubrir sus necesidades básicas, es compatible con el Ingreso Mínimo Vital (IMV), una ayuda de subsistencia básica que aprobó el Gobierno durante la pandemia por coronavirus. Se pueden compaginar siempre que la suma de los dos no supere la cuantía mínima que corresponda según el número de miembros de la familia. Según el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones,

con datos hasta septiembre de 2022, el Ingreso Mínimo Vital llega a 509.574 hogares y 1,4 millones de personas. Dos de cada tres titulares de la prestación son mujeres y el 64% de los hogares beneficiarios cuentan al menos con un menor. Además, el complemento de ayuda a la infancia ha beneficiado ya a 272.913 hogares. El IMV es también compatible con las rentas del trabajo o de la actividad por cuenta propia para, dice el Gobierno, "mejorar las oportunidades e inclusión social y laboral".

mero total de personas perceptoras (titulares y miembros dependientes del titular de la prestación) en 2021, las ya referidas 645.317, un total de 380.654 son mujeres (59%) y 264.558 son hombres (41%). Es-

tas cifras suponen, como pone de manifiesto el informe, una disminución, respecto del año pasado, de 150.544 perceptores.

En lo tocante a la nacionalidad de las personas receptoras de aque-

llas comunidades que han aportado datos, el 73% de los titulares de Rentas Mínimas de Inserción son de nacionalidad española, frente a un 27% de extranjeros.

Respecto al tipo de hogares o unidades de convivencia, el 46,96% de los que recibieron estas rentas están compuestos por familias unipersonales; el 23,5% por familias monoparentales; un 18% son hogares biparentales; un 6,52% parejas sin hijos, y un 5,4% corresponde otras modalidades de hogares.

Analizando el total de titulares por franjas de edad, el grupo mayoritario es el de mayores de 55 años, con un porcentaje de 30,7%, seguido de los titulares con edades comprendidas entre los 45 y los 54 años, con un porcentaje del 27%, y el de los titulares con edades entre los 35 y los 44 años, cuyo porcentaje es del 25,15%.

En relación al nivel de estudios de los titulares de rentas mínimas, el 45,3% no tiene estudios o solo tiene estudios primarios. Por su parte, en relación a la actividad, el in-

forme destaca que el porcentaje más alto es el de personas activas en desempleo, con un 70,5%.

Cuando se compara el sistema de RMI con el Salario Mínimo Interprofesional (SMI), el promedio de la cuantía básica de las RMI (490,81 euros) supone el 50,9% del SMI del año 2021; y la cuantía máxima (846,87 euros), representa el 87,8% del SMI del año 2021.

El análisis del Ministerio señala que la cuantía máxima de la unidad familiar supera ampliamente al Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM), que es de 564,90 euros, en todas las autonomías a excepción de Ceuta, en la que supone un 74,4%, y que en cinco de las comunidades autónomas rebasa o iguala al SMI, que en 2020 era de 950 euros brutos mensuales. Se trata de Cataluña, Navarra, Islas Baleares, País Vasco, Comunidad Valenciana y Madrid.

En comparación con la renta per cápita mensual autonómica, en 17

Siete de cada diez perceptores son españoles y tres de cada diez tienen más de 55 años

de las administraciones autonómicas las cuantías básicas superan el 20% de sus respectivas rentas per cápita. Además, por lo que respecta a las tasas de cobertura del padrón, referido al total de la población del año 2021 -con el total de perceptores de rentas mínimas por cada mil habitantes- diez de las administraciones autonómicas superan la ratio de diez perceptores por cada 1.000 habitantes.

La RMI es competencia de las comunidades autónomas y, en función de cada una de ellas, se establecen distintas formas de acceso a las ayudas, los requisitos, su duración o cuantía. Al margen de garantizar unos recursos mínimos, el Ministerio de Derechos Sociales explica que con la RMI se busca también asegurar una mayor vinculación con la inserción laboral, la denominada inclusión activa, que plantea una actividad tanto social como laboral, de manera que, incluso en alguna región, se contempla una vinculación directa de la prestación con los servicios de empleo.

Economía

Septiembre cierra con el peor dato de empresas constituidas este año

Experian aflora que también es el mes con menor número de disoluciones

Alfonso Bello Huidobro MADRID.

Después de un mes de agosto con una pronunciada disminución en la constitución de empresas, septiembre continuó en la misma línea y marcó el mes de 2023 con el menor número de compañías creadas, con un total de 6.270 constituciones, lo que representa un descenso del 2,7% en comparación con el mismo período del año anterior. A pesar de ello, las cifras globales del año mantienen un resultado positivo, con un incremento acumulado del 9,9% con respecto al mismo período de 2022. De esta forma, el total de empresas registradas en España de enero a septiembre alcanza las 83.387, en contraste con las 75.875 registradas a estas alturas en 2022. En cuanto a las disoluciones, septiembre se convierte en el mes con la menor cantidad de empresas disueltas, con un total de 2.892, lo que supone una disminución de más del 11% en comparación con septiembre de 2022.

Cuando observamos la situación por comunidades autónomas, Cataluña lidera nuevamente en septiembre como la región que más fortalece su tejido empresarial, con un saldo neto de 716 empresas adicionales (1.123 nuevas constituciones y 407 disoluciones). Madrid se ubica en la segunda posición, con un saldo neto de 694 empresas (1.246 nuevas constituciones y 552 disoluciones). Por último, en tercer lugar se encuentra Andalucía, con un incremento de 658 empresas (1.083 nuevas constituciones y 425 disoluciones).

Los sectores con el mayor número de empresas constituidas durante septiembre, el comercio al por mayor, al por menor y la reparación de vehículos ocupan la primera posición con 1.169 nuevas empresas mercantiles; le sigue la construcción con 855 y el sector de hostelería, que entra en el *ranking* con 698 nuevas empresas y se sitúa en la tercera posición.

En lo que respecta a las disoluciones, el *ranking* de sectores es similar a los meses anteriores. Comercio al mayor y al por menor y reparación de vehículos encabeza la lista con 607 disoluciones, un 3,2% más que en el mismo mes del año anterior. La construcción le sigue con 432 disoluciones, un 12,9% menos que el mismo período del año anterior, y las actividades profesionales, científicas y técnicas se ubican en tercer lugar con 351 disoluciones, más de un 2% que en septiembre de 2022.

La actividad concursal recupera

Constitución de empresas

Por Sectores

Sector	Sept. 2023	Enero/Sept. 23	Tasa Var. Sept. 23/Sept. 22 (%)	Tasa Var. Acumulada 2023/22 (%)
Suministro de agua, gestión de residuos y contaminación		3	-	50,00
Información y comunicaciones	69	445	-17,86	-16,67
Comercio; reparación de vehículos	112	785	-38,12	-23,41
Actividades inmobiliarias	18	147	-41,94	-23,83
Educación	80	531	-36,51	-24,03
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	12	63	-25,00	-27,59
Actividades financieras y seguros	4	36	-33,33	-28,00
Total, general	479	3.313	-39,06	-28,46
Transporte y almacenamiento	3	10	50,00	-28,57
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	15	72	-16,67	-29,41
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	7	45	-41,67	-29,69
Actividades sanitarias y de servicios sociales	8	50	0,00	-33,33
Otras actividades		4	-	-33,33
Industrias extractivas	59	328	-22,37	-34,00
Otros servicios	16	122	-46,67	-34,41
Actividades profesionales, científicas y técnicas	35	236	-56,25	-35,87
Actividades administrativas y servicios auxiliares	13	119	-59,38	-38,66
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	13	134	-69,05	-38,81
Hostelería	8	119	-66,67	-39,90
Industria manufacturera	6	51	-53,85	-45,74
Actividades administrativas y servicios auxiliares	1	13	-80,00	-45,83

Fuente: Experian.

elEconomista.es

Los concursos caen un 28,4% en lo que va de año frente al mismo periodo de 2022

su ritmo habitual después del parón de agosto, registrando 499 procedimientos en septiembre, lo que suma un total de 3.313 concursos en 2023. A pesar de esto, la cifra es un 39% menor que en septiembre de 2022 y las cifras acumuladas durante los primeros nueve meses del año son un 28,4% menores que las

presentadas en el mismo período del año anterior.

Si observamos los datos por sectores, la situación es similar a la de meses anteriores. El comercio al por mayor, al por menor y la reparación de vehículos ocupan el primer lugar con 112 procedimientos iniciados, seguido por la construcción con 80 expedientes concursales, y la industria manufacturera ingresa al *ranking* en tercer lugar, con 69 expedientes concursales iniciados.

Cataluña lidera nuevamente el ranking de concursos de comunidades, con 107 procedimientos, lo que representa un 30,5% menos que en el mismo mes del año anterior. Madrid ocupa la segunda posición

con 78 procedimientos, un 58,5% menos que en septiembre de 2022, y Valencia se ubica en el tercer lugar con 63 procedimientos, un 46,6% menos que en septiembre de 2022. Estas tres regiones en conjunto suman el 51,7% de todos los procedimientos concursales iniciados durante septiembre de 2023.

Caída de concursos en agosto

A pesar de que en agosto suele producirse un habitual parón en los procesos concursales, en el octavo mes de 2023 se registraron 46 procedimientos, un 80% menos que en agosto del año anterior. Además, las cifras acumuladas en lo que va de año son un 26,2% menores a las presentadas en los ocho primeros meses del año anterior.

