

renfe

Renfe liquida su filial en Estados Unidos con pérdidas de 3,4 millones PÁG. 7

El ministro Torres contrató a una empresa de las mordidas pese a ser la más cara PÁG. 26

Sánchez garantiza a Ila severas condiciones en la opa del BBVA

En la cita del viernes en Moncloa y después de que Cuerpo se mostrara más tibio

La reunión improvisada el viernes pasado entre los presidentes del Gobierno y de la Generalitat, Pedro Sánchez y Salvador Ila, respectivamente, giró en torno a dos asuntos:

la corrupción y la opa del Sabadell. Sánchez aseguró a Ila que el Gobierno endurecería las condiciones de la opa en aras del "interés común", como señala la Ley, después de que el ministro de Economía, Carlos Cuerpo se hubiera manifestado de manera tibia sobre el asunto, en los últimos días. El Sabadell puso en marcha la venta del

británico TSB ante la incertidumbre sobre la actitud del Gobierno, tras los últimos escándalo de corrupción. El martes se pronuncia el Consejo de Ministros. PÁGS. 8 y 9

Al menos tres UTE competirán por el contrato de conservación de la M-30. Acciona, Sorigué y Ortiz, con Indra de tecnólogo, Vinci y Serveo y FCC y Elsamex han forjado alianzas. PÁG. 13

Acciona-Indra, Vinci-Serveo y FCC-Elsamex se disputan la M-30

Compiten por la mayor conservación de carreteras

Al menos tres UTE competirán por el contrato de conservación de la M-30. Acciona, Sorigué y Ortiz, con Indra de tecnólogo, Vinci y Serveo y FCC y Elsamex han forjado alianzas. PÁG. 13

TELEFÓNICA PLANEA LA VENTA DE SU ICÓNICA SEDE DE GRAN VÍA

El centenario edificio madrileño forma parte de los activos susceptibles de la revisión estratégica que el grupo de telecomunicaciones abordará durante los próximos meses. El valor de mercado rondará los 250 millones de euros. PÁG. 5 y 6



Edificio de Gran Vía 28. EE

Irán ordena el bloqueo del estrecho de Ormuz por el que pasa el 20% del crudo

El petróleo puede subir tras el ataque de EEUU

Conflicto en Oriente Medio después de que los bombarderos americanos destruyera en la madrugada del domingo el arsenal nuclear de Irán, que tomará represalias. El

Parlamento iraní acordó cerrar el estrecho de Ormuz, por el que pasa el 20 por ciento del crudo mundial, aunque la decisión está pendiente de ratificación. PÁG. 19 a 21

España acuerda con la OTAN gastar sólo el 2,1 % en defensa

PÁG. 25

Las nuevas pensiones superan en el 23 por ciento al salario mínimo

Suben el 15 por ciento en los dos últimos años

Las pensiones de los beneficiarios que ingresan por primera vez en el sistema de la Seguridad Social ya se sitúan casi un 23% por encima del salario más frecuente en nuestro país. Así, la brecha entre las nue-

vas pensiones y el salario más habitual continúa agrandándose. La nómina de estos contribuyentes en el momento de su jubilación se eleva un 15% en el transcurso de tan solo dos años. PÁG. 24

Kronos Homes invierte 180 millones en la Costa del Sol

La compañía superará las 1.600 viviendas y negocia ya la compra de suelo PÁG. 16

KRONOS
HOMES

CaixaBank lanza su portal de venta de casas y alquiler

La rentidad ofrecerá 40.000 inmuebles de Building Center y varias inmobiliarias PÁG. 12

CaixaBank

ProA revive el apetito por Moyca y atrae candidatos

La empresa logra ventas por 190 millones y un ebitda de 29 mkillones PÁG. 17

ProA
CAPITAL

Opinión

Protagonistas



Ángel Víctor Torres
MINISTRO POLÍTICA TERRITORIAL

Adjudicación sospechosa

Durante su época al frente del Gobierno de Canarias, Torres primó, presuntamente, a la trama de las mordidas otorgando un contrato a una de las firmas vinculadas a esa red pese a que OHLA tenía la misma puntuación.



Marc Murtra
PRESIDENTE DE TELEFÓNICA

Operaciones inmobiliarias

Telefónica planea la venta de su histórica sede de Gran Vía 28 y el alquiler de edificios en el Distrito C. Unas operaciones con las que obtendrá jugosos ingresos al impulsarlas en un buen momento para el sector inmobiliario.



Rodrigo Gribble
DTOR. NOVO NORDISK ESPAÑA

Alcanza el liderazgo

Los últimos fármacos antiobesidad lanzados por Novo Nordisk permiten a la compañía alcanzar el liderazgo de esta categoría, superando a su rival Lilly. El éxito de *Semaglutida* y *Ozempic* ha sido la clave del *sorpasso*.



Said Hejal
CEO DE KRONOS

Nueva inversión

Kronos Homes invertirá 180 millones en la Costa del Sol para el desarrollo de tres nuevos proyectos, que sumarán casi 500 nuevas viviendas al mercado. La firma refuerza con ello su posición en un área en franco crecimiento.



Fernando Ortiz
SOCIO DIRECTOR PROA CAPITAL

Buenas perspectivas

Los excelentes resultados de la compañía agraria Moyca, propiedad de ProA Capital, impulsan el interés de los inversores por adquirirla. Esto eleva las perspectivas del fondo de obtener un buen precio por su desinversión.

Quiosco

THE WALL STREET JOURNAL (EEUU)

Microsoft planea un recorte de personal

Microsoft planea despedir a miles de empleados de su departamento de ventas y otros equipos. Los recortes planificados en Microsoft, con sede en Redmond, Washington, se producen en el contexto de la expansión de la compañía hacia la inteligencia artificial. Una dura decisión que sigue a los 6.000 puestos de trabajo eliminados en mayo y los 10.000 puestos de trabajo eliminados en enero de 2023. Una tónica que están siguiendo las grandes compañías de EEUU, pues el pasado martes fue Amazon el que anunció la misma medida por los mismos motivos. Sin lugar a duda, la IA ya es toda una realidad en las empresas estadounidenses, donde se prevé que dichas empresas no sean las únicas en recortar el número total de sus trabajadores.

THE IRISH TIMES (IRLANDA)

Irlanda es el segundo país europeo más caro

Irlanda se ha convertido en este mes de junio en el segundo país europeo más caro por detrás de Dinamarca, según confirman unas cifras publicadas por Eurostat. En el caso del tabaco y el alcohol, son los más caros a nivel europeo, mientras que el precio de los alimentos son los terceros más altos. Una suma de datos que sugieren que la brecha ha aumentado al 385 con respecto al 2015, cuando Irlanda tenía unos costes del 28%. Una tendencia que se prevé que siga al alza antes de que cierre el 2025.

El Tsunami

El gran temor del PSOE en un futuro sin Sánchez

Los escándalos de corrupción acorralan a **Pedro Sánchez** y muchos en el PSOE se preguntan si el presidente del Gobierno debería dar un paso a un lado y dejar que otra persona fuera cabeza de cartel de los socialistas en las próximas generales que, según el presidente del Gobierno, no se celebrarán hasta antes de 2027. Cuentan que ya hay una facción liderada por **Juan Lobato** y **Eduardo Madina** que se mueve con el fin de ocupar el liderazgo de los socialistas en la era *postsanchista*. Pero dicha opción parece no ser bien recibida por la mayoría del PSOE. Según las fuentes el problema principal es que tras Sánchez no ven a nadie que sea capaz de ocupar el liderazgo del partido. Esta carencia ha creado una importante inquietud en Ferraz y en el resto de delegaciones socialistas. De hecho ya hay algunos que empiezan a hablar de que existe el riesgo de que al PSOE le acabe pasando lo que a otras formaciones socialdemócratas en Europa, que han caído en la irrelevancia. El caso más sonado ha sido el del PS francés. Esta formación gobernó varias veces el país con líderes como **François Mitterrand** y **François Hollande**, pero ahora incluso podría estar cerca de desaparecer, ya que su espacio lo ha ocupado la izquierda radical liderada por **Jean-Luc Mélenchon**. En Ferraz y en Moncloa trabajan para que eso no le ocurra al PSOE pero, de momento, siguen sin encontrar a esa cara nueva que pueda liderar el partido si Sánchez decide irse.

Inusitado interés por los coches chinos

Las marcas chinas de coches eléctricos no dejan de crecer en ven-



Pedro Sánchez, presidente del Gobierno y secretario general del PSOE. EFE

Muchos socialistas temen que el fin de la era Sánchez condene al partido a la irrelevancia

tas en España. No en vano su cuota de mercado ha pasado del 6% al 9% desde diciembre del pasado año. Pero el mayor interés de los conductores españoles por los *enchufables* del gigante asiático no se observa solo en las cifras de ventas. Las visitas a las páginas web de marcas chinas también es fiel reflejo de la realidad. Pues

bien dichos portales han experimentado un incremento en el número de visitas superior al 300% en solo un año, lo que ya sitúa a marcas como MG, Omoda, Ebro o BYD entre las enseñas automovilísticas más visitadas en nuestro país. Este inusitado interés por los vehículos chinos contrasta con la realidad de hace tan solo cinco años, cuando estos coches solo generaban dudas y muy pocos eran los que se aventuraban a comprarlos. Un cambio de percepción en el que el bajo precio de estos coches tiene mucho que ver. Pero también la mejora en la calidad de los vehículos chinos, que ya tienen muy poco que envidiar de sus homólogos europeos.

El pulso de los lectores

Es una realidad el titular de que los españoles no tenemos muchos conocimientos que se diga sobre como gestionar su futuro. Y por eso caemos en las trampillas de los bancos y otros vendedores financieros. El analfabetismo financiero es otra de las causas de pobreza de la clase media. La solución está en el deseo de cada quien de elevar su educación y cultura financiera. Si las personas no creen que su propio dinero es una prioridad pues se mantendrán analfabetos y su patrimonio se irá a pique a lo largo de sus vidas. El cambio está dentro de cada quien.

@Ernesto Revello

Pablo Isla asumió la presidencia de Altadis en 2000, cuando tenía 36 años, después de trabajar en la privatización de Tabacalera y su posterior fusión con Seita. Personas de esta categoría son quienes deberían dirigir los países, no los incompetentes que hay a lo largo de todo el mundo. Enhorabuena Sr. Isla y a Nestlé por su elección. Un líder que transformó Inditex y ahora impulsará a una de las mayores empresas del mundo. Ojalá tuviéramos personas con esta visión y preparación dirigiendo países.

@Rubén Ceprián Turienzo

Si quieres cambiar las condiciones, primero todos esos interinos fuera. Lo cambias y entramos todos en listas según las nuevas condiciones. (Sin oposición, conforme a titulaciones y los puntos extra que se consideren) Además de indemnizar por la pérdida de tiempo y recursos a los que si nos hemos presentado a la oposición y la carrera.

@Silvia A.

En clave empresarial

Lógico interés por la conservación de la M30

Las constructoras ya se mueven con el objetivo de forjar alianzas para concurrir al concurso de conservación de la autopista de circunvalación M-30 de Madrid. De hecho, Acciona e Indra, Vinci y Serveo y FCC junto a Elsamex ya han creado tres uniones temporales de empresas (UTE) para lanzar ofertas. Pero puede que no sean las únicas, ya que a falta de una semana para que arranque el proceso otras compañías mantienen abiertas negociaciones para poder participar. El interés de los grandes grupos constructoras y de conservación y tecnológicas por la M-30 es comprensible, ya que se trata del mayor concurso de conservación de carreteras que hay en España, con un presupuesto de 136,2 millones. El buen número de ofertas que se presentarán facilitará al Ayuntamiento de la capital elegir la propuesta más idónea con el objetivo de mantener en buenas condiciones una infraestructura básica para el tráfico en la capital.

Momento para las petroleras en bolsa

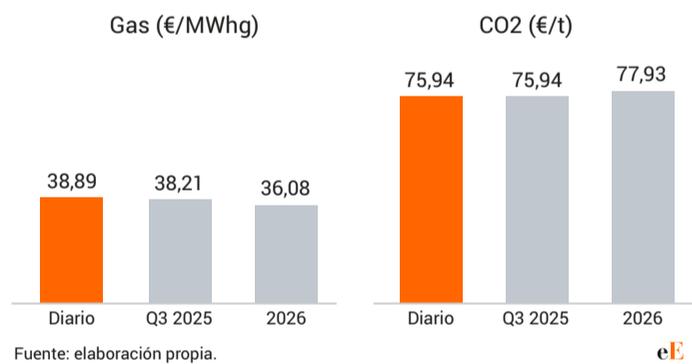
El repunte del precio del petróleo por la guerra abierta entre Israel e Irán, y la posible entrada de EEUU en el conflicto, ha provocado que los inversores vuelvan a poner sus ojos en las principales compañías del sector. Algo lógico habida cuenta de que un mayor coste del crudo eleva los márgenes del refino y, por ello, la rentabilidad que las petroleras obtienen por cada barril. De momento, el crudo Brent ya se anota subidas de casi el 21% en el año y todo indica que la tendencia al alza se mantendrá mientras dure el conflicto. Ante este escenario, las petroleras se antojan una opción a tener en cuenta para los inversores. Y más aún las de EEUU, al presentar un mayor potencial bursátil.

Oportuna apuesta de Kronos en Málaga

Kronos invertirá 180 millones destinados al desarrollo de tres nuevos proyectos residenciales en la Costa del Sol, que sumarán casi 500 nuevas viviendas de obra nueva al mercado. Con esta operación, la compañía refuerza su posición en la costa malagueña, donde ya ha entregado más de 1.100 unidades desde el inicio de su actividad. Y lo hace, además, en un contexto de dinamismo del negocio inmobiliario en esta zona debido al interés de los extranjeros por jubilarse en nuestro país. De ahí que con lógica, Kronos impulse pisos con diseños arquitectónicos diferenciales y altas calidades, al ser justo lo que demandan estos clientes.

El gráfico

El gas retoma la tendencia al alza



EL FIN DE GAS RUSO AMENAZA CON DISPARAR LOS PRECIOS. Tras meses situado en una horquilla entre 30 y 35 euros, el gas rompe la atonía y experimenta una notable subida en los últimos días, acercándose a los 40 euros por megavatio hora. Un incremento que podría ir a más en los próximos meses por el conflicto bélico en Oriente Medio y, sobre todo, por el fin de las compras de gas ruso por parte de la UE.

Un generoso sistema de pensiones

Mes tras mes la nómina de las pensiones bate nuevo récord. El último corresponde al mes de mayo cuando pagar a los jubilados supuso una factura de 13.532,33 millones, un 6,28% más que en el mismo mes del ejercicio anterior. Existen varios factores que explican por qué el gasto en pensiones mantiene una tendencia al alza, que persistirá en los próximos años. Primero, por el envejecimiento de la población, que eleva el número de jubilados. A ello hay que sumar el progresivo retiro de los *boomers*, una generación que gozó de carreras laborales largas y con altos salarios, lo que contribuirá a elevar los desembolsos. Y por si fuera poco, medidas equivocadas incluidas en la última reforma de pensiones, como ligar la revalorización de las pagas al IPC, también suman a la hora de impulsar el gasto. Tanto es así que, en la actualidad, las prestaciones de los nuevos jubilados alcanzan una media de 21.870 euros anuales. Una cifra que ya es un 23,4% más elevada que

Las nóminas que reciben los nuevos jubilados superan en un 23,4% el salario más frecuente que se percibe en España

el salario más frecuente en España. Un dato que también evidencia el generoso sistema de pensiones que existe en nuestro país. No en vano, la tasa de sustitución vigente, es decir, el porcentaje del último salario de un trabajador que se cubre con la pensión de jubilación, alcanza el 80%, el

porcentaje más alto de toda la OCDE. Todo este cúmulo de factores aboca a la Seguridad Social a elevar su insostenibilidad en los próximos años. Pese a ello, la última reforma de pensiones eludió cualquier iniciativa encaminada a racionalizar el gasto. Ello pese a que existe margen más que suficiente debido a la generosidad de las pensiones en nuestro país. El sistema está así condenado a incrementar su deuda, hipotecando las pensiones de las generaciones futuras.

Fin a la aventura americana de Renfe

Renfe pone en liquidación su filial en EEUU al reconocer unas pérdidas acumuladas de 4,5 millones y registrar un deterioro del 100% sobre las inversiones acometidas desde hacía más de un lustro. Entonces la española se había convertido en socio estratégico en el desarrollo del proyecto Texas Central, que preveía la construcción de una línea de alta velocidad de 386 kilómetros y una previsión de ingresos de 5.300 millones hasta 2042. Sin embargo, el desarrollo fue encadenando retrasos, obstáculos judiciales y dificultades financieras, hasta quedar paralizado tras la retirada del respaldo público por parte de la Administración Trump en abril. Ante esta situación, Renfe hace lo correcto al poner fin a su aventura americana para centrarse en crecer en Europa.

Telefónica pone en valor sus edificios

En pleno proceso de revisión estratégica, Telefónica estudia la venta y el alquiler de distintos activos inmobiliarios que posee con el objetivo de generar ingresos extra para el grupo. Para ello, la *teleco* analiza arrendar oficinas en su sede, conocida como Distrito C. Asimismo, plantea vender su histórico edificio de la calle Gran Vía, uno de los inmuebles más emblemático del país por su carga histórica. Un rascacielos de más 90 metros cuya actividad ahora es muy reducido al haberse trasladado buena parte de la actividad a la nueva sede. La operación le podría otorgar a Telefónica unos 250 millones, y supondría una oportuna puesta en valor de sus activos inmobiliarios, debido al elevado interés actual de los fondos por invertir en *ladrillo* español.

La imagen



INSTALACIÓN NUCLEAR EN FORDOW (IRÁN). Esta instalación nuclear ha sido una de las tres que Estados Unidos ha bombardeado en la madrugada de este domingo en Irán en una operación llamada 'Martillo de Medianoche', en la cual aseguran haber 'devastado' por completo el programa nuclear iraní. REUTERS

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

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

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

Opinión

El hidrógeno verde acelera en el transporte colectivo


**Andrés
Hernando**

CEO de Hiperbaric

Con el ‘cero absoluto’ del apagón aún en el recuerdo y ante la necesidad que tiene España de conseguir un sistema energético más seguro e independiente - también en movilidad- el debate de las energías limpias ha vuelto a entrar en el tablero político y sectorial cuando la transición verde avanza en Europa y no hay marcha atrás.

Europa tiene claro su objetivo: ser el primer continente neutro en carbono en 2050. Para lograrlo, es clave descarbonizar la economía y, en particular, el transporte colectivo, origen de una cuarta parte de las emisiones de CO₂.

Para lograrlo, la Comisión Europea, a través del plan de acción para la independencia de los combustibles fósiles rusos (REPowerEU), establece que el transporte europeo consumirá en torno a cinco millones de toneladas de hidrógeno renovable en 2030. Frente a nosotros, tenemos un gran reto en el que nuestro país juega un papel estratégico.

En el transporte colectivo, España está li-

derando el impulso europeo al hidrógeno verde con fuertes inversiones, clústeres industriales energéticos e investigación. En el ámbito urbano, ciudades como Madrid y Barcelona han dado pasos decisivos para dejar atrás los combustibles fósiles. La capital ha eliminado completamente los autobuses diésel, operando con flotas de gas natural comprimido, eléctricos y los primeros modelos de hidrógeno. En concreto, la Empresa Municipal de Transportes (EMT) dispone en la actualidad de 30 líneas de autobuses de cero emisiones y ha incorporado 314 unidades electrificadas, con planes de adquirir 250 autobuses eléctricos adicionales y 10 de

hidrógeno.

En paralelo, Barcelona ha desplegado una flota que ya supera las 50 unidades de autobuses propulsados por hidrógeno renovable. Además, la ciudad cuenta con 119 puntos de recarga entre cocheras y vía pública. Otras ciudades españolas como Palma de Mallorca, Zaragoza, Málaga y Oviedo han adquirido también autobuses impulsados por hidrógeno verde con la idea de expandir su uso en el futuro.

En el sector marítimo, las directrices europeas marcan que el sector debe reducir la intensidad de sus emisiones un 2% este 2025, según el Reglamento europeo FuelEU Mari-

time, un porcentaje que irá escalando hasta llegar al 80% en 2050. Para ello, el hidrógeno verde representa la mejor opción ante la imposibilidad técnica de electrificar buques de gran tonelaje.

De nuevo aquí, España está en el epicentro de la transformación energética al que está encaminado el sector con proyectos como el ferry Cap de Barbaria entre Ibiza y Formentera. Este buque híbrido, que opera desde mayo de 2023, utiliza hidrógeno en las maniobras de atraque y estancia en el puerto, y ha reducido un 33% las emisiones de CO₂ frente al barco al que ha sustituido. El barco está equipado con una pila de combustible de hidrógeno comprimido de 100 kilovatios.

En el País Vasco, otro de los proyectos que nos sitúa a la vanguardia y en la cabeza de carrera es el H2Ocean, que desarrollará un barco fluvial con propulsión híbrida por hidrógeno para surcar la Ría de Bilbao.

Autobuses, barcos y aviones forman parte ya de una transformación imparable con sello nacional. ¿Y si miramos al cielo? Es ahí donde el hidrógeno verde tiene su gran oportunidad al ser uno de los sectores más difíciles de descarbonizar. Si bien Airbus ha paralizado recientemente su proyecto ZEROe —que

pretendía lanzar aviones de hidrógeno en 2035—, los estudios del Energy Outlook 2024 de Bloomberg apuntan a que en 2050 el 25% de la demanda mundial de hidrógeno provenirá del sector aeronáutico. El desarrollo de combustibles sostenibles de aviación (SAF), derivados del hidrógeno verde, está llamado a ser una de las grandes revoluciones de la movilidad aérea.

El hidrógeno verde no es, por tanto, una promesa lejana en nuestro país. Es una realidad de inversión que empieza a impulsar nuestra movilidad en cualquier modo. Europa ha marcado el rumbo, y la industria española está acelerando para recorrerlo.

Desde la compresión y almacenamiento hasta su uso final en movilidad, la cadena de valor del hidrógeno se consolida como pilar fundamental para un sistema de transporte colectivo más limpio, resiliente y sostenible.

Sin duda, el futuro de la movilidad no será exclusivo para una tecnología, pero ya nadie duda de que el hidrógeno verde será imprescindible para camiones, autobuses, barcos, aviones y zonas sin acceso fiable a la red eléctrica. El impulso español a esta tecnología sitúa al país en la vanguardia europea de la transición verde con un horizonte de movilidad limpia y sostenible con un vector en plena revolución.

Europa tiene claro su objetivo: ser el primer continente neutro en carbono para el año 2050

Madrid y Barcelona han dado pasos clave para dejar atrás los combustibles fósiles en lo urbano

Redefiniendo el futuro del comercio


**Adolfo
Fernández**

Director global de Producto, Estrategia y Operaciones en TikTok

Recientemente participé en nuestra Commerce Week en Barcelona, un evento con las principales marcas de retail y comercio y agencias de toda España. Nos reunimos para explorar la visión de TikTok para el futuro del comercio y cómo la plataforma está redefiniendo la forma en que las personas descubren, compran y conectan con las marcas.

Hace aproximadamente una década estuve aquí para una de mis primeras conferencias del Mobile World Congress, participando en una ponencia que comenzó con una diapositiva simple: “El Futuro del Comercio es Móvil”, con la palabra “Futuro” tachada y reemplazada por “Presente”. El mensaje era claro: las marcas necesitaban cambiar a lo móvil, construir sitios de carga más rápida y encontrarse con los clientes donde realmente están.

Echando la vista atrás y poniendo las cosas en perspectiva, el cambio que estamos experimentando no se trata solo de dónde compra la gente, sino de cómo compra. En los últimos años, hemos visto cómo TikTok ha impulsado con éxito el comercio en todas partes: online, offline y, por supuesto, dentro de la plataforma con TikTok Shop.

Lo más importante es cómo los nuevos comportamientos de los usuarios en TikTok han moldeado fundamentalmente nuestra estrategia, haciéndonos evolucionar de una plataforma donde las marcas simplemente venían a anunciarse, a una plataforma donde ahora anuncian y operan. Estas son las mismas tendencias que están redefiniendo el futuro del comercio.

1. Impulsado por el Contenido. Lo que comenzó como una idea simple ¿cómo llega un gran contenido a la audiencia adecuada? se ha convertido en una plataforma global donde mil millones de personas en todo el mundo, incluyendo 21,9 millones en España, vienen para informarse, educarse y entretenerse. Y es este entretenimiento el que está moldeando cómo nos comunicamos, cómo nos conectamos e incluso cómo y qué compramos.

Probablemente hayas oído hablar de #TikTokMadeMeBuyIt, un fenómeno global que ha acumulado más de 20 millones de videos en TikTok. Cuando me uní a la empresa, pensé que esta campaña estaba dirigida por nuestro equipo de marketing, pero rápidamente descubrí que fue una tendencia se nació de forma orgánica dentro de nuestra comunidad.

La plataforma es donde reina la autenticidad, cautivando a los usuarios con el uso de

productos en la vida real y contenido generado por los creadores. De hecho, el 74% de los usuarios de plataformas sociales/de vídeo aseguran que el contenido de los creadores de TikTok se siente auténtico. La autenticidad impulsada por los creadores cierra una brecha de confianza entre el usuario y una marca al fomentar un entorno donde reseñas y prescripciones genuinas que inspiran la compra.

Las marcas se benefician implícitamente del discurso de confianza que tiene lugar en TikTok, con el 55% de los usuarios de TikTok afirmando que es más probable que confíen en las marcas después de conocerlas a través de los creadores de TikTok. En TikTok, las marcas pueden construir relaciones sólidas y personalizadas con su base de clientes, ya sea a través de LIVE Shopping, interactuando en la sección de comentarios o asociándose con creadores y afiliados de confianza.

2. Moldeado por el Descubrimiento. Desde experiencias personalizadas hasta contenidos del Feed Para Ti, ya estamos viviendo la era del comercio electrónico impulsado por el descubrimiento (Discovery Commerce), que ayuda a los compradores a descubrir nuevas marcas y productos que de otro modo no habrían encontrado.

La forma en que los consumidores buscan

también está evolucionando. Según una investigación reciente, más de la mitad de las personas ahora prefieren usar plataformas de video y contenido para la investigación de productos en lugar de las plataformas de búsqueda tradicionales. En TikTok estamos registrando miles de millones de búsquedas en nuestra plataforma a nivel mundial todos los días, lo que supone un aumento de más del 40% con respecto al año pasado.

3. Potenciado por la IA.

En un mundo con márgenes más ajustados donde los CEO y CMO están bajo más presión para lograr más con menos, las empresas que se inclinan y adoptan la IA en sus operaciones y procesos diarios desde el principio están construyendo una clara ventaja competitiva.

Durante el último año, hemos duplicado nuestras inversiones en tecnología de IA, lanzando al mercado tres potentes soluciones de IA (TikTok Symphony Creative Studio, Smart+, y GMV Max) para ayudar a empresas de todos los tamaños a obtener mejores retornos.

La predicción fue correcta. El futuro del comercio era, de hecho, móvil, pero había mucho más que no pudimos ver en ese momento. Estoy seguro de que tendremos un sentimiento similar dentro de unos años cuando miremos hacia atrás a este preciso momento, pensando en cómo moldeamos la forma en que el mundo compra. De lo que también estoy seguro es de que ese futuro estará impulsado por el contenido, moldeado por el descubrimiento y potenciado por la IA.

El futuro del comercio estará impulsado por el contenido y potenciado por la IA

Telefónica planea la venta de 'Gran Vía 28' y el alquiler de edificios en el 'Distrito C'

La 'revisión estratégica' del grupo incluirá todos los inmuebles susceptibles de desinversión

El valor de mercado de la antigua y emblemática sede la 'teleco' madrileño ronda los 250 millones

Antonio Lorenzo / Alba Brualla
MADRID.

El Grupo Telefónica analiza estas semanas la venta de su antigua sede de Gran Vía 28, posiblemente el edificio empresarial más emblemático del país y protagonista potencial de una de las operaciones inmobiliarias más relevantes de los próximos años en España. En pleno proceso de revisión estratégica, el grupo que preside Marc Murtra ha incluido el rascacielos madrileño entre los activos susceptibles de generar ingresos extraordinarios a la compañía. El precio de mercado estimado oscila entre los 250 y 300 millones de euros, según ha podido saber *elEconomista.es* de fuentes conocedoras de la situación.

Se trata de un inmueble que en su mayor parte se encuentra vacío desde hace tres años, a excepción de la planta baja del *flagship*, así como las correspondientes al museo y el espacio de la Fundación Telefónica. El personal de Wayra y *Open Future* aún realiza presentaciones en una de las 13 plantas y dos sótanos, aunque la mayor parte del personal hace años que se acomodó hace tiempo en el Distrito C, sede corporativa de la multinacional. La primera y más grande centralita de Telefónica, situada en los sótanos de Gran Vía 28, también ha quedado obsoleta tras el reciente apagado del cobre.

La actividad principal del inmueble se limita a los eventos de la Fundación Telefónica, con despachos corporativos (de altos directivos) y salas de reuniones cerradas la mayor parte del año. Aparcada la carga emocional del reciente emblemático del primer centenario de la compañía, la compañía valorará todas las posibilidades de futuro, pero sin que hasta el momento existan conversaciones con potenciales interesados, sin nada contratado ni apalabrado. De hecho, las consultoras inmobiliarias consultadas señalan que se trata de una operación *off market*. Fuentes de Telefónica consultadas por este periódico declinaron realizar comentarios.

El que fue el primer rascacielos de Madrid (90 metros de altura) y el edificio más alto de Europa está asentado desde 1929 sobre un solar de 2.280 metros cuadrados. Entre los futuros usos de sus más de 32.000 metros cuadrados se contempla la instalación de un gran hotel, dado la extraordinaria cotización de una de las zonas de mayor valor comercial y turístico del país. Precisamente, la arteria madrileña -remodelada integralmente a finales de 2023- también podría suscitar el apetito inversor de los gigan-

¿Qué pasará con la tienda icónica de Movistar?

Telefónica mantiene decenas de activos bajo revisión, por lo que el destino de la mayor *flagship* (tienda emblemática) de Movistar no se conocerá hasta el próximo noviembre, fecha actualizada de la 'hoja de ruta' prometida por el presidente del grupo Marc Murtra. En cualquier caso, la venta del inmueble de Gran Vía no implica necesariamente el traslado de la tienda a otro lugar, con la posibilidad de permanecer arrendado en el mismo espacio, como ya sucede con antiguos edificios de la *teleco* en Barcelona.

tes inmobiliarios especializados en *retail* u ocio.

Por el contrario, la explotación del nuevo suelo como espacio de oficinas no tendría sentido, según los expertos consultados, debido a la complejidad propia de una zona con restricciones de tráfico, unido al alto precio de adquisición estimado en más de 7.200 euros el metro cuadrado, según *Fotocasa*. En cualquier caso, la valoración oscila en función de los usos, aunque su cotización se situaría en el podio de Madrid, sólo superado por el barrio Salamanca y la zona de Recoletos-Paseo del Prado. Asimismo, otras fuentes del sector elevan dicha tasación del inmueble hasta los 20.000 euros el metro cuadrado.

El patrimonio inmobiliario de Telefónica ya se redujo en Barcelona poco antes de la pandemia, con la venta de su inmueble de Plaza de Catalunya, transferido al empresario Daniel Maté por 100 millones de euros. En ese caso, el operador ejerce de inquilino del espacio diseñado por Francesc de Paula Nebot bajo un contrato de alquiler. El mismo modelo de *sale & leaseback* se replicó en el edificio de la Torre Diagonal 00 de la capital catalana, que se vendió al Grupo Emperador, con el

alquiler de casi la mitad de las 23 plantas (15.000 metros cuadrados de un total de 23.000 metros cuadrados). En Madrid, también fue mediática la venta de la sede de la antigua filial de Telefónica I+D de la Calle Alcántara 25, transferida hace casi 20 años a Riofisa por 27 millones de euros casi el mismo precio de la venta al fondo Princeton de un edificio de 9.700 metros cuadrados situado en el barrio de Argüelles, con vistas al Palacio Real y al Templo de Debod.

