



Meta provisiona 4.100 millones en Irlanda para posibles multas PÁG. 15

Los bancos ingresan un 5,5% más por las comisiones de las tarjetas al comercio PÁG. 12

## Repsol y Telefónica se alían para competir con Iberdrola y Netflix

Recrudecen la batalla por el cliente al ofrecer un año de acceso a Movistar+ gratis

Repsol y Telefónica amplían su colaboración estratégica para plantar cara a otros grandes gigantes comerciales de la energía como Iberdrola, Endesa, Naturgy o del

entretenimiento como Netflix y Max. Ambas compañías españolas acaban de lanzar al mercado una oferta conjunta que aglutina el suministro energético con el acceso a

los contenidos *premium* de Movistar+. A través de esta propuesta, los nuevos clientes de la tarifa Wayletuz *Precio Fijo TV* de Repsol podrán disfrutar gratuitamente durante 12

meses de la plataforma Movistar Plus+, sin coste adicional, valorado en 119,88 euros anuales. La oferta recrudece la batalla comercial existente en el sector. PÁG. 5

### Air Europa ultima la devolución del préstamo de 141 millones al ICO

Abonará en mayo los 58 millones que le quedan

La aerolínea de Globalia se prepara para salir de la tormenta en la que entró por la pandemia, abonando en las próximas semanas los 58 millones de euros que todavía le debe al ICO. PÁG. 9

### AXA, CPPIB, KKR y GSA se disputan las residencias de Livensa

PÁG. 19

### Las mineras de oro tienen un potencial en bolsa de doble dígito

Las firmas del sector repuntan un 45% en el año, más de lo que se revaloriza la materia prima, pero todavía tendría un recorrido superior al 15% para los próximos meses, según las valoraciones de los analistas. PÁG. 20

Gerardo Cuerva Presidente de Cepyme

## “No entiendo que Garamendi fracture CEOE frente a este Gobierno tan hostil”

“Llevo meses intentando negociar, pero le preocupan más las elecciones de 2026”

PÁGS. 24 y 25



El presidente de Cepyme, Gerardo Cuerva. ANA MORALES

## El recorte de jornada costará 4.800 euros al año a cada pequeña empresa

El comercio y las manufacturas serán los sectores más afectados

El pasado jueves, Yolanda Díaz, vicepresidente segunda y ministra de Trabajo, anunció que mañana se aprobará la reducción de la jornada laboral a 37,5 horas en el Consejo de Ministros. Esta medida ha sido muy criticada por las patronales porque deja en *fuera de jue-*

go a la negociación colectiva y por los efectos negativos que podría tener en los negocios. De acuerdo con los cálculos más recientes de los expertos, la medida de Trabajo, si es que llega a aprobarse en el Congreso de los Diputados, tendrá un coste de 13.900 millones de

euros en el conjunto de las pymes. En consecuencia, cada una de las más de dos millones de pequeñas y medianas empresas que existen en España tendrá que afrontar una factura cercana a los 4.800 euros de promedio al año por culpa del recorte de horas. PÁG. 26

## El impuesto de Sociedades se atasca y aún ingresa menos que antes de la crisis

Los expertos lo achacan a las ventajas fiscales

El Impuesto sobre Sociedades se atasca y es el único tributo que aún aporta a las arcas estatales menos de lo que ingresaba en 2007, antes del estallido de la gran crisis económica. La Agencia Tributaria ce-

rró el ejercicio 2024 con una recaudación de 39.096 millones de euros, frente a los 44.823 millones de 2007. Los expertos achacan la falta de recuperación a las deducciones fiscales aprobadas. PÁG. 32

Naturgy invertirá en sus redes de gas en Brasil

La compañía destinará alrededor de 100 millones a reforzar el suministro PÁG. 7



Acciona saca a la venta una cartera de 800MW eólicos

La compañía quiere desarrollar un parque eólico de 61 MW en Perú PÁG. 6



Las aseguradoras se abrochan el cinturón por la siniestralidad

Refuerzan su inversión en tecnología para no mermar su rentabilidad PÁG. 11



# Opinión

## Protagonistas



**Joaquín Pérez Rey**  
SEC. DE ESTADO DE EMPLEO



**Antonio Brufau**  
PRESIDENTE DE REPSOL



**François Bayrou**  
PRIMER MINISTRO DE FRANCIA



**Samantha Ricciardi**  
CEO GLOBAL SANTANDER AM



**C.J. Slicklen**  
CEO DE LIVENSA LIVING

### Fuerte golpe a las pymes

La reducción de la jornada laboral hasta 37,5 horas semanales que impulsa Trabajo tendrá un coste de 4.800 euros de media al año a cada pyme. Una cifra que evidencia el golpe que para estas firmas representa la medida.