La pasada reforma de la Ley Concursal, en vigor desde agosto del año pasado, ha tenido un gran impacto en el sistema económico y legal por el gran aumento del número de concursos declarados, prácticamente el doble que en el mismo período que en el año anterior. Sin embargo, la Asociación Profesional de Administradores Concursales y Experto en Reestructuraciones e Insolvencias (Aspac) alerta que, si se analiza en detalle la tipología de ese aumento de los concursos, este

Para Aspac la ley presenta avances significativos para el sector de la insolvencia

proviene fundamentalmente de los concursos declarados de las personas físicas.

Para el presidente de Aspac, Diego Comendador, “el número de concursos de empresas ha descendido, pero el aumento de las personas físicas que han solicitado concurso es exponencial. Lo que resulta más preocupante es que la mayor parte de esos concursos se han presentado bajo la nueva regulación de los concursos sin masa. Este tipo de concursos ha aumentado más de un mil por ciento”.

Asimismo, ASPAC cree que la Ley ha presentado avances significativos para el sector de la insolvencia, pero todavía se hacen necesarios múltiples desarrollos reglamentarios que son clave, como una plataforma, unos formularios y, sobre todo, el desarrollo reglamentario de un Estatuto que regule la Administración Concursal, entre otros.

El 30% de los trabajadores quiere cambiar de empleo

El 14% de los encuestados rotó el pasado semestre

elEconomista.es MADRID.

Uno de cada tres empleados (30%) tienen previsto cambiar de empresa en los próximos seis meses, según los resultados del ‘Informe Employer Brand’ de Randstad. Los resultados de este estudio, que fue realizado a través de una encuesta a cerca de 163.000 personas de entre 18 y 64 años y un sondeo a 6.022 empresas, también revelan que el 14% ha cambiado de empresas en los últimos seis meses.

Estas cifras son ligeramente superiores a las de 2022, señala la empresa de recursos humanos. Hace un año el porcentaje de empleados que cambió de compañía fue del 13%, mientras que los que tenían intención de hacerlo fueron el 28%.

Por otro lado, una de cada cuatro personas menores de 35 años quiere cambiar de empresa y uno de cada tres lo conseguirá,

La principal causa para cambiar de empleo es la conciliación (49%)

indica el estudio. Este colectivo cambia con más frecuencia (20%) que los profesionales de mayor edad, y lo mismo ocurre con su intención de cambiar (36%).

El estudio de Randstad también revela que las causas del cambio de trabajo son principalmente querer mayor conciliación (49%), una mejor retribución (33%), la falta de oportunidades de desarrollo profesional (23%) o la insuficiencia de retos (17%), entre otras

Salario y conciliación

A la hora de elegir una empresa, el estudio revela que se valoran prácticamente al mismo nivel los beneficios materiales e inmateriales (81% frente al 82%), lo que demuestra que ambos desempeñan el mismo papel en la toma de decisiones.

Así, aunque el salario y unos beneficios atractivos son el motor más importante a la hora de cambiar de empleo (es importante un 50% más de veces que la media), los potenciales empleados también tienen en gran consideración en el momento de elegir una empresa un ambiente de trabajo agradable.

La tasa de terrazas de Barcelona hasta cuadruplicará a la de Madrid

Será en 2024 si salen adelante las ordenanzas fiscales planteadas por el PSC

Estela López BARCELONA.

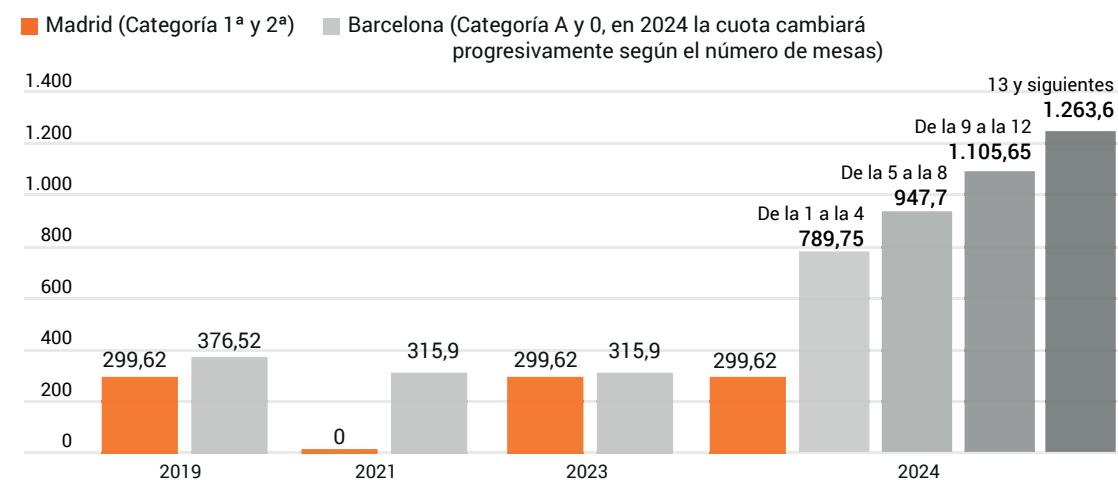
La llegada del PSC al frente del Ayuntamiento de Barcelona y los primeros discursos *business friendly* del nuevo alcalde, Jaume Collboni, trajeron una oleada de optimismo al empresariado de la capital catalana tras dos mandatos con Ada Colau al frente del Consistorio, pero las ordenanzas fiscales presentadas por el nuevo Gobierno municipal para 2024 han caído como un jarro de agua fría entre varios sectores relevantes de la ciudad, uno de ellos la hostelería, que ha reprobado la propuesta de una nueva tasa de terrazas progresiva pero que seguirá dejando a Barcelona como la ciudad con el gravamen más caro de toda España.

Desde el Gremio de Restauración de Barcelona lamentan que el PSC llevaba en su programa de las últimas elecciones municipales la prórroga de un año más de la bonificación del 75% de la tasa a las terrazas que se implantó por la pandemia, pero tras formar un nuevo gobierno local en minoría -con solo 10 de los 41 asientos del pleno municipal- y necesitado del apoyo de otras formaciones para sacar adelante los Presupuestos de 2024, el planteamiento de Collboni para el próximo año pasa por una tasa que llega hasta más que cuadruplicar lo que se paga en la ciudad de Madrid, según los datos de las cuotas en las mejores ubicaciones de ambas ciudades.

El cálculo de la nueva tasa de Barcelona no es fácil, dado que es un sistema progresivo en el que se paga más conforme aumenta el número de mesas, con una cuota diferente para cada tramo, como pasa en el IRPF según el nivel de renta. En cualquier caso, este sistema agranda la brecha entre lo que pa-

La tasa a las terrazas en cifras

Cuota en las mejores ubicaciones de Madrid y Barcelona, euros/mesa



Regulación de las terrazas post-Covid en Barcelona

Total nuevas sillas	En la calzada	En la acera	Nuevas licencias	Ampliación de terrazas preexistentes
13.422	8.496 63,30 %	4.926 36,70 %	485 42,60 %	653 57,40 %

Fuente: Gremio de Restauración de Barcelona.

elEconomista.es

gan los bares y restaurantes de Barcelona por sus terrazas respecto a la carga fiscal de los de Madrid.

Dado que la cuota también cambia según las zonas de cada ciudad, hemos tomado como referencia los pagos de las ubicaciones más caras. En el caso de Madrid se trata de calles como Montera, Jorge Juan, plaza Santa Ana, Ponzano, Alcalá, Prín-

cipe de Vergara y Serrano. En el caso de Barcelona, serían vías céntricas como la Rambla, Rambla Catalunya, Passeig de Gràcia y la plaza Real.

Mientras la capital española ha mantenido la cuota por mesa en los últimos años, incluyendo la exención del 100% del pago en 2021 para contribuir a la recuperación

postpandemia, las terrazas de Barcelona han pagado más incluso con la bonificación del 75% de la cuota aplicada en 2021 y 2022 (*ver gráfico*). Y es que si en 2019 las terrazas de las mejores ubicaciones de Barcelona ya pagaban un 25% más que las de Madrid, si sale adelante la propuesta socialista de ordenanzas fiscales para 2024, la diferencia será de más del doble (+163%) en el mejor de los casos (para terrazas de hasta cuatro mesas), mientras que las terrazas de mayores dimensiones pagarán más de cuatro veces más por cada mesa que rebasen de una docena.

Desde el Gremio de Restauración muestran su disposición a consensuar una tasa progresiva, pero que siga el criterio defendido por Collboni durante la campaña electoral:

que sea proporcionada respecto a lo que se paga en otras ciudades del país. El sector lamenta que se han vuelto a encontrar con falta de interlocución por parte del Ayuntamiento respecto a un tema que se arrastra desde 2019, cuando Barcelona aprobó un aumento significativo de la tasa a las terrazas, llegando a alcanzar el 1.000% en algunas ubicaciones. Este sistema estuvo en vigor entre el 1 de enero y el 13 de marzo de 2020, cuando se decretó el confinamiento por el Covid-19, incluido el cierre de la hostelería.

La propuesta de nueva tasa progresiva que plantea el equipo de Collboni prevé recaudar 5,8 millones de euros, por debajo de los 8,2 millones que se preveían en la ordenanza de 2019, pero muy por encima de los dos millones de euros de los últimos años, con la tasa bonificada.