Por otra parte, Telefónica también buscará nuevas formas de optimizar los activos en la propia sede corporativa del Distrito de la Comunicación (conocida como Distrito C). En ese caso, existen 15 edificios, con una superficie útil de 200.000 metros cuadrados, que igualmente permiten a la *teleco* rentabilizar un espacio con altas prestaciones para las empresas que demanden un emplazamiento con excelentes servicios y comunicaciones, incluida una línea de metro.

Los reiterados planes de reducción de plantilla de los últimos años tuvieron impacto en el aprovechamiento de los espacios en Distrito C, los últimos de ellos con la salida de 3.241 empleados en 2023, otras 2.700 bajas en 2021, las 2.500 en 2020 y cerca de 12.000 en los sucesivos Planes de Suspensión Individual acometidos por el operador entre los años 2015 y 2021.



Fachada del Edificio Telefónica, en Gran Vía 28. EE

El rascacielos más alto de Europa hace un siglo e icono de la principal arteria de Madrid

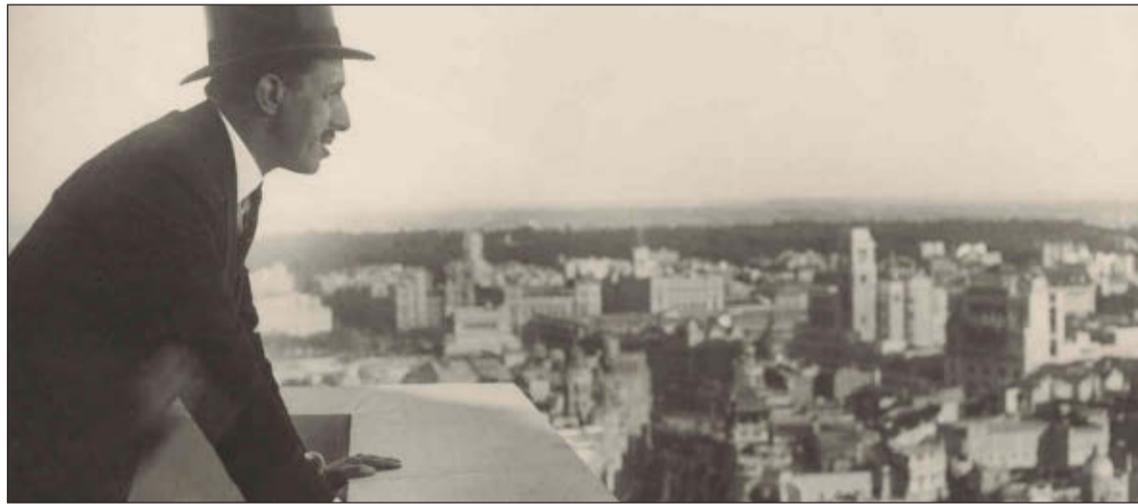
Fue inaugurado el 1 de enero de 1930 por el Rey Alfonso XIII y costó 200 millones de pesetas

Luis M. García MADRID.

Madrid llevaba décadas planteándose que una ciudad de su importancia debía contar con una Gran Vía a su altura, elegante y con soberbios edificios, como el resto de grandes capitales europeas, aunque no sería hasta el 4 de abril de 1910 cuando comenzaron las obras de esa nueva calle de la capital, en la cual se incluiría unos años después uno de sus inmuebles más característicos. El edificio de Telefónica, de Luis Ignacio de Cárdenas, arquitecto de la compañía, comenzó a construirse en 1924 y fue inaugurado el 1 de enero de 1930 por el Rey Alfonso XIII.

Cárdenas logró terminar el rascacielos en un plazo de solo tres años. Lo consiguió siguiendo los parámetros de los grandes rascacielos estadounidenses y de acuerdo a la International Telephone and Telegraph (ITT), la empresa de Estados Unidos que participó en la creación de Telefónica. El coste de construir el inmueble fue de 200 millones de pesetas de las de entonces.

Desde sus orígenes, el "rascacielos americano", como comenzaron a llamarlo los madrileños, fue con-



El Rey Alfonso XIII en el edificio de Telefónica de la Gran Vía madrileña. FIRMDAVID GARCÍA

siderado como una de joya de la arquitectura de principios del siglo XX. Además, el edificio iba destinado a la Compañía Telefónica Nacional de España, que se fundó el 19 de abril de 1924, la firma de telecomunicaciones españolas por excelencia, a la que se quería dar notoriedad.

Por ello, el edificio es recordado también porque desde él se produjo la primera llamada telefónica transoceánica, que realizó nada menos que Alfonso XIII antes de ser inau-

gurado el edificio. EL Rey llamó dos años antes de la inauguración, en 1928, al presidente de los Estados Unidos, Calvin Coolidge, que se encontraba en la Cámara de Comercio de Washington.

El edificio de Telefónica fue el primer rascacielos de Europa y el más alto durante años, con sus 90 metros de altura, 13 plantas y 660 ventanas. Se convirtió pronto en un emblema de Madrid y de España. Son 6.000 m2 repartidos en 4 plantas, donde actualmente Telefónica alberga exposiciones y actividades culturales y mantiene una programación continua y abierta. Además, puede visitarse, ya que existen ofertas guiadas que amplían la información de las exposiciones y revelan detalles desconocidos del edificio.

En 1930 trabajaban en el edificio hasta 1.800 personas, entre ellas 150 mujeres como operadoras telefónicas. Después, durante la Guerra Civil, los sótanos de la sede de Telefónica fueron utilizados como refugio, aunque también era objetivo

prioritario de los bombardeos sobre la capital, tanto por su altura como por su cercanía al frente y, sobre todo, por tratarse del centro de comunicaciones más importante de España. De hecho, recibió la descarga de numerosas bombas y obuses.

El gobierno franquista instalaría más tarde la oficina de censura de prensa en el inmueble, que tendría al periodista Arturo Barea como responsable. Por entonces los corresponsales extranjeros enviaban sus artículos desde Gran Vía, 28, entre ellos escritores como John Dos Passos, Ernest Hemingway o Antoine De Saint-Exupéry, autor de El Principito. El edificio ha sufrido di-

Los sótanos del inmueble de la capital de España sirvieron de refugio en la Guerra Civil

ferentes modificaciones desde que fue inaugurado. La primera fue una ampliación a mediados de los años 50 y en la última, en 2012, se adaptó el edificio para albergar el Espacio Fundación Telefónica. Se pretendió entonces "devolver el edificio, que ha sido el alma de Telefónica durante ochenta años, a un nuevo entorno cultural y tecnológico". En esa última refoma se conservaron los 82 pilares vistos de acero roblonado originales del edificio, que fueron pintados en color plata.

elEconomista.es

Foro Agroalimentario

Transformación, sostenibilidad y mercado global



25 Miércoles
de junio



De 10:00 a 13:15 hrs.



Inscríbete y sigue la jornada en: www.bit.ly/ForoAgroalimentario-eE



#ForoAgroalimentarioeE

Renfe liquida su filial en EEUU con pérdidas de 4,5 millones tras el fin del AVE de Texas

La subsidiaria Renfe of America se queda sin valor contable tras deteriorar sus inversiones

Víctor de Elena MADRID.

Renfe ha dado carpetazo a su apuesta empresarial en Estados Unidos. La compañía ferroviaria ha puesto al borde de la liquidación su filial Renfe of America al reconocer unas pérdidas acumuladas de 4,5 millones de euros y registrar un deterioro del 100% sobre las inversiones acometidas desde hacía más de un lustro, según consta en las cuentas anuales de su filial Renfe Proyectos Internacionales correspondientes al ejercicio 2024.

Renfe creó Renfe of America LLC para impulsar su expansión en el mercado ferroviario estadounidense, donde se había posicionado como socio estratégico en el desarrollo del proyecto Texas Central. La iniciativa preveía la construcción de una línea de alta velocidad de 386 kilómetros entre Dallas/Fort Worth y Houston. En 2021, la operadora pública española firmó un contrato con la empresa privada promotora de la línea, Texas Central, para encargarse de la operación comercial de la futura línea, que contaba con una previsión de ingresos de hasta 5.300 millones de euros hasta 2042.

Sin embargo, el proyecto fue encadenando retrasos, obstáculos judiciales y dificultades financieras, hasta quedar paralizado tras la retirada del respaldo público por parte de la Administración de Donald Trump en abril de 2025. El Departamento de Transportes estadounidense calificó la propuesta como “una empresa arriesgada para el contribuyente” y anunció la cancelación de la ayuda federal de 63,9 millones de dólares canalizada a través de la principal operadora ferroviaria norteamericana, Amtrak. La construcción, según las últimas estimaciones, habría superado los 40.000 millones de dólares.

El deterioro contable de la parti-

Los abonos gratis atrajeron viajeros a Cercanías

Los abonos mensuales gratuitos para servicios de Cercanías y Media Distancia de Renfe han modificado de forma significativa los hábitos de movilidad en España. Según el último Panel de Hogares de la CNMC, uno de cada diez individuos — el 10,4% — usó el abono gratuito de Cercanías en 2024. Un 15% reconoce que no habría realizado esos viajes sin esta medida, un 33,7% habría utilizado el tren con menos frecuencia y la mitad (50,9%) habría mantenido su uso habitual

cipación de Renfe en Renfe of America refleja la renuncia de la empresa pública a recuperar el capital invertido y el reconocimiento explícito de que no espera obtener retorno alguno de esta sociedad. La compañía creada para el proyecto americano fue traspasada a Renfe Proyectos Internacionales como parte de una reorganización patrimonial, pero su valor ha sido reducido a cero en las cuentas de 2024.

Además del deterioro de la inversión, Renfe ha tenido que asumir como pérdidas extraordinarias una serie de saldos pendientes de cobro acumulados desde hace años. “En el ejercicio 2024 lo que se ha hecho es reconocer la pérdida de saldos deudores de ejercicios anteriores por falta de cobro de trabajos realizados desde 2019. Al cumplirse cierta antigüedad de los saldos deudores de Texas Central con Renfe of America y no tener perspectiva ni garantías sobre su cobro, se ha registrado como pérdidas extraordinarias en las cuentas de 2024”,



Tren de la serie 102 de Renfe en talleres. RENFE / PATIER

explican fuentes de la compañía.

El ajuste se ha producido en un ejercicio en el que Renfe Proyectos Internacionales ha alcanzado unos ingresos de 16,9 millones de euros, con un resultado de explotación positivo de 3,2 millones. No obstante, el impacto del deterioro de Renfe of America, junto con el efecto fis-

cal del impuesto sobre beneficios, ha provocado que la sociedad cierre el ejercicio con unas pérdidas netas de 853.000 euros, frente a los 947.000 euros negativos del año anterior.

La salida de Estados Unidos contrasta con los avances de Renfe en Europa, donde ha ido creciendo en

los últimos años. La operación más reciente fue la entrada en el mercado ferroviario italiano mediante la compra del 33,3% de Longitude Holding, matriz de la operadora Arenaways, por un millón de euros, un valor hasta ahora no revelado. Esta adquisición ha permitido a la empresa acceder a su primer contrato de Obligaciones de Servicio Público (OSP) en el Piamonte italiano, con perspectivas de operar más líneas regionales y servicios de larga distancia.

Las cifras de la expansión

Longitude Holding cerró el ejercicio con unas pérdidas iniciales de 156.000 euros, pero su estructura —con licencia ferroviaria y certificado de seguridad único (CSU)— permite a Renfe operar directamente en el país y optar a futuras licitaciones. La participación otorga a Renfe influencia en la sociedad y abre la puerta a un crecimiento sostenido en un mercado con similitudes regulatorias al español.

El otro gran activo internacional de Renfe es Leo Express, el operador checo del que es accionista mayoritario desde 2021. La compañía cerró 2024 con 40,4 millones de euros en ingresos, lo que supone un crecimiento de más de 16 millones respecto al año anterior, y duplicó el número de viajeros hasta los 3,8 millones. Además, logró un beneficio neto de 1,7 millones de euros, frente a los 165.000 euros de 2023.

Leo Express, que opera en República Checa, Eslovaquia y Polonia, prestó en 2024 servicios regionales y comerciales; realizó inversiones por más de 5 millones de euros para adaptar su flota al sistema de señalización europeo ETCS y lanzó un nuevo plan de inversión de 16 millones cofinanciado por la UE para mejorar su capacidad de operación dual (corriente alterna y continua).

Desde su entrada en Leo Express, Renfe ha contribuido a la estabilización económica y expansión de la operadora, que en 2024 ejecutó su primer contrato de servicio público regional en la región eslovaca del Danubio, conectando Bratislava con Komárno. Se trata del primer contrato OSP logrado por Renfe en Europa.

España encabeza las reservas aéreas a Europa con Madrid y Barcelona entre los destinos más demandados

Ángela Corao MADRID.

España se ha consolidado como el destino con mayor volumen de reservas aéreas a Europa, según revela el informe Travel Insights 2025: Focus on Europe, elaborado por Amadeus y ONU Turismo. El informe recoge que el tráfico aéreo de pasajeros con destino a Europa experimentará un crecimiento interanual del

6,7% entre abril y octubre de 2025, y del 7,7% en el área mediterránea.

El informe, que analiza las tendencias de viajes a Europa entre mayo de 2024 y abril de 2025, demuestra que Madrid ha escalado posiciones hasta convertirse en la segunda ciudad con más reservas de toda la región, sólo por detrás de Estambul y por delante de Roma. Además, registró un incremento del 17% en bús-

quedas respecto al año anterior. Barcelona, por su parte, ocupa el cuarto lugar en ambas categorías, consolidándose como destino de referencia.

Otras ciudades de España también se encuentran bien posicionadas. Palma, Málaga y Santa Cruz de Tenerife se encuentran entre las diez más buscadas de Europa Meridional y Mediterránea, mientras que lugares como Alicante o Las Palmas de Gran

Canaria destacan en crecimiento de reservas, lo que refleja una diversificación del interés turístico hacia zonas costeras y de ocio más allá de las capitales convencionales.

Los datos y la mejora progresiva de la ocupación hotelera en las principales regiones refuerzan las perspectivas para el turismo en España y para sus destinos urbanos y vacacionales más representativos. En cuan-

to a la disponibilidad de asientos para el continente por mercado, España constituyó el 12% de la capacidad aérea prevista para la zona durante los pasados doce meses.

Durante los primeros meses de 2025, el sector turístico en Europa Meridional y Mediterránea mostró señales de estabilidad y crecimiento. La tarifa media diaria (ADR) hotelera aumentó de 197,77 a 200,74 dólares (176,28 euros), mientras que los niveles de ocupación se mantienen comparables o ligeramente superiores a los de 2024 en los meses de primavera, reflejando una demanda constante.

Empresas & Finanzas

Sánchez garantiza a Illa que endurecerá las condiciones a la opa de BBVA-Sabadell

La operación enfila su semana más crítica por la decisión de la Moncloa y la eventual venta del TSB

E. Contreras / M. Allievi MADRID.

El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, ha garantizado al presidente de la Generalitat, Salvador Illa, que fijará condiciones duras a la opa de BBVA sobre Banco Sabadell, indican fuentes conocedoras del encuentro a *elEconomista.es*. Su compromiso lo concretó en una reunión mantenida por ambos dirigentes el viernes pasado en la Moncloa a instancias del Illa ante la falta de información sobre la transacción, a escasos días de que se conociese la resolución final.

Los contactos mantenidos previamente con el Ministerio de Economía que lidera Carlos Cuerpo no daban confianza a la Generalitat sobre los *remedies* que se establecerían. La incertidumbre sobre la opa se había acrecentado, además, por la vulnerabilidad política tras el vendaval provocado por el caso Santos Cerdán.

La reunión, que se prolongó durante varias horas y fue calificada de privada por Moncloa, se centró básicamente en dos asuntos: la corrupción y sus repercusiones sobre el Gobierno, dentro de la ronda de consultas de Sánchez con sus barones; y los *remedies* adicionales a los comprometidos por BBVA a la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

El ministro Carlos Cuerpo se había mostrado muy tibio en los últimos días sobre las condiciones de la opa, sin apuntar pistas al respecto, lo que hizo saltar las alarmas tanto en la Generalitat como en el Sabadell, que activó un plan B para la venta de TSB, su filial británica.

Caladero de votos del PSOE

Cataluña es el caladero principal de votos del PSOE y la compra del Banco Sabadell ha sido rechazada de plano en la comunidad autónoma por el empresariado y todo el arco político, con especial vehemencia por parte de los socios de Gobierno



El ministro de Economía, Carlos Cuerpo, con los presidentes de Sabadell y BBVA, Josep Oliu y Carlos Torres. ALBERTO MARTÍN

de Illa. En los comicios de 2023, Sánchez logró en la región más de un tercio de los votos que le consolidaron en la Moncloa.

El rechazo a la opa ha sido una constante allí desde el minuto uno

porque BBVA la formuló el 9 de mayo del año pasado, después de obtener la negativa del consejo de administración del vallesano, y a escasos tres días de celebrarse las elecciones catalanas. Las más beligerantes han

sido las organizaciones empresariales, con Foment del Treball y Pimec a la cabeza, pero también las cámaras de Barcelona, avisando sobre una merma de 75.000 millones en la disposición de crédito si Sabadell desaparece. De nada ha servido el compromiso de BBVA de reforzar la financiación, garantizando a la CNMC todo el circulante y buena parte del crédito a pymes y autónomos en la región, para disolver sus temores. Hace algo más de un mes pidieron directamente a Sánchez por carta que tumbe la operación. La misiva estaba firmada por Foment del Treball, Pimec, Cecot, la Fira de Barcelona, las 13 cámaras de comercio catalanas, el Colegio de Economistas de Cataluña, FemCat y RACC.

A principios de este mes de junio

el cierre de filas para repudiar la operación se vivió en el Parlament de Cataluña: una moción de rechazo recabó el apoyo del PSC de Illa, Junts, ERC, los Comunes y Aliança Catalana, y se desmarcaron PP, Vox y la CUP.

El Gobierno ha manifestado en numerosas ocasiones su disposición a endurecer las condiciones puestas por la CNMC en aras del "interés general", pero la incertidumbre sembrada por la situación política no dejaba claro su intervención.

La carta de la filial británica

Un escenario que han convencido al Sabadell para explorar nuevos movimientos, en el intento de repeler el abrazo de BBVA, siendo la venta del negocio británico una de jugadas. La semana pasada se conoció que el vallesano ha recibido muestras de interés por TSB Bank de varios bancos -Barclays y Santander UK se perfilan como los posibles finalistas, tras desmarcarse NatWest-. Está previsto que este viernes 27 lleguen las ofertas vinculantes y si convencen, el banco convocaría la junta para aprobar la venta en julio o agosto. La ley de

Sabadell espera recibir las ofertas para TSB unos días después de la decisión del Gobierno

Torres no descarta acudir a los tribunales si el Gobierno endurece las condiciones

El presidente del BBVA, Carlos Torres, no ha cerrado la puerta a la vía judicial en el caso de que el Ejecutivo endurezca los compromisos establecidos por Competencia. Cuestionado sobre cuál es el margen de maniobra del Gobierno sobre la transacción, Torres fue tajante la semana pasada en *Onda Cero*: "Nuestra interpretación es que puede mantener o suavizar las condiciones de la CNMC". El banquero defendió que la opa BBVA-Sabadell es la segunda en la historia que se eleva al Consejo de Ministros, tras la fusión entre Antenas 3 y La Sexta.

Cuerpo, Torres y todos los supervisores 'citados' esta semana en Santander

El banquero intervendrá en un curso de la Apie la víspera del Consejo de Ministros

E. C. / M. A. MADRID.

Los caprichos de calendario hacen la semana clave de la opa coincida con las jornadas que la Asociación de Periodistas de Información Económica (APIE) celebra anualmente en Santander con el patrocinio de BBVA, con amplia cobertura mediática por

que reúne a toda la prensa con los máximos responsables de los organismos supervisores y primeros espadas empresariales. Siempre ha sido un foco informativo de gran alcance que los asistentes aprovechan también para sentar mensajes y este año el foco será la opa por la importancia e interés de los participantes.

Como es tradicional el lunes inaugura el curso el presidente del banco, Carlos Torres, aunque no estará el titular del ministerio de Economía como suele ser habitual por una com-

parencia en el Congreso. Carlos Cuerpo intervendrá al día siguiente por videoconferencia después del esperado dictamen del Gobierno. Se evitarán la incomodidad de tener que posar y responder a preguntas sobre la operación compartiendo mesa la víspera de que el Consejo de Ministros resuelva sobre la opa por un cambio de agenda de Cuerpo, que tendrá que comparecer en el Congreso ante la Comisión Mixta de Asuntos Europeos. Ambos han coincidido en varias ocasiones y foros desde que BBVA

lanzó la opa y el Gobierno expresó su rechazo a la misma, incluido el encuentro en este seminario de la Apie que les reunió el 17 de junio de 2024 -la opa se lanzó el 9 de mayo-. Torres aprovechó para garantizar que mantendría todo el circulante a pymes durante un año -en interlocución con la CNMC lo amplió después-.

En el seminario participarán los grandes supervisores que han decidido o lo harán sobre la operación: el lunes intervendrá también el presidente de la Comisión Nacional del

Mercado de Valores (CNMV), Carlos San Basilio; y el martes la presidenta de la CNMC, Cani Fernández, y Luis de Guindos, vicepresidente del Banco Central Europeo (BCE). La guinda en el pastel será la jornada del miércoles, en la que comparecerán a distancia de pocas horas el responsable de BBVA en España, Peio Belausteguigoitia, y el consejero delegado del Sabadell, César González-Bueno. Si no hay cambios de la agenda, ambos tendrán la oportunidad de valorar la decisión del Gobierno.

Sabadell multiplica por nueve el dividendo recibido por la alianza en seguros con Zurich

Las 'joint venture' entre ambas firmas remuneraron al banco catalán con 101 millones de dólares

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Banco Sabadell ha recibido un dividendo récord fruto de su alianza con la suiza Zurich en el entorno de la bancaseguros. El banco catalán ha obtenido por los resultados de 2024 una remuneración de 101 millones de dólares (87,9 millones de euros al tipo de cambio actual), lo que sería la renta más alta desde que se forjó este pacto en 2008, aunque fue en 2013, con la fusión de todas las cajas de ahorro, cuando Sabadell pasó a ser el banco que es hoy.

En los 11 años que lleva presente la alianza en España, el pasado 2024 fue el que más remuneración obtuvo con la excepción de 2017, cuando el dividendo fue de 120 millones de dólares fruto de extraordinarios [ver gráfico]. Eliminando dicho periodo, tan solo en 2022 fue cuando se acercó a esos niveles de rentabilidad con 73 millones de dólares.

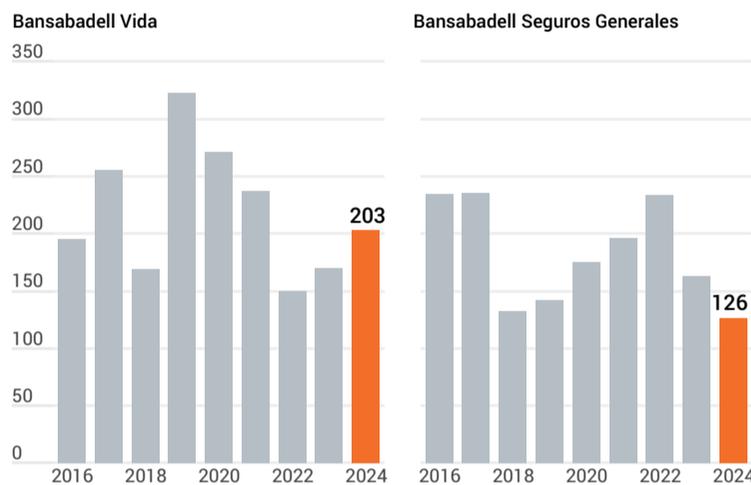
Este refuerzo coincide con un contexto de opa de BBVA, donde Zurich ha dejado claro que apuesta por su alianza en España. De esta manera, la compañía suiza afloró en el capital del banco vallesano e hizo aportaciones continuas durante más de un mes, hasta posicionarse con el 4,1% del accionariado el pasado marzo.

Remuneración asíncrona

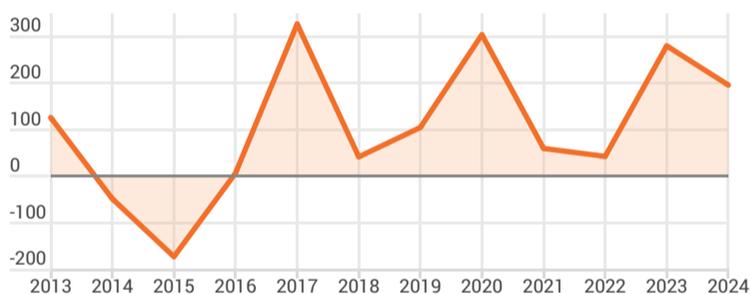
No obstante, desde la compañía suiza explican a este periódico que la mayor remuneración en bancaseguros no tiene nada que ver con el contexto de la opa. Aclaran que ese dividendo no es pagado por la aseguradora hacia el banco como contraprestación de los servicios de distribución de seguros, sino que, al disponer de las tres *joint venture* (en seguros generales, vida y pensiones), son éstas mismas las que aportan el dividendo "en base a los beneficios de las sociedades locales y del ratio de solvencia de las mismas, sin que este mismo indicador a nivel de grupo influya", ar-

Dividendos de Sabadell por su alianza con Zurich

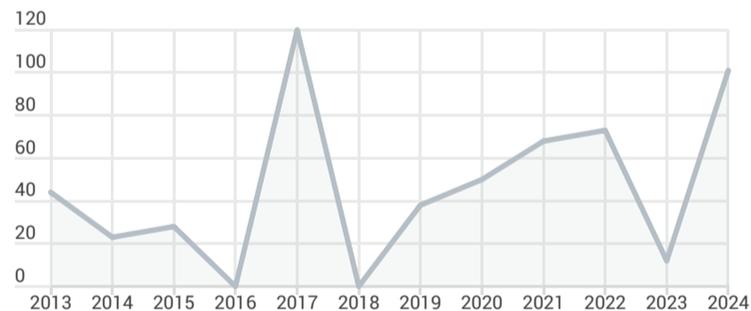
Ratio de solvencia, en porcentaje



Resultado global alianza Zurich-Sabadell, en millones de dólares



Dividendos, en millones de dólares



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Zurich. * En 2017 Bansabadell Vida firmó un acuerdo de reaseguro sobre su cartera de riesgos de vida, lo que supuso un aumento inicial de 363 millones de dólares en beneficios cedidos futuros.

gumentan desde Zurich.

Lo cierto es que la política de remuneración no va al compás ni mucho menos de los resultados de las

joint venture. De hecho, más bien parecen dos tendencias anticíclicas. En 2024 el beneficio de ambas sociedades cayó un 30% con respecto a 2023

Santander recibió 209 millones por sus filiales

Además de con Sabadell, Zurich posee su mayor alianza de bancaseguros con Banco Santander en varios países de Latinoamérica, a pesar de que el *banco rojo* tiene como socio natural a Mapfre en España. En este contexto, fruto del desempeño de las sociedades en conjunto entre ambas compañías, Santander recibió 209 millones de dólares, mientras que en 2023 la cifra ascendió a 224 millones.

mientras el dividendo se multiplicó por nueve. Esto se debió al excepcional ejercicio de hace dos años por los elevados tipos de interés gracias al ramo de vida ahorro. Pero en otros años también hay esas disparidades, como en el propio 2023 que, con uno de los beneficios más altos de la historia de las *joint venture*, el reparto para Sabadell apenas llegó a los 12 millones de dólares.

Donde sí hay una mayor sincronía es con la solvencia de Bansabadell Vida, aunque tampoco parece justificar el rebote de los dividendos. Las tendencias son similares entre 2016 y 2019, pero a partir de ahí se vuelven contrarias, tocando la solvencia mínimos históricos en 2022 –sobre el 150%–, aunque la repercusión al dividendo llegó al año siguiente. Desde entonces ambas curvas parecen haber vuelto a ir de la mano, aunque con un ejercicio de retraso: "La solvencia descendió en 2022 por motivos de mercado, de ahí que se redujeran los pagos en 2023. Posteriormente volvió a repuntar, lo que permitió un mayor dividendo en 2024" explican desde la compañía suiza.

Marsh apuesta por el aseguramiento de compañías en concurso

El bróker ve mercado ante las limitaciones de la cobertura del seguro D&O

Aitor Caballero Cortés MADRID.

El bróker multinacional de seguros Marsh pretende potenciar el aseguramiento a compañías por el contexto de crecimiento de los concursos de acreedores y de reestructuraciones.

Según los últimos datos del Poder Judicial, los concursos han crecido un 49% respecto al primer trimestre de 2024, y ahí Marsh quiere hacerse fuerte en la mediación ante el auge de estas situaciones. Según explica la líder del área a este medio, Sofía García-Ollauri, además de por el contexto actual, "al ser el único bróker a nivel nacional que ha desarrollado esta solución, podremos abarcar mucho mercado proveniente del seguro de D&O". Este producto, más popular en las empresas españolas, protege a la cúpula directiva de responsabilidades, pero tiene una serie de limitaciones en la cobertura. La más señalada aparece precisa-

El número de concursos de acreedores ha crecido un 49% hasta marzo

mente cuando hay lo que se conoce como "un cambio de control", lo que representa la entrada en concurso o la liquidación.

A partir de ese gancho, Marsh busca ganar posiciones no solo con las compañías con las que previamente haya mediado un seguro de D&O, sino también captar a todas las empresas con este seguro y que no hayan estado previamente con la correduría. De esta manera además Marsh reforzaría los ingresos a nivel nacional, puesto que ahora mismo el mercado de D&O vive un momento "blando", en el que las tarifas no paran de descender por el aumento de oferentes.

Desde Marsh afirman que aún no tienen datos de siniestralidad concretos, puesto que es un producto que se empezó a comercializar a finales de marzo. Las aseguradoras con las que el bróker está trabajando estas soluciones son principalmente aquellas que no tienen un legacy detrás, como Everest o Arch, que son más de nicho. Como potenciales clientes, la multinacional afirma que no hay un sector concreto que puede tener más demanda.

El 60% del negocio de la suiza en España depende del banco

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Ese cierto parecido en las curvas de solvencia de Bansabadell Vida y los dividendos se da por el mayor peso de esta sociedad conjunta en el negocio.

En el ramo de vida ahorro es donde Sabadell y Zurich tienen el principal negocio, ya que esta sociedad conjunta facturó el año pasado 1.859 millones de euros –más incluso que la propia filial de Zurich en Espa-

ña, que ingresó 1.166 millones–, mientras que la ocupada de los seguros generales –principalmente hogar, aunque también distribuye autos y salud– registró unos ingresos de 204,9 millones, es decir, unas nueve menos que los productos de vida.

En total, el grupo Zurich en su conjunto obtuvo unos ingresos por primas de 3.405 millones de euros en 2024, un 15,17% menos. Sumando las cifras de las *joint venture*, su-

ponen alrededor del 60% de la facturación de la suiza en España, por lo que si la opa de BBVA finalmente fructifica, Zurich recibiría una cifra que puede ser cercana a 500 millones de euros, pero perdería gran parte de su negocio en detrimento de Allianz, quien tiene la alianza con el banco vasco.