### Mejora su oferta comercial

Repsol y Telefónica amplían su colaboración estratégica y lanzan una oferta conjunta que aglutina el suministro energético y el acceso a los contenidos de Movistar+. Suma valor añadido a su oferta comercial para fidelizar a los clientes.

### Incumple con el déficit

El FMI sitúa a Francia y Alemania como los países de la UE que superarán el límite de déficit del 3% durante el próximo lustro. Si la estimación se confirma, Francia será la nación más incumplidora, con 25 años por encima del nivel.

### Elevada rentabilidad

*Santander Prosperity* acumula una rentabilidad del 6,25% desde el 1 de enero. Se convierte así en el fondo activo español de bolsa global que ofrece una mayor ganancia a sus clientes en un contexto difícil por la caída del MSCI.

### Buenas perspectivas

Esta semana se conocerán las ofertas vinculantes por Livensa, la marca de residencias para estudiantes de Brookfield. AXA, CPPIB y KKR están interesados en la compra, lo que eleva las opciones de culminar la operación a buen precio.

## Quiosco

IL SOLE 24 ORE (ITALIA)

### Nuevo acuerdo entre Amazon y Warner Bros

En las últimas horas se ha anunciado un nuevo acuerdo entre Amazon y Warner Bros Discovery. En esta ocasión, la conclusión del asunto ha sido la retransmisión en abierto de la próxima semifinal de la Liga de Campeones entre el Inter de Milán y El Barcelona del próximo miércoles 30 de abril. El encuentro europeo será transmitido por Nove, canal en abierto del medio estadounidense que dirige David Zaslav. El partido comenzará a las 21.00 horas, pero según explica la nota de prensa de Warner Bros Discovery que confirma el acuerdo, «la previa del partido estará disponible en televisión en abierto a partir de las 19.30 horas, hora local».

FINANCIAL TIMEE (REINO UNIDO)

### Proponen un acuerdo de compra en Toyota

Akio Toyoda, nieto del fundador de Toyota, está considerando invertir su dinero personal para liderar una compra de Toyota Industries, que fabrica equipos y vehículos industriales, con financiación de los tres bancos más grandes del país. La propuesta valora a Toyota Industries en aproximadamente 42 millones de dólares, incluyendo la deuda. La filial cotizada tiene actualmente una capitalización bursátil de 4,3 billones de yenes. Sin embargo, fuentes cercanas advierten que el asunto puede fracasar debido a la participación de Toyota en Toyota Industries, que es del aproximadamente un 40%.

## El Tsunami

### La 'otra' fuga que Trump no ha podido frenar

Frenar el desplome de las bolsas y la fuga de capitales en un año en el que EEUU asume vencimientos históricos de deuda fueron algunas de las razones que llevaron a **Donald Trump** a bajar el tono, de momento, con respecto a la guerra comercial. Primero lo hizo con la prórroga a los aranceles "recíprocos" que disparó contra diestro y siniestro el 2 de abril, el llamado por el magnate *Día de la Liberación*. Y posteriormente al abogar por la negociación con China indicando además que las tasas al gigante asiático se reducirían sustancialmente. Con ello, Trump ha calmado las bolsas y ha frenado en parte la fuga de capitales. Pero existe otra fuga que, de momento, no ha conseguido detener. Se trata en concreto de la marcha de científicos estadounidenses al extranjero. Así lo refleja la revista *Nature* que destaca que entre enero y marzo las solicitudes de empleo en el exterior por parte de científicos norteamericanos aumentaron más de un 30%. Asimismo, las visitas a ofertas de trabajo fuera del país crecieron otro 35%. Estos elevados porcentajes reflejan el clima de incertidumbre que ha creado el magnate con sus políticas proteccionistas, a las que debe sumarse sus medidas para recortar la financiación para estudios científicos. Con ello, Trump se está dando otro tiro en el pie, ya que a EEUU no le interesa lo más mínimo la pérdida de talento en un momento en el que precisamente China le come terreno a pasos agigantados en tecnología. Pese a ello, nada parece indicar que Trump vaya a cambiar al respecto para detener la fuga de cerebros que sufre el país. Así lo demostró la pasada semana con su recorte de fondos a la Universidad de Harvard por, presun-



Donald Trump, presidente de EEUU. REUTERS

### El talento sale de EEUU ante los recortes de financiación para estudios científicos

tamente, incurrir en conductas antisemitas.