Según los cálculos del Ayuntamiento, la nueva tasa beneficiará al 65% de los locales de restauración de Barcelona, que tienen terrazas con cuatro mesas o menos, y solo el

La hostelería de la capital catalana es la que más paga de España pese a los descuentos Covid

Complicada negociación política

El PSC necesita el apoyo de otros grupos municipales para aprobar los Presupuestos y ordenanzas fiscales de 2024, pero la oposición se muestra reticente. BComú califica la propuesta socialista de querer contentar a todos sin contentar a nadie, y recuerda que su apoyo presupuestario debe ir ligado a un acuerdo de gobierno, mientras Junts considera que Jaume Collboni "solo busca el apoyo de Colau", y ERC ve falta de ambición y poco margen para la negociación.

La fiscalidad vinculada al turismo, tercer ingreso local

E. L. BARCELONA.

El nuevo consistorio de Barcelona prevé que la fiscalidad vinculada al turismo se convierta en el tercer mayor ingreso de las arcas municipales, con una recaudación que rozará los 100 millones de euros, y a ello contribuirá la propuesta de elevar al máximo legal (4 euros por persona y día) el recargo local que se añade a la tasa turística catalana en dos casos: los apartamentos tu-

rísticos y los cruceros que pasen menos de 12 horas en la ciudad. El resto de tipologías de alojamiento de la ciudad mantienen la subida del recargo ya prevista para 2024 hasta 3,25 euros por persona y día, frente a los 2,75 de 2023.

Desde el gobierno municipal argumentan que apartamentos y cruceros de corta estancia "tienen impacto en términos de uso intensivo del espacio público, en los precios de las viviendas y de

convivencia, y por tanto se trata de incrementar los recursos que aportan al Ayuntamiento, contribuyendo así a hacer frente a las externalidades que genera y a la gestión que debe realizar la ciudad, en términos de mayores gastos en mantenimiento, limpieza o seguridad".

Por contra, la Asociación de Apartamentos Turísticos de Barcelona (APARTUR) reprocha que se les aplique un recargo superior al que pagan los hoteles de lujo, y que su-

pondría abonar 6,25 euros por persona y día, frente a los 5 actuales.

En el caso de los cruceristas de corta estancia, serán los que más paguen si sale adelante la propuesta de ordenanzas fiscales del PSC, con 7 euros por persona entre el impuesto autonómico y el recargo municipal, frente a los 5,75 euros actuales. Alfredo Serrano, director para España de CLIA (la asociación internacional que agrupa a las navieras de cruceros), replica que ac-

tualmente los cruceristas ya aportan el 13% de la recaudación por la tasa turística, pese a que son una parte relativamente pequeña de los turistas totales, y que "son el tipo de turista que menos recursos de la ciudad utiliza, porque la descarga de residuos se realiza en el puerto y va a cargo del armador; la mayoría del agua de los buques es autogenerada, y es un turismo tranquilo que no provoca problemas de orden público".

Economía

Diego Valero Presidente de Novaster, profesor IE y UB, miembro de la Academia Estadounidense de Seguridad Social

“Los jóvenes han recibido el erróneo mensaje de que no tendrán pensión”

José Miguel Arcos MADRID.

Diego Valero, presidente de Novaster, académico en el IE y la Universidad de Barcelona, es uno de los mayores expertos en pensiones y ahorro de España. Además, es miembro de la Academia Estadounidense de Seguridad Social (NASI). Del mundo académico extrae en un capítulo del libro del Instituto Santalucía *Las nuevas formas de ahorrar: la importancia del ahorro llevada a la práctica* los principales aspectos de la conducta que son una barrera para el ahorro, lo que se conoce como economía conductual. “Los hábitos son una de las cosas más complicadas de cambiar en la vida, por eso la economía conductual ayuda a generarlos”, explica Valero.

¿Qué es la economía conductual y cómo afecta al ahorro?

Mientras la teoría económica clásica ha considerado al ser humano como un ente racional que siempre tiene toda la información, la utiliza, la entiende y la obra en consecuencia maximizando la utilidad, la realidad no es así. La economía conductual incorpora la psicología a la economía y nos dice que la gente actúa de forma que está envuelta en procesos que tienen que ver con emociones y con la forma en la que entienden la realidad. Pretende ser una disciplina mucho más apegada a la realidad, menos modelizable en términos económicos, pero mucho más cercana al ser humano. Richard Thaler, uno de los grandes autores de la economía conductual, lo explica más fácil en el brindis del banquete de los premios Nobel con sus colegas. Viene a decir que, allá donde sus colegas economistas pensaban que había un *homo economicus* realmente hay una persona.

¿Cómo ayuda al ahorro?

Eso es economía conductual: ¿por qué no puedo ahorrar? Porque es algo difícil, nos cuesta y nuestro cerebro procesa el ahorro en la misma región neuronal que procesa las pérdidas. La economía conductual ha desarrollado entendimientos, herramientas y actuaciones que alivian el dolor y hace más fácil el proceso de ahorro, agilizando el proceso y generando hábitos. Los hábitos son una de las cosas más complicadas de cambiar en la vida, por eso la economía conductual ayuda a generarlos.

En el capítulo del libro apunta que es aconsejable ahorrar mes a mes

Psicología: “El cerebro procesa el ahorro en la misma región neuronal que procesa las pérdidas”

Pronósticos: “Aun con educación financiera, sin la información suficiente tomamos malas decisiones”

Largo plazo: “Existe el sesgo del presente: valoramos mucho más el hoy que lo que pueda ser el futuro”

Hay dos elementos que ayudan a entender que el ahorro es mejor hacerlo en tiempos más cortos. El hecho de ahorrar mensualmente en lugar de a final de año crea una estrategia de inversión que establece una cierta media en las valoraciones de las carteras en las que inviertes, de modo que te afectan menos las volatilidades, lo que se llama *dollar cost averaging*. Esta facilidad de ahorro la demuestran Jon Hershfield y Shlomo Benartzi: cuando presentan la opción de ahorro en formato diario, la gente ahorra más que en un formato mensual. En un experimento para ahorrar 150 dólares, solo el 7% lo hizo mensualmente y el 30% ahorró 5 dólares al día. Es la misma cantidad, pero nuestro cerebro no lo ve así porque es más fácil mover el ahorro de un día que el de todo un mes.

En España hay más ‘arrepentidos financieros’ en la jubilación por no haber ahorrado lo suficiente que en Europa. ¿Qué motivos hay detrás?

Me gustaría distinguir entre lo que es educación financiera, que eso es algo que necesitamos todos, pero que es escasa en nuestro país y en todo el mundo. Si la gente no entiende el interés compuesto o lo que supone la inflación es más difícil que tomen decisiones razonadas. La gente vive con la creencia de que su pensión va a ser mucho más al-



ten que dar un premio, o haces algo solo por tener ese premio?

¿Influye en el arrepentimiento financiero que la hucha de las pensiones esté casi vacía o ver la pirámide poblacional desajustada?

Son elementos que influyen. Creo que se ha mandado un mensaje muy erróneo a los jóvenes profesionales de que no ha solución y os vais a quedar sin pensión, hagáis lo que hagáis. Creo que no es verdad, nadie que trabaje regularmente se va a quedar sin pensión porque la piedra básica de nuestra sociedad, más allá de que se financie de forma distinta o cambie, es que el Estado te protege cuando dejas de trabajar. Así se ha adoptado en Europa y en el mundo occidental. En general, la gente joven tiene salarios bajos y pedirles ahorros extra no es fácil.

¿Somos más cortoplacistas?

Existe el sesgo de presente: valoramos mucho más las cosas de hoy que lo que pueda ser en el futuro. Por ejemplo, unas vacaciones este verano o poder comprar una casa un poco más grande se valora más que tener una pensión un 20% mayor cuando te jubiles dentro de mucho tiempo, porque conductualmente es muy complejo que la gente lo entienda. Por eso hay herramientas para integrar el ahorro en tu forma de vida para comprometerte al ahorro diario e integrarlo en la rutina. La industria debe trabajar más en este desarrollo y en el sistema de crecimiento automático de las aportaciones cuando haya subidas de sueldo, para evitar la aversión a la pérdida y que, al aumentar tu ahorro, vivas peor. El ahorro tiene que estar comprometido con un nivel de vida que no caiga.

Comenta como un aspecto positivo el ‘auto-enrollment’ porque se rompe una barrera para comenzar a ahorrar. ¿Cree que la obligatoriedad de sumar a un trabajador con un solo mes de antigüedad a un plan de pensiones de empleo mejorará el ahorro en España?

Efectivamente, si te dan la opción es más complicado decir que no. El sistema británico de afiliación automática se basa en el modelo de Thaler y Benartzi con el modelo *Save more for tomorrow* que crearon a finales del siglo pasado en Estados Unidos. Es un sistema de adscripción automática, es decir, la empresa te incluye en el plan de pensiones por defecto, aunque el trabajador tiene opción de salirse. El éxito en Reino Unido ha sido brutal, porque pasó de haber 30% en planes de pensiones de empleo a haber un 92% solo por el hecho de no tener que decir que no. La acción positiva es mucho más difícil de realizar en ese sentido y, por lo tanto, si tú lo que tienes que hacer es una acción negativa y al final tampoco la haces. Los sistemas de afiliación automática funcionan muy bien.

ta de lo que luego realmente es. Ya tenemos un simulador de la Seguridad Social que te da algo de información para orientarte. Pero hasta hace muy poco la gente no tenía ni idea, y cuando llegaba una pensión más baja de lo esperado no tenía margen de actuación. En el libro cito el artículo de Olivia S. Mitchell, quien explica que como la gente no conoce su pensión futura se le hace más difícil calcular cuánto necesita ahorrar y, además, también es preocupante que la gente no sabe cuánto vivirá en promedio y subestima su esperanza de vida. Aunque tengamos educación financiera, si

no tenemos la información suficiente hacemos malos pronósticos y tomamos malas decisiones.