En caso de que esto sucediera, por poner en contexto, Zurich, que en el primer trimestre de 2025 fue el cuarto grupo asegurador con un

crecimiento del 40% y unos ingresos de 1.455 millones, pasaría a ser el decimocuarto *player*, por detrás de Sanitas, con 455,8 millones si se eliminan los ingresos provenientes de Bansabadell Vida y Bansabadell Seguros Generales. La primera de ellas está además en un proceso de recuperación respecto al 2024, con un incremento en las primas del 67,5% hasta los 945 millones, mientras que Seguros Generales facturó 54,4 millones, casi un 14% más.

Infórmate de toda la actualidad del sector sanitario
en el nuevo portal web especializado:

Gaceta de Salud

www.gacetadesalud.com



Descubre toda la actualidad del ámbito sanitario, empresas y sus profesionales

 ACTUALIDAD

 ESPECIALIDADES

 HOSPITALES

 LABORATORIOS

 INVESTIGACIÓN

 REGULACIÓN

 PROFESIONALES

 PACIENTES



Accede y navega en www.gacetadesalud.com

Santander acelerará en comisiones por el tirón de seguros y banca de empresas

Se abriría a posibles adquisiciones en México si el retorno de la inversión es superior al 20%

Matteo Allievi / Aitor Caballero Cortés
MADRID.

En un entorno de tipos más bajos, las comisiones sirven a la banca como escudo para sostener sus ingresos y sus márgenes, que en los últimos dos años han sido engordados por un ciclo de política monetaria estricta. Santander espera que los ingresos cosechados por esta vía de negocio aceleren a lo largo de los próximos meses, impulsados principalmente por los productos tanto de seguros como de banca corporativa y de inversión, según señaló su consejero delegado, Héctor Grisi, en una conferencia financiera organizada por Goldman Sachs.

El banco presidido por Ana Botín elevó sus comisiones netas un 4% en el primer trimestre frente al mismo período del año pasado –un 9% sin tasa de cambio– gracias al crecimiento en banca de empresas y de inversión (*Corporate & Investment Banking, CIB*, por sus siglas en inglés) que logró compensar la caída en el segmento de consumo.

En *CIB*, una de las cinco líneas de negocio en torno a las que la entidad se reorganizó con el plan *One Transformation*, Santander incrementó su margen bruto un 8% entre enero y marzo. La actividad de *Global Markets*, que ofrece soluciones para gestión de riesgo, liquidez, coberturas, entre otras, vio un fuerte empuje, con un aumento de los ingresos del 23%, hasta 993 millones de euros.

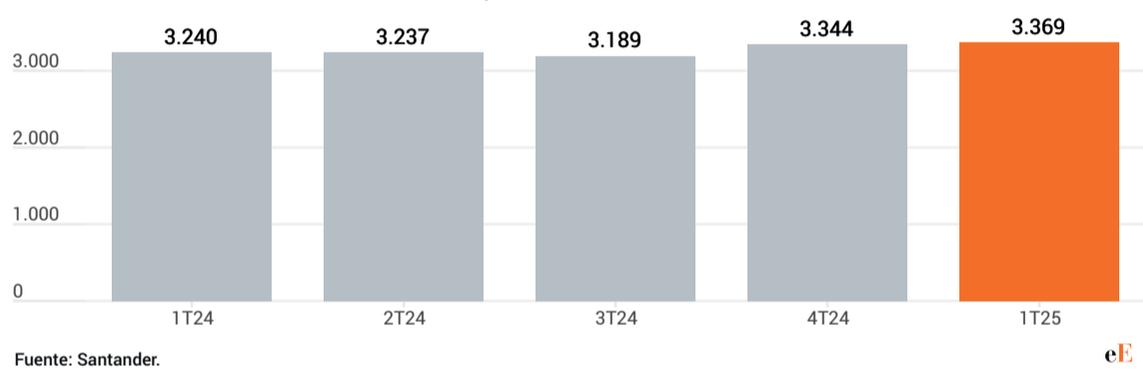
A pesar del entorno de incertidumbre geopolítica, el banco cántabro apostó por reforzarse en las salidas a bolsa, al ejecutar como coordinador global o *bookrunner* seis ofertas públicas de venta (OPV) –entre ellas la de HBX–, que recaudaron aproximadamente 4.000 millones de dólares. Escaló así al séptimo puesto en el *ranking* mundial de OPV y al segundo en el de Estados Unidos, según datos de la con-

El banco cántabro prevé un impulso en comisiones

Resultados en banca corporativa y de inversión del Santander, en millones de euros

	1T 2025	1T25/4T24 (%)	1T25/4T24 (%) sin TC*	1T25/1T24 (%)	1T25/1T24 (%) sin TC*
Margen de intereses	953	-11,7	-12,6	-9,50	-5,20
Comisiones netas	716	9,1	8,5	9,4	11,2
Margen bruto	2.220	7,2	6,3	4,6	7,9
Gastos	952	-6,7	-7,3	7,8	9,4
Dotaciones por insolvencias	13	-21,3	-26,9	-68	-67
Beneficio neto atribuido	806	16	15,5	12,6	17,7

Evolución de las comisiones netas en el Grupo, en millones de euros



Las comisiones en banca de inversión subieron un 9% hasta marzo, el doble que en el conjunto del grupo

sultora Dealogic. Johann Scholtz, analista de Morningstar, recordó que Santander ha ido incrementando sus inversiones en banca de inversión, aunque el reto será conducir el negocio de forma rentable. “Los bancos más pequeños han tenido dificultades para igualar la rentabilidad de las entidades estadounidenses más grandes –*bulge bracket*, en inglés–, excepto cuando com-

ten en nichos de mercado muy específicos”, agregó.

El momento de vida-ahorro

Donde la banca está encontrando un filón de ingresos es en el negocio de seguros. Según las cifras del Santander del primer trimestre, el volumen de primas brutas alcanzó los 2.666 millones de euros, lo que supone un 4% más. La entidad lo justifica por “el buen desempeño de los productos de ahorro”. El incremento de tipos hizo que los seguros ofrecieran rentabilidades atractivas, mientras que los depósitos no siguieron esa tendencia. En 2024, en plena distensión de la política monetaria, estos seguros vivieron un descenso considerable respecto al año anterior por la competencia pre-

cisamente con los productos bancarios. Ahora, a pesar de que los tipos continúan a la baja, aseguradoras y bancos están volviendo a potenciar estos productos, y así lo reflejan las cuentas de las compañías especializadas en este ramo.

Pero además de eso, Santander vende seguros generales a través de alianzas. En España tiene varias *joint venture* con Mapfre y Aegon, y en todas ellas el desempeño ha sido notable, en parte, por el incremento de las primas fruto de la inflación. Lo mismo ocurre con su socio en Latam, Zurich, donde vende coberturas de vida, accidentes, autos y hogar.

Con los ojos en el M&A

En un contexto de creciente apetito por la consolidación en el sector

bancario europeo, Grisi aseveró en la conferencia de Goldman que en cuanto a oportunidades de fusiones y adquisiciones el Santander mantendrá un enfoque en el crecimiento orgánico en EEUU y Portugal, mientras que en México podrían considerar una oportunidad inorgánica solo si el retorno de la inversión es superior al 20%.

México es un mercado clave para el Santander. El pasado febrero, la presidenta Claudia Sheinbaum anunció que el banco iba a invertir 2.000 millones de dólares en el país, que se destinarán en su mayoría a infraestructuras y a pymes. A la vez, el banco digital del grupo, Openbank, inició allí sus operaciones y a lo largo de los próximos meses irá incorporando más productos y servicios en su oferta.

Aunque la número uno de la entidad, Ana Botín, recordó varias veces que el banco tiene mucho margen para crecer de forma orgánica y que no necesita de fusiones o adquisiciones para hacerlo, los ojos del Santander siempre están puestos en el mercado del M&A. La semana pa-

El banco obtuvo un volumen de primas brutas de 2.666 millones hasta marzo, un 4% más

sada, su filial británica manifestó interés por adquirir el negocio local de Banco Sabadell, TSB, aunque todavía no ha presentado una oferta formal y no sabe si lo acabará haciendo, según adelantó *Sky News*.

Además, cerró el mes pasado la venta al austriaco Erste del 49% del capital de su filial polaca, Santander Polska, por 6.800 millones de euros. Al respecto, la cúpula directiva destacó que el mercado polaco es el que presentaba menor conectividad con el resto de sus negocios. Con su proceso *One Transformation*, en marcha desde 2023 y con el propósito de optimizar su escala global, Santander está buscando lograr un modelo único en sus mercados, entre varios países de Europa y de las Américas.

Unicaja actualiza gratis los TPV para mejorar la accesibilidad en comercios

La implementación de los nuevos terminales no tendrá costes para los establecimientos

M. A. MADRID.

Unicaja facilita a los comercios su adaptación a la nueva normativa de accesibilidad mediante la actualización de sus terminales de punto de venta (TPV) por modelos Android sin ningún coste para el comercio ni cambios en la tarifa contratada. Es-

ta medida permite a los establecimientos cumplir con los nuevos requisitos legales sin que suponga un esfuerzo económico adicional.

Los nuevos TPV Android no solo se ajustan a la normativa, sino que aportan importantes mejoras funcionales, ya que permiten operar con total movilidad dentro y fuera del establecimiento, ofrecen una experiencia más ágil gracias a su sistema operativo intuitivo, y están adaptados para personas con discapacidad visual, mediante funciones de audio y

pantallas más accesibles.

La nueva regulación sobre accesibilidad de productos y servicios exige que todos los establecimientos –incluidos aquellos que utilizan TPV– garanticen el acceso universal a sus sistemas de pago. Unicaja se anticipa y acompaña a sus clientes en este proceso de adaptación, facilitando esa renovación de terminales sin coste adicional.

Además de esta actualización tecnológica, Unicaja pone a disposición de pymes y autónomos una

completa gama de productos y servicios diseñados para impulsar su actividad. Entre ellos, destacan la Tarifa Plana TPV, que simplifica el control de ingresos y gastos a través de una cuota fija adaptada al negocio; la Cuenta Plan Cero Empresas, con una tarifa mensual y sin comisiones en los servicios más comunes en función de la vinculación; el Plan Cero Profesional, para realizar los servicios más habituales sin coste; una amplia variedad de seguros, así como múltiples opciones de fi-

nanciación para gestionar la tesorería del negocio y financiar nuevos proyectos. Unicaja así reafirma su compromiso con la innovación, con la inclusión social y financiera y con el crecimiento del tejido empresarial, tal y como se recoge en su política de sostenibilidad.

La digitalización de los sistemas de pago es una tendencia creciente. Según datos del Banco de España, el año pasado se realizaron más de 6.000 millones de operaciones con tarjeta.

Empresas & Finanzas

CaixaBank lanza su portal de venta de casas con 40.000 viviendas en venta y alquiler

La oferta, que duplicará este año, procede de su filial Building Center y 1.100 inmobiliarias

E. Contreras MADRID.

CaixaBank estrena su propio portal de viviendas en venta y alquiler en plena efervescencia del mercado inmobiliario. La web arranca con más de 40.000 activos en todo el territorio nacional, cifra que el banco espera duplicar a finales de 2025 y, por el momento, no comercializará otros activos como parkings o locales, centrándose en la oferta en residencial.

El portal *Facilitea Casa* arranca esta semana como un escaparate virtual donde las inmobiliarias (Apis) podrán publicar y gestionar las propiedades e inmuebles que tienen a la venta o en alquiler. Su servicio estará reservado solo para compañías y profesionales del sector que establezcan acuerdos con la entidad, que se encargará de verificar su calidad.

Los particulares no podrán incorporar de manera directa sus propios inmuebles a la oferta, aunque el banco detalla que ha previsto implementar este año un sistema para que puedan ponerse en contacto con los profesionales adheridos al portal. CaixaBank explicó que busca así "complementar al mercado y conectar a sus clientes y usuarios en general con inmobiliarias de confianza".

El catálogo se estrena con la oferta de más de 1.100 inmobiliarias y viviendas propiedad de Building Center, la filial inmobiliaria de CaixaBank que gestiona la venta de activos a través del *servicer* Solvia (Grupo Intrum) por diferentes canales. Aquellos activos que formen parte de *Facilitea Casa* enlazarán directamente al portal de Building Center.

La firma de hipotecas sube a máximos de 2010

La firma de hipotecas creció un 14,4% interanual en abril, con 39.176 nuevos préstamos, la mayor cifra en un mes de abril desde 2010. Su avance acumula, al igual que el de las compraventas de viviendas, diez meses consecutivos en positivo conforme a los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). El gran revulsivo ha sido el descenso de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo (BCE). Su escala inhibió la demanda de viviendas. El tipo de interés medio de los préstamos se fijó en abril en el 2,98%.

La oferta nace abierta a clientes y no clientes del banco, cuyo objetivo es apalancarse en el servicio de surtir acceso a la vivienda para crecer en el ecosistema global de productos y servicios del hogar. La entidad no vende los pisos -lo hacen las diferentes inmobiliarias- y lo que busca es financiar al cliente su adquisición y surtirle un catálogo de servicios vinculados al hogar como seguros, alarmas, equipamiento para la vivienda o financiaciones para una reforma o para amueblar la casa.

Su posición en hipotecas es de liderazgo. La entidad cuenta con un



El consejero delegado de CaixaBank, Gonzalo Gortázar. MAXIMO GARCÍA

25,6% de cuota de mercado en este segmento de financiación después de que el pasado año disparase más del 50% la nueva concesión. Se trata de un producto con fuerte poder de vinculación del cliente y, por tanto, de rentabilizar la relación y en el que puso foco con su plan estratégico 2021-2024. Partía por entonces con el 17,3% de cuota de mercado y dio un fuerte salto con la integración de Bankia, consolidando el crecimiento con la nueva concesión.

Web de coches de ocasión

En la nueva hoja de ruta 2025-2027 la entidad aspira a crecer el saldo a un 2% anual acumulativo y defender la cuota del 25%, en un escenario donde se prevé un fuerte dinamismo en la actividad inmobiliaria con unas 580.000 transacciones al año durante el trienio por, entre otros factores, la creación de 325.000 nuevos hogares cada ejercicio.

El nuevo portal forma parte de *Facilitea*

La entidad ofrecerá hipotecas y todo tipo de productos del hogar como alarmas y seguros

Facilitea (antigua Wivai), un marketplace donde CaixaBank ha ofrecido históricamente distintos artículos de proveedores que son los que realmente los comercializan, permitiendo la entidad su compra a plazos otorgando su financiación. Dentro de este escaparate virtual, el banco arrancó a finales del año pasado una web de venta de coches de ocasión y segunda mano. La plataforma *Facilitea coches* echó a andar con 5.000 vehículos de 150 concesionarios, con acceso adicional a financiación, renting, seguros de responsabilidad civil y mantenimiento y reparaciones.

Pérez Bermejo toma el testigo a Uría en Financiero de KPMG

El relevo se produce por la salida de Uría a petición propia y será efectivo el próximo 1 de octubre

elEconomista.es MADRID.

Cambios en la cúpula de una de las áreas más relevantes de KPMG en España. El histórico Francisco Uría dejará el próximo 1 de octubre KPMG, a petición propia, después de 15 años como responsable del Sector Financiero para iniciar una nueva etapa profesional. Su relevo al frente del área lo asumirá Francisco Pérez Bermejo, socio del área de Financial Services Consulting de KPMG en España y con más de dos décadas de experiencia en el campo de la consultoría a entidades financieras.

El equipo de KPMG en el Sector Financiero está integrado por 1.600 profesionales y 70 socios que prestan servicios en las principales entidades financieras, aseguradoras y gestoras de activos a través de sus especialistas de consultoría, auditoría y asesoramiento legal y fiscal.

Área con 1.600 profesionales

Pérez Bermejo es especialista en la gestión de riesgos, la adaptación e implantación de nuevas regulaciones, la medición y optimización de capital y ha participado en operaciones corporativas e iniciativas de transformación digital. Según explica la firma, ha liderado equipos a nivel internacional en KPMG, demostrando una destacada capacidad para articular soluciones multidisciplinarias para los clientes. Ade-



Francisco Uría, Juanjo Cano, pte de KPMG en España, y Francisco Pérez Bermejo. EE

más, ha compaginado su labor profesional con la docencia en distintos programas de formación de posgrado y participado en diversos foros sectoriales como ponente.

Uría, que llegó a KPMG después de haber sido vicesecretario general y jefe de la Asesoría Jurídica de

la Asociación Española de Banca (AEB), deja la firma para iniciar una nueva etapa profesional a partir de octubre. KPMG valoró que sus conocimientos técnicos y su capacidad de liderazgo y de integrar equipos han sido claves para situar a la firma como opción de referencia en

el sector de los servicios financieros y, particularmente en el de banca y mercado de capitales, sector del que ha sido responsable global de la firma en los últimos cuatro años. Uría, que fichó en 2010 por KPMG, es abogado del Estado en excedencia y doctor en Derecho. Antes de llegar a KPMG ocupó altos cargos en la Administración General del Estado y en la patronal de banca.

Pérez valoró el "gran legado" de Uría y subrayó las oportunidades actuales para el sector financiero. "La necesidad de reformular sus estrategias, la presión regulatoria, potenciales operaciones corporativas y los retos asociados a integrar las nuevas tecnologías y la inteligencia artificial en el negocio y las operaciones son temas prioritarios para nuestros clientes", refirió.

Acciona-Indra, Vinci-Serveo y FCC-Elsamex forjan alianzas para hacerse con la M-30

Competirán por el mayor contrato de conservación de carreteras de España

J. Mesones MADRID.

Grupos constructores y de conservación y tecnólogos ultiman sus alianzas para concurrir por el mayor concurso de conservación de carreteras en España, el de la autopista de circunvalación M-30 de Madrid. El presupuesto del contrato asciende a 136,2 millones de euros y la fecha para presentar las ofertas está fijada para el próximo 1 de julio. Se trata del mayor de los cinco contratos en que el Ayuntamiento de Madrid ha dividido el mantenimiento de la carretera tras acordar el cambio de modelo de gestión de la vía a partir del próximo 1 de enero.

Al menos tres uniones temporales de empresas (UTE) concurrirán a la licitación. Según fuentes conocedoras, el gigante francés Vinci, a través de sus filiales españolas Api y Sice, última un acuerdo para unir fuerzas con Serveo, propiedad del fondo español Portobello. A ellos podría sumarse Cementos Vicálvaro. Las firmas gala y española realizaron trabajos de conservación y otro tipo de actuaciones en la carretera madrileña durante más de 20 años –fueron filiales hasta 2021 y 2022 de ACS y Ferrovial, respectivamente, que controlan Emesa, la empresa de Mantenimiento y Explotación de la M-30–.

Mientras, FCC participa en el concurso a través de su empresa especializada en conservación Matinsa y de FCC Industrial, que actúa como tecnólogo, y se ha aliado con Elsamex, controlada por el fondo francés Ardian. El tercer consorcio es el formado por Acciona, Sorigué, Or-



Autopista M-30, en Madrid. ALBERTO MARTÍN

tiz y Padecasa. Esta UTE tiene un acuerdo con Indra para que la empresa que preside Ángel Escribano actúe como tecnólogo en calidad de subcontratista.

A una semana para la presentación de las ofertas, otras empresas mantienen abiertas negociaciones para poder participar en el concurso, si bien aún no hay una decisión formal tomada. En el mercado apuntan a un posible acuerdo entre Elecnor, que cuenta con su filial de conservación de infraestructuras Audeca, y Aceinsa. De igual modo, persigue el pro-

yecto Sacyr, que habría mantenido conversaciones con Alvac.

El contrato para la explotación y conservación del anillo M-30 y vias asociados, con 32 kilómetros de longitud, tiene un plazo de 36 meses prorrogables por otros 24 meses más, se divide en tres prestaciones principales: explotación, conservación de los túneles y conservación de la infraestructura. Es el tercero de los cinco contratos que sustituirán a los de conservación vigentes una vez estos queden extinguidos con el cambio de modelo de gestión de la M-30

el próximo 1 de enero. Los nuevos contratos forman parte del proceso puesto en marcha por el Ayuntamiento de Madrid para el cambio de modelo de gestión de la M-30, que prevé aprobar en julio. El plan es pasar de la actual sociedad mixta en la que el Consistorio posee el 80% del accionariado y en la que participan ACS y Ferrovial a una sociedad 100% municipal. Pese a su histórica relación con la vía, los grupos que lideran Florentino Pérez y Rafael del Pino, respectivamente, habrían descartado concurrir.

El fondo Impact Partners toma una minoría del Grupo Aire Limpio

Entra en el capital a través de una ampliación de ocho millones

eE. MADRID.

El Fondo europeo Impact Partners ha tomado una participación, como socio minoritario, del Grupo Aire Limpio, compañía española especializada en bienestar ambiental y sostenibilidad de los espacios construidos. Aseorada por Abante, esta ampliación de capital supone una inyección de ocho millones de euros que dotará al grupo de los recursos necesarios para acelerar su plan de crecimiento empresarial en los próximos cinco años.

“La confianza de Impact Partners en nuestro plan estratégico ha sido completa desde el inicio de la operación y en todo momento han insistido en que para ellos era muy importante respetar la autonomía de nuestro proyecto”, explica el cofundador y consejero delegado del Grupo Aire Limpio, Tomás Higuero.

Los socios ejecutivos del grupo mantendrán la mayoría y continuarán liderando la gestión en las diferentes áreas de negocio en las que operan. El objetivo de Impact Partners es acompañar a Grupo Aire Limpio en su consolidación como líder de servicios para edificios saludables y sostenibles. La firma, con 26 años de vida, facturó 17,2 millones de euros en 2024, con un ebitda de 2,3 millones. Con más de 140 empleados, el grupo da servicio a más de un millar de clientes en ocho países.

Itínere multiplica por seis su beneficio y deja atrás el Covid

El operador de autopistas de APG (75%) y Swiss Life (25%) aumentó su tráfico medio diario un 3,1%

J. M. MADRID.

Itínere multiplicó por casi seis veces su resultado atribuible en 2024, al pasar de 3,96 millones de euros en 2023 a 25,56 millones. El grupo español de autopistas generó unos ingresos de 325 millones de euros, un 7,8% más que los 303 millones del ejercicio anterior.

Este crecimiento vino sustentado en la positiva evolución del tráfico, de manera que los efectos de la pandemia por Covid-19 han quedado completamente atrás. En concreto, la intensidad media diaria (IMD) de

las autopistas que gestiona la compañía presidida por Juan María Nin subió el 3,1% en el último año, hasta los 20.299 vehículos al día. Los vehículos ligeros presentan un incremento del 3,2%, mientras los pesados lo limitan al 2,5%.

La empresa controlada por el fondo de pensiones de Países Bajos APG registró, asimismo, un resultado bruto de explotación (ebitda) de 257 millones de euros en 2024, lo que representa un alza del 6,2% con respecto a los 242 millones del año previo.

Itínere es, tras Abertis, el mayor operador privado de autopistas en España. Participa en cinco concesiones que explotan un total de 524,8 kilómetros de longitud en sendas carreteras ubicadas en el norte de España. En tres de ellas, controla el



Juan María Nin preside Itínere. EE

100% (AP-9 Audasa, su principal activo con un peso en los ingresos superior al 60%, AP-66 Aucalsa y AG-57 Autoestradas de Galicia), en una el 50% (AP-15 Audenasa) y en una el 18% (AP-53 Acega). El grupo también tiene un contrato de concesión para la gestión de la operación, mantenimiento y conservación de la AP-8 Gesbisa. Asimismo, se ha adentrado en nuevos mercados relacionados, como es el sector del telepeaje, con su participación del 25% en Bip & Drive, y el negocio de máquinas de todo pago para peajes.

Itínere está controlada en un 75% por APG y en un 25% por el fondo de pensiones suizo Swiss Life, que adquirió esta participación a finales del año pasado. Lo hizo después de que el fondo neerlandés sellara una larga disputa con Globalvia por el

control de la compañía y se hiciera con el 40% que ostentaba el grupo presidido por Marieta del Rivero. Con ello, APG tomó prácticamente el 100% de Itínere y posteriormente dio entrada a Swiss Life, con el que ya mantiene otras alianzas en el mundo de las infraestructuras como en la portuguesa Brisa.

A comienzos de este año Itínere rubricó con la banca acreedora la refinanciación del grueso de su deuda. En concreto, el acuerdo contempla la reestructuración de un pasivo de 850 millones de euros.

En la junta de accionistas celebrada a finales de mayo, la compañía aprobó la novación del contrato de arrendamiento de servicios de su presidente no ejecutivo, Juan María Nin, y la modificación de su remuneración, fijándola en 302.750 euros.

Empresas & Finanzas

Novo Nordisk se impone a Lilly y liderará el mercado de fármacos contra la obesidad

La danesa ingresará 34.700 millones, mientras que la americana facturará 26.900 millones este año

R. Antolín MADRID.

La industria farmacéutica tiene la maquinaria funcionando a toda potencia en el mercado de la obesidad. Hoy en día, hay dos gigantes que lideran este negocio: Novo Nordisk y Lilly. Sin embargo, todo apunta a que este año será la compañía danesa la que tome la delantera, superando a su rival estadounidense en ventas gracias al impulso de sus medicamentos basados en semaglutida, según un informe de *Evaluate Pharma*.

La multinacional escandinava ingresará 34.700 millones de euros a través de Ozempic y Wegovy, sus dos terapias estrella para la obesidad y la diabetes. Mientras, el gigante americano facturará 26.900 millones este año con la tirzepatida. Se trata del principio activo de Mounjaro y Zepbound.

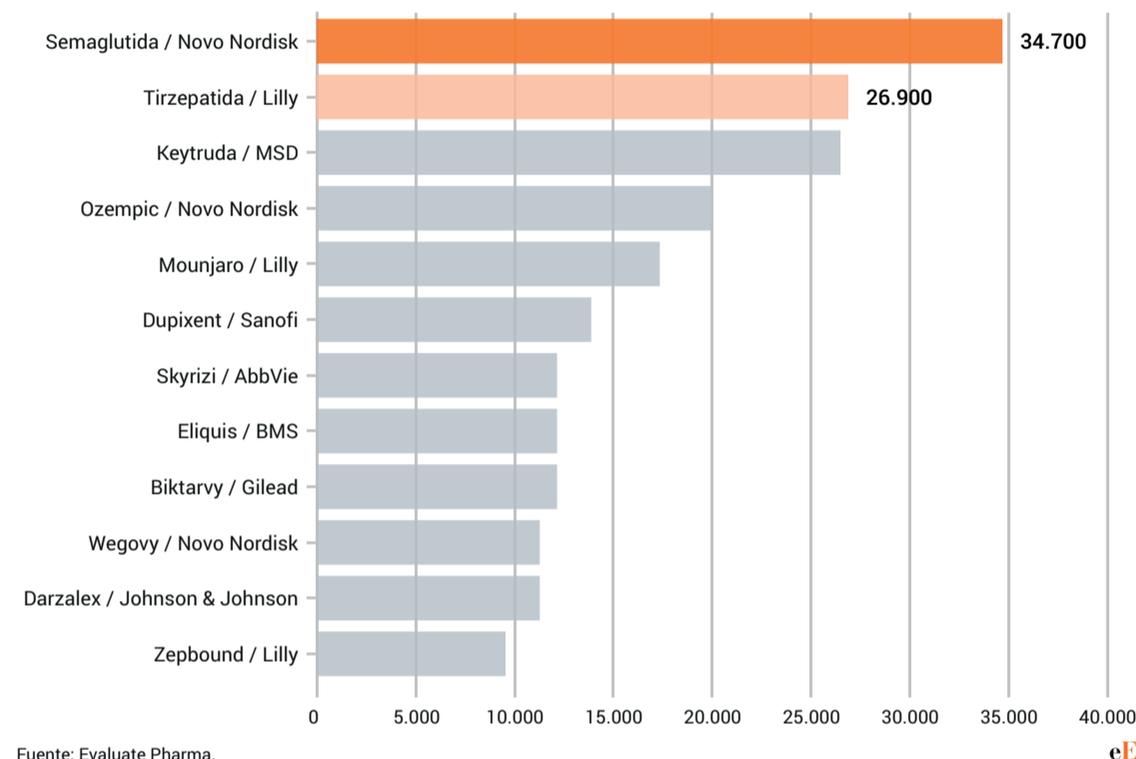
Ozempic será el fármaco con estas características que más facture. En concreto, alrededor de 20.000 millones. Le siguen las últimas innovaciones Mounjaro y Wegovy, con 17.350 millones y 11.277 millones respectivamente. Además, Zepbound registrará unas ventas por valor de 9.543 millones.

Asimismo, los medicamentos para tratar la obesidad –también conocidos agonistas del receptor GLP-1– serán los fármacos que más facturen este año a nivel global. En concreto, la semaglutida de Novo Nordisk y la tirzepatida de Lilly están en camino de generar 60.864 millones de euros en ventas, tal y como expone la consultora.

Cabe mencionar que Lilly está inmersa en el desarrollo de su nueva pastilla contra la obesidad: orforglipron. Esta es un agonista oral del receptor GLP-1 y estimula la liberación de insulina y ralentiza el vaciado gástrico. La farmacéutica prevé que este medicamento comience a dar sus primeros pasos

Medicamentos con mayores ingresos en 2025

Medicamento / Compañía. En millones de euros



Los medicamentos frente a esta patología serán los que más facturen, con 60.864 millones

en el mercado a lo largo del próximo año.

Por otra parte, Keytruda, antitumoral de MSD, será el tercer medicamento que mayores ventas registre en 2025. En concreto, ingresará alrededor de 26.500 millones de euros. La consultora apunta que el próximo año, el laboratorio presentará ante las distintas autoridades –la Administración de Alimentos

y Medicamentos (FDA) y la Agencia Europea del Medicamento (EMA)– una versión de este tratamiento que se administra de manera subcutánea. El objetivo es prolongar la patente de este fármaco a medida que se acerca su pérdida.

Además, el fármaco Dupixent de Sanofi, dirigido a la dermatitis atópica, ingresará más o menos 13.880 millones. Le sigue Skyrizi de AbbVie y Eliquis de BMS, con alrededor de 12.150 millones cada uno de ellos.

Nuevas terapias

Volviendo al mercado de la obesidad, la industria farmacéutica está inmersa en el desarrollo de nuevos medicamentos para tratar esta enfermedad. Este es el caso de

AstraZeneca, que hace menos de dos años compró la compañía EccoGene por 2.000 millones de euros. Esta tiene en posesión una molécula en investigación que en los primeros compases del estudio ha tenido buenos resultados.

Además, Roche compró Carmot Therapeutics por 2.800 millones, que cuenta con múltiples tratamientos en ensayos clínicos. Asimismo, esta es solo una pequeña muestra del interés de los laboratorios en este negocio.

También Pfizer estaba desarrollando una terapia, pero canceló parte del programa debido a los efectos secundarios que se estaban produciendo. No obstante, continúa jugando en este campo con otros posibles candidatos.

Los farmacéuticos registran más de 20 millones de recetas en 2024

El año pasado se alcanzaron 700.000 búsquedas de fármacos

elEconomista.es MADRID.

El Consejo General de Colegios Farmacéuticos (Cgcof) registró en 2024 casi 20 millones de operaciones con receta electrónica privada, según recoge su Memoria de Sostenibilidad, en la que también se muestra la superación de las 100.000 descargas de la aplicación Medicamento Accesible Plus.

El año pasado se han alcanzado las 700.000 búsquedas de medicamentos, y se han encontrado 500.000 tratamientos mediante el uso de FarmaHelp, logrando superar las 12.000 farmacias adheridas al Centro de Información sobre el Suministro de Medicamentos (Cis-

El pasado ejercicio más 12.000 farmacias se encontraban adheridas al Cismed

med) para notificar faltas de suministro.

Por su parte, el presidente del consejo, Jesús Aguilar, describió 2024 como un “periodo intenso, lleno de avances, aprendizajes y retos” tanto para la organización como para los profesionales farmacéuticos.