### Los sondeos no sonríen a Montero en Andalucía

El primer sondeo electoral realizado por Fundación Centro de Estudios Andaluces (Centra) tras la oficialización de **María Jesús**

**Montero** como candidata del PSOE en la autonomía, deja a los socialistas muy lejos del PP en intención de voto. Así, el presidente **Juanma Moreno** volvería a imponerse en los comicios con el 42,2% de los sufragios, mientras que el PSOE obtendría el 23% de los votos. De confirmarse este pronóstico, los socialistas verían reducida su representación en el Parlamento andaluz de 30 a 25 escaños. Un mal dato que unido a los propios sondeos de los socialistas andaluces reflejan el escaso tirón electoral que la vicepresidenta del Gobierno ha supuesto, por el momento. Algo que está generando gran preocupación en el PSOE andaluz y en Moncloa.

## El pulso de los lectores

La conclusión de todo esto es que la Audiencia de Madrid archivó la causa por falta de pruebas de delitos, respaldando la legalidad del programa de becas de Malinche, gestionado con la Casa de México y la Escuela Jana Producciones. Aunque se reconoció que el procedimiento de entrada de los becarios fue inusual, no se consideró delictivo. La polémica dejó un fuerte componente político, con acusaciones cruzadas de persecución y manipulación, pero judicialmente se resolvió a favor del cantante Nacho Cano.

@ Juan Velayos Contreras

En un contexto de fuerte competencia y nuevas alternativas para el viajero, adaptarse a los tiempos significa no solo optimizar operaciones, sino también mejorar la calidad del servicio para mantener el liderazgo que compañías como Renfe han construido durante décadas. ¡Ojalá este impulso financiero venga acompañado de una renovación en la forma de entender y cuidar al pasajero!

@ Manuel Jimenez Barranquero

Con la excusa del blanqueo de capitales apretémosles un poco más la soga, que solo patatean y luego se olvidan, ¿y a ellos quién les controla?, nadie. Cada cuatro años les volvemos a premiar, y todo por que nos regalan los oídos y la ciudadanía a nivel personal y laboral con una carga impositiva horrible. Más control, con una inflación del 6% anualizada, ellos imprimiendo dinero y buscándolo por todos sitios. De aquí unos años con 1.000 euros sólo nos podremos comprar un chupa chup.

@ Joan Borregá

En clave empresarial

Señal positiva para el consumo y la banca

Los bancos facturaron el pasado año 930 millones por las comisiones que cobran a los comercios por el uso de las tarjetas para pagar. Una cifra que supone un 5,5% más que en el ejercicio precedente. Lejos de lo que se pueda pensar, el incremento no responde a un encarecimiento de las tasas de las entidades por la utilización de las tarjetas, ya que lo que ocurrió en 2024 fue justo lo contrario. La banca abarató las tarifas con el objetivo de vincular a las pymes y los autónomos con la entidad, rentabilizando dicha bajada de comisiones con otros productos, como los créditos. Una estrategia que se ha demostrado adecuada para impulsar la utilización del plástico en las tiendas, lo que le ha generado más ingresos a la banca. Pero este aumento también es una señal positiva para la economía, ya que refleja un impulso del consumo del que también se beneficia el sector financiero.

El seguro, con el foco en la rentabilidad

El sector de los seguros vive una situación delicada en la rama de autos. Primero por el aumento de la inflación, que provoca el encarecimiento de las reparaciones y el alza del baremo de lesiones. Y, segundo, por el incremento de la siniestralidad. En este contexto, las aseguradoras se ajustan el cinturón y reducen el ratio de gasto. Así, por ejemplo, Mapfre disminuye esta partida 2,2 puntos desde 2021. Pero ahora el sector va un paso más allá al encontrarse inmerso en un proceso de transformación digital, al estilo de la banca, que tiene el claro objetivo de reducir los costes sin que ello vaya en contra de la atención al cliente. Poner el foco en la rentabilidad, como las aseguradoras están haciendo, es una medida adecuada para enfrentarse a este escenario más complicado.