Además, se debe informar para que empresas y trabajadores conozcan el producto y los beneficios y superar esa barrera informativa

Si no hay información, es difícil tomar decisiones. Los nuevos productos, y yo soy muy crítico, se han derivado hacia un concepto puramente fiscal y eso ha sido un mensaje equivocado que ha llevado a errores y confusiones y a buscar el ahorro por cosas que no tienen que ver necesariamente: ¿por hacer algo te tie-

El giro fiscal del PP llega a la capital valenciana: baja cuatro impuestos

María José Catalá reduce un 20% el IBI y bonifica al 95% la plusvalía municipal

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

Después de ocho años fuera del Gobierno de la Comunidad Valenciana y de la tercera mayor ciudad de España, los populares quieren volver a convertir Valencia en uno de los grandes emblemas de su política. La que ha sido la dupla en el Partido Popular autonómico presidido por Carlos Mazón, la secretaria general de la formación, María José Catalá, ha emprendido el mismo camino que el nuevo presidente valenciano al frente del Ayuntamiento de Valencia.

Tanto Mazón para la Generalitat como Catalá para el *cap y casal*, habían hecho especial incidencia durante la pasada campaña en la política fiscal como ariete frente a sus antecesores de izquierdas, Ximo Puig y Joan Ribó. Por ello la nueva alcaldesa de Valencia no ha dudado en seguir el ejemplo del propio Mazón e incluir las rebajas de algunos de los principales municipales en su agenda mas urgentes.

En el caso de la ciudad del Turia, la reforma fiscal más inmediata plantada por los populares afecta a cuatro impuestos y tasas locales. Según sus cálculos, estas modificaciones tendrán un impacto de 70 millones de euros, que será el ahorro anual que supondrán para los vecinos de Valencia.

La medida estrella de las anunciadas por los populares en el consistorio valenciano es la rebaja del 20% en el Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI) que se aplicará de forma generalizada. Ese tributo es una de las principales fuentes de ingresos del consistorio valenciano, con cerca de 300 millones de euros de un presupuesto anual que supera los 1.000 millones de euros.

En el caso del impuesto sobre viviendas, locales o garajes, el recorte de la tributación se materializará mediante una bajada del tipo de gravamen aplicable a los inmuebles de naturaleza urbana, que pasa de un coeficiente general del 0,723 al 0,578, según recoge la propuesta que ya ha aprobado la Junta de Gobierno Local que controla el PP municipal.

70 euros menos de media

Además de esta medida, la iniciativa presentada y que aún debe superar la votación del Pleno también contempla para este tributo ampliar la bonificación aplicable a las familias numerosas, que se situará en el 60% para las familias de carácter general y alcanzará el 90% para las familias de categoría especial, se-



La alcaldesa de Valencia, María José Catalá, en un Pleno. EE

Vox pone incertidumbre a la votación

A diferencia de la Generalitat Valenciana, Vox no forma parte del Gobierno de la capital valenciana pese a que Catalá lo definió como "socio preferente". El PP necesita los votos del partido de ultraderecha para sacar adelante esta reforma fiscal en el Pleno. Pese a que la rebaja fiscal es un objetivo compartido, desde el grupo municipal de Vox se presiona para entrar en los puestos de gobierno y no ha dudado en amenazar con el voto en contra si no se pactan conjuntamente las medidas antes de ir al Pleno.

Los cambios fiscales en Valencia

Tributo	Medida
Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI)	Rebaja del 20% del tipo aplicable a los inmuebles de naturaleza urbana, pasa de un coeficiente general del 0,723 al 0,578
Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU)	Bonificación del 95% por heredar una vivienda o un negocio familiar
Impuesto de Vehículos de Tracción Mecánica (IVTM)	Bajada del 8% para todo tipo de vehículos
Tasa de alcantarillado	Reducción del 50% del gravamen que se incluye en la factura de agua

Fuente: Ayuntamiento de Valencia.

elEconomista.es

gún los detalles de la Concejalía de Hacienda, que encabeza María José Ferrer San Segundo.

Según los cálculos de la Hacen-

da municipal, la rebaja del IBI afectará a más de 400.000 contribuyentes del municipio, que pagarán 70 euros menos de media que actual-

mente por ser propietarios de su vivienda. Según el propio consistorio la inmensa mayoría de los vecinos, el 87% de las familias, pagan de IBI entre 0 y 500 euros.

El impacto incluso será mayor en el sector del comercio, ya que según las estimaciones del propio consistorio algo más de 33.000 comerciantes se beneficiarán de un ahorro medio de 92 euros en el recibo de este impuesto que el Ayuntamiento recauda en la primera mitad del año.

Pero además de la bajada en el IBI, el paquete aprobado por el equipo de Catalá incluye rebajas de alcance en otros gravámenes. Otra reforma destacada para reducir la carga fiscal en la capital valenciana afecta al Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU), conocido popularmente como plusvalía municipal. La propuesta incluye aplicar una bonificación del 95% en el caso de heredar una vivienda en la ciudad o un negocio familiar. Una modificación que va en la línea de la primera gran reforma de impuestos de Mazón, la supresión del Impuesto de Sucesiones y Donaciones para familiares de primer grado y con la que ambos líderes populares marcan claramente distancias por la vía de los hechos respecto a los anteriores Gobiernos de coalición de socialistas y Compromís.

Según las estimaciones del Ayuntamiento de Valencia este cambio beneficia a cerca de 25.000 valencianos al año. Además, no se exigirá, como hasta ahora, convivencia con el fallecido y otros requisitos y

El Ayuntamiento cifra en 70 millones de euros el ahorro fiscal derivado de sus medidas

se bonificará también en el caso de traspaso entre personas vivas, siempre y cuando se mantenga la actividad del negocio.

Vehículos y alcantarillado

El giro fiscal también incluye otras figuras que precisamente habían sido objeto de revisiones al alza en época de Ribó bajo argumentos más políticos que fiscales, como la defensa del Medio Ambiente. El caso más claro es el Impuesto de Vehículos de Tracción Mecánica (IVTM) o popularmente *viñeta* del coche, que verá reducido su importe un 8% de forma generalizada y para todo tipo de vehículos.

Al mismo tiempo, la propuesta del gobierno municipal de María José Catalá propone reducir un 50% la tasa de alcantarillado que se cobra a través de la factura del agua. Una medida para dejar sin efecto la última subida del equipo de Ribó, que se aprobó en 2020.

Economía

España envía su Plan Presupuestario a Bruselas con un déficit en el 3%

En 2022 contó con dos posibles escenarios de ingresos y gastos por la guerra

eE MADRID.

El Gobierno remitía el domingo el Plan Presupuestario de 2024 a la Comisión Europea, donde se espera que se incluya una previsión del déficit en el entorno del 3% para el año próximo y una ratio de deuda pública por debajo del 110% del PIB para 2023.

Como cada 15 de octubre, el Gobierno enviaba a la Comisión este informe en cumplimiento con las normas comunitarias. El texto cuenta tanto con las previsiones del cuadro macroeconómico, como con la evolución de las finanzas públicas del país y el proyecto de Presupuestos Generales del Estado (PGE). Lo habitual es que el Plan Presupuestario se envíe una vez iniciada la tramitación de los Presupuestos Generales del Estado, tal como sucedió el año pasado.

Pero este último punto todavía está pendiente de resolverse por el panorama político. Si Pedro Sánchez alcanza los votos para ser presidente, la intención de la ministra de Hacienda en funciones, María Jesús Montero, es acelerar las negociaciones para poder aprobar las



María Jesús Montero y Pedro Sánchez. **EE**

cuentas públicas del año que viene en enero de 2024.

A falta de conocer los detalles del documento que se entregará el domingo, cabe reseñar que el plan del año pasado contó por primera vez con dos posibles escenarios de in-

gresos y gastos debido a la guerra en Ucrania y su impacto económico, sobre todo en los precios de algunas materias primas y la energía.

De este modo, el plan de 2023 recogía un escenario con ingresos totales del conjunto de las Adminis-

traciones Públicas de 587.609 millones de euros (42,3% del PIB), mientras que los impuestos se situaban en los 344.627 millones. El otro escenario era más ambicioso y recogía unos ingresos totales de 597.265 millones de euros e impuestos por valor de 354.283 millones de euros.

Sobre el escenario *macro*, el Ministerio de Asuntos Económicos confirma que contará con modificaciones, aunque no precisa en qué dirección serán esos cambios. Lo

La política económica del Gobierno no cambiará por estar en funciones

que no va a cambiar es la política económica del Gobierno incluida en el plan por estar en funciones, tal como avanzó la vicepresidenta primera y ministra de Asuntos Económicos y Transformación Digital en funciones, Nadia Calviño.

Los convenios hasta septiembre recogen un alza salarial de 4,27%

eE MADRID.

Los convenios colectivos firmados este año recogían hasta septiembre una subida salarial media del 4,27%, por encima de la inflación interanual de septiembre (3,5%) y en línea con las directrices marcadas por sindicatos y empresarios en el Acuerdo Interconfederal de Negociación Colectiva (AENC).

Este acuerdo recomienda subidas salariales del 4% en 2023 y del 3% tanto para 2024 como para 2025, con una cláusula de revisión salarial que, en caso de desviación de la inflación, podría implicar alzas adicionales de hasta el 1% para cada uno de los años del acuerdo (2023-2025). Según datos del Ministerio de Trabajo, la mayor parte de los convenios registrados hasta septiembre se firmaron en ejercicios anteriores, aunque tengan efectos en 2023. En los nueve primeros meses del año había registrados un total de 3.110 convenios colectivos con efectos económicos en 2023, de los que sólo 801 se han firmado este mismo año, con una subida salarial media del 4,27%. El resto de convenios, 2.309, se firmaron en años anteriores y recogen un incremento del 3,09%.

elEconomista.es

Newsletters informativas

Porque las noticias vuelan, mantente al día con nuestras newsletters gratuitas.