El documento también recoge la “intensa actividad” del organismo a través de trece campañas sanitarias, la suscripción de 23 convenios institucionales, la celebración de más de 300 reuniones con diferentes entidades, el envío de 1.900 comunicaciones, la formación de más de 15.000 profesionales o la resolución de más de 30.000 consultas.

Moderna gana el pulso a GSK y se hará con el contrato de vacunas frente a la bronquiolitis de 12 millones

R.A. MADRID.

Moderna adelanta a GSK y se hará con el contrato de vacunas frente al Virus Respiratorio Sincitial (VRS), que provoca bronquiolitis, en la Comunidad de Madrid. El laboratorio será el encargado de distribuir 120.000 sueros. El acuerdo está valorado en 12 millones de euros, incluyendo un precio unitario por dosis de 120 eu-

ros. Cabe mencionar que el proceso sigue abierto a la espera de la entrega de documentación por parte de la estadounidense.

Según recoge el Portal de la Contratación Pública de la Comunidad de Madrid, Moderna ha ofrecido los sueros a 66,54 euros cada uno. Mientras, el coste por unidad ofrecido por GSK ha sido de 104,90 euros.

Hay una tercera compañía que se presentó al concurso de la Consejería de Sanidad. Se trata de Pfizer con su vacuna Abrysvo. Sin embargo, la autoridad descartó su oferta al ser “superior al presupuesto base de licitación”, según recoge el acta de la mesa de contratación.

El acuerdo tiene una duración de un año. Los sueros se repartirán por 22 hospitales de la red de la sani-

dad pública y por las residencias de la Comunidad de Madrid a personas de 60 años o más. Entre ellas se encuentran las de los grupos Orpea, Vitalia, Ballezol o DomusVi.

El suero de Moderna lo fabrica la española Rovi. Ambas compañías trabajan juntas desde 2021. La compañía presidida por Juan López-Belmonte lleva a cabo la producción del principio activo de la va-

cuna en su planta de Granada, y el llenado y acabado en su instalación de San Sebastián de los Reyes (Madrid).

Cabe mencionar que recientemente Moderna recibió la aprobación de la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) para la extensión de la vacuna en personas de 18 a 59 años. Anteriormente, mResvia solo se administraba en personas de 60 años o más.

El Virus Respiratorio Sincitial es un virus que puede provocar infecciones en las vías respiratorias altas y bajas. Comúnmente causa bronquiolitis y neumonía.

Indra pide a sus accionistas la 'luz verde' para poder fabricar blindados y satélites

La junta está llamada a cambiar el objeto social del grupo y a refrendar al presidente Escribano

Antonio Lorenzo MADRID.

El Grupo Indra ha citado mañana a sus accionistas para cambiar el asunto social corporativo. Sólo de de esa forma, con el respaldo mayoritario de la junta general, la multinacional española podrá irrumpir en el diseño y fabricación de blindados militares, así como en el desarrollo de satélites, actividades para las que el considerado campeón español de la defensa ha creado sendas divisiones Indra Land Vehicles e Indra Space.

La primera de las referidas filiales pretende convertirse en "el motor de crecimiento industrial de la compañía", según explicó el presidente de Indra Group, Ángel Escribano, en la comparecencia que protagonizó el pasado marzo ante la Comisión Mixta de Seguridad Nacional del Congreso de los Diputados.

Según Escribano, que se estrena como presidente de la junta de Indra, la nueva actividad confía en transformar la empresa para dotarla de capacidad para el proceso de diseño, producción, montaje, integración de sistemas, puesta a punto, entrega y mantenimiento" de vehículos militares, entre ellos los 8x8, según explicó Escribano en la Cámara Baja.

También sobre Indra Land Vehicles, el presidente ejecutivo del grupo se felicitó por "la creación de valor y las peculiaridades que el grupo aportará a la industria militar en cuanto producto, empleo de calidad y progreso.

En el mismo acto, Ángel Escribano aventuró que la nueva filial tendrá presencia en Asturias. En cuanto a Indra Space, el grupo confía en formalizar el cierre de las adquisiciones de Hispasat, Hisdesat y Deimos -pendientes de los vistos buenos de las autoridades de competencia de diversos países- con el reto



Ángel Escribano, presidente ejecutivo del Grupo Indra. FIRMA

Necesita cambiar los estatutos para operar con Indra Land Vehicles e Indra Spaces

de poder "construir un satélite completo, que cubra toda la cadena de valor, con visión dual civil y militar, y que permita el control de las comunicaciones".

La junta general ordinaria de accionistas de Indra, convocada a las 12:30 horas del 26 de junio en la sede de la compañía (Avenida de Bru-

selas 35, Alcobendas, Madrid), también someterá a votación la ratificación y reelección Ángel Escribano, con la condición de consejero ejecutivo, así como los nombramientos de consejero ejecutivo de Eva María Fernández y Josep Oriol Piña y las reelecciones de Jokin Apeñabiz (dominical en representación de Sapa Placencia Holding); Antonio Cuevas Delgado (consejero dominical en representación de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, Sepi) y Miguel Sebastián Gascón con la condición de consejero. dominical, también en representación de la Sepi. Además, no se someterá a la reelección como consejero de Francisco Javier García Sanz por decisión personal comunicada al consejo.

De ser aprobadas las propuestas elevadas a la Junta, el consejo contará con un 50% de consejeros independientes y se alcanzarán los objetivos de representación paritaria, en línea con las recomendaciones de los códigos de buen gobierno.

Como es preceptivo en este tipo de citas, la junta aprobará las cuentas anuales y el informe de gestión. También reelegirá a Deloitte Auditores como auditor de las cuentas y de la información sobre sostenibilidad para 2025, junto con el nombramiento de PricewaterhouseCoopers como auditor de las cuentas para los ejercicios 2026, 2027 y 2028.

La compañía también pide a los accionistas la autorización para la reducción del plazo de convocatoria de las Juntas Generales extraordinarias con una antelación mínima de 21 días; la aprobación de la modificación de la Política de Remuneraciones de los consejeros para los ejercicios 2024, 2025 y 2026; y la votación consultiva del Informe Anual de Remuneraciones de los consejeros.

Los ingenieros de Telecomunicación premian al laboratorio GSK

elEconomista MADRID.

La Asociación Española de Ingenieros de Telecomunicación de Madrid (AEIT-Madrid) ha concedido sus premios anuales a media docena de empresas y profesionales, con un palmarés formado por la compañía GSK, en la categoría de Inteligencia Artificial; Martínez Pagán, en Ciberseguridad; María Cuevas, en Conectividad e IoT; Mateo Valero, en Supercomputación y Tecnologías Cuánticas; Michela Muñoz, en Tecnologías del Espacio; y Félix Pérez Martínez, en Tecnologías de Defensa.

La gala se enmarcó en la IX Noche de las Telecomunicaciones de Madrid, de la asociación profesional que preside Inmaculada Sánchez Ramos.

Digi refuerza su canal con medio centenar de tiendas en España

elEconomista MADRID.

El operador Digi ha alcanzado la cifra de 50 tiendas abiertas en toda España, después de haber inaugurado su tercer establecimiento propio en Madrid. El nuevo DIGI Store en la Comunidad de Madrid se sitúa en el número 105 de la calle de La Laguna, y se suma al de la calle Mayor, 4, en Alcorcón, y al de Alcalá 402, en el distrito de Ciudad Lineal de la capital.

Según el director de Canales Presenciales de DIGI España, Cassio Moreno, "inaugurar la tienda número 50 reafirma nuestro compromiso de estar más cerca de nuestros clientes y poder ofrecerles una atención más cercana y personalizada".

La gran empresa ejerce de 'tractor de digitalización' entre las pymes

Conclusiones del informe elaborado por la consultora Advice Strategic

elEconomista MADRID.

Las grandes empresas españolas son las que más han adquirido e implementado las tecnologías de la Digitalización: Cloud, Internet de las Cosas (IoT), Inteligencia Artificial, Big Data, Ciberseguridad y Conectividad 5G, entre otras herra-

mientas tecnológicas de nuevo cuño. Se trata de una de las principales conclusiones del Estudio de la consultora económica y empresarial Advice Strategic Consultants, ha realizado el informe sobre el estado de la Digitalización económica y empresarial de España en 2025.

En ese trabajo destaca la Fundación La Caixa, en su cruzada para cerrar la brecha digital de pymes y autónomos. A continuación aparecen CaixaBank, El Corte Inglés, Telefónica, Inditex, Mercadona,

Cellnex Telecom, Santander, Iberdrola, Meliá e Indra, como líderes de digitalización económica y empresarial de España y protagonistas del efecto tractor sobre un millón de pymes y microempresas españolas.

Las grandes empresas, adoptando las tecnologías de la Digitalización, tienen un "efecto arrastre" de 1 millón de pymes y 33% del empleo total en España. Y contribuyen a la construcción de un modelo más Sostenible: la Sostenibilidad

es una de las grandes beneficiadas de la Transformación Digital.

España ocupa el séptimo lugar (7º puesto) en Digitalización en la Europa de los 27 (Índice DESI, UE27) y lidera en Conectividad. "El impacto de la Digitalización en el crecimiento económico se cuantifica en una aportación al Producto Interior Bruto (PIB) entre 2024 y 2025 entre el 21% y el 28%, según la metodología de análisis utilizada. Advice Strategic Consultants ha optado por usar las dos metodolo-

gías más serias y reconocidas por todos (Eurostat, Banco Mundial, OCDE, FMI y WEF): investigación de mercado basada en encuesta cuantitativa en el universo de empresas españolas y análisis de meta data y fuentes de información secundaria, conforme a los criterios estadísticos del Instituto Nacional de Estadística y el Banco de España. En 2024 y 2025, 24% del PIB tiene que ver con actividades digitales", explica Jorge Díaz Cardiel socio director de la consultora.

Empresas & Finanzas

Kronos Homes invierte 180 millones en la Costa del Sol y supera las 1.600 viviendas

La compañía ultima la compra de otro suelo en la zona con una inversión de 70 millones

Alba Brualla MADRID.

Kronos Homes refuerza su presencia en la Costa del Sol con una ambiciosa inversión de 180 millones de euros destinada al desarrollo de tres nuevos proyectos residenciales en la zona, que sumarán casi 500 nuevas viviendas de obra nueva al mercado. Con esta operación, la compañía confirma su apuesta por uno de los destinos inmobiliarios más dinámicos de España, donde ya ha entregado más de 1.100 unidades desde el inicio de su actividad.

“En los últimos 12 meses hemos realizado tres compras importantes en la Costa del Sol”, explica Said Hejal, CEO de Kronos, en una entrevista con *elEconomista.es*. La última adquisición ha sido la de un suelo en Valle Romano, en Estepona, que va a suponer una inversión total de 80 millones de euros en un proyecto que contará con 205 unidades.

Esta operación se suma al proyecto de Mijas, bautizado como The Kove, que la promotora acaba de lanzar con una inversión total de 60 millones de euros para 170 viviendas y al de Kosmos, en Torremolinos, con una inversión de 40 millones. “Además, estamos a punto de cerrar una cuarta operación para desarrollar unas 180 viviendas más que supondrá una inversión de entre 60 y 70 millones de euros”, adelanta el directivo.

Todos estos proyectos son un “reflejo del enfoque diferencial de Kronos en el diseño arquitectónico y la

calidad del producto, algo especialmente valorado por el público extranjero”, apunta el directivo, que destaca que están detectando “mucho demanda de clientes nórdicos, ingleses y polacos, que además están muy interesados en una arquitectura cuidada y una experiencia de vida superior”, señala Hejal.

Desde su creación, Kronos ha defendido un modelo de crecimiento cualitativo por encima del volumen. “Nuestro objetivo no es hacer más viviendas, sino hacerlas mejor y generar valor. No queremos crecer más porque, simplemente, no

La compañía entrega un volumen de viviendas anual de entre 1.000 y 1.500 unidades

se puede crecer bien y rápido al mismo tiempo”, afirma Hejal con contundencia y destaca que la compañía cuenta con un nivel de producción que le permite entregar entre 1.000 y 1.500 unidades al año.

En esta línea, una de las apuestas claras de Kronos es la industrialización. “Queremos que entre el 50% y el 70% de las viviendas se construyan con métodos prefabricados”, apunta el directivo, que asegura que esta estrategia no solo mejora los tiempos de entrega, sino que también reduce los errores habituales de obra y mejora la expe-



Said Hejal, CEO de Kronos Homes. EE

riencia de postventa. Así, Hejal detalla que “el 25% o 30% de los problemas postventa suelen estar en los baños, por ejemplo. Si lo haces en fábrica, esa problemática desaparece y “puedes dormir tranquilo”, bromea el directivo.

Alquiler

La compañía, que destina de media una inversión de entre 100 y 150 millones a la compra de suelo, cuenta con una cartera de terrenos para más de 16.000 viviendas, de las cuales una parte importante se destinará a desarrollos para alquiler, sobre todo en Madrid. En este sentido, la compañía cuenta con una alianza con Nuveen para poner en el mercado producto de obra nueva en alquiler que se opera bajo la marca Stay by Kronos. “Tenemos proyectos en marcha y adicionalmente contamos con distintos suelos identificados, la mayoría ubicados en los nuevos desarrollos del

Cuenta con una cartera de suelos para 16.000 pisos y una gran parte serán de alquiler

sureste de Madrid, para implementar este tipo de producto, que cuenta con una alta demanda”, explica el CEO de Kronos. Así, a lo largo de los últimos años la compañía ha logrado posicionarse con fuerza en los desarrollos del sureste, dando forma a una cartera de suelos para más de 6.100 unidades. Concretamente, cuenta con una gran presencia en Los Berrocales, donde superará las 3.800 viviendas, y también tiene suelo en Los Ahijones para más de 1.400 unidades y en Los Cerros, donde cuenta con terrenos para 930 viviendas.

Los bancos valorados por sus clientes ingresan un 70% más

Tan solo un tercio de los usuarios de servicios financieros trabajan con una única entidad en España

E. Contreras MADRID.

Que el cliente sienta que su banco conoce sus necesidades y las satisface bien es un factor clave para rentabilizar la relación. Es la principal conclusión de un estudio de Accenture, donde revela que las entidades financieras mejor valoradas por sus clientes aumentaron sus ingresos un 70% más que el resto de competidores. Se trata del informe *Banking Consumer Study 2025*, elaborado por la firma cada dos años, y que en esta ocasión se ha efectuado en base a las respuestas recogidas en

una encuesta a 49.300 consumidores en 39 mercados en todo el mundo, incluyendo 2.000 españoles. Para medir la fidelidad del cliente evaluó el impacto de 1.215 variables combinando técnicas de data science con experiencia funcional.

La fidelidad contrata más

Con esas herramientas concluye que una mejora del 10% en su puntuación de recomendación origina aumentos del 1% de ingresos porque el cliente satisfecho y prescriptor tiene, de media, más productos y destina una mayor parte de su cartera a las entidades de confianza.

Para los bancos es una tarea desafiante debido a la creciente competencia, especialmente de neobancos y banca digital, y la propia digitalización que, si bien permite que los

Accenture aconseja apoyarse en la IA para conocer bien sus necesidades y hábitos financieros

procesos sean más ágiles y eficientes, convierte la relación en menos personal. En España apenas un tercio de los consumidores trabajan con una sola entidad –es decir, el 66% tienen más de un banco–, aunque las relaciones tienen a ser largas –el 60% de los encuestados acumula más de siete años con su entidad–. Un 32% opera ya además con una entidad digital como principal o secundario, fruto de la fuerte competencia que

están presentando en la industria “capturando cada vez mayor cuota de mercado”, según el estudio.

Para mejorar la fidelización, el estudio aconseja a las entidades “reconstruir la confianza de los clientes, principalmente a través de la transparencia, el asesoramiento y la formación financiera”, mostrándoles “que tienen el control”. Les recomienda aprovechar la inteligencia artificial (IA) para construir una “personalización real” de los servicios; apostar de manera clara por la “excelencia en el servicio” y ofrecer “beneficios más allá de los tipos y comisiones” conociendo mejor y cubriendo sus hábitos financieros.

“La clave para diferenciarse ya no está solo en los productos, sino en la capacidad de construir relaciones sólidas, personalizadas y du-

radas con sus clientes. Para lograrlo, cada entidad debe definir su propia “ecuación de fidelidad”, un modelo único que combine conocimiento del cliente, propuestas de valor relevantes y el uso inteligente de tecnologías emergentes”, aconseja Diego López Abellán, *managing director* responsable de servicios financieros en Accenture.

La IA se ve como una solución que ayudará a conseguir esa personalización, conveniencia y satisfacción, aunque despierta recelos. A un 49% de los usuarios en España le preocupa la privacidad y al 58% la seguridad de los datos. Para resolver esos temores López Abellán recomienda a las entidades explicitar cómo utilizan la IA, “proporcionando transparencia total y ofreciendo control directo al cliente sobre sus datos”.

ProA revive el apetito por Moyca y atrae candidatos tras cerrar resultados récord

La compañía del fondo español logra ventas de 190 millones y un ebitda de 29 millones

C. Reche MADRID.

ProA Capital, fondo que tiene como socios a Fernando Ortiz, Carlos Gordillo, Santiago Gómez y Vito Torciano, ha cerrado el último año con cifras récord en Moyca, su compañía agraria, en un momento en el que el interés por la compañía ha repuntado por parte de grupos industriales y financieros. La empresa especializada en la producción de uvas sin pepitas terminó 2024 con unos ingresos que alcanzaron los 190 millones de euros y un resultado bruto de explotación (ebitda) cercano a los 29 millones de euros, según explican fuentes consultadas por elEconomista.es.

La empresa luce así mejores credenciales en el mercado después de que el pasado año diera mandato a Deutsche Bank en busca de comprador. Hasta el momento, las muestras de interés no se han traducido en ofertas en firme por la empresa agrícola, si bien se han acercado a la empresa inversores estadounidenses, el grupo peruano Gloria e incluso otro grupo agrícola, Citri&Co, que también está participando por un private equity, Miura Capital, señalan otras voces consultadas. Este último candidato, además, se encuentra también explorando en paralelo su venta, en un proceso que coordinan Greenhill y William Blair y ha estado cerca de culminar con el traspaso de la compañía al gigante canadiense PSP.

La mejora de las cifras vitales de Moyca, que ha pasado de producir hasta 54 variedades de uva (ecoló-



Uva producida por Moyca. EE

gica, blanca, negra y roja, principalmente) tras pasar de 1.400 hectáreas a 2.300, se debe a varios factores, entre ellos una mejor campaña de cosecha tras malos ejercicios marcados por la lluvia. Otro factor que ha lastrado la rentabilidad de

la empresa han sido los incrementos en los gastos de explotación relativos a la subida del salario mínimo interprofesional. Desde la entrada de la gestora en el capital, los ingresos se han casi duplicado y el ebitda ha crecido desde los 20 has-

ta los 29 millones de euros.

Queda por ver la valoración que el mercado da a la compañía si durante esta segunda mitad de año finalmente se encuentra relevo en el capital. Moyca compró Sociedad Agraria de Transformación (SAT), cabecera del negocio de la empresa de uvas sin pepita, hace más de cinco años. La transacción se gestó desde la primavera de 2018, pero el fondo de capital privado inició un periodo de negociaciones en exclusiva con la familia Cánovas - los fundadores y propietarios hasta esa fecha - a principios del mes de septiembre. ProA superó así ofertas de otros fondos que también se habían interesado por esta compañía. La previsión es que ahora la transacción se firme a múltiplos de entre seis y siete veces ebitda.

La batería de operaciones en el campo por parte de los fondos de capital privado sigue así aumentan-

Citri&Co, grupos americanos y el grupo peruano Gloria se interesan por la empresa

do. La última transacción de este tipo la ha protagonizado MCH Private Equity con la compra de la portuguesa Vale Da Rosa, mientras que Alantra trata de vender su participación en Agrolives y Realza ha encajado la venta de Cualin Quality.

Tion (EQT) cierra la compra de una cartera de 104 MW de EDPR

Lleva a cabo la mayor adquisición de la empresa en España

eE MADRID.

Tion Renewables Group y EDP Renováveis firmaron esta semana su acuerdo de compraventa de una cartera de energía solar fotovoltaica de CC de 104 megavatios operativa en España. El acuerdo está respaldado íntegramente por contratos de compraventa de energía (PPA) a largo plazo con una duración de 15 años.

Tras la firma de un acuerdo de compraventa en diciembre de 2024, Tion y EDPR completaron ayer la transacción de una cartera de energía solar fotovoltaica en España. La cartera tiene un valor de empresa de aproximadamente 81 millones de euros y comprende cuatro proyectos solares operativos: uno en Aragón, con aproximadamente dos años de operación, y tres en Andalucía, con operaciones desde noviembre de 2024. Los cuatro proyectos cuentan con contratos de compraventa de energía (PPA) con una duración de 15 años, lo que significa que Tion se beneficiará de un suministro de energía garantizado contractualmente para cada uno de ellos.

En enero de 2025, Tion anunció la adquisición de una cartera de energía solar fotovoltaica de 50 MWdc del desarrollador de proyectos español X-Elio y su asociación con la empresa, anunciando así públicamente su entrada en el mercado español de renovables.

Alter Capital toma el control de los gimnasios WeFit Gyms

Suscribe íntegramente una ampliación de capital que le lleva a tener el 55% de la cadena de centros deportivos

C. R. MADRID.

Alter Capital Desarrollo, firma de private equity nacional, ha subido su apuesta por Wifit Gyms y ha aumentado su participación accionarial en la compañía hasta tener la mayoría del capital (55% aproximadamente). La gestora que tiene como a uno de sus inversores a Corporación Financiera Azuaga ha realizado una nueva ampliación de capital después de tomar una participación minoritaria hace justo un año, después de comprobar la buena evolución de la compa-

ña, que cuenta ya con 9.000 abonados en su primer año, según explica a este periódico Ángel González, socio de la gestora.

La inyección busca seguir impulsando la ejecución del plan de aperturas de nuevos gimnasios en la Península Ibérica en un momento de plena ebullición en el sector del fitness, donde distintos fondos de capital riesgo han tomado posiciones para crear gigantes nacionales. We Fit Gyms, que tiene como accionistas minoritarios a sus fundadores, Jose Luis Torrecilla e Íñigo Moreno-Luque, cuenta ya con cinco centros deportivos, todos ellos en España y buena parte de ellos en la ciudad de Madrid. Su próxima apertura, de hecho, se llevará a cabo en el barrio de Chamberí. Para 2026 hay programadas



Gimnasio de Wifit Gym. EE

otras cuatro aperturas.

La operación se produce en plena ebullición inversora de los fondos en el sector del fitness. De hecho, Torrecilla y Moreno-Luque ya vendieron un primer proyecto, IFitness, a Altafit, empresa del sector que entonces era del español MCH Private Equity y actualmente es del fondo estadounidense Providence.

Así es Alter Capital

Con gestora operativa con sede y equipos en Sevilla y Madrid, Alter Capital participa de otras compañías con posiciones minoritarias y mayoritarias. El año pasado tomó el capital de otra empresa, Trending Corporate, empresa que fabrica y comercializa productos de cosmética y complementos alimen-

ticios. Y entre su cartera se encuentran otras participadas como Dental Company, cadena de clínicas odontológicas que ahora ha salido a la venta tras haber dado mandato a Arcano. Kampaoh, operador de campings en España; Dawn Energy, operador de activos fotovoltaicos para la industria, o la plataforma universitaria para compartir apuntes Wuolah completan su portfolio de participadas.

Pese a que las operaciones de Alter Capital se circunscriben originalmente a tickets de hasta 10 millones, la gestora ha aumentado su apuesta y ha firmado un managed account con un fondo paneuropeo cuya identidad no ha sido desvelada y le llevará a poder realizar buyouts de hasta 35 millones de euros.

Empresas & Finanzas

Sitra prepara un plan para poder duplicar su tamaño en los próximos cinco años

La compañía del Grupo Gimeno cumple 25 años y quiere crecer en el área del biometano

Rubén Esteller MADRID.

Sitra, la firma especializada en soluciones para la gestión eficiente del agua industrial del Grupo Gimeno, celebra su 25 aniversario en pleno crecimiento hacia sectores clave como la bioenergía y el hidrógeno verde.

La firma tiene previsto duplicar su tamaño en cinco años mediante crecimiento orgánico, con nuevas oficinas comerciales y un refuerzo de su papel como proveedor tecnológico de soluciones ambientales integrales.

Con una facturación cercana a los 29 millones de euros, más de 150 plantas activas y una cartera que ronda los 200 clientes, la compañía se ha afianzado como socio estratégico de empresas en sectores como el agroalimentario, farmacéutico o petroquímico. En los últimos tres años, la empresa ha duplicado su plantilla hasta superar los 150 profesionales, en su mayoría ingenieros.

Su director general, Ricardo Sáez, explica a *elEconomista.es* que “el crecimiento del equipo refleja la confianza en nuestro modelo de negocio, basado en la innovación tecnológica y la sostenibilidad”.

De cara a los próximos cinco años, Sitra ultima un nuevo plan estratégico que contempla duplicar su facturación y su plantilla a través de crecimiento orgánico y expansión territorial. La empresa ya cuenta con oficinas en Castellón, Valencia, Murcia, Toledo, Sevilla y Madrid, y abrirá próximamente en Galicia.

“Nuestra hoja de ruta pasa por consolidar nuestro liderazgo nacional y convertirnos en referente tecnológico en soluciones ambientales industriales”, indica el directivo a este diario.

En los últimos años, Sitra ha diversificado su actividad hacia la generación de biogás y biometano, así



Ricardo Sáez, director general de Sitra. EE

25
AÑOS

Son los euros que Magnus es, domine, et laudabilis valde: magna virtus tua, et sapientiae tuae non est numerus. et laudare te t numerus. et laudare te non est numerus. et laudare te t numemagna virtus tua, et sapientiae tuae non est numerus. et laudsdsgd asdsy dastdyatsdyastdyuat sydutasy dte non est numerus. et laudare audsdsgd asdsy dastdyatsdyastdyuat sydutasy dte non est numerus. et laudare

como la producción de biofertilizantes. Las plantas relacionadas con la compañía evitan la emisión de casi 12.000 toneladas de CO₂ al año y valorizan más de 230.000 toneladas de residuos, contribuyendo a la economía circular y al desarrollo de zonas rurales.

La empresa ha desarrollado proyectos EPC (llave en mano) y ha invertido directamente en instalaciones como la planta de Montes de Toledo. De hecho, recientemente, la compañía firmó un acuerdo con el fondo Suma Capital para acelerar el desarrollo de este negocio. Para ello, el fondo se ha hecho con la mayoría de Biovic, especializada en ingeniería de biogás y consultoría agroindustrial. De este modo, la compañía ha dado un paso clave pa-

ra impulsar su capacidad operativa mediante una alianza estratégica con Biomethane Initiatives, una plataforma conjunta de Suma Capital y Sitra, que actuará como socio estratégico.

Además, SITRA participa en proyectos de hidrógeno verde, aportando su tecnología de tratamiento de agua ultrapura, imprescindible para el funcionamiento de electrolizadores. Aunque este sector aún está en fase inicial en España, la compañía ya trabaja en iniciativas junto a grandes empresas energéticas en zonas como Tarragona, Castellón y Huelva.

Según explica Sáez, el escenario geopolítico genera incertidumbre. La transición puede ir más lenta pero se necesita autosuficiencia.

Mapfre ha logrado reducir su huella de carbono en un 25%

La asegurado lleva a cabo proyectos de renovables y de reforestación

R. Esteller MADRID.

Mapfre generó en 2024 una huella de carbono operativa de 52.866 tCO₂e, un 25% menos con respecto a 2022, de la que cerca del 80%, es decir, 41.996 tCO₂e, se ha compensado con proyectos de reforestación, deforestación evitada, agricultura regenerativa, gestión forestal mejorada y energías renovables.

Este descenso, que representa 15 puntos por encima del reto marcado para 2024 (10%), se debe al esfuerzo que realiza el Grupo para seguir avanzando hacia la descarbonización de la economía, no solo a través de la

80
POR CIENTO

Son las emisiones que han sido compensadas por la compañía en diversos proyectos

inversión y la suscripción, sino también con medidas para reducir la huella de su operación directa. Entre ellas, destaca la restricción del uso de combustibles fósiles, la utilización de fuentes de energía renovables, la sustitución de su flota de vehículos convencionales por híbridos o eléctricos, la reducción de los viajes de negocio y los desplazamientos de sus empleados a los centros de trabajo.

Un total de 10 países donde Mapfre tiene actividad han participado en proyectos para compensar su huella de carbono. Destaca el proyecto ‘Envira Amazonia Project’, desarrollado en la selva amazónica de Brasil, a orillas del Río Jurupari.

La Plataforma contra el cierre de Almaraz lleva su queja a Bruselas

El Parlamento Europeo estudiará la solicitud de esta agrupación

Rubén Esteller MADRID.

La Comisión de Peticiones del Parlamento europeo estudiará la solicitud formal de la plataforma ciudadana “Sí a Almaraz, Sí al Futuro” para impedir el cierre de la central nuclear de Almaraz (Cáceres).

La carta, tramitada de urgencia,

sostiene que la desconexión de esta instalación clave, que abastece de electricidad a cuatro millones de hogares y de la que dependen 15.000 puestos de trabajo, vulnera principios fundamentales de la normativa europea en materia de transición energética, seguridad de suministro y cohesión territorial.

El caso de Almaraz podría sentar precedente, ya que abre un debate más amplio en la UE sobre el futuro de las nucleares en el mix energético. Mientras países como

Francia, Suecia o Finlandia están reforzando su parque atómico como una apuesta por la transición hacia la descarbonización, España mantiene un plan de desmantelamiento de sus cinco centrales (Almaraz, Ascó, Cofrentes, Valdehills y Trillo), previsto entre 2027 y 2035. Su cierre dejaría al país sin el 20 % de la generación eléctrica que consume.

El Congreso de los Diputados admitió a trámite la semana pasada la proposición de ley para ampliar la

vida de las centrales nucleares. La Cámara baja ha respaldado con 171 votos a favor, 166 votos en contra y 7 abstenciones la propuesta planteada por el grupo popular.

La intención del PP es que sean las empresas propietarias quienes puedan solicitar su prórroga y, si el Consejo de Seguridad Nuclear (CSN) emite un dictamen favorable, el Gobierno esté obligado a concederla. También prevé que esta petición pueda emanar del propio Gobierno por razones de seguridad

energética o de suministro. Si bien esta segunda posibilidad estaba incluida en la ley del sector eléctrico, la nueva propuesta del PP refuerza esta posibilidad y despeja cualquier duda en torno a esta figura.

En este sentido, cabe destacar que el Reglamento (UE) 2019/943 sobre el mercado interior de la electricidad establece las condiciones para que un Estado miembro pueda intervenir para garantizar la seguridad de suministro otorgando una retribución regulada.

Bolsa & Inversión

Las petroleras de EEUU acaparan la mayor parte de recomendaciones de compra

Permian Resources, Diamondback y Expand Energy tienen los mejores consejos del sector

Sus acciones avanzan con fuerza en junio por las tensiones entre Israel e Irán que afectan al crudo

Violeta N. Quiñonero MADRID.

El pasado viernes 13 de junio Israel lanzó una serie de ataques contra las instalaciones nucleares de Irán e inició una escalada del conflicto en el que este domingo ha entrado EEUU tras su ataque sobre el país oriental (ver página 20). Esta rivalidad ha disparado los precios del petróleo y revitalizado al sector petrolero en bolsa. Lejos de parecer que las tensiones vayan a descender, los expertos se decantan por las petroleras estadounidenses para aprovechar el tirón de la materia prima energética.

A falta de más de una semana para que finalice junio, el barril de Brent se anota subidas en el mes de casi el 21%, en el que sería su saldo mensual más alcista desde noviembre del 2020. Con esta nueva subida, el petróleo se anota avances en 2025 del 2,5% (frente al más del 14% que perdía a cierre del mes de mayo) y apuntaría a un nuevo año alcista, el primero desde 2022, tras el estallido de la guerra entre Rusia y Ucrania. “Si bien las condiciones de la demanda y la capacidad de la OPEP influyen

Los precios del petróleo suben más de un 20% en junio, su mes más alcista desde 2020

significativamente en el impacto general del mercado, estos eventos suelen provocar un fuerte aumento en los precios del petróleo, con un incremento promedio del 76% entre el inicio de la crisis y su punto crítico”, comentan desde JP Morgan.

Tras un ejercicio extraordinario en 2022 las principales petroleras han estado acusando la normalización de los precios del crudo, pero enfrentamientos como este hacen que, al menos momentáneamente, sus cotizaciones vuelva a recobrar energía.

Las compañías estadounidenses son las que se hacen con las mejores recomendaciones de compra de todo el sector mundial. Por nombres propios, el oro, la plata y el bronce se lo llevan Permian Resources, Diamondback y Expand Energy respectivamente.

Permian Resources desarrolla propiedades de petróleo de alto rendimiento en la cuenca Pérmica de Estados Unidos. Solo en junio, las ac-

Estados Unidos domina el sector

Las principales petroleras del mundo con recomendación de compra

Compañía	País	Capitalización (mill. €)	Rec.	Potencial (%)	Var. beneficio neto 24-25 (%)	PER 2025 (veces)
Permian Resources	EEUU	8.946		22,9	-4	10,8
Diamondback	EEUU	37.771		24,0	9	10,9
Expand Energy	EEUU	24.974		6,9	-263	15,1
Matador Resources	EEUU	5.556		24,7	-19	8,1
Chord Energy	EEUU	5.249		29,9	-37	10,7
ConocoPhillips	EEUU	102.893		23,6	-19	14,7
Shell	Reino Unido	186.450		8,9	-27	11,2
Valero Energy	EEUU	37.943		4,1	-30	20,5
Coterra Energy	EEUU	17.741		25,4	51	9,6
Ovintiv	EEUU	9.306		26,6	-34	10,0
Devon Energy	EEUU	18.992		29,7	-27	8,8
EQT	EEUU	30.882		2,3	136	17,6
Galp	Portugal	11.064		17,3	-24	16,0
TotalEnergies	Francia	124.896		15,1	-29	9,0
Gaztransport & Technigaz	Francia	6.095		6,2	19	14,5
EOG	EEUU	58.702		13,2	-27	13,0
Antero Resources	EEUU	11.611		6,5	738	13,7
Chevron	EEUU	224.876		10,8	-31	18,9
Exxon Mobil	EEUU	423.868		8,4	-23	17,4
Phillips 66	EEUU	44.190		5,4	-34	27,8
Marathon Petroleum	EEUU	44.692		Sin potencial	-33	20,9
Marathon Petroleum	EEUU	44.692		Sin potencial	-33	20,9
HF Sinclair	EEUU	6.786		0,9	78	21,7

Recomendación del consenso de mercado: Comprar Mantener Vender.

Fuente: FactSet. Datos a 19 de junio.

valorización que han experimentado en junio anotándose ascensos del 11,5% (este sería su saldo mensual más alcista desde febrero del 2024). No obstante, los expertos recomiendan comprar ahora y subirse a la energía de Diamondback para no perderse los impulsos que esperan que se produzcan en los próximos meses, hasta del 24% concretamente.

Sus ganancias se compran a uno de los multiplicadores de beneficio más atractivos (ver gráfico) de 10,9 veces este año. Además, aunque tradicionalmente las petroleras optan más por la recompra de acciones (sobre todo las americanas) como forma de retribuir a sus accionistas, esta compañía distribuye dividendos con rentabilidades cercanas al 3%. “Calculamos una rentabilidad total para el accionista de 3.030 millones de dólares en 2025 (alrededor del 59% del FCF) a través de 1.160 millones en dividendos en efectivo y 1.870 millones en recompra de acciones. Basándonos en nuestro análisis, reiteramos nuestra calificación de comprar”, argu-

Las dos primeras estadounidenses aún cuentan con potenciales alcistas a doble dígito

yen desde Wells Fargo.

Expand Energy opera como empresa de exploración y cotiza, actualmente, en máximos históricos, tras revalorizarse un 23% en 2025 (solo un 5,5% en junio). Todavía así, el consenso de analistas estima que su subida aún no ha cesado y tiene por delante un recorrido alcista adicional del 7% y aconseja introducir sus acciones en cartera. Sus acciones, no obstante, se compran ligeramente más caras, a 15 veces los beneficios estimados para 2025.

Entre estas mejores recomendaciones también se encuentran algunos de los mayores pesos pesados del sector. ConocoPhillips, Shell (la primera europea en esta lista), Galp, TotalEnergies, Chevron o Exxon Mobil se hacen también con consejos de compra por parte de los expertos. Por potencial alcista, destaca Conoco, con un 24%, mientras los títulos de la francesa son los que se compran más baratos, a 9 veces.

Qué europea gusta más a los expertos

Más allá de las petroleras estadounidenses, también se siguen encontrando oportunidades de inversión entre las compañías del Viejo Continente. Por recomendación, los expertos le otorgan el mejor consejo de compra a Shell que, además, cuenta con un potencial alcista del 9%. Por recorrido para los siguientes meses destaca la portuguesa Galp, mientras que TotalEnergies es la que cotiza al multiplicador de beneficios más bajo en 2025.

dando que supera el 4% de rentabilidad tanto este año como el siguiente.

Todo ello ha llevado a los expertos a otorgarle la mejor recomendación de compra del sector. De hecho, es esa retribución a los accionistas lo que hace atractivos para muchos expertos la inversión en esta compañía: “Esperamos que Permian Resources ofrezca una atractiva combinación de rentabilidad en efectivo significativa junto con un crecimiento diferenciado del volumen, mientras que cotiza con descuento respecto a sus homólogos”, señalan desde JP Morgan.

El resto del podium

Las acciones de Diamondback todavía no consiguen situarse en el terreno positivo en el ejercicio y aún ceden alrededor de un 8,5% en 2025. Todo ello, incluso tras la fuerte re-

Bolsa & Inversión



Costa iraní cerca del estrecho de Ormuz. ISTOCK

El Parlamento de Irán recomienda el cierre del estrecho de Ormuz

La Asamblea Consultiva Islámica ha aprobado el bloqueo de esta importante ruta comercial que canaliza el 20% del petróleo y el 30% del gas mundial

elEconomista.es MADRID.

La Asamblea Consultiva Islámica, el Parlamento de Irán, ha decidido este domingo el cierre del estrecho de Ormuz, uno de los principales pasos comerciales y económicos del mundo que canaliza cerca del 20% del petróleo y el 30% del gas que se exporta por mar en el mundo, en represalia al ataque de Estados Unidos contra las instalaciones nucleares del país, aunque la decisión final del cierre queda en manos del líder supremo, el ayatolá Alí Jameini.

En comentarios recogidos por la radio televisión pública iraní, el general Esmail Kousari, integrante de la Comisión de Seguridad Nacional del Parlamento, ha confirmado que la cámara "ha alcanzado la conclusión de que hay que cerrar el estrecho, pero la decisión recae en el Consejo Supremo de Seguridad Nacional". Irán es un importante productor de petróleo, con un bombeo de 3,3 millones de barriles diarios de crudo y exportaciones cercanas a los 1,7 millones, por lo que, si hay una escalada, no es difícil prever una interrupción del suministro de petróleo iraní.

Tras los ataques de Estados Unidos a las instalaciones nucleares iraníes, los expertos y analistas de energía esperan que los precios del petróleo suban este mismo domingo

y se plasmen cuando se reabran los mercados mundiales, algo que complicará aún más la tarea de los bancos centrales en su intento de frenar la inflación.

Los analistas de energía están describiendo precios más altos del crudo en casi todos los escenarios ahora, incluso en un acuerdo de paz. Esto se debe a que un acuerdo podría no "extinguir las brasas humeantes que podrían provocar futuros brotes, y tal vez una prima de riesgo para el crudo que dure más

La decisión final del cierre del estrecho queda en manos del ayatolá Alí Jamenei, líder supremo

que las del pasado reciente", asegura a Bloomberg la firma de investigación ClearView Energy Partners LLC, con sede en Washington.

Por supuesto, también está el otro escenario, con Irán cumpliendo con las amenazas de represalias. En ese caso, postula ClearView, los traders podrían finalmente "fijar el precio en vías de escalada que antes parecían inverosímiles".

Sin concesiones diplomáticas de Teherán, los futuros del crudo Brent,

de referencia mundial, podrían abrir mañana por la noche "significativamente por encima" de los 77,01 dólares por barril del cierre del viernes, dice el grupo de investigación.

Los inversores bursátiles no estaban precisamente asustados por el ataque de Estados Unidos a Irán. El principal índice bursátil de Kuwait cayó un 0,5%, mientras que el índice bursátil de Omán registró pocos cambios en la apertura.

Si bien el petróleo será el gran foco de energía cuando los mercados abran durante la semana, los operadores de gas estarán atentos al campo Leviatán en Israel. El proyecto, clave para el suministro a Egipto, fue cerrado el 13 de junio como medida de seguridad tras los ataques de Israel contra Irán.

En cuanto a la distribución del petróleo, con un cierre total del estrecho de Ormuz Irán podría dificultar las cosas para los barcos que atraviesan la zona, señala Serene Cheong. Ya ha habido quejas de un aumento en Jamming, causando confusión a medida que las señales de navegación se estropean, lo que lleva a los capitanes a navegar más lentamente para evitar colisiones. También hay riesgos en el Mar Rojo, donde el Rebeldes hutíes Anteriormente había prometido intensificar los ataques contra el transporte marítimo si Estados Unidos atacara a Irán.

Estados Unidos asegura que el programa nuclear iraní ha quedado "devastado"

La operación involucró a 125 aeronaves sobre tres instalaciones nucleares al sur de la capital de Irán

clear de Irán". Jamás ha perseguido un "cambio de régimen" en la república islámica, como se ha especulado.

Agencias MADRID.

El secretario de Defensa de EEUU, Pete Hegseth, ha declarado este domingo que el ataque efectuado por Estados Unidos contra las instalaciones nucleares de Irán, la Operación 'Martillo de Medianoche', ha "devastado" por completo el programa nuclear iraní y ha representado un "éxito aplastante".

En una primera explicación de la misión ante los medios de comunicación norteamericanos, Hegseth y el jefe del Estado Mayor del Ejército, el general Dan Caine, han detallado los pormenores de una misión protagonizada principalmente por siete bombarderos B-2, encargados directos de atacar las instalaciones de Natanz, Isfahán y, sobre todo, Fordo, alcanzada por las bombas de alta penetración 'Massive Ordnance Penetrator' (MOP GBU-57), en el primer uso operativo en combate de esta clase de armamento, y las superbombas guiadas MOAB. La operación involucró a más de 125 aeronaves y una maniobra de engaño con bombarderos desplegados sobre el Pacífico como "señuelo", de acuerdo con el general.

El general Caine ha procedido a realizar una evaluación del impacto de los ataques al indicar que las tres zonas alcanzadas han registrado daños "extremadamente severos", según el jefe del Estado Mayor. Hegseth ha querido precisar no obstante que todavía no existen conclusiones completas del ataque y que siempre se ha tratado de una "operación de precisión" contra la "amenaza que representa el programa nu-

Los mercados, en tensión

La operación militar estadounidense tendrá nuevas consecuencias para los mercados financieros de cara al inicio de una semana en la que las miradas se concentrarán en los activos ligados al petróleo, además de la propia materia prima.

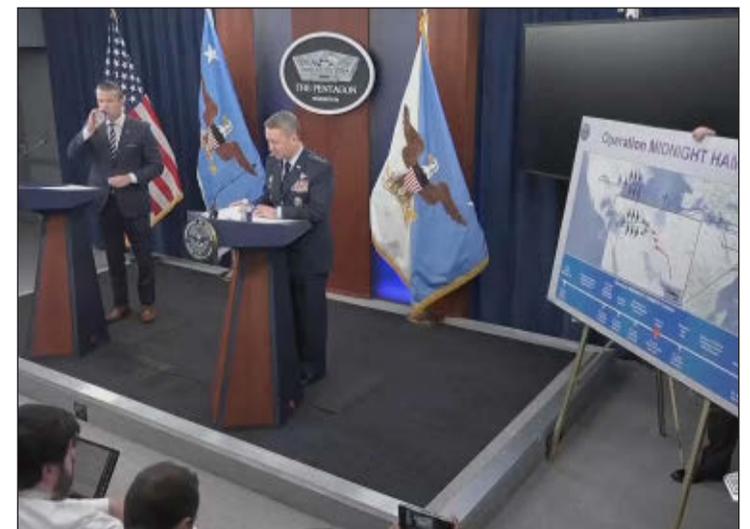
Expertos como el responsable de estrategia de materias primas de ING Research, Warren Patterson, avisaron a mediados de mes que un escenario de escalada eleva la posibilidad de interrupciones en el transporte marítimo, lo que afectaría a los flujos de petróleo del Golfo Pérsico.

120
DÓLARES POR BARRIL

Algunos analistas advierten de que el barril de 'Brent' podría alcanzar estos niveles

"Una interrupción significativa de estos flujos sería suficiente para impulsar los precios a 120 dólares por barril", apunta el analista, anticipando que si las interrupciones persisten hacia finales de año, "podríamos ver al Brent cotizando a nuevos máximos históricos, superando el récord de cerca de 150 dólares por barril de 2008".

Más allá de esto, lo que el mercado puede esperar en la apertura de este lunes es una mayor aversión al riesgo y flujos de capital huyendo hacia activos refugio como el oro, ya en zona de máximos, el dólar estadounidense o activos de renta fija soberana, como bonos de Estados Unidos o Alemania.



P. Hegseth y Dan Caine en el Pentágono este domingo. REUTERS

Del shock geopolítico a la sobreoferta estructural en el mercado petrolero



Análisis

Gabriel Justiniano Vázquez

Analista de fondos de inversión de Tressis

La escalada del conflicto entre Israel e Irán ha reavivado los temores sobre la seguridad del suministro energético global, situando nuevamente a los mercados petroleros en el centro del tablero geopolítico. El intercambio de misiles y drones iniciado el 13 de junio de 2025 no solo generó volatilidad inmediata en los precios del crudo, sino que exacerbó una preocupación latente, la posibilidad de una disrupción severa en una de las regiones más estratégicas para el comercio mundial de energía, el Golfo Pérsico.

En este contexto de incertidumbre, la Agencia Internacional de Energía (AIE) publicó el 17 de junio su informe "Oil 2025", en el que analiza la situación actual y las perspectivas estructurales del mercado petrolero. El informe reconoce el impacto inmediato de las tensiones geopolíticas, pero subraya que el mercado está cómodamente abastecido en el corto plazo. No obstante, advierte que una interrupción prolongada de la producción o distribución podría tener consecuencias significativas.

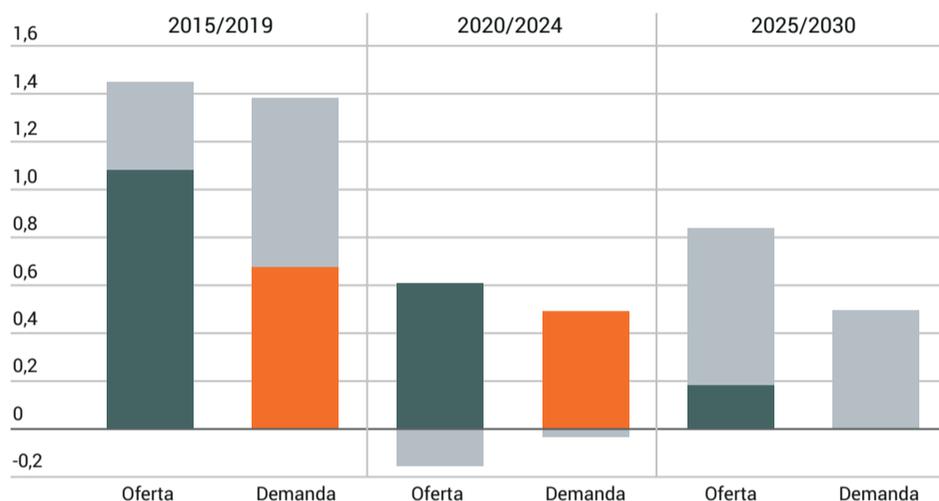
■ Presiones 'macro' y decisiones de la OPEP+
Además de las tensiones geopolíticas, el informe destaca otros factores que afectan al mercado: las presiones comerciales globales, un crecimiento económico más débil y la aceleración de la transición energética. Las principales instituciones económicas han recortado sus proyecciones de crecimiento del PIB mundial para este año, lo que tiene un efecto directo sobre la demanda de petróleo.

En paralelo, la OPEP+, liderada por Arabia Saudita, decidió en mayo comenzar a desmantelar las restricciones de producción que

Crecimiento medio anual de la oferta y la demanda de petróleo

Periodo 2015/2030, en mb/d

Otros China EEUU



Fuente: Tressis e International Energy Agency. Oil 2025: Analysis and forecast to 2030.

eE

mantenía desde la pandemia. Esta medida, originalmente orientada a sostener los precios, ahora busca recuperar cuota de mercado en un entorno de menor crecimiento de la demanda.

El estallido del conflicto Israel-Irán revirtió temporalmente esta dinámica. El repunte del riesgo geopolítico impulsó al alza los precios del petróleo en junio e hizo subir a las acciones del sector energético. Sin embargo, este rebote se produjo sobre fundamentos estructurales débiles: la oferta continúa superando a la demanda proyectada.

■ Exceso de capacidad y desaceleración de la demanda

Según la AIE, la capacidad de producción global crecerá en más de 5 millones de barriles diarios (mb/d) hasta 2030, alcanzando los 114,7 mb/d. En contraste, el crecimiento de la deman-

da será mucho más moderado, con un incremento estimado en apenas 2,5 mb/d. Esto anticipa un superávit estructural de oferta antes del final de la década, a menos que se produzcan ajustes significativos en la producción.

Además, la demanda mundial se desacelerará: pasará de crecer unos 700.000 barriles diarios por año en 2025 y 2026 a estancarse en los años siguientes. Para 2030, se anticipa incluso una ligera caída en el consumo global, como resultado del menor dinamismo económico, el impacto de los aranceles comerciales de Estados Unidos y la electrificación del transporte, especialmente en Asia.

■ Cambios en los grandes consumidores: China y Estados Unidos

El informe también destacó un giro en los grandes polos de consumo. China, que durante años lideró la expansión de la demanda global, al-

canzará su pico de consumo en 2027, dos años antes de lo previsto, estabilizándose en torno a los 16,9 mb/d. El principal motivo de este cambio viene por la incorporación de los vehículos eléctricos, promovida por los incentivos gubernamentales. Por su parte, Estados Unidos experimentará un aumento en su demanda de 1,1 mb/d hacia 2030 frente a las proyecciones anteriores, debido a una transición energética más lenta y precios de la gasolina relativamente bajos.

■ Refinamiento en presión, biocombustibles al alza e inventarios crecientes

La sobrecapacidad también impacta al sector del refinamiento. Con una demanda de productos refinados que crece a un ritmo menor que la capacidad instalada, muchas refinerías podrían enfrentar cierres o procesos de consolidación, según la AIE. En paralelo, los biocombustibles siguen ganando relevancia: se espera que su producción global aumente en 680.000 barriles diarios entre 2024 y

Pese a las tensiones, el mercado está abastecido cómodamente a corto plazo

2030, liderada por Brasil e India en el segmento del etanol.

Al mismo tiempo, los inventarios mundiales de petróleo comenzaron a repuntar: solo en mayo se sumaron 93 millones de barriles, una posible señal temprana del desequilibrio que podría acentuarse si no se corrige la oferta. En este entorno, la inversión en exploración y producción también muestra señales de desaceleración.

■ Señales de un nuevo ciclo

Aunque el conflicto Israel-Irán ha sostenido temporalmente los precios del crudo, los fundamentos del mercado apuntan, según advierte la AIE, a una sobreoferta persistente hacia 2030. La transición energética, los cambios en los patrones de consumo y el aumento de la capacidad productiva delinean un mercado más volátil, fragmentado y condicionado por decisiones políticas y geopolíticas.

Navegador de los mercados

Bolsas					Renta Fija					Materias Primas				
ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)	PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)	FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	
Ibex 35	-0,20	24,40	9,88	20,17	España	-	2,03	3,22	3,98	Petróleo Brent	76,61	3,21	-10,62	
Cac40	-1,09	-0,92	14,97	3,40	Alemania	1,75	1,85	2,52	2,98	Petróleo WTI	75,02	10,26	-8,70	
Dax Xetra	-0,63	28,01	16,49	2,64	Reino Unido	4,32	3,92	4,54	5,27	Oro	3.372,80	-0,24	43,29	
Dow Jones	-1,61	8,03	20,99	1,74	EEUU	4,29	3,94	4,42	4,92	Cobre	481,20	-0,49	5,48	
CSI 300	-0,45	10,04	13,39	2,92	Japón	0,45	0,73	1,40	2,91	Níquel	14.917,89	-0,24	-13,26	
Bovespa	-0,13	14,26	8,52	6,37	Brasil	-	14,09	13,97	-	Aluminio	2.521,37	0,02	2,38	
Nikkei 225	1,50	-0,50	20,03	2,09						Cacao	430,00	-1,94	-2,22	
										Trigo	1.076,00	3,24	-6,86	

Divisas					
VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Euro-Dólar	1,15	1,09	1,06	1,15	1,20
Euro-Libra	0,85	0,85	0,85	0,86	0,86
Euro-Yen	167,84	161,00	166,00	162,00	160,50

Divisas					
VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Euro-Franco Suizo	0,94	0,97	0,99	0,95	0,97
Libra-Dólar	1,28	1,36	1,25	1,36	1,38
Dólar-Yen	145,87	148,00	157,00	140,00	135,00

Divisas					
VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Dólar-Yuan	7,18	7,18	7,30	7,20	7,10
Dólar-Real Brasileño	5,49	4,90	5,14	5,80	5,85
Dólar-Franco Suizo	0,82	0,88	0,92	0,82	0,82

Bolsa & Inversión

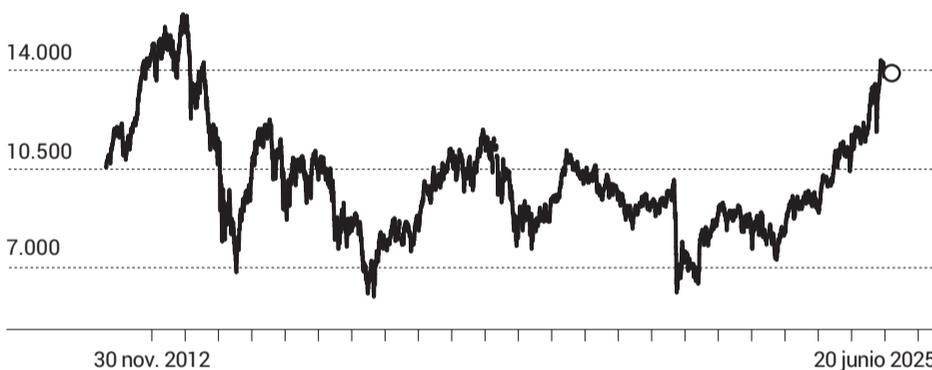
Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.XDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Acciona	146,90	1,17	29,31	35,14	32.624	3,70	13,38	144,84	M
Acciona Energía	18,65	0,05	-7,58	4,78	8.351	2,79	11,32	22,92	M
Acerinox	10,47	0,67	5,54	10,79	22.459	6,00	11,41	13,11	C
ACS	54,95	0,00	36,01	13,44	69.862	3,93	18,02	53,30	M
Aena	22,78	0,15	22,64	15,37	106.239	28,92	2,62	23,61	M
Amadeus	68,24	0,06	6,29	0,06	88.205	2,19	21,61	78,41	M
ArcelorMittal	26,14	1,12	16,75	16,85	4.177	1,91	7,32	30,50	C
Banco Sabadell	2,72	-1,13	52,37	44,70	131.228	7,33	8,36	2,95	C
Banco Santander	6,92	1,77	55,71	54,89	330.499	3,43	8,00	7,43	C
Bankinter	11,07	0,23	39,98	44,90	43.383	5,15	9,92	10,75	M
BBVA	12,91	0,55	38,07	36,58	209.409	5,87	7,84	13,59	C
CaixaBank	7,36	0,99	44,24	40,49	118.441	6,10	9,98	7,47	M
Cellnex	32,66	0,34	3,14	7,10	76.152	0,23	-	44,28	C
Enagás	14,35	0,42	-1,27	21,77	36.637	6,97	13,95	15,05	M
Endesa	27,29	0,81	43,56	31,39	96.540	4,99	14,11	26,79	M
Ferrovial	43,56	0,16	19,41	7,29	47.694	1,85	39,71	47,48	M
Fluidra	20,88	1,06	-5,09	-11,22	24.729	2,96	16,31	25,64	C
Grifols	10,33	2,33	14,19	12,92	41.175	0,70	12,27	15,30	C
Iberdrola	16,44	1,26	35,29	23,65	416.530	4,06	17,29	15,81	M
Inditex	44,22	0,87	-5,89	-10,92	231.241	3,98	22,56	50,75	M
Indra	34,18	0,23	64,01	100,12	104.049	0,89	18,16	32,06	C
Inm. Colonial	5,89	0,34	3,15	13,82	14.011	5,30	17,53	6,94	M
IAG	3,67	1,24	81,20	1,21	54.735	2,89	5,80	4,56	C
Logista	27,86	-0,21	3,26	-4,59	25.754	7,54	12,20	31,41	M
Mapfre	3,32	1,22	51,04	35,73	17.070	5,46	9,24	3,16	M
Merlin Prop.	10,92	0,00	3,70	9,62	29.576	3,81	20,00	13,10	C
Naturgy	27,30	1,94	33,43	16,77	70.350	6,05	14,41	25,43	V
Puig	16,61	1,22	-38,11	-6,87	48.569	2,53	15,21	23,40	C
Redeia	18,33	0,27	5,28	11,09	55.672	4,42	19,54	19,31	M
Repsol	12,81	-0,04	-12,68	9,58	248.553	7,77	6,12	13,52	M
Rovi	55,05	-0,09	-36,03	-12,55	11.549	1,64	22,55	75,42	C
Sacyr	3,47	0,23	3,09	9,11	9.469	3,49	18,57	4,23	C
Solaria	9,62	0,31	-20,35	23,12	19.709	0,00	12,68	11,37	M
Telefónica	4,54	-0,76	12,59	15,39	173.798	6,47	14,85	4,28	V
Unicaja	1,89	0,75	48,31	48,19	35.211	6,94	8,78	1,86	V

Ibex 35

CIERRE 13.850,30 ▲ VAR. PTS. 105,40 **0,77%** VAR. 2025 **19,45%**

Puntos



Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Iberdrola	416.529.700	158.601.200
Banco Santander	330.498.700	212.302.300
Repsol	248.552.700	60.484.240
Inditex	231.240.900	110.427.300
BBVA	209.409.100	130.766.200
Telefónica	173.797.900	51.049.930

Los mejores

	VAR. %
Airbus	3,69
Ecoener	3,26
Amper	3,22
Neinor	2,36
Grifols	2,33
Inmocoemto	2,31

Los peores

	VAR. %
Nyasa	-10,61
Global	-3,47
Azkoyen	-2,56
Técnicas Reunidas	-1,94
Duro Felguera	-1,85
Almirall	-1,84

Los mejores de 2025

	CAMBIO 2025 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSAS ¹	VOLUMEN SESIÓN ²	PER 2025 ³	PER 2026 ³	PAY OUT ⁴	DEUDA/EBITDA ⁵
1 Nyasa	103,45	0,02	0,00	19	2.107	-	-	-	-
2 Indra	100,12	37,84	16,05	6.038	104.049	18,16	16,10	15,91	2,63
3 Oryzon	94,29	3,69	1,40	214	1.082	-	-	-	-
4 Berkeley	89,22	0,39	0,19	165	3.511	-	-	-	-
5 Grenergy	82,24	75,00	26,80	1.700	5.227	17,19	20,22	0,00	6,63

Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %	
Madrid	1.373,98	0,78	20,81	Londres Ftse 100	8.774,65	-0,20	7,36
Paris Cac 40	7.589,66	0,48	2,83	Nueva York Dow Jones*	42.225,89	0,13	-0,75
Fráncfort Dax 40	23.350,55	1,27	17,29	Nasdaq 100*	21.644,74	-0,35	3,01
EuroStoxx 50	5.233,58	0,70	6,90	Standard and Poor's 500*	5.970,81	-0,17	1,52

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

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.XDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Adolfo Domínguez	4,72	-1,67	-10,61	-0,42	7	-	15,23	-	C
Aedas Homes	24,55	0,00	21,90	-5,21	2.127	11,36	9,70	26,69	V
Airbus	167,98	3,69	14,64	9,65	903	1,66	26,05	184,24	C
Airtificial	0,12	-0,34	-10,58	30,75	169	-	-	-	-
Alantra Partners	7,84	0,26	-14,04	1,82	43	-	-	-	-
Almirall	10,68	-1,84	8,59	29,69	5.096	1,80	29,02	12,81	C
Amper	0,15	3,22	49,61	34,21	1.210	-	51,27	0,20	C
Amrest	3,80	1,61	-35,68	-13,75	41	0,00	17,25	5,67	C
Árima	7,60	0,00	-9,09	-6,17	-	-	-	-	-
Atresmedia	5,16	-0,96	11,93	18,08	4.695	10,64	9,74	5,57	V
Audax Renovables	1,52	1,20	-19,00	-1,94	312	1,97	11,69	2,40	C
Azkoyen	9,14	-2,56	40,62	48,38	172	-	10,51	-	-
Berkeley	0,37	2,21	60,74	89,22	3.511	-	-	-	-
Bodegas Riojanas	3,24	0,00	-17,77	-1,82	0	-	-	-	-
CIE Automotive	24,00	0,42	-10,28	-5,51	14.804	4,04	8,29	31,87	C
Clínica Baviera	39,10	0,00	40,14	25,32	120	4,44	15,58	39,00	M
Coca-Cola European P.	80,70	0,88	18,33	9,80	111	2,59	19,44	82,54	C
CAF	45,95	-0,86	29,07	31,47	17.999	3,13	11,57	50,49	C
Corp. Financ. Alba	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cox	9,28	0,43	-	-4,23	166	-	8,77	-	-
Deoleo	0,20	0,25	-15,53	5,59	28	0,00	-	-	-
Desa	15,30	0,00	15,91	-0,65	-	7,32	9,03	-	-
Dia	26,50	-0,38	115,45	73,20	4.496	-	34,64	35,08	C
DF	0,24	-1,85	-56,64	4,61	321	-	-	-	-
Ebro Foods	17,50	0,00	12,32	10,20	759	4,45	12,90	20,70	C
Ecoener	4,75	3,26	28,38	5,56	136	1,18	32,99	5,95	C
eDreams Odigeo	7,62	0,40	10,60	-12,41	1.044	-	11,24	11,94	C
Elecnor	19,88	-0,30	-3,02	23,79	2.228	2,45	16,92	25,15	C
Ence	2,89	-0,35	-14,51	-6,84	3.955	4,23	34,77	3,92	C
Ercros	3,08	1,32	-12,99	-12,75	73	-	-	-	-
Faes Farma	4,51	0,00	22,55	29,60	1.001	3,26	16,22	4,71	M
FCC	11,90	0,34	19,15	33,86	337	5,17	13,89	13,02	C
GAM	1,31	0,00	-	-	31	-	17,95	-	-
Gestamp	3,01	0,20	3,90	21,29	4.083	4,02	7,65	3,14	M
Global Dominion	3,06	-3,47	-6,14	9,29	3.786	3,33	11,17	5,84	C
Grenergy	59,50	0,00	79,22	82,24	5.227	0,00	17,19	68,94	C
Grupo Catalana Occ.	49,10	0,00	25,74	36,77	8.497	2,87	9,31	52,80	C
Grupo Ezentis	0,12	-0,50	-38,13	44,00	155	-	-	-	-
Hotelbeds	10,76	-0,37	-	-	2.777	-	19,49	-	-
Iberpapel	20,20	1,51	7,99	16,28	17	2,67	-	26,00	C
Inm. Sur	11,80	-1,67	43,89	31,84	54	5,62	8,03	14,70	C
Inmocoemto	3,32	2,31	-	9,39	65	-	-	-	-
Innov. Solutions	0,57	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
Lab. Reig Jofre	3,07	-0,32	4,42	23,29	19	1,37	13,95	-	-
Línea Directa	1,35	-1,03	15,61	24,35	1.327	4,60	16,85	1,27	M
Lingotes	6,05	-0,82	-21,83	-3,97	51	-	43,21	-	-
Meliá Hotels	6,75	0,75	-10,95	-8,35	2.109	2,18	10,35	8,92	C
Metrovacesa	10,75	0,00	40,94	27,17	232	7,46	32,28	10,98	V
Minor Hotels	6,06	0,66	39,79	-3,81	46	3,63	16,16	4,10	M
Miquel y Costas	14,10	0,36	8,46	10,16	15	-	-	-	-
Montebalito	1,52	0,00	14,29	15,15	0	-	-	-	-
Naturhouse	1,79	0,28	9,48	8,16	25	7,82	-	-	-
Neinor Homes	16,48	2,36	66,42	11,34	7.883	10,33	16,40	16,68	C
Nicolás Correa	11,00	-0,90	66,16	42,86	100	2,73	11,64	-	-
Nueva Exp. Textil	0,44	-0,45	41,08	20,05	76	-	22,15	-	-
Nyasa	0,01	-10,61	168,18	103,45	2.107	-	-	-	-
OHLA	0,30	2,22	-12,63	-14,66	1.860	-	-	0,44	M
Oryzon	2,72	-0,73	43,76	94,29	1.082	-	-	7,65	C
Pescanova	0,32	0,00	-14,21	5,96	10	-	-	-	-
Pharma Mar	81,65	-0,24	138,05	2,32	5.117	0,84	37,99	92,17	M
Prim	11,50	-0,43	10,71	19,54	39	3,91	14,94	16,75	C
Prisa	0,38	0,26	1,06	26,91	6	-	17,36	0,43	M
Prosegur Cash	0,81	0,00	46,55	46,01	773	5,46	10,33	0,90	C
Prosegur	2,77	-0,18	53,78	63,22	4.281	5,06	11,77	2,68	M
Realia	0,93	0,00	-7,40	-9,22	2	-	19,29	1,12	C
Renta 4	16,90	-1,17	59,43	35,20	96	-	-	-	-
Renta Corp	0,71	0,00	-16,83	9,02	10	-	-	3,00	C
San									

Economía

Las pensiones de los nuevos jubilados superan en un 23% al salario más común

Las nóminas de los que llegan a la edad de retiro crecen un 15% en comparación con el año 2023

La jubilación de la generación del 'baby boom' explica parte de la brecha entre las dos variables

Blanca Martínez Mingo MADRID.