Newsletter Andalucía

El mejor análisis de la actualidad económica andaluza.

Newsletter Turismo

Conoce de primera mano las novedades del sector.

Revistas mensuales

Información por cada sector estratégico.

Resumen diario

Un resumen de la jornada bursátil con todas las noticias destacadas.

Newsletter Pensiones

Recibe en tu email la información más relevante en el área de las pensiones.

elSuperlunes

Edición del diario en formato PDF, gratis todos los lunes.

Las Claves de Mañana

Todas las claves para comprender la actualidad.

elEconomista Exprés

Las noticias que deberías conocer a primera hora y los temas que marcan la jornada.



Suscríbete gratis en:
bit.ly/Suscripcion_Newsletter_eE





El canciller alemán, Olaf Scholz, y la vicepresidenta primera y ministra de Asuntos Económicos, Nadia Calviño. EFE

La UE afronta un Ecofin de pocas certezas sobre las reglas fiscales

La negociación política prevista queda aplazada por la falta de consenso

Lidia Montes BRUSELAS.

Se congregan los ministros de Economía y Finanzas de la UE esta semana en Luxemburgo, con muchos temas sobre la mesa y pocas certezas de resolverlos. La reforma de las reglas fiscales, la presidencia del Banco Europeo de Inversiones o la, con toda probabilidad, aprobada revisión del plan de Recuperación español se erigen como los puntos principales de una jornada de grandes expectativas que con toda probabilidad serán rebajadas.

La reforma de la gobernanza económica tiene un marco temporal apretado desde que la presidencia española del Consejo de la UE se marcó como plazo finalizar la negociación antes de final de año, a tiempo para la aplicación de nuevo de las reglas fiscales. Si en el pasado encuentro de septiembre en Santiago, la presidencia del Consejo se planteó que en este octubre se presentara un borrador de compromiso parece que tal aspiración se antoja ahora demasiado ambiciosa.

Lo concretó la vicepresidenta pri-

mera y Ministra de Asuntos Económicos, Nadia Calviño, que jugando en casa, con el camino de Santiago como metáfora, abogó por intensificar los trabajos para iniciar la negociación política en la cita de este octubre, después de haber zanjado el 70% que suponen las negociaciones técnicas.

El diálogo entre los países está todavía en una fase de intercambios, de puesta en común de los principales elementos de la reforma del Pacto de Estabilidad. Se tratarán, eso sí, temas más sensibles como la inclusión de una referencia numérica, una cifra en definitiva, que marca el ritmo de reducción anual de la deuda para aquellos países que superen niveles del 60% sobre el PIB. Una demanda que ha venido planteando con insistencia Alemania y que propuso un 1% anual como referencia.

Sobre la mesa de debate hay más elementos y es que si la propuesta de la Comisión Europea se refería a planes de ajustes de cuatro años individualizados por país, ampliables a 7 años, que serán evaluados

Unión de mercados de capitales

En la jornada del lunes se reunirán los ministros de Economía y Finanzas de la zona euro (Eurogrupo) en un encuentro en el que tratarán la unión de mercado de capitales, con la propuesta presentada por Francia y Alemania el pasado septiembre en un intento por cerrar la brecha a nivel comunitario. La idea es aprovechar el momento político para continuar los trabajos tras las elecciones europeas de mayo del próximo año. Habrá un punto en el que el Banco Central Europeo actualizará a los titulares de Economía, abordarán también el desarrollo del euro digital y hablarán de los planes de Recuperación nacionales.

por el Ejecutivo comunitario, algunos Estados miembro rechazan dotar de demasiado poder a Bruselas. Es así que ante tales puntos de desavenencia no se prevé que se llegue a un acuerdo en el encuentro de este martes, considerando, de paso, cómo las nuevas reglas fiscales van a contemplar los incentivos a las reformas e inversiones, que se enmarca en el propio control de los países.

Presidencia del BEI

Otro tema que parece que tendrá que esperar es la elección de la nueva presidencia del Banco Europeo de Inversiones (BEI), puesto eminentemente dividido por la concurrencia de la exvicepresidenta de la Comisión Europea, Margrethe Vestager y Calviño, aunque figuran tres aspirantes más a liderar la institución.

No está de menos recordar que el encuentro de Santiago del mes pasado se convirtió en escenario de persuasiones para forjar alianzas, después de que la danesa y otros dos candidatos, la polaca y el italia-

no, se presentara por sorpresa en una cita a la que no habían sido expresamente invitados. Y si en un principio parecía que la resolución iba a llegar en esta cita de octubre, parece que tendrá que esperar. Todo pese a que el relevo al ejecutivo del BEI debe realizarse en la entrada del nuevo año.

En el proceso de toma de decisiones las posturas que tomen Alemania y Francia serán clave, pues aglutinan cada una un 18% del accionariado del brazo inversor de la UE.

Berlín está dividido en su Gobierno de coalición, con el canciller alemán, Olaf Scholz más proclive hacia Calviño y el ministro de Finanzas, el liberal Chrisitan Lindner, inclinado por Vestager. La danesa tiene muchas papeletas en calidad de su perfil internacional, sin embargo, su postura contraria a la energía nuclear podría costarle el apoyo de París, que todavía no se ha inclinado por ningún aspirante concreto.

Plan de Recuperación

Queda, por último, un tema de especial relevancia para España. Los

La elección del presidente del BEI tendrá que esperar al encuentro de noviembre

ministros de Economía y Finanzas de la UE deberán dar su visto bueno a la revisión del Plan de Recuperación español, que dará a acceso a 93.500 millones de euros adicionales tras la luz verde que recibió de la Comisión Europea en el arranque de octubre.

Concretamente, la adenda del Plan de Recuperación permitirá a España acceder a 83.200 millones de euros en préstamos adicionales y 10.300 millones en subvenciones. Pero necesita ahora el visto bueno de los países para culminar la aprobación formal, una situación en la que se encuentran también Portugal, Eslovenia, República Checa y Países Bajos.

La nueva versión del Plan de Recuperación, dotado en total de 163.000 millones de euros entre fondos, préstamos y el capítulo RePower EU, contempla 595 hitos y objetivos, 505 de los cuales se enmarcan en la solicitud de fondos y 90 al amparo de los préstamos. Concretamente, el plan revisado modifica 52 de las medidas que se contemplaban en el plan original dado que la Comisión Europea ha considerado que se apoyan en "circunstancias objetivas", como la guerra de Ucrania, la inflación o los cuellos de botella en la cadena de suministro.

Tras el visto bueno, España cuenta con vía libre para solicitar el cuarto desembolso, asociado a la segunda parte de la reforma de las pensiones.

Economía

El Papa pide liberar rehenes israelíes y garantizar corredores humanitarios

Netanyahu presenta un gobierno de emergencia para “desmantelar” a Hamás

elEconomista MADRID.

En medio del horror desatado por el conflicto bélico entre Israel y Palestina, el Papa Francisco hacía un llamamiento este domingo a liberar a los rehenes israelíes en manos de Hamás y a garantizar corredores humanitarios para la población de la Franja de Gaza.

“Basta. Las guerras son siempre una derrota”, clamaba el Sumo Pontífice tras el Ángelus en la plaza de San Pedro del Vaticano, donde pedía que “no se derrame más sangre inocente (...) ya han muerto tantos”.

El Papa señalaba que sigue “con gran dolor” lo que sucede. “Renuevo el llamamiento por la liberación de los rehenes y pido encarecidamente que los niños, los enfermos, los ancianos, las mujeres y los civiles no sean víctimas del conflicto”. “Hermanos y hermanas, ya han muerto muchos. Por favor, que no se derrame más sangre inocente, ni en Tierra Santa, ni en Ucrania, ni en ningún otro lugar. Basta ya”, concluía el Sumo Pontífice en la oración.

También en la jornada del domingo, el primer ministro israelí, Benjamín Netanyahu, presidía la primera comparecencia pública del nuevo gobierno de emergencia bajo el aviso de que las fuerzas israelíes “desmantelarán” a las milicias de Hamás que están atacando el país. “Nuestros maravillosos combatientes del frente están listos para actuar en cualquier momento para exterminar a los malditos monstruos que se han alzado en armas contra nosotros”, declaraba Netanyahu durante una breve presentación antes de la reunión de seguridad a puerta cerrada entre los miembros del nuevo gabinete. “Hamás creía que iba a desintegrarnos, pero seremos nosotros quienes desmantelamos a Hamás”, proseguía



El Papa Francisco en el rezo del Ángelus, en la plaza del Vaticano. EE

el mandatario israelí, acompañado de Benny Gantz, opositor convertido ahora en ministro sin cartera dentro de este nuevo ejecutivo de concentración. “Este gobierno de

unidad traslada un claro mensaje al enemigo, al país y al mundo”, declaraba Netanyahu.

Ayer también tuvo lugar el primer encuentro del ministro israelí

con las familias de los secuestrados por Hamás (un total de 126, según estimaciones del ejército israelí) en una reunión que se celebró en la base de Ramla.

Por su parte, el ministro de Defensa israelí, Yoav Gallant, avisa a las milicias libanesas de Hezbolá que su país no está interesando en intensificar las hostilidades en la frontera y “respetará” cualquier ejercicio de “contención” que decida efectuar el partido-milicia. “No queremos una escalada. Tenemos una misión que cumplir, así que si Hezbolá elige tomar el camino de la guerra, pagará un precio muy alto. Muy alto”, insistía Gallant durante una visita a un puesto militar israelí cerca de Gaza.

La “pesadilla” de 50.000 mujeres embarazadas en la Franja de Gaza

El Fondo de Población de Naciones Unidas (UNFPA) avisa de que 50.000 mujeres embarazadas en la Franja de Gaza se están enfrentando a un escenario de “pesadilla” en medio de los contraataques israelíes contra Hamás, su bloqueo total y sus ultimátum a la población del norte de Gaza para que abandone la zona. “El sistema de salud de Gaza está en estado crítico. Al borde del colapso y con mujeres embarazadas que no saben a donde ir”, declara Dominic Allen, representante Europa Press para los territorios palestinos.

Israel comunica que reanudará el suministro de agua a Gaza

Escenario de un desplazamiento masivo de palestinos

EE MADRID.

El asesor de Seguridad Nacional de Estados Unidos, Jake Sullivan, anunciaba este domingo que sus homólogos israelíes le habían informado de la reanudación durante esa misma jornada del suministro de agua al sur de Gaza, escenario ahora mismo de un desplazamiento masivo de palestinos del norte de la Franja en medio de un bloqueo prácticamente total.

“Puedo decir que esta mañana mis homólogos israelíes, justo esta última hora, me han dicho que han vuelto a abrir las tuberías en el sur de Gaza”, declaraba Sullivan en una entrevista a la cadena americana CNN.

Por otra parte, la agencia de Naciones Unidas para los refugiados palestinos, la UNRWA, avisaba este sábado que los más de dos millones de habitantes de la Franja de Gaza se encuentran en una situación de “vida o muerte” –en palabras de Philippe Lazzarini, comisionado general de la UNRWA– por la falta de agua en el enclave, escenario desde hace una semana de un contraataque israelí en respuesta a la ofensiva del pasado sábado lanzada por Hamás.

La agencia recuerda que hace una semana que Israel no permite la entrada de suministros humanitarios en Gaza, donde la planta de agua y sus redes de distribución han dejado de funcionar, por lo que la población se ve obligada a utilizar agua sucia de pozos, con el consiguiente riesgo de enfermedades transmitidas por el agua. Gaza también sufre un apagón eléctrico desde el 11 de octubre, que también afecta al suministro de agua.

elEconomista.es

Mejora el balance de tu economía con nuestro

Comparador de finanzas personales



Entra y descubre cómo mejorar tu economía en:

www.eleconomista.es/finanzas-personales/



Préstamos



Tarjetas



Cuentas Bancarias



Trading



El pivote de Rusia hacia Asia y el papel de China

Análisis



Jorge Cachinero

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

El lejano Oriente de la Federación de Rusia es la región más crítica –“una prioridad nacional”, en palabras del presidente ruso, Vladímir Putin– para su desarrollo.

Para cumplir con esa misión, durante los últimos diez años, la región rusa de Primorsky Krai, cuyo centro administrativo es la ciudad de Vladivostok, ha transformado el entorno operativo y regulador de aquella, con el cambio de centenares de leyes y normas, para favorecer la actividad económica y la recepción de inversiones.

Como resultado de ese estímulo por parte de los gobernantes regionales, se ha construido el nuevo puerto libre de Vladivostok y el entorno de esta ciudad ha sido favorecido con el establecimiento de una zona con el estatus de preferencial para el desarrollo económico.

Durante la década pasada, Vladivostok ha recibido más de 36 millardos de dólares en inversiones, que han permitido abordar proyectos para la construcción de nuevas instalaciones –como el astillero Zvezda, el más grande de Rusia, como una refinería de petróleo, como una planta de fertilizantes o como una fábrica de minería de bitcoin–, gracias a las cuales, se han generado 125.000 nuevos puestos de trabajo cualificados.

En definitiva, desde un punto de vista del marco económico y productivo, estos años han confirmado el pivote de las cadenas de suministro rusas hacia el Este.

Este viraje se ha puesto de manifiesto con la importancia creciente de sus líneas de transporte de carga, es decir, por un lado, el ferrocarril transiberiano, construido en la década de 1890 por el Zar Nicolás II, que ha trasladado, en 2023, un 70% más de mercancías que el año anterior, en torno a unas 100.000 toneladas, y, de otra parte, la línea ferroviaria principal Baikal Amur, que transcurre paralela a la anterior. De igual trascendencia, o aún mayor, es el



Panorámica de la ciudad rusa de Vladivostok. ISTOCK

surgimiento de la ruta del Mar del Norte, de plena jurisdicción rusa, que ha generado el efecto positivo inducido de la construcción de dos nuevos buques rompehielos –uno, para gas natural licuado (GNL) y otro, para petróleo– o el lanzamiento de satélites nuevos para ayudarles en su navegación.

No obstante, todavía siguen existiendo retos a los que hacer frente en la mejora de las líneas de transporte, el incremento de la capacidad de los puertos o el aumento de las líneas ferroviarias.

Asimismo, la prioridad de las autoridades para los próximos años es la creación de los llamados territorios de tecnología avanzada, especializados en tecnologías de cuarta generación, de uso civil y de uso militar. A 45 km. de Vladivostok se encuentra la fron-

tera china, desde la que su vecino del sur, después de décadas de su propia transformación económica espectacular, observa con mirada constructiva el esfuerzo de pivote de Rusia hacia el lejano Oriente.

Desde un punto de vista chino, Vladivostok necesita aún mayores inversiones en infraestructuras, ya que la marca de los 30 millardos de dólares es considerada como relativamente pequeña.

Por otra parte, a los ojos chinos sorprende que el esfuerzo inversor ruso en el lejano Oriente de los últimos años no haya sido acompañado por un incremento sustancial de la población en esa región, dado que, por ejemplo, Vladivostok sigue contando con 600.000 habitantes desde hace 15 años.

Para los chinos, en lo que se refiere a las

ciudades, aplica el principio de más grande es mejor.

En China se piensa que la velocidad del desarrollo del lejano Oriente ruso debería acelerarse, especialmente, cuando señalan que, de los 150 millardos de dólares que el gigante chino invierte en el extranjero al año, solamente un 1% se dirige a Rusia.

En resumen, China está persuadida de que su modelo de las zonas económicas especiales sería exportable a Vladivostok y que, si así lo hiciera, la capital del este de Rusia podría convertirse en el Hong Kong de los años 70 o el Shanghai de los años 90.

Desde febrero de 2022, la relación comercial entre Rusia y China ha pasado por dos fases.

Durante la primavera de 2022, nada más comenzar la Operación Militar Especial (OME) de Rusia en Ucrania, China retuvo su comercio y sus inversiones en Rusia y activó el modo silencio.

China tomó aquellos meses como un periodo necesario para decidir qué es lo que debía hacer y para medir el impacto posible de las llamadas sanciones secundarias occidentales contra Rusia.

Desde el otoño de 2022, en cambio, los bienes chinos comenzaron a llegar de forma masiva a Rusia, entre otras cosas, para ocupar el vacío que muchas compañías occidentales habían dejado al abandonar el mercado ruso.

A partir de entonces, las relaciones comerciales y económicas entre Rusia y China se han reforzado y, en estos momentos, están en auge.

El lejano Oriente es vital para que Rusia pueda garantizar su seguridad y mejorar su logística.

Antes de 2022 y, sobre todo, antes de 2014, Rusia había priorizado el desarrollo de sus lazos comerciales con Occidente y no había dotado de tanto apoyo político a realizar el mismo esfuerzo hacia el Este, un territorio de Rusia que es especialmente rico en recursos naturales, ya sean alimenticios o energéticos.

Por su parte, el gobierno de China, a partir de 2022, ha añadido a los tres ejes básicos de su política exterior –sin bloques, sin confrontaciones y sin dependencia de terceros países– uno nuevo de asociación estratégica con Rusia, sin límites y sin tabúes.

Estos años han confirmado el pivote de la cadenas de suministro rusas hacia el Este

En China se piensa que la posibilidad de desarrollo del Lejano Oriente ruso debería acelerarse

La inflación del 'gigante asiático' queda estancada en el 0%

Las exportaciones chinas caen un 6,2% y suman seis meses a la baja

elEconomista.es MADRID.

El Índice de Precios de Consumo (IPC) de China se situó el pasado mes de septiembre en el 0%, frente a la subida de una décima en el mes anterior, mientras que el índice

de precios de producción industrial (PPI) alivió su contracción al 2,5% desde el retroceso del 3% en agosto, según ha informado la Oficina Nacional de Estadística (ONE).

El estancamiento de la inflación en septiembre refleja principalmente el abaratamiento del precio de los alimentos, con una bajada del 3,2%, incluyendo caída del 12,8% en el precio de la carne, con un descenso del 22% en el precio de la carne de cerdo.

Sin embargo, el coste de los servicios se encareció un 1,3% interanual en septiembre. De tal manera, la tasa de inflación subyacente de China se situó en el 0,8%.

De su lado, el índice de precios de producción industrial (PPI) continuó en deflación, con una caída anual del 2,5%, tras la bajada del 3% del mes anterior. El PPI se mantiene en negativo desde septiembre de 2022.

Las exportaciones chinas sumaron el pasado mes de septiembre un

total de 299.130 millones de dólares (282.557 millones de euros), lo que representa un retroceso interanual del 6,2%, el quinto consecutivo.