Las pensiones de los que ingresan por primera vez en el sistema ya equivalen a un 123,4% del salario más frecuente en nuestro país. O lo que es lo mismo, lo superan en un 23,4%. Así lo detalla el último informe del think-tank Fedea, junto al Consejo General de Economistas de España, *La situación económica de los jóvenes en España*, que también expone la brecha generacional en términos de renta (desde 2008, la de los jóvenes ha caído un 10%, mientras que la de los mayores de 65 años aumenta un 8%).

Según muestran los últimos datos publicados por ambas organizaciones las nuevas pensiones no solo quedan por encima del salario más frecuente, sino que también superan ligeramente al salario mediano (por un 2,4%, son un 102,4% de dicha cuantía), aunque se quedan por debajo del sueldo medio (se sitúan en el 84,8%).

La situación para el total de las pensiones es algo menos acusada. Según Fedea y CGE la pensión media es un 107,3% del salario más frecuente; un 89% del mediano, y un 73,8% del salario medio.

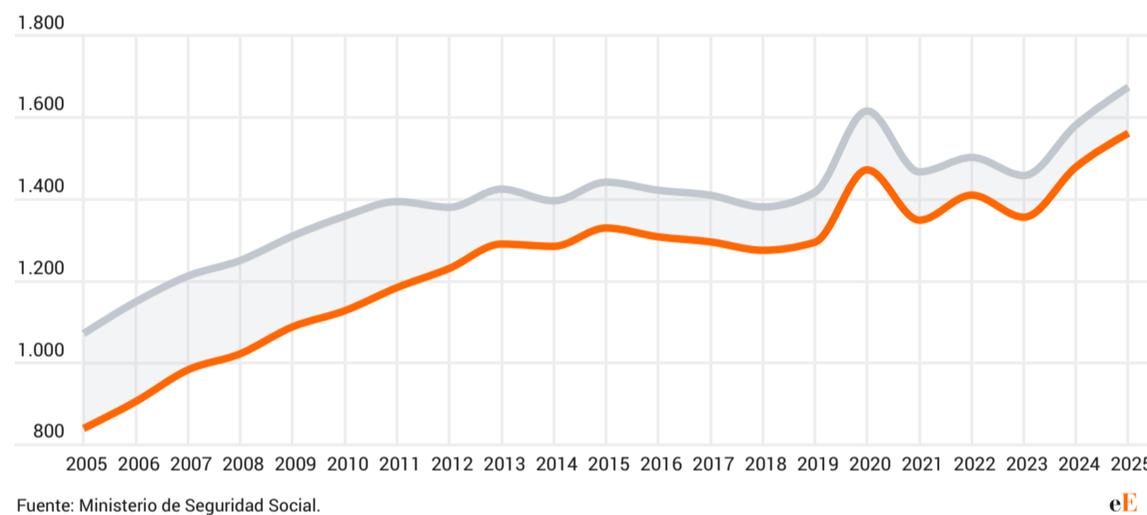
A la hora de comparar las pensiones con el salario, Fedea y el CGE tuvieron en cuenta la última Encuesta de Encuesta Anual de Estructura Salarial por el INE en el mes de mayo, que desprende que uno de cada cuatro asalariados (un 25,6%) tuvo una ganancia anual entre 14.000 y 20.000 euros. Los datos, publicados en el mes de mayo, son la serie más actualizada por lo que se refiere a la estructura salarial de nuestro país, pero datan de 2023.

Según esta misma encuesta, el sa-

Las nuevas pensiones son un 6% más altas que hace un año

Cifras hasta el mes de abril

■ Pensión media de los nuevos jubilados ■ Pensión media nuevos jubilados (asalariados)



Fuente: Ministerio de Seguridad Social.

lleen, conocida como el efecto sustitución, es otro de los elementos clave a la hora de explicar el tensionamiento del sistema en los últimos años. Este año, según las últimas proyecciones de la Autoridad independiente de Responsabilidad Fiscal (Airef), el efecto sustitución sumará 1,2 puntos porcentuales al crecimiento en el gasto (que las últimas previsiones cifraban en el 5,8%). La previsión del organismo es que este efecto tenga un impacto sume entre 0,9 y 0,7 puntos porcentuales al crecimiento del gasto en pensiones hasta 2029.

Tal y como muestran las últimas cifras publicadas por el Ministerio, en el mes de abril los nuevos pen-

El sueldo más frecuente entre los españoles fue de 15.574,85 euros al año en 2023

lario mediano se sitúa en 23.349,00 euros brutos al año; el más frecuente (con un 4,6% de los asalariados) se situó en torno a los 15.574,85 euros; el segundo más común fue de 19.500,29 euros (4,0% del total de asalariados), y el medio de 28.049,94 euros brutos al año.

Una característica de las funciones de distribución salarial, explica el INE, es que figuran muchos más trabajadores en los valores bajos que en los sueldos más elevados.

Este hecho da lugar a que el salario medio sea superior tanto al salario mediano, como al más frecuente.

A cierre de año en 2023, la pensión media se situó en los 1.379,39 euros al mes. Una cifra que, multiplicada por las 14 pagas que reciben los jubilados supone 19.311,46 euros al año. Ese mismo año, sin embargo, los nuevos jubilados entraron con una nómina media de 1.453,14 euros al mes. Es decir, 20.343,96 euros al año.

Cabe destacar, sin embargo, que desde el año 2023, tanto salarios como pensiones se han aumentado. En los últimos dos años, el Salario Mínimo Interprofesional (SMI) ha aumentado un 5 y un 4,4%.

Los sueldos regulados por convenio, por su parte, subieron un 3,46% en el año 2023, un 3,07% en 2024. La última cifra disponible para 2025 es la del mes de mayo, que

indica una subida salarial pactada del 3,35%. Al mismo tiempo, las pensiones se revalorizaron un 3,8% en 2024 y un 2,8% este año.

Un 11% más

Por otro lado, según los últimos datos disponibles, la pensión media de los que ingresan en el sistema ha crecido un 6% en el último año y, en comparación con 2023, el incremento es del 15%. Una circunstancia que se explica por la llegada de la generación del 'baby boom' a la edad de jubilación, que se llega al final de su vida laboral con carreras de cotización más largas y salarios más elevados que sus antecesores. Del total de nuevos pensionistas, un 80% son asalariados. Estos ya entran con una nómina media de 1.674,81 euros al mes.

La diferencia entre las pensiones de los nuevos jubilados y los que fa-

El efecto sustitución aportará 1,2 puntos porcentuales al aumento del gasto este año

sionistas entraron en el sistema con una nómina media de 1.562,15 euros brutos al mes distribuidos en 14 pagas, unos 21.870 euros al año. En contraste, los que salieron del sistema tenían unos ingresos medios de 1.324,24 euros al mes, 18.539 al año.

Es decir, la nómina de las altas superó en un 11,6% a la de las bajas del sistema. La diferencia en euros fue de 3330 euros al año y 238 al mes, la diferencia más elevada para el mes de abril desde el año 2022, cuando se introdujo la revalorización anual vinculada al IPC por la primera parte de la reforma al sistema de pensiones.

Saiz quiere atrasar el fin de la vida laboral con mayores incentivos

B. M. M. MADRID.

En este contexto, el ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, liderado por Elma Saiz, se ha enfocado en los últimos años en retrasar la edad de jubilación para contener el gasto de pensiones.

Los últimos pasos para aumentar la edad de retiro llegaron el lunes pasado en la reunión de diálogo social. Entonces Saiz presentó una propuesta a patronal y sindi-

catos en la que plantea elevar del 25 al 40% la jornada mínima para acceder al retiro flexible (la vuelta de los ya jubilados al mercado laboral) y del 75 al 80% la máxima.

El incremento en el número de horas, sin embargo, también vendría acompañado de más incentivos para quienes opten por retrasar su retiro. En concreto, la ministra plantea aumentar cuantía de la parte de pensión que se recibe entre un 10 y un 20%.

El objetivo del Ministerio con esta última iniciativa es cerrar los compromisos firmados en el mes de julio de 2024 con los agentes sociales y reformar la jubilación flexible, la última pata del acuerdo de pensiones. Tras aprobar el Real Decreto-ley 11/2024, que introdujo cambios en la jubilación parcial, activa y demorada y el reglamento que regula el acceso a la jubilación anticipada, el Ejecutivo avanza en las negociaciones para la flexible, que

regula la vuelta de los jubilados al mercado laboral. En este sentido, el porcentaje de pensión a cobrar complementaría el salario. Por ejemplo, si una persona vuelve al 40%, la Seguridad Social pondría el 60% restante; si trabajase un 50% la pensión añadiría el otro 50%, y si el jubilado cobrase el 80%, se completaría con un 20%. Así, la cuantía de la pensión a percibir será un 20% superior en el caso de que la jornada parcial sea entre el 60 y el

80%, y un 10% superior si la jornada es de entre el 40 y el 60% de una completa.

Hasta ahora, el Ejecutivo no ha compartido cifras sobre las nuevas modalidades de jubilación. Sin embargo, sí ha trasladado que hasta abril (inclusive) las jubilaciones demoradas representan ya el 11,4% de las nuevas altas, cuando en 2019 era de un 4,8%. Como consecuencia, la edad media se sitúa en los 65,2 años, frente a los 64,4 años de 2019.

Economía

Función Pública concreta esta semana las plazas para cubrir jubilaciones parciales

Confía en presentarlas a los sindicatos en la reunión de esta tarde o la del miércoles

Esther Zamora MADRID.

El ministerio para la Transformación Digital y de la Función Pública, liderado por Óscar López, presentará esta semana a los sindicatos las plazas que se ofertarán para cubrir las jubilaciones parciales. Así, el personal laboral de las administraciones públicas podrá hacer efectiva la compatibilización de parte de la pensión con el trabajo, un derecho que tienen reconocido a través de convenio y que se mantiene paralizado desde que el pasado mes de abril, cuando entró en vigor la reforma de las jubilaciones para todos los trabajadores.

Este problema viene dado por el cambio de la figura del relevista -figura clave en este tipo de retiro al ser el trabajador que supe al jubilado parcial-, ya que ahora se obliga al Sector Público a contratar a un sustituto con contrato indefinido y a tiempo completo. Estos nuevos requisitos mejoran considerablemente los que tenía antes este trabajador, ya que, además, le aporta una mayor estabilidad laboral -ahora el contrato debe tener una duración mínima de dos años desde la jubilación parcial del trabajador-, pero sí que es cierto que ralentiza la puesta en marcha de la jubilación parcial en el Sector Público debido a los principios por los que se rige la Administración Pública de Igualdad, Mérito y Capacidad, y es el motivo principal por el que se han visto paralizadas.

Ya fue el pasado mes de marzo, en una reunión entre CCOO y UGT con los representantes de Función Pública -en la que se realizó un balance del *Acuerdo Macro para una Administración del Siglo XXI* que comprendía los años 2022-2024-, cuando los sindicatos lograron que el ministerio de Función Pública se comprometiera a implantar una tasa adicional que garantice la jubila-



Óscar López, ministro para la Transformación Digital y de la Función Pública. ECONOMISTA.ES

ción parcial del personal laboral del sector público y permita crear más puestos por este motivo. Según afirmaron fuentes de UGT a *elEconomista.es* tras esa reunión, esas vacantes no computarían sobre el por-

centaje de tasa de reposición que se acuerde para la Oferta de Empleo Público, y se aprobará una OEP extraordinaria para cubrir esas plazas. De esta manera, se podrán sacar más plazas y que se podrá apli-

car aplicar la jubilación parcial en el personal laboral.

Si bien es cierto que durante las reuniones programadas para esta semana se prevé que el ministerio liderado por Óscar López comunique las plazas de los empleados que quieren recurrir a la jubilación parcial, los largos procesos de convocatoria que hay que cumplir en las administraciones públicas pueden hacer que estos empleados no puedan hacer efectiva su jubilación, como mínimo, hasta el mes de octubre, tal y como ya señalaron desde CsiF en abril.

Además, otros sindicatos como UGT ya alertaba que la tasa adicional no tendría efectos a corto plazo. Y es que, la problemática relacionada con la jubilación parcial

nace, principalmente, por los plazos extensos que se manejan en las administraciones públicas, ya que desde que se crea una necesidad hasta que se cubre ese puesto "pueden pasar tres años", asegura UGT. Plazos que el sindicato se ha propuesto reducir hasta los 18 meses.

Retos en la AGE

Además, a este reto de suplir las plazas que dejan vacantes los jubilados que optan por un retiro a tiempo parcial, se une el problema del envejecimiento de la plantilla de los empleados del sector público, que es uno de los principales rompecabezas a los que se enfrenta la Administración Pública en los próximos años -en el año 2024 la edad media de los empleados y empleadas públicas era de 50 años, siendo el personal laboral fijo el más sénior (con 52 años); y los temporales los más jóvenes (con 40 años de media)-.

Según el informe publicado por el Ministerio para la Transformación Digital y de la Función Pública, *Estudio sobre el envejecimiento*

El personal laboral fijo es el que tiene, de media, la edad más avanzada en la administración

El retiro parcial de los funcionarios y sanitarios sigue demorado

Los funcionarios del Estado y el personal sanitario siguen esperando a la jubilación parcial, un derecho que perdieron hace 13 años, en 2012, por los recortes del Gobierno de Mariano Rajoy y que todavía no han recuperado. Ahora, la introducción de este tipo de retiro se encuentra parada en la Comisión de Hacienda y Función Pública después de que el Gobierno alcanzara un acuerdo con UGT y CCOO el pasado mes de diciembre, una modificación que fue imprescindible para firmar el *Acuerdo Marco para una Administración del siglo XXI*.

La prioridad es reforzar los servicios de atención a la ciudadanía

E. Zamora MADRID.

El pasado jueves fue la primera reunión entre Función Pública y los sindicatos UGT, CCOO y CASIF para negociar la que será la Oferta de Empleo Público correspondiente al año 2025. En la primera toma de contacto, los negociadores por parte del ministerio no otorgaron ninguna cifra aproximada ni el número de bajas que hubo en 2024, pero aseguraron que la prioridad pa-

ra el año 2025 era la de reforzar los servicios de atención a la ciudadanía, ya que la falta de personal en dichos puestos de trabajo son los principales culpables de los largos tiempos de espera a la hora de realizar algún tipo de trámite relacionado con la Administración General del Estado.

La próxima cita es esta tarde, cuando se espera que Función Pública ofrezca a los negociadores la cifra de las bajas que hubo en 2025

y a través de la que se calcula la tasa de reposición. Para este cálculo se tienen en cuenta también las altas y el porcentaje de reposición que corresponde a cada sector que, en los presupuestos prorrogados de 2023 señalan que en los sectores prioritarios la tasa será del 120% y en los demás sectores del 110%.

Una vez se preste dicha información a los sindicatos, ellos formularán su oferta y tratarán de llegar a un acuerdo con el ministerio, que

se firmaría el jueves, lo que podría hacer que la propuesta de la Oferta de Empleo Público se llevara al Consejo de Ministros del 1 de julio.

Para el diseño de la OEP los sindicatos reclaman que se tengan en cuenta las jubilaciones de los trabajadores públicos (ya que el 21% de los empleados del sector público, que supone unos 51.000 trabajadores, ya tiene más de 60 años y tienen una edad próxima a la edad de jubilación). Además de alertar

de la pérdida de un total de 92.100 puestos de trabajo en los últimos 10 años y que "urge" a recuperar.

En la cita del próximo lunes o del miércoles, Función Pública tendrá que presentar el diseño de su OEP, que supone un reto no sólo cuantitativo, sino también cualitativo, ya que las necesidades y circunstancias de la Administración General del Estado son distintas con respecto a años anteriores y están en constante evolución.



El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, la ministra de Defensa, Margarita Robles y el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez. EFE

España acuerda con la OTAN dejar en el 2,1% sobre el PIB el gasto en Defensa

Sánchez explicó este domingo el acuerdo logrado antes de la cumbre en La Haya

eE/L. Montes MADRID/BRUSELAS.

El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, anunció este domingo un “acuerdo muy positivo” con la OTAN para incrementar el gasto militar de España hasta el 2,1% del Producto Interior Bruto (PIB) y rechazó llegar al 5% al entender que “no tiene sentido” y que sería “despilfarrar miles de millones de euros” que no ayudarían a “estar más seguros”.

“Respetamos el deseo legítimo de otros países de aumentar su inversión en defensa, si así lo quisieran, pero nosotros no vamos a hacerlo”, reveló durante su comparecencia de este domingo en el Palacio de la Moncloa poco después de las seis de la tarde tras leer una declaración institucional.

Un pacto que ha calificado como “muy positivo” puesto que permite “cumplir con la alianza transatlántica” y “preservar su unidad” sin incrementar el gasto en defensa.

Sánchez destacó que un gasto del 2,1% es lo suficiente para “mantener todo el personal y equipamiento” de la política de defensa española: “Ni más ni menos”. En cambio, llegar al 5% haría que gran parte de ese dinero fuera a reforzar la industria de otros países.

Tras destacar que el mundo atraviesa actualmente “tiempos convulsos” por la guerra de Ucrania y el incremento de la tensión bélica en Oriente Próximo, Sánchez recordó que la OTAN viene exigiendo a sus integrantes duplicar e incluso triplicar el gasto de cada país en política de defensa y recalcó que “nosotros no vamos a hacerlo”.

El jefe del Ejecutivo adujo que “sería desproporcionado e innecesario” llegar al 5% del PIB, aunque otros sí lo hagan, porque existe una “asimetría normal e inevitable” y porque sus diferencias económicas son “muy notables”.

Una cumbre clave

Las tensiones y tiras y aflojas exhibidas en los últimos días se configuran como la antesala de lo que seguro será un arduo ejercicio de diplomacia en la Cumbre de la OTAN que se celebra esta semana en La Haya. El encuentro girará en torno a elevar al 5% el gasto en defensa de los 32 países miembros, requisito proclamado por Washington y respaldado por el secretario general de la Alianza Atlántica, Mark Rutte. Los Gobiernos toman posiciones. Unos más vocales que otros. Y España llegaba a este encuentro sola en su negativa de elevar el gas-

La Casa Blanca no da marcha atrás

La Casa Blanca respondió al presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, el jueves que los países de la OTAN, incluido España, tienen que aumentar el gasto en defensa al 5% del PIB. Karoline Leavitt, portavoz de la Casa Blanca, indicó que Trump “quiere que todos los países europeos paguen la parte que les corresponde y cumplan con ese umbral”. Leavitt explicó que el magnate “ha dejado muy claras sus prioridades”. La exigencia es “justa”, dijo, considerando que “los contribuyentes estadounidenses han aportado una cantidad considerable de dinero”, miles de millones para intereses mutuos.

to militar a falta de que se anuncien los acuerdos alcanzados por los demás integrantes de la coalición.

La conversación sobrevuela las altas esferas diplomáticas desde hace semanas. Se urden las negocia-

ciones para encaminar las conversaciones que tendrá lugar al más alto nivel político esta semana. La intención del exprimer ministro holandés, plasmada en la carta de convocatoria, era lograr un compromiso para que los 32 países eleven el gasto en defensa al 5% del PIB. Para tal fin, se ha delineado una fórmula que fija que el 3,5% de ese gasto se destine a inversión militar pura mientras que el 1,5% restante vaya a parar a lo que se denomina inversión militar blanda y que comprendería infraestructuras críticas, ciberseguridad o control en fronteras.

España había rechazado desde un principio este objetivo, planteado para el horizonte de 2032. Su negativa se evidenció la semana pasada con una carta del presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, en la que solicitaba que fuera un compromiso opcional. Sostenía la incompatibilidad de tal objetivo con “nuestro Estado de bienestar y nuestra visión del mundo”. Argumentaba que ese 5% no se puede alcanzar si no es a costa de aumentar los impuestos a las clases medias y recortar servicios públicos y beneficios sociales. España es, en este escenario, el único país que ha mostrado su rechazo claro y patente al compromiso que se pretende al-

canzar en La Haya.

Si bien ha sido el único país en manifestar abiertamente su posición, Madrid no es la única capital a la que se le antoja inviable alcanzar tales cuotas de gasto militar. La perspectiva de otros aliados, como Italia, Alemania, Bélgica, Canadá o Reino Unido es también la de inalcanzable, pero juegan con la ambigüedad. Por un lado, con los plazos, intentando ganar flexibilidad y tiempo, tratando de estirar el horizonte hasta 2035 en lugar de 2032 como se plantea en la propuesta inicial. Por otro, jugando con la perspectiva de que el incumplimiento del compromiso no implica, en ningún caso, represalias de carácter punitivo dentro de la OTAN.

El Gobierno esgrime varios argumentos para rechazar las exigencias del presidente estadounidense, Donald Trump, avaladas por Rutte. Por un lado, la dinámica de cre-

EEUU amenaza con salir de la organización si no se alcanza el compromiso

cimiento del PIB español requiere elevar los recursos destinados a esta partida en un esfuerzo muy superior al que realizan otros países. Por otro, no supone lo mismo ese 5% del PIB en un país grande como España frente al esfuerzo que requiere para otros más pequeños como los Bálticos, los más implicados en alcanzar este objetivo junto con los del norte de Europa. Al fin y al cabo, los más expuestos a la amenaza rusa.

España propone cumplir con los objetivos de la organización destinando el 2,1% del PIB a defensa. Incide, en paralelo, que ya ha incrementado los esfuerzos para alcanzar el objetivo del 2% del PIB este año, en 2025, pese a que el compromiso de la Cumbre de Gales de 2014 establecía que ese umbral debía alcanzarse en 2024. El Gobierno pone sobre la mesa, además, los recursos que destina en los batallones desplegados en el flanco Este. Para España, no está en duda su compromiso con la Alianza Atlántica, pero considera desproporcionada la exigencia de duplicar esta partida presupuestaria.

El tablero del juego internacional ha cambiado por completo con la llegada de Donald Trump a la Casa Blanca. No es ningún secreto el poder que Estados Unidos entraña en el seno de la OTAN pero el republicano ha hecho patentes esfuerzos por exhibirlos. Una de las condiciones de su nuevo mandato era, precisamente, la que se debate en esta Cumbre: que los aliados debían llegar a ese objetivo del 5%. Un mensaje proclamado de la mano de un ultimátum: de no ser así, Washington se saldría del club de los 32.

Economía

El ministro Torres dio una obra a una firma acusada de mordidas pese a ser la más cara

Adjudicó un contrato con criterios subjetivos tras una visita de Koldo García a Canarias

Ángela Poves/Javier Romera MADRID.

Ángel Víctor Torres, ministro de Política Territorial, adjudicó en 2022 un contrato en Canarias, de cuya Gobierno era entonces presidente, a Levantina, Ingeniería y Construcción (LIC), una de las empresas vinculadas a la trama Koldo y bajo sospecha por el pago de mordidas. Lo hizo tras una visita a las Islas de Koldo García, asesor del exministro Ábalos, y de José Ruz, el dueño de LIC, bajo criterios subjetivos, ya que era la propuesta más cara.

Levantina obtuvo una valoración por su oferta económica de 54,24 puntos, lo que la situaba como la más cara entre las ocho que pujaban por el contrato. La más valorada con 60 puntos fue la UTE formada por Insa y TR Construya; OHLA, con 59,83; Satocán, con 58,31; FCC, con 59,64; Vivo Construcciones con 55,84 de Construplan y Comsa con 55,60.

La adjudicación era para la reforma del denominado Edificio Royal, que iba a albergar la Delegación de la Hacienda Tributaria Canaria en Las Palmas de Gran Canaria, por una cuantía de 6,5 millones de euros, una obra que todavía no se ha llevado a cabo y que ha levantado la sospechas de la Unidad Central Operativa (UCO) de la Guardia civil. Koldo García y Ruz llegaron a Las Palmas el 9 de febrero de 2022 y, a continuación, el 13 de ese mismo la Agencia Tributaria de Canarias publicó una licitación para obras por 6,5 millones de euros.

El concurso fue adjudicado el 10 de mayo para poder optar al concurso. La UCO mantiene que “aunque bien es cierto que se desconocen los motivos de viaje al Archipiélago (de Ruz y Koldo), conviene citar que cuatro días después se publica el anuncio de licitación, resultando finalmente adjudicataria Levantina, Ingeniería y Construcción, constructora en la que José



Ángel Víctor Torres, ministro de Política Territorial. EFE

Ruz figura como apoderado”.

Levantina se llevó la obra porque logró la mejor puntuación en dos criterios subjetivos, la correspondiente a la memoria descriptiva y de organización de los trabajos y la del plan de control de calidad. Su puntuación final fue así de 94,24 puntos, frente a 92,58 de Comsa y 91,33 de OHLA, que ocuparan la segunda y la tercera posición respectivamente.

La decisión, de hecho, fue impugnada por OHLA, según consta en los documentos publicados en la Plataforma de Contratación del Estado, aunque finalmente fue archivada.

La constructora con sede en Madrid interpuso un recurso ante el Tribunal Administrativo de Contratos Públicos de Canarias, que finalmente fue desestimado, donde cuestionaba la puntuación otorgada a Le-

vantina, afirmando que se asignaron puntuaciones “muy distintas” en comparación con su oferta. OHLA detalló, que en el informe del arquitecto técnico de la adjudicación, “se refleja la misma motivación en cuanto a las tres proposiciones y se indica que la suya propia cumple con todas las exigencias del PCAP, por lo que entiende se ha conculcado el principio de igualdad de trato y no

discriminación”, recogido en la Ley de Contratos del Sector Público (LCSP). La constructora explicó, además, que “esa valoración fue decisiva a la hora de adjudicar el contrato, pues de habersele otorgado la máxima puntuación, su oferta hubiese resultado clasificada en primer lugar”. A su juicio, las valoraciones de su oferta y la de Levantina “son idénticas” y, sin embargo, “las puntuaciones otorgadas presentan una diferencia de tres puntos que no se justifica de ninguna manera”. “Carece de sentido y es contrario al principio de igualdad de trato a los licitadores que, ante dos ofertas sustancialmente idénticas y que cumplen ambas estrictamente con los requisitos exigidos en el Pliego, se otor-

Cuatro días después de la visita de García, se publicó el anuncio de licitación

OHLA impugnó el contrato y aseguró que las puntuaciones “no se justificaban de ninguna manera”

que a una de las dos una puntuación un 50% superior, cuando la motivación reflejada en el informe de valoración es la misma”, se recoge el recurso de OHLA.

El PP pide explicaciones

El PP de Canarias se cuestionó ya el pasado viernes en rueda de prensa si el ministro de Política Territorial y expresidente de Canarias “abrió la puerta” del archipiélago a la trama de Koldo y sobre todo, “a cambio de qué”. Fernando Enseñat apunta a que el ministro “tiene que explicar por qué es el presidente de Canarias con mayor número de casos de presunta corrupción de toda la historia de Canarias” y ha insistido en si “la banda del peugeot” pudo hacer negocios en las islas sin su «beneplácito”.

Armengol declarará en la Comisión de Investigación el 8 de julio

J. R/Á. P MADRID.

La comisión de investigación sobre todas las ramificaciones del ‘caso Koldo’ ha fijado para el próximo 8 de julio la comparecencia de la presidenta del Congreso y líder del PSOE balear, Francina Armengol, por sus versiones sobre el encuentro con el presunto seguidor de la trama Koldo, Víctor de Aldama. Precisamente, los populares han forzado la comparecencia de Ar-

menbol en esta comisión de investigación justo un día antes de que el jefe del Ejecutivo, Pedro Sánchez, acuda al Congreso para dar explicaciones sobre el último informe de la UCO, entre otras cosas.

Conciencia hipertranquila

Armengol ha insistido en que tiene “la conciencia hipertranquila” porque “no hay corrupción” en su etapa al frente del Ejecutivo balear. La socialista ha insistido en que “no

hay corrupción ni nada de eso” en su etapa al frente de la administración insular. El portavoz del Govern y conseller balear de Economía, Hacienda e Innovación, Antoni Costa, ha garantizado que el Govern “no dejará ni un euro por auditar” en los contratos de los últimos diez años sobre los que pueda haber la más mínima vinculación con la presunta trama corrupta y ha alertado que, aunque no se disponen resultados de la audito-

ría encargada por el Ejecutivo autonómico, “las sospechas son crecientes”.

En la rueda de prensa posterior al Consell de Govern del pasado viernes, el portavoz reconoció que la información que maneja es la misma que se está conociendo a través de los medios de comunicación y que “se mueven en función de sospechas”, aunque “no van rebuscando por los cajones”. “Ojalá no haya nada”, ha afirmado, insistiendo, sin

embargo en que crecen las sospechas. El conseller añadió que si se confirman las sospechas se irá directamente a la Fiscalía. “Ni un euro que esté bajo sospecha se dejará de analizar y se harán pagar las consecuencias a quien haya hecho un uso fraudulento de los recursos públicos”, indicó. Frente a las declaraciones de Armengol, el portavoz del Partido Popular dudó de que la líder socialista pueda estar tranquila.