De su lado, las importaciones de China sumaron en el noveno mes del año un valor total de 221.420 millones de dólares (209.152 millones de euros), cifra que representa una caída del 6,2% en comparación con el mismo mes de 2022.

En general, el volumen de los intercambios comerciales de China

en el mes de septiembre alcanzó un valor de 520.550 millones de dólares (491.709 millones de euros), un 6,2% por debajo del registrado en el mismo mes de 2022.

En el mes de septiembre, el gigante asiático redujo un 11,6% anual sus exportaciones a la Unión Europea, hasta 41.512 millones de dólares (39.212 millones de euros), mientras que las importaciones sumaron 23.949 millones de dólares (22.622 millones de euros), un 0,6% más.

Normas & Tributos

El Supremo aclara los plazos para derivar la responsabilidad de deuda

Reprocha a Hacienda que use la prescripción de forma maximalista y a su antojo

Eva Díaz MADRID.

El Tribunal Supremo (TS) falla en contra de la Agencia Tributaria por utilizar a su conveniencia las plazos de prescripción en la derivación de responsabilidad solidaria de una deuda. En una sentencia del 18 de julio de la que fue ponente el magistrado Francisco José Navarro Sanchís, el Alto Tribunal establece jurisprudencia y determina que el plazo de prescripción para que el fisco exija el pago de una deuda a un sujeto declarado responsable solidario de la misma comienza una vez que se hace dicha declaración, no cuando acontece el negocio evasor ni cuando se actúa contra el deudor principal.

El fallo analiza el caso de una empresa que generó una deuda con Hacienda tras una operación de compraventa de un inmueble que tuvo lugar en febrero de 2011. La Agencia Tributaria notificó en marzo de 2016 la derivación de responsabilidad solidaria a una persona que fue socia de la compañía en el momento de la operación.

Esta persona reclamó que había prescrito la acción de derivación de responsabilidad, hecho que avaló la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Valencia (TSJV) del 30 de junio de 2021 al considerar que había vencido de forma más que holgada el plazo de prescripción de cuatro años, puesto que el acto evasor tuvo lugar en febrero de 2011 y la notificación de decla-



Fachada principal del Tribunal Supremo (TS). EE

ración de responsabilidad se realizó en febrero de 2016, cinco años después.

Actuaciones para otro deudor

La Agencia Tributaria recurrió el fallo ante el Supremo alegando que llevó dos actuaciones, una en febrero de 2012 y otra en enero de 2016, contra el deudor principal (la empresa) que, a su juicio, interrumpieron el plazo de prescripción.

Sin embargo, el Alto Tribunal apunta que estas dos actuaciones ni se refieren a la persona que después fue declarada responsable solidaria de la deuda ni se notificaron a ella.

Por tanto, la sentencia establece que el cómputo del plazo de prescripción para exigir la obligación de pago a los responsables solidarios “no puede ser interrumpido por actuaciones realizadas frente

al deudor principal”, a menos que estas actuaciones de interrupción se dirijan a la persona que previamente haya sido declarada responsable solidaria. “Hasta que se adopte el acto formal de derivación, no cabe hablar en sentido propio de obligado tributario ni de responsable o responsabilidad”, matiza el fallo.

Por otro lado, el Tribunal Supremo también señala que el artículo 68.8

de la Ley General Tributaria (LGT) que establece que “*interrumpido el plazo de prescripción para un obligado tributario, dicho efecto se extiende a todos los demás obligados, incluidos los responsables*” no puede interpretarse por parte de la Agencia Tributaria en sentido “maximalista” como demostrativo de que cualquier interrupción (ya sea para declarar o recaudar) que se proyectase sobre cualquier obligado, afectase a todos ellos, tanto para declarar la responsabilidad solidaria o exigir el pago si ya se ha declarado.

En manos del fisco

“La interrupción [...] opera únicamente en los casos en que corra la prescripción para exigir el pago de su deuda al que ya ha sido declarado responsable, pero no incide en el plazo para declarar la responsabilidad”, apunta la sentencia. De lo contrario, considera el ponente Navarro Sanchís, la prescripción estaría en manos de la Administración tributaria, para jugar a su placer con el plazo.

Señala que la actuación contra el deudor principal no frena la prescripción para el solidario

Tras esta aclaración, el Tribunal Supremo finaliza señalando que el carácter interruptivo de las actuaciones recaudatorias por parte de la Agencia Tributaria “solo es apto y eficaz para la exigencia del cobro al responsable de una deuda ya derivada”.

@ Más información en www.eleconomista.es/ecoley

Las firmas comerciales no pueden llamar a un teléfono aleatorio porque es un dato personal

La Agencia Española de Protección de Datos dice que el número es un identificador único

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

El Gabinete Jurídico de la Agencia de Española de Protección de Datos (AEPD), en su informe de 28 de junio de 2023, determina que el número de teléfono generado de forma aleatoria es un dato de carácter personal y, por tanto, no puede realizarse la llamada aunque se desconozcan otros datos personales de la persona a la que se llama. Estima la AEPD, presidida por Mar Espa-

ña, que el número de teléfono, ya sea de un fijo o un móvil, es un número identificador único (no hay dos iguales) que permite identificar a una persona física.

Partiendo de la necesidad de interpretar en un sentido amplio el concepto de dato personal, teniendo en cuenta, además, los avances tecnológicos que facilitan tratamientos masivos de datos, el número de teléfono debe considerarse como un dato de carácter personal referido a una persona física identificable, al permitir su identificación sin necesidad de realizar un esfuerzo desproporcionado.

A juicio del Gabinete Jurídico, el cambio legislativo producido por

La Ley General de Comunicaciones excluye la opción de llamar sin consentimiento

el artículo 66.1.b) de la Ley 9/2014, de 9 de mayo, General de Telecomunicaciones (LGTel) excluye la posibilidad de realizar llamadas a números generados aleatoriamente, prevaleciendo el derecho a no recibir llamadas no deseadas con fines comerciales, salvo que se tenga consentimiento previo del usua-

rio. Tal y como señala el propio texto legal, el consentimiento debe obtenerse con carácter previo a la realización de la llamada, y no en la misma, ya que, en ese caso, teniendo la llamada una finalidad comercial y aun cuando se solicitase el consentimiento antes de exponer el concreto mensaje comercial, se habría realizado un tratamiento de datos personales contrario al citado artículo 66.1.b) de la LGTel.

Se trata de un cambio sustancial, puesto que se ha pasado de un sistema en el que se presumía la existencia de un interés legítimo del responsable que le facultaba para realizar las llamadas, reconociéndose exclusivamente un derecho

de oposición, a un nuevo sistema en el que se reconoce el derecho de los afectados a no recibir llamadas no deseadas con fines comerciales, salvo que haya consentimiento previo o que el responsable acredite la existencia de un interés legítimo.

De este modo, el reconocimiento directo del derecho a no recibir llamadas no deseadas, conlleva la obligación de los responsables de no realizarlas salvo que acrediten la existencia de algunos de las dos excepciones, que deben ser objeto de interpretación restrictiva.

El informe considera que es preciso acotar los términos en los que cabe invocar el interés legítimo del responsable del tratamiento por terceros, puesto que una interpretación amplia para el tratamiento de datos de carácter personal para poder efectuar comunicaciones comerciales no solicitadas podría ser contrario a la finalidad del cambio normativo.

Gestión Empresarial

Los jóvenes con discapacidad tardan el doble en encontrar empleo, dos años de media

Sólo el 34,7% de los contratos firmados por personas con discapacidad era mujeres, según Adecco

Alfonso Bello Huidobro MADRID.

Los jóvenes nacidos entre finales de los 90 y principios de la década del 2000 han comenzado ya su incursión en el mercado laboral en medio de un nuevo periodo de inestabilidad para el mundo. En este contexto, ¿cómo se ven afectados los jóvenes con discapacidad? Sin lugar a dudas, además de las desafíos que ya enfrentan las personas de su edad, deben lidiar con el estigma y los prejuicios arraigados en la sociedad con respecto a la discapacidad. Estos estigmas los relacionan con supuestas limitaciones en sus capacidades, mayores costos, o menor productividad, entre otros conceptos negativos. En España, los jóvenes con discapacidad tardan el doble que el resto en encontrar empleo, según el 8º informe Jóvenes con Discapacidad, motor de futuro, de la Fundación Adecco.

Las sombras expuestas en el apartado anterior motivan unas mayores dificultades de los jóvenes con discapacidad para encontrar trabajo, que revierten en una tendencia a la cronificación de su desempleo. En esta línea, la presente encuesta ha querido conocer el tiempo medio que tardan en encontrar un trabajo estable los jóvenes con discapacidad, frente al resto de las personas de su generación. Para ello, se les ha formulado la pregunta ¿cuánto tiempo tardaste en encontrar tu último trabajo, de una duración de más de 3 meses?

Las respuestas de los encuestados arrojan una media de 24,5 meses en encontrar empleo (2 años) para los jóvenes con discapacidad. La misma pregunta se ha realizado al resto de los jóvenes y este periodo se reduce a la mitad (doce meses, de media).

Entre las barreras que motivan esta cronificación de su desempleo destacan un menor nivel formativo y la falta de oportunidades de capacitación, así como prejuicios y estereotipos que frenan la contratación de los jóvenes con discapacidad, perpetuando la situación de desempleo.

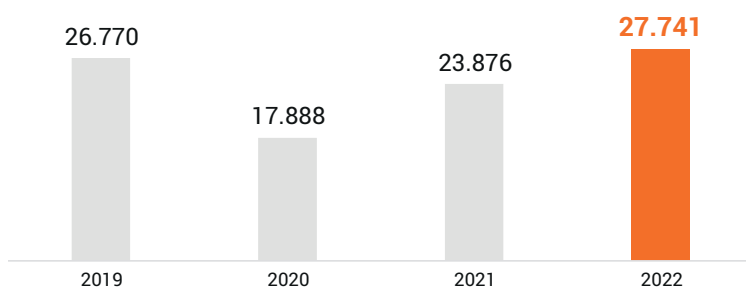
“La cronificación del desempleo entre los jóvenes con discapacidad puede menguar sus expectativas profesionales, impactando en su autoestima y llegando a ocasionar el abandono de la búsqueda de trabajo. Todo ello conduce a las consiguientes situaciones de inactividad y/o dependencia de subsidios y prestaciones, así como a perpetuar los estereotipos de la discapacidad en el mercado laboral. Te-



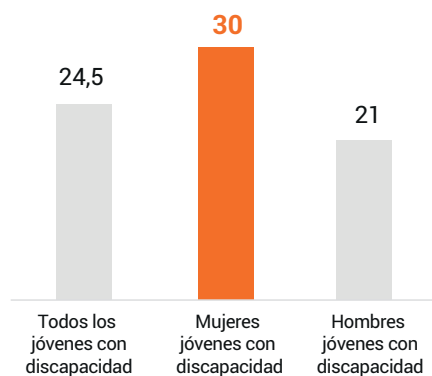
En el caso de las mujeres con discapacidad se observa una mayor tendencia al desempleo de larga duración. ISTOCK

Personas con discapacidad en el mercado laboral

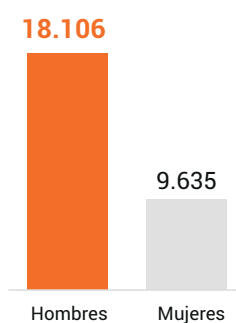
Evolución contratación jóvenes con discapacidad (menores de 25 años)



Tiempo medio en encontrar empleo, en meses



Contrataciones jóvenes con discapacidad menores de 25



Fuente: Fundación Adecco.

elEconomista.es

niendo en cuenta la ya de por sí exigua tasa de actividad de las personas con discapacidad (34%), es fundamental garantizar que todo joven con discapacidad que se ins-

cribe como demandante de empleo, se beneficie de un itinerario laboral personalizado de forma inmediata, de modo que pueda conseguir una primera oportunidad pro-

fesional en el menor tiempo posible”, explica Francisco Mesonero, director general de la Fundación Adecco.

Brecha de género acusada

En el caso de las mujeres con discapacidad, se observa una mayor tendencia al desempleo de larga duración entre las jóvenes con discapacidad, que tardan de media 30 meses en encontrar trabajo, cifra que se reduce a los 21 meses en caso de los hombres, nueve meses de diferencia.

En la misma línea, se observa que, de los 27.741 contratos suscritos por personas con discapacidad en 2022, solo un 34,7% fueron para mujeres, mientras que el grueso (65,3%) fueron firmados por hombres.

“La mujer joven con discapacidad está expuesta a una triple discriminación en el ámbito laboral, debido a la persistencia de estereotipos de género, discapacidad y edad, que merman exponencialmente sus oportunidades de desarrollo profesional. Es especialmente importante trabajar en el ámbito de la sensibilización, a la vez que se acompaña a las jóvenes con discapacidad a través de un itinerario personalizado, que maximice sus oportunidades laborales en los sectores emergentes”, señala Begoña Bravo, responsable del plan de inclusión de la Fundación Adecco.

En este marco, ¿qué sucede con los jóvenes con discapacidad? Indudablemente, además de las dificultades que ya afrontan las personas de su edad, ellos tienen que cargar con el estigma y los prejuicios asociados a la discapacidad, que siguen imperando en el imaginario social y que les asocian a profesionales con capacidades inferiores, más costosos o menos productivos,

El resto de los jóvenes tardan una media de doce meses de media en encontrar empleo

entre otros.

Por todo ello, el empleo de los jóvenes con discapacidad en nuestro país constituye todo un reto para la sociedad española, un desafío que presenta luces y sombras que es conveniente analizar. Entre las primeras, un dato cuantitativo: en 2022 los jóvenes con discapacidad (menores de 25 años) firmaron un total de 27.741 contratos en España, un máximo histórico que representa un crecimiento del 16% con respecto al ejercicio 2021 y que ya ha superado los valores prepandemia (26.770 contratos en 2019).

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,2% 	0,2% 	0,6% 	0,4% 	1,051\$ 	89,73\$ 	1.922/onza 
INFLACIÓN	3,3%	9,2%	5%	1,8%			
DESEMPLEO	12,7%	6,6%	3,7%	5,5%			



La premiada tortilla de patatadas del restaurante 'Cañadío' de Santander. CAÑADÍO

La mejor tortilla de España, poco hecha y con muchísima cebolla

El premio se lo lleva este año la receta del **restaurante 'Cañadío'** de Santander, que ahora tienen las reservas llenas y sólo permite probar el pincho **en la barra**

elEconomista.es MADRID.

La tortilla de patatas no es un simple plato, es un icono culinario de la cocina española, reconocido en todo el mundo. Pero a pesar de su sencillez, pues no son muchos los ingredientes que necesita, su receta no está exenta de polémica, con dos bandos claramente identificados: los que le añaden cebolla y los que no lo hacen.

Tan relevante es esta guerra que el CIS, el Centro de Investigaciones Sociológicas, incluyó una cuestión sobre las preferencias de los encuestados en este sentido en su barómetro de agosto. Y las respuestas dejaron poco lugar a la duda: los españoles prefieren la tortilla con cebolla y poco hecha.

En concreto, el 70% de los con-

El 70% de los españoles prefiere que la tortilla lleve cebolla, según una encuesta del CIS

sultados aseguraron que preferían que la tortilla llevase cebolla. Mientras que el porcentaje de personas que la querían poco hecha ascendía al 54% de los más de 4.500 encuestados.

Preferencias que coinciden con los resultados del galardón a la mejor tortilla de España, organizado por Alicante Gastronómica, y que en esta edición ha premiado al restaurante *Cañadío* de San-

tander. El secreto de la ahora reconocida receta incluye una docena de huevos, más de un kilo de patatas y muchísima cebolla, en sus propias palabras. Y todo ello cocinado después hasta dejarla casi caramelizada.

No esconden su fórmula, pero advierten de que para conseguirla han necesitado mucha disciplina y cocinar con *cariñín*, como explican, en declaraciones a *Efe*, el cocinero jefe del restaurante, Pedro José Román, y la propietaria del mismo, Teresa Monteoliva.

Desde que han sido galardonados, el teléfono no deja de sonar, y quien quiera hacer una reserva ya tiene que esperar más de dos semanas. Mientras que, en cuanto el establecimiento abre a mediodía, se forma una cola de co-

mensales para pedir un pincho de tortilla en la barra.

Tiempo de fritura, cantidades, temperatura..., todo está controlado en el proceso de cocina, lo que hace posible que esta receta se replique en seis de los siete restaurantes que el grupo Cañadío tiene en Madrid, donde aseguran que la tortilla de patatas que ponen a la venta para sus clientes es "exactamente la misma".

Reconocimientos

Los premios no son nuevos para este restaurante, cuya excelencia ya había sido reconocida anteriormente en el mismo campeonato, y también en otros, como el que premia a la tarta de queso.

En este restaurante, fundado en el año 1981 por el chef Paco Quirós, cada día vende, de media, unas

70 tortillas de patatas, y la sala está siempre llena, al completo. Aunque el ya famoso pincho sólo puede consumirse en barra.

¿Qué aspecto tiene ese manjar? Lo explica el propio cocinero del restaurante: una capa muy fina por arriba, otra capa muy fina por abajo y una crema de patata que se te queda en toda la boca.

Usando huevos completos y yemas, el objetivo que persiguen es cocinar una tortilla en la que la patata esté más bien tirando a frita, con un tono dorado y con una cebolla que esté empezando a caramelizar. En la guerra entre *con* y *sin*, este chef defiende la tortilla con mucha cebolla, para apor-

El restaurante cántabro vende cada día 70 tortillas, y las reservas están completas

tar sabor dulzón al plato. Incluso bromean con el resultado de su receta: "Nuestra tortilla no es con cebolla, es de cebolla", sonríen.

En *Cañadío* mezclan esa patata y cebolla que ya han cogido todo el sabor con el huevo, emulsionando la mezcla y formando esa textura melosa que han hecho característica.

La fórmula, que ya fue introducida hace unos años en las cocinas de toda su cadena, no va a ser modificada. En el restaurante tienen claro que lo que funciona "no hay que cambiarlo".

Además, destacan que la tortilla que ganó el concurso es exactamente la que sirven a los clientes, la que se puede comer en sus restaurantes. Nunca una elaborada de forma concreta para ganar el concurso.

Pero más allá de los concursos, de los premios y de si es con cebolla o sin cebolla, lo importante es disfrutar de la tortilla de patata de la forma en la que nos haga feliz. Esa versatilidad y diversidad es la que ha convertido a la tortilla en el plato estrella de la cocina española. No es solo un plato delicioso, también es el más representativo de una gastronomía milenaria y reconocida en todo el mundo, y un símbolo de la riqueza cultural y la diversidad culinaria de España, que continúa deleitando paladares y tejiendo la historia de este país.



8 437 007 12600 1 4