LOS BAJOS PRECIOS MALOGRAN UNA COSECHA DE CEREBAL DE RÉCORD

Las previsiones apuntan a más de 25,2 millones de toneladas, muy cerca de la histórica de 2020

R.Daniel VALLADOLID.

El sector cerealista no ve la luz al final del túnel. Tras años de cosechas diezgadas por la sequía, la que se presenta como una campaña récord se ve amenazada por el desplome de los precios. “Estamos en un números rojos”.

La entrada de las cosechadoras en los campos de cereal que inundan España está confirmando las buenas expectativas de una campaña que se ha visto favorecida por unas abundantes lluvias. Las primeras previsiones apuntan a una producción que puede ser histórica. El Consejo Sectorial de Cereales de Cooperativas Agro-alimentarias de España ha situado la producción total en 25,2 millones de toneladas, lo que supone un aumento de alrededor del 15% respecto a la pasada campaña, marcada por los efectos de la sequía. Se trataría de la segunda mejor cosecha después de la histórica de 27,5 millones de toneladas de 2020.

En términos de rendimiento medio por hectárea, la mejora ha sido generalizada, con incrementos del 15% respecto a 2024, alcanzando los 4,52 t/ha de media.

Sin suficientes graneros

En la misma línea se mueven las previsiones de la Asociación de Comercio de Cereales y Oleaginosas (ACCOE), que sitúa la producción (en este caso sin contabilizar el maíz) en los 21,6 millones de toneladas. Su secretario general, José Manuel Álvarez, asegura que “según lo que estamos viendo hasta ahora vamos a estar rozando el récord histórico de 2020, un poquito por debajo aunque todavía hay un porcentaje de posible cambio”. La abundancia de grano, de hecho, está provocando problemas de almacenamiento, lo que obligará a guardarlo en balas de plástico como el forraje. “Los grandes productores como Ucrania y Rumanía lo hacen desde hace tiempo porque funciona muy bien”, señala Álvarez.

Para los agricultores, sin embargo el reverso de la moneda está en los bajos precios. “Con las cotizaciones actuales, por debajo de los 200 euros la tonelada de cebada, podemos estar perdiendo tranquilamente 250 euros por hectárea. Una hora de taller cuesta 75 euros, una tonelada de urea vale 500 euros, un fertilizante que hace 10 años valía 10-12 euros, ahora son 50 euros”, afirma Santi Caudevilla, responsable de Cereales de Unió de



El agricultor Mario de la Cruz segando una parcela en la localidad vallisoletana de Nava del Rey. EE



NUEVO NÚMERO DE LA REVISTA 'AGRO'

Ya está disponible el número de junio de la revista 'elEconomistaAgro'. Como cada mes, puede descargarla de forma gratuita en el kiosco de la página web de 'elEconomista.es/kiosco/' o suscribirse para recibirla puntualmente cada mes en su buzón de correo electrónico. En este número incluimos una entrevista con el consejero de Agricultura de Andalucía, Ramón Fernández-Pacheco.

Pagesos.

Las organizaciones agrarias llevan ya días movilizándose para exigir precios justos. Recientemente, las organizaciones profesionales agrarias COAG, ASAJA y UPA. remitieron una carta conjunta al mi-

nistro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, para denunciar la crítica situación que atraviesa el sector cerealista español ante el hundimiento de los precios en origen y el imparable aumento de los costes de producción. “La

campaña de cereales arranca con números rojos para nuestros agricultores”, advertían las organizaciones, que acusan a la Unión Europea de haber cometido un grave error al permitir, sin control ni salvaguardas, una entrada masiva de grano procedente de Ucrania. Desde el inicio de la guerra, las importaciones de trigo blando en Europa se han multiplicado por siete, distorsionando gravemente los mercados y expulsando al cereal español de su propia casa, según estas organizaciones.

Por ello reclamaban con urgencia la revisión inmediata del acuerdo comercial con Ucrania, estableciendo límites a la entrada de trigo y cebada que permitan la supervivencia del productor europeo; la puesta en marcha de una línea de ayudas económicas específica para los cerealistas españoles, tal y como ya se ha hecho en otros países europeos, y la activación de una ayuda directa para compensar el sobrecoste de los fertilizantes, con el fin de amortiguar el desmesurado incremento de precios provocado por los aranceles. “El campo español no puede ser moneda de cambio geopolítico. Si no se actúa ya, miles de

explotaciones desaparecerán en los próximos meses”, conclúan.

El desplome de los precios parece no tener fin. La Lonja de Salamanca registró el pasado lunes una caída de 15 euros por tonelada en el precio de la cebada, para situarse en los 178 euros, lo que llevó a Upa Castilla y León a pedir que se suspendiesen las cotizaciones al entender que “hace el juego a intermediarios y a quienes desde su despacho levantan el teléfono y por cada operación hacen su negocio”.

José Manuel Álvarez, de ACCOE, asegura sin embargo que “estamos en un contexto de cosecha mundial récord. No hay especulación porque no se puede especular. Si está llegando el cereal al puerto a 200 euros y tú quieres venderlo a 210, no vas a poder. Es el mercado el que marca el precio y hay un exceso de oferta”.

Las previsiones no apuntan a que el cereal registre grandes subidas,

Los almacenistas creen que la guerra de Irán puede subir los precios en nuestro país

aunque puede haber factores geopolíticos que lo posibiliten, como el recién desatado conflicto entre Irán e Israel, que puede hacer que suba el precio del petróleo y por tanto los fletes, lo que encarecería la importación y empujaría al alza los precios en el mercado nacional.

Plante en Cataluña

Con lo bajos precios están reverdeciendo movimientos que nacieron en las históricas protestas agrarias del pasado año. Así. Revolta Payesa provocó hace unos días la parada de las cosechadoras y de las entregas para que los precios de salida de la cebada fuesen de 200 euros frente a los 165 que estaban ofreciendo los comercializadores.

“Ojalá que se pudiera pagar a los agricultores lo que se merecen y más, pero el mercado es así, no perdona. Dentro del sector no podemos hacer absolutamente nada”, señalaba José Manuel Álvarez, director de la Asociación de Comercio de Cereales y Oleaginosas.

Para leer más www.eleconomista.es/kiosco/
Agro
 elEconomista.es

Economía

La patronal valenciana se aleja de Mazón por la financiación y las cesiones a Vox

CEV y sindicatos han pedido al PP que no rompa el frente común para reformar el sistema

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

La relación entre el presidente valenciano, el popular Carlos Mazón, y el empresariado valenciano ha sufrido en los últimos meses un proceso de deterioro paralelo al aumento de la tensión política. Un desgaste que ha vivido su último capítulo con el pulso del Gobierno socialista de Pedro Sánchez y las comunidades autónomas del PP por la financiación autonómica, una de las pocas cuestiones en la que se había consensuado una postura común entre populares y socialistas en Valencia hace una década.

En un gesto poco corriente, la patronal autonómica CEV y los dos grandes sindicatos, CCOO y UGT, lanzaron un comunicado conjunto hace unos días en que reprochaban al PP valenciano lo que consideraban un intento de instrumentalizar la Plataforma por la Financiación Justa, la entidad en la que participan todos los partidos, salvo Vox, agentes sociales e instituciones de todo tipo. Los populares habían pedido convocarla para que apoyase expresamente la exigencia del FLA extraordinario que el Gobierno central no ha aprobado este año y un fondo de nivelación transitorio. Dos medidas que los socialistas valencianos rechazan para presionar a Mazón para que se sume a la condonación planteada por Sánchez y Montero en el acuerdo con ERC.

El propio presidente de la CEV, Salvador Navarro, ha reivindicado ambas medidas, incluso con cartas a la propia Montero. Pese a ello, desde la patronal se considera que obligar a esta Plataforma a posicionarse sin consenso previo puede dinamitar un trabajo de años y debilitar aún más la cuestión de fondo: acabar con la infrafinanciación valenciana. De hecho, el propio Navarro, responsable de frenar el frente común al haberse



El presidente valenciano Carlos Mazón y el presidente de CEV, Salvador Navarro. EE

levantado de la última reunión bloqueando posibles avances.

El extremismo de Vox

Pero detrás de la unión pública exhibida por patronal y sindicatos tam-

bién late la tensión con la Generalitat de Mazón y su partido tras haber aceptado cambios exigidos por Vox vía enmiendas para lograr sacar los presupuestos adelante. En ellos se incluyen recortes de fondos

tanto a unos como a otros. Aunque la CEV los ha asumido en público como un sacrificio para reforzar el dinero a la reconstrucción, no ha gustado el mensaje que envían los partidos políticos y lo incluye dentro de una campaña para debilitar el valor del diálogo social.

Navarro volvió a reivindicar los logros de la negociación colectiva, que también consideró que se ve amenazada desde el Gobierno de Pedro Sánchez "a golpe de BOE", en la asamblea de CEV hace unos días. "El diálogo social no es una opción ideológica. Es una herramienta de gobernanza inteligente", recaló tras asegurar que se quiere restar representatividad a organizaciones "legitimadas por décadas de trabajo serio y neutral".

Una reunión para reconducir la tensión

En su negativa a convocar la plataforma por la financiación, patronal y sindicatos también afearon que no se hubiese convocado desde enero a la Mesa de Diálogo Social después de que el Gobierno valenciano afease a los sindicatos sus críticas y las manifestaciones contra el propio Mazón por la gestión de la DANA. En apenas unas horas el propio presidente convocó ese organismo con CEV, CCOO y UGT para el próximo miércoles en lo que apunta que será un intento de deshielo, una vez Mazón ha sacado adelante los presupuestos con Vox. La estrategia del presidente valenciano de trasladar una reconstrucción eficiente en parte depende de ese apoyo empresarial.

La Comunidad levantina liderará el alza del PIB en el ejercicio 2026

BBVA Research prevé que crezca un 2,6%, pese a revisarlo a la baja

elEconomista VALENCIA.

La economía de la Comunidad Valenciana seguirá dando muestras de su fortaleza durante este año y el próximo pese a los efectos de la DANA en Valencia y la inestabilidad política, según las previsiones de BBVA Research. El servicio de estudios de la entidad prevé un crecimiento del PIB del 2,4% para 2026, el más elevado de todas las autonomías, pese a que se ha revisado a la baja. Para este año, sitúa el crecimiento de la economía valenciana en el 3,1%, también en el grupo de cabeza, por detrás de Canarias y Baleares.

3,1
POR CIENTO

Es la estimación de crecimiento del PIB autonómico para este año del servicio de estudios

En el caso valenciano, la entidad considera que la actividad se verá impulsada por las medidas adoptadas para la recuperación de la actividad y del stock de capital tras la dana. Aunque para el próximo año ha revisado a la baja el crecimiento del PIB esperado por el peor comportamiento de las exportaciones o el menor dinamismo del consumo de no residentes y de los nacionales, se apunta que la recuperación post DANA podría llevarla a liderar el alza del PIB en 2026. Además señala que el peso de servicios como restaurantes y alojamiento crece en las cestas de consumo en España y en países emisores de turistas, como Francia y Alemania.

El 'Consell' anuncia a las farmacias retrasos en los pagos de un mes

La Generalitat Valenciana lo achaca a que Sánchez no haya aprobado el FLA extra

Á. C.Á. VALENCIA.

El paso de los meses empieza a hacer visible los problemas de tesorería de la Generalitat Valenciana, que ha visto como la catástrofe de la DANA le llevaba a redirigir a la emergencia parte de sus recursos. A ello se ha sumado el hecho de que

por primera vez desde 2012 el Gobierno de Pedro Sánchez no haya aprobado el denominado FLA extraordinario, con el que venía aportando financiación equivalente al exceso de déficit del año anterior a comunidades como la valenciana.

El departamento de Sanidad del Consell valenciano ya ha comunicado a las farmacias que la falta de ese instrumento, cifrado en cerca de 2.500 millones de euros al año, supondrá retrasos en los próximos pagos. Así lo ha trasladado el con-

sejero de Sanidad, Marciano Gómez, a los presidentes de los tres Colegios de Farmacéuticos. La administración estima que tendrá que retrasar un mes los pagos a las despachos de los farmacéuticos, uno de los grandes gastos de las arcas autonómicas.

Gómez insistió en culpar de esta situación a la no aprobación del FLA extra, con la que se esperaba contar con 1.900 millones de euros en el mes de julio. Ante la falta de liquidez, el Gobierno de Mazón ase-

gura está realizando un enorme esfuerzo de gestión de tesorería por agilizar y regularizar pagos a un sector como el farmacéutico, que resulta prioritario para la asistencia sanitaria a los ciudadanos.

El propio presidente valenciano convocó a finales de mayo a las principales asociaciones de proveedores y contratistas para trasladar las dificultades en los pagos de la Administración. Una situación agravada por la falta de las entregas a cuenta, aprobadas finalmente ha-

ce unos días. por las que la Generalitat estima que ha dejado de recibir 165 millones al mes. A ello se suman los gastos e inversiones extra para afrontar la DANA.

Según los últimos datos del Gobierno autonómico, la deuda comercial rozaba 1.767 millones de euros al cierre del mes de abril. De ella, el 83% corresponde a la Sanidad pública, que supone el mayor capítulo de gasto de los presupuestos, mientras Servicios Sociales y Educación suman el 5% cada uno.

Economía

Irán, el porqué de un ataque en vez de un acuerdo



Análisis

Jorge Cachinero

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

Estados Unidos (EEUU) e Irán sostuvieron cinco rondas de negociaciones a través de intermediarios en Mascate y en Roma desde abril de 2025 para encontrar una solución a los riesgos asociados a la continuación del programa nuclear iraní.

El ataque de Israel contra instalaciones del proyecto nuclear, el sistema de defensa aérea y de misiles y responsables máximos de las Fuerzas Armadas de Irán y la respuesta de Teherán hicieron imposible la sexta reunión, que estaba programada para el 15 de junio de 2025. Las razones que empujaron a retomar el contacto entre Washington y Teherán eran varias.

Irán sufre problemas económicos y sociales graves y un clima creciente de desafección de la población desde que el presidente estadounidense, Donald J. Trump (DJT), volvió a imponer sanciones a Teherán al abandonar en mayo de 2018 el acuerdo nuclear de 2015. Asimismo, el presidente actual de Irán, Masoud Pezeshkian, fue elegido en julio de 2024 con una plataforma favorable al acercamiento a Occidente y a la búsqueda de un acuerdo nuclear nuevo.

Esta visión contaba con el consenso de la clase política dirigente en Teherán, que deseaba acabar con el régimen de sanciones que Irán padece. Irán recibió el impacto en 2024 del debilitamiento de algunos de los grupos regionales terroristas que Teherán financia para proyectar su influencia en el Oriente Próximo y para cercar a Israel, como son los casos de Hizbulá, en el Líbano, o de Hamás, en Gaza.

Israel e Irán intercambiaron ataques limitados en 2024, sin que llegara a estallar una guerra abierta entre ellos.

Los incentivos para que Irán reiniciara las negociaciones con EEUU eran poderosos.

El enfoque estratégico de EEUU cambió con la vuelta de DJT a la presidencia de EEUU. DJT identificó que existía una oportunidad



Ejército de Irán. REUTERS

táctica para alcanzar un acuerdo con Irán y evitar el tener que acabar con el programa nuclear de Teherán por medio de una intervención militar.

El objetivo de DJT era paralizar completamente el proceso de enriquecimiento de uranio de Teherán, aunque el abandono de dicho

enriquecimiento en su totalidad constituía una línea roja para el gobierno de Irán, que no quería traspasar. El líder supremo iraní, Jamenei, defendía seguir enriqueciendo uranio con fines pacíficos y rechazó las exigencias estadounidenses de renunciar a él, ya que era esencial para cubrir las necesidades ener-

géticas de su país y suponía una cuestión de soberanía nacional.

Este era el nudo gordiano ante el que se encontraron a mitad de junio las conversaciones de EEUU con Irán y los intereses existenciales de Israel.

Las alternativas a aquel atasco diplomático se están experimentando de forma trágica en

estos momentos, en lo que podría ser el anticipo de un escenario dramático.

El fracaso de las negociaciones entre EEUU e Irán fue el incentivo para que Israel golpeará las instalaciones iraníes de su programa nuclear con la colaboración estadounidense para acabar con esa amenaza existencial para Jerusalén durante muchos años.

La incapacidad de llegar a un acuerdo terminó con las expectativas de DJT para consagrarse mundialmente como un artífice de la paz e impidió la reentrada de las compañías estadounidenses en el mercado iraní, si las sanciones a Irán se hubieran suspendido.

Irán había trasladado a EEUU que estaba dispuesta a reducir los niveles de enriquecimiento del uranio que procesa como concesión para que se hubiera abandonado ese callejón sin salida, a cambio de un levantamiento parcial de las sanciones que Teherán venía sufriendo.

Asimismo, Irán había propuesto trasladar to-

do el uranio enriquecido por encima del grado militar a Rusia para su custodia, paralizar sus centrifugadoras y permitir que los verificadores de la Organización Internacional de la Energía Atómica realizaran inspecciones rigurosas.

Sin embargo, el enviado especial de DJT para

el Oriente Próximo, Steve Witkoff, comunicó que Irán debía deshacerse completamente de cualquier uranio enriquecido que obrara en su poder porque la reducción parcial de sus estocajes no era aceptable.

Irán se equivocó al creer que su seguridad nacional estaría garantizada con la amenaza del desarrollo de

algunas cabezas nucleares y que el riesgo de un ataque devastador contra su territorio sería disuadido con su posesión.

Al final, sucedió, más bien, todo lo contrario. Nadie en el Oriente Próximo, con Arabia Saudí y muchos países árabes a la cabeza, desea que Irán se convirtiera en una potencia nuclear.

Tel Aviv y Teherán intercambiaron ofensivas en 2024, sin que llegara a estallar una guerra

Irán aseguró a EEUU que reduciría niveles de uranio a cambio de que levantara las sanciones

EEUU sanciona a varias empresas por comercializar con la defensa iraní

Las multas afectan a empresas asiáticas por adquirir y transportar maquinaria

Agencias MADRID.

El Departamento del Tesoro de Estados Unidos sancionó a varias empresas, un individuo y un barco por su participación en la adquisición y transporte de maquinaria para la industria defensiva iraní en el marco del conflicto entre Israel e Irán.

“Estados Unidos sigue determinado en obstaculizar cualquier intento de Irán por adquirir tecnología, componentes y maquinaria de doble uso que apoye los programas de misiles balísticos, vehículos aéreos no tripulados y armas asimétricas del régimen”, indicó el secretario del Tesoro, Scott Bessent.

En concreto, las sanciones afectan a la empresa *Unico Shipping*, con sede en Hong Kong, y propietaria del buque sancionado *Shun Kai Xing*, con bandera de Panamá.

Según Washington, la empresa transportaba maquinaria para la empresa iraní *Towse Sanaye Nim Resanaye Tarashe*, dentro de la ‘lista negra’.

Asimismo, *Futech Co Limited*, con sede en China, también ha sido sancionada por enviar equipos a *Towse Sanaye Nim Resanaye Tarashe*. En las operaciones de transporte de material también se incluyen la empresa *Dongguan Zanyin*, con sede en China, y *Athena Shipping*, con sede en Hong Kong y operadora del barco sancionado.

Además, en la lista también se encuentran *V-Shipping* -con sede en Singapur, responsable de fletar a la embarcación y empresa que participó en la coordinación de las cargas- y *Shenzhen Xinxin Shipping Co*, con sede en China, debido a los mismos motivos.

Por último, Estados Unidos sancionó al ciudadano chino Zhang Yanbang, capitán del barco, y a la empresa *Dis Ticaret Limited Sirketi*, con sede en Turquía, por ocultar la carga en un recibo de la mercan-

cía, según detalló el Tesoro en un comunicado.

Este hallazgo se producen en un momento en el que la tensión entre Irán e Israel está en plena escalada, con Estados Unidos intentando no interferir para no desatar un conflicto armado, al mismo tiempo que intenta negociar con Teherán el freno del programa nuclear del país árabe. Por el momento, todavía no se ha llegado a un avance y el conflicto entre ambos países sigue escalando.



Ecomotor N°01

5€

DS N°8

**Lujo y elegancia
francesa con 750
km de autonomía**



elEconomista.es



Wall Street y las principales bolsas europeas dejan de cotizar

Ecomotor N°01

Ya a la venta en tu quiosco

elEconomista.es

PVP:
5€

Normas & Tributos



El secretario general de la OCDE, Mathias Cormann, y el economista jefe, Álvaro Pereira, en una fotografía de archivo. EFE

La OCDE alerta del laberinto que impera en las calificaciones ESG

Las actuales métricas no son suficientes para medir el cumplimiento de las recomendaciones

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

La fiebre por los criterios ESG (medioambientales, sociales y de gobernanza) en los mercados financieros avanza a mayor velocidad que su regulación. Un informe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (Oce), titulado *Behind ESG Ratings. Unpacking sustainability metrics 2025*, advierte de la fragmentación metodológica y la falta de comparabilidad entre los principales proveedores de calificaciones ESG, lo que dificulta que los inversores puedan adoptar decisiones informadas y alinear el capital con objetivos sostenibles. El estudio analiza más de 2.000 métricas utilizadas por ocho grandes productos de calificación ESG. Su principal conclusión es contundente: aunque hay consenso general sobre los temas relevantes, como las emisiones de gases de efecto invernadero o la gobernanza corporativa, las formas de medirlos varían enormemente. Esto crea un panorama confuso y poco fiable para evaluar la sostenibilidad empresarial.

Divergencias que debilitan

La OCDE constata que más de la mitad de los 23 temas ESG clave son

abordados por todos los productos analizados, pero con un nivel de profundidad muy desigual. La principal causa de estas divergencias es la disparidad en la elección de indicadores para medir un mismo atributo (divergencia de medición, responsable del 56% de la variabilidad). Le sigue la divergencia de alcance (38%), cuando se emplean distintos conjuntos de atributos según cada proveedor.

Por ejemplo, para la Gobernanza Corporativa, mientras que un producto utiliza cuatro métricas, otro usa un total de 113; para las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), el rango es de una a 47 métricas; y para la Gestión Ambiental, de una a 43 métricas.

Esta alta variación refleja enfoques metodológicos distintos, niveles divergentes de *granularidad* (que es el nivel de detalle o especificidad con el que se mide o evalúa un tema del ámbito ESG) y probablemente desacuerdo sobre cómo se debe medir el desempeño.

Los productos de calificación ESG difieren sustancialmente en su selección de métricas individuales. Hay pocas métricas que estén consistentemente disponibles en más de un puñado de productos de calificación. La divergencia es consi-

La mayoría de las métricas evalúan las controversias

La mayoría de los productos de calificación ESG evalúan el cumplimiento o las violaciones de las recomendaciones de la OCDE a través de métricas relacionadas con controversias como, por ejemplo, proxy (evaluación indirecta). Estas métricas examinan la existencia y prevalencia de controversias en las operaciones y cadenas de suministro de una empresa, en lugar de evaluar los esfuerzos y la efectividad de la diligencia debida de la empresa para mitigar los impactos de sostenibilidad. El 15% de todas las métricas podrían identificarse ampliamente como basadas en controversias.

derable al comparar las métricas para el mismo tema. Existe una amplia consistencia en cuanto a la cobertura general de los temas ESG entre los productos de calificación; más de la mitad de los 23 temas iden-

tificados son cubiertos por todos los productos. Esto sugiere una alineación general y una comprensión común de lo que abarcan los impactos, riesgos y oportunidades ESG entre los proveedores.

Algunos temas están ausentes y no se miden en al menos un producto de calificación, creando posibles puntos ciegos en la medición del desempeño ESG.

Estos temas incluyen Resiliencia Climática y Adaptación, Derechos Humanos, Corrupción, Soborno y Fraude, Intereses del Consumidor, Resiliencia Empresarial, DEI (Diversidad, Equidad e Inclusión), Gestión de Energía, Responsabilidad Corporativa, Fiscalidad, Administración de Productos y Competencia.

Métricas cualitativas

Otra crítica del informe se centra en la naturaleza de las métricas. Los productos dependen principalmente de métricas basadas en entradas (*input-based*) (68% del total). Estas incluyen métricas basadas en actividades (50%) y métricas basadas en políticas (18%).

Capturan políticas y actividades autoinformadas. Las métricas basadas en salidas (*output-based*) constituyen aproximadamente un ter-

cio (30%). Se centran en los resultados de políticas y actividades. La proporción de métricas de salida varía por el tema de que se trate, siendo mayor en asuntos como DEI, Gestión de Energía, Contaminación y Residuos, Emisiones de GEI y Salud y Seguridad. Resulta muy baja para temas como Resiliencia Climática y Adaptación, Responsabilidad Corporativa, Derechos Humanos, Biodiversidad y Uso del Suelo, Derechos Laborales y Administración de Productos.

Las métricas de entorno empresarial (*business environment*) representan solo el 2%. Se relacionan con la exposición de una empresa a factores externos. Solo se identificaron en cuatro productos, y más de dos tercios de ellas se asociaron con un solo producto. Están casi completamente ausentes en el pilar S. Su baja disponibilidad resalta la necesidad de una mayor contextuali-

Las métricas dinámicas son escasas (menos del 5%), lo que impide valorar el progreso

zación (industria, geografía) por parte de los usuarios. Además, el 72% de las métricas son cualitativas, frente a un 28% cuantitativas, lo que complica la medición objetiva del impacto.

Las métricas dinámicas, que capturan la evolución a lo largo del tiempo, son escasas (menos del 5%), lo que impide valorar el progreso empresarial. Y el análisis de la cadena de suministro -clave para los riesgos ESG- está prácticamente ausente: solo un 7% de las métricas se refieren a este ámbito.

La predominancia de métricas cualitativas *input-based* (casi 60%) sugiere una fuerte dependencia de proxies en la medición del desempeño. Esta dependencia puede incentivar enfoques de cumplimiento de requisitos en lugar de acciones reales de prevención y mitigación de riesgos, y puede beneficiar a grandes empresas sobre las pymes. Las métricas cuantitativas *output-based*, que tienen una fuerte correlación con el desempeño real, son un número bajo (17%) y se usan para un número limitado de temas.

Estándares internacionales

El informe también revisa hasta qué punto las calificaciones ESG se ajustan a las Directrices de la Océ y su Guía de Debida Diligencia. Aunque sí hay métricas para identificar impactos adversos de la debida diligencia, escasean las que permiten evaluar la eficacia de las acciones correctivas. La mayoría de proveedores usan controversias reputacionales como *proxy* para medir el cumplimiento, un enfoque que pone el foco en los fallos, pero no en las buenas prácticas preventivas.

Normas & Tributos

LA UE APRUEBA SU PLAN PARA AFRONTAR LAS CIBERCRISIS

Se busca contar con un marco común que permita a los Estados miembros coordinarse frente a ciberincidentes capaces de paralizar infraestructuras críticas.

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

Ante el auge de las ciberamenazas y su creciente complejidad, la Unión Europea ha dado un paso decisivo con la aprobación del Plan Director Cibernético, una hoja de ruta que marca un antes y un después en la preparación y respuesta ante incidentes cibernéticos a gran escala. La medida fue adoptada como recomendación del Consejo el pasado 6 de junio de 2025. El objetivo es claro: contar con un marco común que permita a los Estados miembros y a las instituciones europeas coordinarse de forma rápida y eficaz frente a ciberincidentes capaces de paralizar infraestructuras críticas, afectar a la economía o poner en riesgo la seguridad pública. La premisa que lo sustenta es que, en un entorno digital interconectado, un ataque masivo puede superar la capacidad de respuesta de cualquier Estado por sí solo.

Ejemplos de ataques

Los expertos en ciberseguridad advierten desde hace años que los ataques informáticos ya no son simples incidentes técnicos, sino verdaderas crisis con impacto político, económico y social. Son episodios que desbordan las capacidades de respuesta de un solo Estado y afectan a múltiples países, infraestructuras críticas o instituciones.

El caso *NotPetya* (2017) ha sido el ciberataque más costoso de la historia. Con origen en Ucrania y atribuido a actores rusos, este *malware* disfrazado de *ransomware* se propagó rápidamente a escala global. Multinationales como Maersk, Merck, FedEx o Rosneft vieron sus operaciones gravemente afectadas. Las pérdidas superaron los 10.000 millones de dólares. El caso evidenció cómo un solo ataque puede colapsar sectores estratégicos en varios países a un tiempo.

Ucrania es testigo de la guerra híbrida en tiempo real. Antes y durante la invasión rusa, Ucrania fue blanco de una oleada sostenida de ciberataques. Desde cortes de suministro eléctrico (como *BlackEnergy* en 2015) hasta sabotajes a bancos y ministerios mediante virus



YA ESTÁ DISPONIBLE EL NUEVO NÚMERO DE 'BUEN GOBIERNO, JURIS&LEX Y RSC'.

La revista de buenas prácticas de **elEconomista** analiza en su número de junio las novedades legislativas europeas y sobre la creación de un marco legislativo para la defensa de crisis cibernéticas y exigencias de intercambio de información para rechazar los ciberataques, que a pesar de su importancia, su transposición en la mayoría de los Estados miembros se está llevando a cabo con un importante retraso.

Un ataque masivo puede superar la capacidad de respuesta de cualquier Estado

destructivos como *WhisperGate* o *HermeticWiper*. Estos episodios han sido clave para que la Unión Europea activara mecanismos conjuntos de apoyo y vigilancia en su frontera oriental.

El ataque con *ransomware* al Servicio Nacional de Salud irlandés (HSE), perpetrado en 2021 por el grupo Conti, dejó inoperativo el sistema durante semanas. Se cancelaron consultas, perdieron historias médicas y se detuvieron pagos.

Y el *Bundestag* alemán fue víctima de un ciberataque masivo en 2015 que comprometió correos electrónicos de diputados. Posteriormente, se han dado intentos de injerencia en elecciones en Francia, Países Bajos o incluso el Parlamento Europeo. Se busca espiar, manipular o desestabilizar democracias.

España no ha sido ajena al auge de las ciberamenazas. Casos como el ataque al Servicio Público de Empleo Estatal (Sepe) mediante *ransomware*, bloqueó sus sistemas durante semanas. En 2023 y 2024, el Consejo General del Poder Judicial (CGPJ) y otras instituciones judiciales sufrieron incidentes que afectaron servicios *online* y sistemas internos. El año pasado, se detectó una intrusión con acceso indebido a información sensible. La empre-

sa municipal de electricidad de Ceuta sufrió un ciberataque que derivó en un apagón que afectó a gran parte de la ciudad (2021). Desde 2022, se han producido filtraciones y accesos indebidos a datos personales de millones de clientes, que han afectado a compañías del Ibex-35 y a organismos con contratos públicos. Y fuentes oficiales (CCN-Cert, CNPIC) han alertado de ataques constantes a Infraestructuras de energía, transporte, defensa, telecomunicaciones, ministerios, agencias y sistemas de seguridad.

Ciberincidente o Ciber crisis

El Plan distingue varios niveles de gravedad para tipificar y abordar los incidentes: el *Incidente*, que supone cualquier alteración que afecte la disponibilidad, integridad o confidencialidad de sistemas y datos. El *Incidente Significativo*, que genera una grave disrupción ope-

rativa o pérdida económica importante. El *Ciberincidente* a gran escala, que sobrepasa la capacidad de respuesta nacional o impacta a varios Estados miembros. Y la *Crisis Cibernética* que supone la existencia de un incidente de gran escala que pone en jaque el mercado interior o la seguridad pública de la UE.

Principios rectores del Plan

El Plan se articula sobre tres ejes: *Proporcionalidad*, que supone que la mayoría de los incidentes deben ser gestionados a nivel nacional, la cooperación es voluntaria y se apoya en redes técnicas como los CSIRT (equipos de respuesta a incidentes); *Subsidiariedad*, en cuyo caso la UE solo interviene cuando el problema trasciende fronteras o supera las capacidades de un Estado. Y el pilar de la *Complementariedad*, en el que el Plan no sustituye, sino que refuerza los mecanismos europeos de gestión de crisis ya existentes (IPCR, Argus, Seae...). El alcance es transversal. El Plan cubre cualquier sector o entidad afectada, desde infraestructuras sanitarias hasta sistemas financieros.

El *Cyber Blueprint* no impone obligaciones específicas y únicas a España, sino que establece un marco común y coordinado que todos los Estados miembros deben adoptar y en el que deben participar activamente. Para España, esto significa integrar las directrices del plan en sus estructuras y procedimientos nacionales, y colaborar con sus socios de la UE para una respuesta más eficaz y resiliente ante las crecientes ciberamenazas.

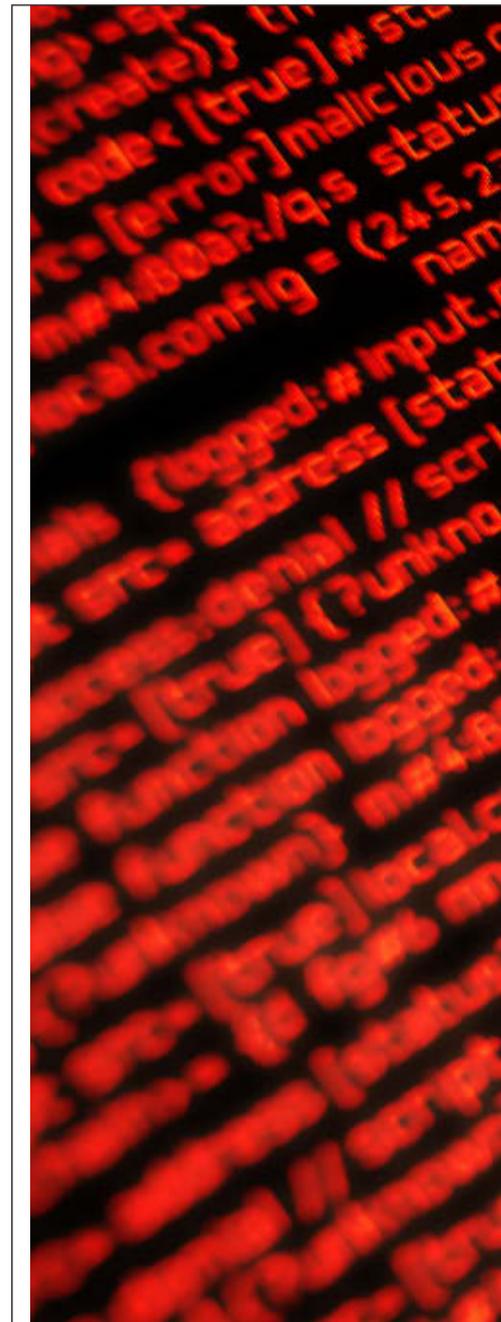
Tres niveles de respuesta

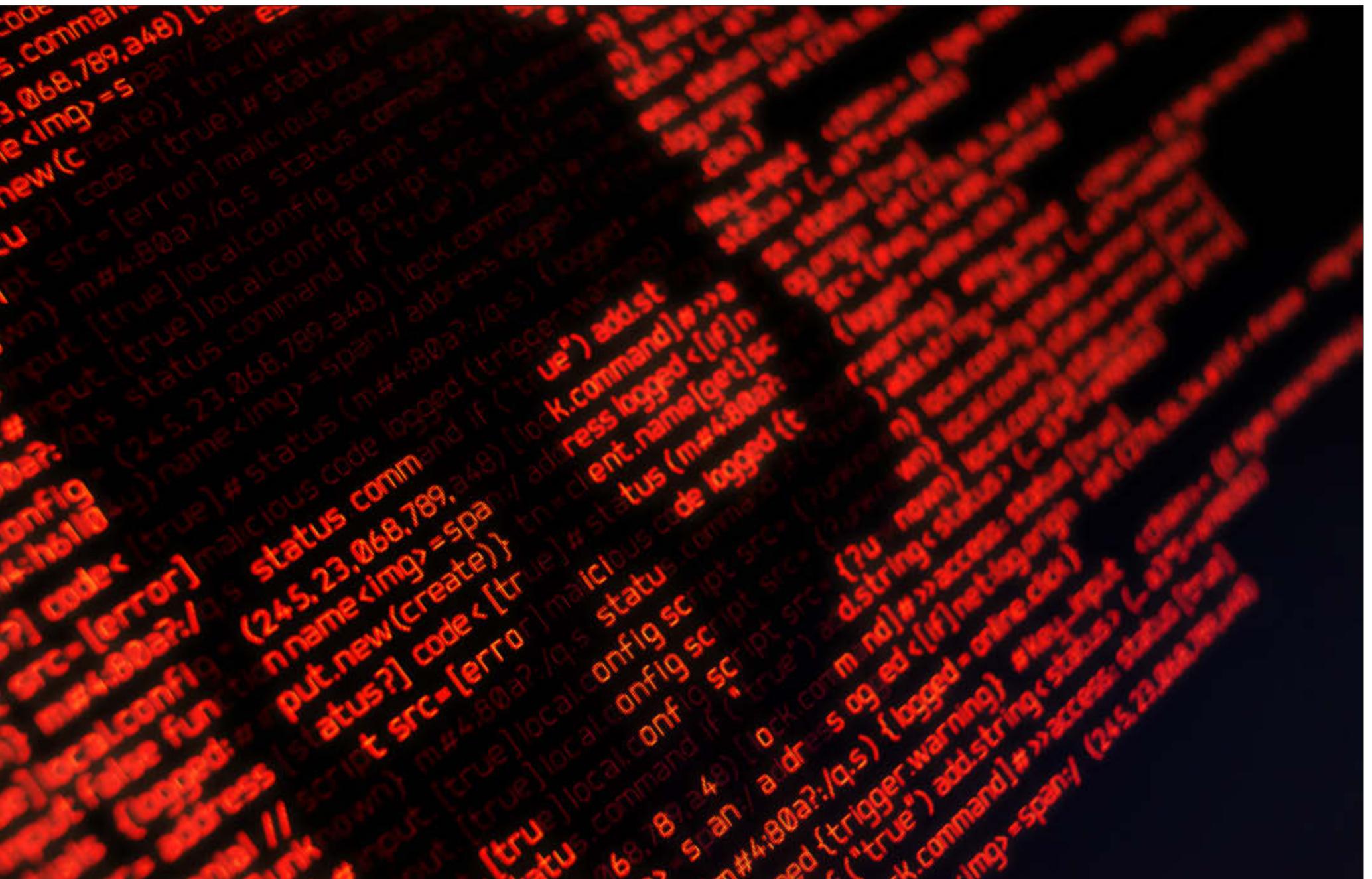
El Plan prevé, también, una respuesta en tres niveles: técnico, operativo y político. El nivel técnico supone el primer frente de detección y reacción. Aquí se sitúan: La Red CSIRT, que intercambia alertas e información técnica, el Cert-EU, que protege a las instituciones europeas; los Centros Cibernéticos Transfronterizos, que vigilan amenazas más allá de las fronteras; y el Micnet, que es la red militar europea de respuesta ante emergencias informáticas.

Cyber Blueprint no impone obligaciones a España, sino que establece un marco común y coordinado

En el caso del *nivel operativo*, estamos ante el puente entre lo técnico y lo político. Lo lidera EU-CyClone, que coordina la gestión de crisis cibernéticas en tiempo real. Le apoyan, además, Enisa, la Agencia Europea de Ciberseguridad, que proporciona análisis y organiza simulacros; la Comisión Europea, que vela por la coherencia general de la respuesta; Europol, que aporta capacidad de investigación ante el ciberdelito; y la Reserva de Ciberseguridad, que puede desplegar expertos en menos de 24 horas.

Y respecto al *nivel político*, en el que toman las decisiones estratégicas. El liderazgo recae en: El Consejo de la UE, mediante el Mecanismo Integrado de Respuesta Política a las Crisis (IPCR); la Presidencia del Consejo, que activa el IPCR cuando sea necesario; y en el Alto Representante para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad,





ISTOCK

que lidera la vertiente diplomática y de ciberdefensa, en coordinación con el Seae.

El Plan subraya la importancia de la preparación previa mediante intercambio de información entre autoridades y con el sector privado, los ejercicios conjuntos con socios estratégicos como Otan, Ucrania o los Balcanes y las evaluaciones periódicas del panorama de amenazas.

Sinergias civiles y militares

Una de las grandes apuestas es fortalecer la cooperación entre estructuras civiles y militares. Para ello se establecerán protocolos de actuación conjunta entre actores como Micnet, la Conferencia de Comandantes Cibernéticos de la UE y redes civiles como EU-CyClone. Además, se busca intensificar la colaboración con la Otan, incluyendo maniobras conjuntas de ciberseguridad.

EU-CyClone, en cooperación con la red CSIRT y otros actores, y con el apoyo de Enisa, deberá desarrollar, en el plazo de un año tras la publicación de la Recomendación, diagramas de flujo de procesos detallados que describan los flujos de información entre los actores relevantes, los procesos de toma de de-

La UE ha activado la cuenta atrás para España al no haber transpuesto aún la Directiva NIS 2

cisiones y los informes elaborados durante la gestión de un incidente de ciberseguridad a gran escala o una crisis cibernética. Esto garantizará una implementación coherente y efectiva del Plan Director. La evaluación continua del panorama de amenazas, los resultados de los ejercicios conjuntos y los cambios legislativos serán factores clave a considerar.

Arquitectura común

La gestión de ciber crisis en la Unión se apoya así en una arquitectura multinivel y multisectorial. El Plan Director Cibernético refuerza la resiliencia colectiva de los Veintisiete, promoviendo una cultura de anticipación, cooperación y acción coordinada frente a amenazas digitales cada vez más sofisticadas. Su éxito dependerá, en última instancia, de la capacidad real de los Estados miembros y las instituciones

para compartir información sensible, coordinar recursos y responder con agilidad ante un entorno tan cambiante como el cibernético.

Cuenta atrás ante la NIS2

La UE ha activado la cuenta atrás para España y otros 18 Estados miembros que aún no han completado la transposición de la Directiva NIS 2. Este retraso no solo expone a estos países a importantes sanciones del Tribunal de Justicia de la UE (TJUE), sino que, lo que es más grave, frena la capacidad colectiva de Europa para defenderse de los ciberataques.

La Comisión Europea, consciente de la urgencia, envió el 7 de mayo de 2025 un dictamen motivado a los 19 Estados miembros rezagados. Desde ese momento, estos países disponían de dos meses para responder y adoptar las medidas necesarias. De no hacerlo, la Comisión podría optar por el siguiente paso, como es el caso español: recurrir ante el TJUE. Un fallo adverso conllevaría importantes sanciones económicas para España.

La Directiva NIS 2 (Directiva UE 2022/2555), aprobada formalmente en noviembre de 2022 y en vigor desde enero de 2023, es el pilar fundamental del nuevo marco de ci-

La ley española aún no ha superado la fase de presentación de enmiendas en el Parlamento

berseguridad europeo. Su objetivo es claro: mejorar la resiliencia cibernética de la UE, armonizar las medidas de ciberseguridad, fomentar la cooperación y el intercambio de información, y aumentar la transparencia y la rendición de cuentas de las entidades en sectores críticos. Amplía el alcance de la NIS original, incluyendo más sectores y entidades esenciales o importantes para la economía y la sociedad.

El calendario para la transposición de NIS 2 era estricto: los Estados miembros debían incorporar la directiva a sus ordenamientos jurídicos nacionales a más tardar el 17 de octubre de 2024. Sin embargo, España, al igual que otros 18 países, no cumplió con esta fecha límite. Aunque el Consejo de Ministros español aprobó el anteproyecto de Ley de Coordinación y Gobernanza de la Ciberseguridad el 14 de enero de 2025 para su remisión al Con-

greso, este texto aún no ha superado la fase de presentación de enmiendas, a pesar de tramitarse por vía de urgencia.

La situación es grave, no solo por el incumplimiento de los plazos, sino por las consecuencias directas en la cooperación europea en ciberseguridad. Al tratarse de una directiva, y no de un reglamento de aplicación directa, NIS 2 no puede surtir plenos efectos ni ser aplicada en un Estado miembro hasta que no sea formalmente transpuesta a su legislación nacional.

Mientras países clave como España sigan en el limbo legal, el escudo cibernético europeo no funciona a su máxima capacidad. La falta de un marco legal uniforme impide la coordinación plena de esfuerzos, el intercambio fluido de información sobre amenazas y la respuesta conjunta a incidentes transfronterizos. En un momento de elevada tensión geopolítica y proliferación de ciberataques, esta parálisis supone un freno crucial para la capacidad de Europa de protegerse de forma cohesionada.

Para leer más
www.eleconomista.es/kiosco/

Buen Gobierno | Juris&Lex y RSC
elEconomista

Normas & Tributos

La UE plantea su estrategia legislativa de impulso a las empresas innovadoras

Se persigue que la UE sea una potencia mundial en el ámbito del emprendimiento

Xavier Gil Pecharrorán MADRID.

La Comisión Europea ha presentado una estrategia integral para transformar Europa en una potencia de startups y scaleups, crucial para la competitividad y prosperidad. Reconociendo que, a pesar de una base sólida, persistentes desafíos en regulación, acceso a financiación, talento y mercado obstaculizan el crecimiento. La iniciativa propone medidas concretas para abordar estos problemas. La estrategia busca crear un ecosistema favorable donde las empresas innovadoras elijan prosperar en la UE, con objetivos medibles para seguir el progreso.

Europa se enfrenta a un segundo *valle de la muerte* particularmente desafiante, que ocurre cuando las empresas luchan por escalar después de la etapa inicial de startup. Y uno de los principales problemas es que el mercado de la UE sigue fragmentado, con desequilibrios regionales. Además, la lentitud en la aprobación regulatoria de nuevas tecnologías, junto con marcos regulatorios existentes que no se adaptan rápidamente a la innovación, obstaculiza la adopción de productos y servicios disruptivos.

Redefinir la figura societaria

La falta de definiciones estándar y generalmente aceptadas de lo que se considera startup y scaleup crea incertidumbre y dificulta la recopilación de datos y la evaluación del estado del ecosistema, así como el diseño de medidas políticas específicas. En este contexto, se considera necesaria una definición armonizada de startups, scaleups y empresas innovadoras, lo que se prevé alcanzar en el primer trimestre de 2026.

También, Bruselas tiene previsto, en el cuarto trimestre de este año, proponer a las instituciones comunitarias el *European Business Wallet*, una identidad digital para todos los operadores económicos que busca facilitar interacciones digitales fluidas entre operadores económicos y administraciones públicas. Se trata de una de las acciones previstas para el pilar de Regulación favorable a la innovación, primero de los cinco pilares que componen la Estrategia de la UE para *startups* y *scaleups*.

El Ejecutivo comunitario trabaja ya en reducir las cargas administrativas, con el objetivo de una reducción del 25% para las empresas y del 35% para las pymes.

Y la Estrategia del Mercado Único también aborda la fragmentación y los obstáculos a la libre circulación de bienes y servicios. La estrategia propone desarrollar una *Carta de*



Ursula Von der Leyen, presidenta de la Comisión Europea. REUTERS

Se prevé una mejora de los procesos legislativos para facilitar la gestión

La revisión del Reglamento de Normalización pretender que los procesos de establecimiento de normas sean más rápidos y accesibles, particularmente para las pymes y *startups*. La revisión está prevista para el segundo trimestre de 2026. El Estudio sobre la Reestructuración Corporativa evaluará en qué medida la organización y regulación de la reestructuración corporativa en la UE y los Estados miembros crea obstáculos para la adaptación e innovación empresarial de *startups*, *scaleups* y empresas innovadoras, basándose en datos a nivel de

empresa. El estudio apoyará la implementación de la *Hoja de Ruta de Empleos de Calidad* y el paquete de Movilidad Laboral Justa. Este estudio está previsto para 2026. La Estrategia menciona que la Directiva de Insolvencia simplificará los procedimientos, beneficiando también a las *startups*. La Recomendación Fiscal, como parte del Pacto Industrial Limpio, recomendará un tratamiento favorable para la deducción inmediata y la depreciación acelerada, y proporcionará incentivos para créditos fiscales que apoyen la inversión de *startups* y *scaleups*.

Acceso para usuarios industriales (incluyendo *startups* y *scaleups*) a infraestructuras de investigación y tecnología.

Un conjunto único de normas

La Comisión va a proponer un Régimen 28º europeo, que establecerá un conjunto único de reglas para las empresas. Este incluiría un marco legal corporativo basado en soluciones digitales por defecto, diseñado para ayudar a las empresas a superar barreras al establecerse, crecer y operar en el Mercado Único.

La propuesta también explorará la posibilidad de permitir que las empresas se establezcan más rápidamente, idealmente en 48 horas. La propuesta se verá en el primer trimestre de 2026.

La fragmentación regulatoria entre los Estados miembros dificulta

la operación eficiente de startups y scaleups dentro del Mercado Único, con diferencias en sistemas legales nacionales (especialmente en impuestos, Derecho corporativo y Derecho de valores) que crean barreras para los inversores y limitan el flujo de capital.

Las *startups* también enfrentan dificultades para navegar por diversas leyes laborales y altos costos de fracaso. La lentitud en la aprobación regulatoria de nuevas tecnologías y la falta de adaptación rápida de los marcos regulatorios existentes a la innovación obstaculizan la adopción de productos y servicios disruptivos.

Para abordar estos desafíos, la Estrategia propone una serie de acciones regulatorias clave bajo este pilar, con el objetivo de mejorar la agilidad regulatoria de la UE, junto al *European Business Wallet*, como son: La Directiva Europea de Innovación y una *Prueba de Estrés de Innovación* voluntaria por parte de los Estados miembros.

En la misma línea se presentarán propuestas para reducir las cargas regulatorias en sectores estratégicos, revisará el Reglamento de Normalización, lanzará un estudio sobre la reestructuración corporativa y la Directiva de Insolvencia simplificará los procedimientos, beneficiando también a las *startups*.

La futura Directiva Europea de Innovación promoverá los *regulatory sandboxes* (entornos de prueba regulatorios), permitiendo a los innovadores desarrollar y probar nuevas ideas. Contendrá una definición legal común y principios básicos para el establecimiento de estos entornos, incluyendo *sandboxes* transfronterizos o basados en lugares específicos, al tiempo que se aseguran las necesidades sectoriales.

La futura Directiva de Innovación promoverá los 'regulatory sandboxes'

La *Prueba de Estrés de Innovación*, por su parte, que será voluntaria por parte de los Estados miembros, consistirá en recomendaciones para que los Estados miembros evalúen sistemáticamente el impacto potencial en la innovación al preparar legislación nacional nueva o revisada. La prueba se pondrá en marcha a lo largo de 2026.

Las propuestas para reducir las cargas regulatorias en sectores estratégicos se harán a través de futuras propuestas legislativas y no legislativas sectoriales, como la Directiva de Biotecnología, la Estrategia de Bioeconomía y la de Ciencias de la Vida de la UE, la Directiva de Materiales Avanzados, el Reglamento de Productos Sanitarios y el Paquete de Simplificación de Defensa Omnibus. Este paquete legislativo se tendrá su inicio a partir de 2025.

Las empresas aplican la Inteligencia Artificial para tener un mayor impacto en las ventas

Proporciona a los equipos una visión objetiva de los resultados que se sustenta en los datos

Esther Zamora MADRID.

Las empresas comienzan a utilizar la Inteligencia Artificial (IA) en sus interacciones comerciales con los clientes para detectar patrones de comportamiento que impactan en los resultados de venta, ya que se tiene en cuenta cómo se abordan las objeciones hasta que se cierra la operación. A través del proceso, la herramienta de IA ofrece recomendaciones tácticas en tiempo real para mejorar la efectividad de cada vendedor. Es una de las conclusiones del Informe Tendencias 2025-2027 que elabora Overlap.

A través de la aplicación de estas herramientas tecnológicas, se consigue mejorar el rendimiento y la eficiencia comercial detectando patrones ganadores y reforzando los comportamientos que tienen un gran impacto. Además, también se fomenta el desarrollo continuo de los equipos de venta.

Por su parte, la IA proporciona una visión objetiva sobre los resultados que se obtienen a través de los datos, aunque éstos son adaptativos a través de mejoras de los indicadores clave de rendimiento, permitiendo así a los equipos tomar



ISTOCK

mejores decisiones. Entre otras funciones de la IA en los procesos de venta, está que también ofrece una retroalimentación en tiempo real,

que da lugar a que se ajusten las recomendaciones en función del contenido, tono y momento en el que surge cada interacción con el cliente.

También se escala el entrenamiento de forma personalizada, ya que se adapta al nivel y estilo de cada vendedor.

Para que el proceso de venta sea lo más natural posible, la IA permite también a los representantes de venta practicar en entornos virtuales que replican situaciones reales, ya que en esta simulación se incluyen llamadas, reuniones con los clientes y negociaciones a tiempo real, proporcionando un espacio seguro en el que cometer errores para acceder con una actitud más segura de cara a una conversación real. En este proceso, la Inteligencia Artificial también incluye tareas a los profesionales como la preparación de presentaciones o problemas específicos a resolver.

Es fundamental conocer cómo se implementan las herramientas de Inteligencia Artificial en los procesos de ventas. Así, el informe elaborado por Overlap destaca que es clave conocer qué tecnología aplicar, que ésta comience a recopilar y analizar los datos para que genere una visión objetiva sobre el proceso. Una vez lleguen las recomendaciones a través de la IA, ésta actuará como un *coaching* personali-

zado que aconsejará al profesional sobre cómo llevar a cabo el proceso de venta. Tras estos pasos, se llevará a cabo un seguimiento continuo a través de la integración de la IA en el flujo de trabajo, que tendrá como consecuencia una optimización de los procesos de venta.

Más personalizado

Además, el resultado de utilizar la Inteligencia Artificial en los procesos de venta da como resultado una mayor personalización de las promociones, lo que provoca que tengan un mayor impacto en los clientes finales. Y es que, la Inteligencia Artificial está revolucionando los procesos comerciales por la automatización de tareas, por su perso-

Las simulaciones permiten al profesional prepararse para el momento de la venta

nalización de la experiencia del cliente y por conseguir optimizar la toma de decisiones, ya que consigue analizar grandes volúmenes de datos para obtener mejores perspectivas sobre el público al que se va a vender. Todo ello, hace que los equipos de ventas de las empresas puedan dedicar más tiempo a actividades estratégicas y mejorar así los resultados de la compañía y de su propio departamento.

En España se pierden 126 horas al año por la mala integración de las herramientas IA

Los directores financieros se sienten saturados al perder el tiempo navegando en sistemas desconectados

E. Zamora MADRID.

La Inteligencia Artificial (IA) se postula como uno de los grandes aliados para los equipos financieros, pero estos profesionales se ven saturados por la mala integración de este tipo de herramientas, lo que les obliga a perder hasta 126 horas al año al tener que navegar entre herramientas que no se comunican correctamente entre sí. Y es que, muchas veces se aplica la IA para no quedarse atrás en materia tecnológica y no se estudia la más adecuada para el modelo de negocio que se desarrolla. Es una de las principales conclusiones de la última investigación de Pleo.

Y es que, en España, el 79% de los responsables financieros que usan IA de afirma sentirse capacitado para generar un impacto transformador en su empresa. Por su parte, entre los que no la utilizan, ese porcentaje cae al 60%. Este empoderamiento se relaciona directa-

mente con la capacidad de la IA para liberar a los directores financieros de tareas operativas y permitirles enfocarse en decisiones estratégicas que tendrán un mayor impacto positivo en la compañía.

La realidad de esta situación, sin embargo, es más compleja. El 55% de los directores financieros españoles asume responsabilidades más allá de sus funciones tradicionales, incluyendo recursos humanos (46%), ciberseguridad (43%) o contratación (41%), en un contexto macroeconómico incierto. A esto se suma que el 71% declara vivir niveles de presión sin precedentes, y un 32% realiza hoy más tareas administrativas que hace cinco años.

Aunque la IA promete agilidad en muchas tareas, sobretodo las que son más monótonas y repetitivas, el 52% de los responsables financieros cree que su empresa usa demasiadas herramientas, lo que genera ineficiencias. Esto se debe, en parte, por la mala integración, ya



ISTOCK

que lo importante no es contar con muchas herramientas, sino que las que se utilicen sean las adecuadas. De media, trabajan con siete plataformas diferentes, y el 38% de ellas están mal o nada integradas, lo que obliga a los equipos a perder tiempo navegando entre sistemas desconectados. En este sentido, Álvaro Dexeus, director de Pleo para el sur de Europa, señala la realidad a la que se enfrentan estos profesionales en sus puestos de trabajo: "En el panorama actual, la agilidad y la toma de decisiones rápidas y fundamentadas son fundamentales. Sin embargo, los equipos financieros no solo se ven limitados por la cantidad de herramientas que utilizan, sino también por la mala integración de dichas herramientas.

A medida que la Inteligencia Artificial se consolida en el ámbito financiero, la integración fluida se convierte en una condición esencial que deben tener en cuenta las empresas. El estudio revela que el 79% de quienes usan IA intensamente consideran que la integración entre herramientas es clave. Este dato cae al 73% entre los usuarios ocasionales, y al 65% entre quienes rara vez la usan. Para que la IA cumpla su promesa, debe estar plenamente conectada al sistema digital de las empresas.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,6% 	0,6% 	-0,1% 	1,2% 	1,152\$ 	76,65\$ 	3.369\$/onza 
INFLACIÓN	2,2%	2,2%	2,3%	-0,2%			
DESEMPLEO	11,4%	6,2%	4,2%	5,1%			

'Los hombres de Putin' o cómo el KGB desafió a Occidente y tomó Rusia

El libro de Catherine Belton, esencial para entender el sistema de poder ruso, recupera toda la actualidad por la guerra en Ucrania y el regreso de Donald Trump

Ignacio Vasallo MADRID.

El libro *Los hombres de Putin*, publicado originalmente en el año 2020, ha recuperado actualidad por dos motivos: la guerra en Ucrania y el regreso de Donald Trump a la Casa Blanca. El enfrentamiento en Ucrania que sigue enconado y las posiciones de Trump sobre la OTAN y Putin generan inquietud en Europa. En este contexto, la obra de Catherine Belton, resulta esencial para entender el sistema de poder que gobierna Rusia.

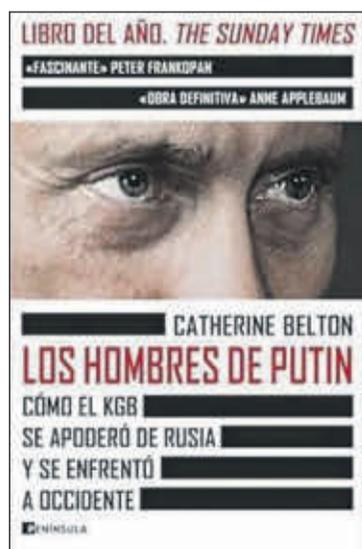
Belton, que fue corresponsal del Financial Times en Moscú durante diez años reconstruye las actuaciones de los antiguos agentes del KGB tras la caída de la Unión Soviética. Se reorganizaron, mantuvieron redes clandestinas y, con el paso del tiempo, tomaron el control del Estado ruso. La investigación se basa en archivos, documentos y entrevistas a decenas de exagentes, empresarios, diplomáticos y exiliados. Detrás del libro hay un trabajo riguroso y detallado.

El ascenso de Vladimir Putin es uno de los hilos principales. Tras haber estado destinado en Dresde como oficial del KGB hasta la caída del muro, Putin trabajó en los años noventa en la alcaldía de San Petersburgo con Anatoli Sobchak, político reformista. Luego fue llamado a Moscú y entró en el equipo de Boris Yeltsin. En 1999, Yeltsin lo nombra sucesor. En solo tres meses, un hombre casi desconocido se convierte en presidente. Hasta su llegada al poder se presentaba como liberal. Pero enseguida se quita la máscara. Desmantela los espacios de libertad, concentra el poder, refuerza el control sobre los medios y hace del FSB -el sucesor del KGB- su principal herramienta.

Uno de los elementos clave del libro es la conexión entre el poder político y el dinero. Según Belton, los aliados de Putin construyeron una red financiera internacional que movió miles de millones de dólares. Parte de ese dinero terminó en propiedades, bancos y empre-



Vladimir Putin, presidente de Rusia. REUTERS



sas en Occidente. No buscaban solo un refugio. También era una forma de influir. Las operaciones financieras rusas se extendieron por Londres, Chipre, Alemania y otros países. Reino Unido se convirtió en un centro clave y su capital en Londongrado, por la concentración de oligarcas y fondos rusos que operaban allí no siempre con discreción.

Muchos de estos oligarcas fueron tolerados solo mientras colaboraban con el Kremlin. Quienes se negaron, fueron perseguidos. El caso más claro es el de Mijail Jodorkovski, antiguo dueño de la petrolera Yukos. A comienzos de los 2000, Jodorkovski era el hombre más rico de Rusia. Pero también

apoyaba a partidos liberales y hablaba abiertamente contra la corrupción. En 2003 fue detenido. Pasó diez años en prisión tras un juicio considerado manipulado. Yukos fue desmantelada y sus activos repartidos entre empresas controladas por el Estado.

Otro caso es el de Boris Berezovski, uno de los primeros oligarcas que ayudó a Putin a llegar al poder. Cuando se distanció de él, se exilió en el Reino Unido. Desde allí criticó abiertamente al presidente ruso. En 2013, apareció ahorcado en su casa de Berkshire. Las autoridades británicas no encontraron pruebas concluyentes de homicidio, pero las dudas persisten.

También se exiliaron otros opositores y antiguos miembros del sistema que rompieron con el régimen. Aleksandr Litvinenko, exagente del FSB, denunció crímenes cometidos por sus antiguos colegas. En 2006 fue envenenado en Londres con polonio-210, una sustancia radiactiva. Una investigación oficial británica concluyó que la operación fue aprobada probablemente por Putin.

Alexéi Navalni, el más conocido de los opositores recientes, fue víctima de un envenenamiento en 2020. Tras recuperarse en Alemania, regresó a Rusia, donde fue detenido. Pasó sus últimos años en condiciones extremas en prisión hasta su muerte en febrero de 2024, oficialmente por causas naturales, aunque sus allegados acusan directamente al Kremlin.

Estos crímenes y otros que también incluye en la narrativa, no son hechos aislados. Forman parte de una estrategia: eliminar amenazas y enviar mensajes disuasorios. El control no se limita al interior de Rusia. El Kremlin proyecta su poder hacia fuera mediante ciberataques, campañas de desinformación y financiación de movimientos políticos en Europa y Estados Unidos.

Belton documenta cómo figuras del entorno de Putin mantuvieron relaciones con Donald Trump antes y durante su primera campaña presidencial. En momentos difíciles para el neoyorquino, empresa-

Figuras del entorno de Putin mantuvieron relaciones con Trump antes y durante su primera campaña

rios rusos le compraron propiedades. Más adelante, hackers vinculados al Kremlin atacaron los servidores del Partido Demócrata y difundieron los correos de Hillary Clinton. Estas operaciones buscaban desestabilizar el proceso electoral y favorecer al candidato que se mostraba más afín a los intereses rusos.

Europa aparece en el libro como un actor débil. Durante años, toleró acriticamente la entrada de capitales rusos. Bancos, bufetes, clubes deportivos y empresas aceptaron inversiones sin hacer preguntas. Solo tras la invasión de Ucrania en 2022 comenzaron sanciones reales. Pero para entonces, la red de influencia ya estaba consolidada.