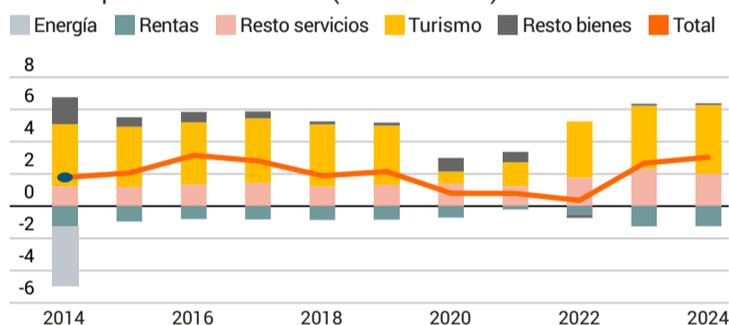
Elevado interés por la ingeniería TSK

La firma asturiana TSK avanza en el proceso para dar entada a un nuevo inversor en su capital con una posición mayoritaria. Una operación que ha despertado el interés de Energy China y media docena de fondos y grupos industriales, que ya están en conversaciones con la compañía valorada, según sus dueños actuales, en una horquilla situada entre 500 y 600 millones. El elevado interés por esta ingeniería es comprensible, ya que los contratos que ha obtenido en los últimos meses valorados en 2.000 millones ha elevado su cartera hasta 3.000 millones. Un volumen de pedidos que asegura su crecimiento futuro.

El gráfico

Buen comportamiento del sector exterior

Balanza por cuenta corriente. (% sobre el PIB)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del Banco de España y de Aduanas.

**ENERGÍA Y TURISMO CLAVES DE LA MEJORA.** La balanza por cuenta corriente cerró 2024 con un superávit del 3% del PIB, por encima del 2,7% del año anterior y muy cercano al récord histórico de 2016, del 3,1%. La partida de bienes se redujo 0,3 puntos por la energía mientras que la balanza de servicios amplió su superávit en 0,1 puntos por el empuje del turismo. Por contra, el déficit en la balanza de rentas se mantuvo en el 1,3%.

Repsol-Telefónica: positiva alianza

Repsol y Telefónica anuncian un acuerdo de colaboración que une el suministro energético con el acceso a contenidos de entretenimiento. Lo hacen a través de una oferta conjunta que permitirá a los nuevos clientes de la tarifa de luz Precio Fijo TV disfrutar gratuitamente durante 12 meses de Movistar Plus+, una oferta valorada en 120 euros anuales. No obstante, esta promoción está dirigida a los clientes que contraten esta tarifa junto con el servicio Asistente 24h Plus y está limitada a 60.000 nuevas contrataciones. No es la primera vez que Repsol y Telefónica colaboran. Ambas firmas ya han desarrollado iniciativas conjuntas en el ámbito del coche eléctrico, la digitalización de gasolineras y eficiencia energética, dirigida tanto a hogares como a empresas. Unos antecedentes que llevan a estas compañías a fortalecer su alianza, lo que será positivo para ambas partes. Repsol refuerza con ello su estrategia de diversificación ampliando su propuesta más allá de la energía para seguir arañando

**La petrolera y la 'teleco' lanzan una oferta que une el suministro energético y el acceso a contenidos audiovisuales**

usuarios a rivales como Iberdrola. Asimismo, ahonda en su estrategia de fidelizar clientes, lo que ya hace incorporando descuentos en carburantes. En cuanto a Telefónica, el pacto con la petrolera le permite ampliar el alcance de su plataforma de streaming, abriendo una vía de crecimiento que no

depende exclusivamente de sus paquetes de telecomunicaciones tradicionales. La iniciativa, además, también permite captar a consumidores que podrían no estar vinculados a sus servicios móviles o de fibra, pero sí interesados en su oferta audiovisual, lo que elevará la presión de Movistar sobre Netflix. Por último, los consumidores también ganan ya que esta promoción anticipa más movimientos en la misma línea de rivales de la petrolera y la teleco, de los que se beneficiarán en el futuro.

La rebaja de la jornada golpea a la pyme

El Consejo de Ministros aprobará este martes la reducción de la jornada laboral hasta 37,5 horas semanales. Una medida que se ha hecho sin tener en cuenta a las patronales pese al grave golpe que supone para las empresas, especialmente para las pymes. Ello debido a que no acarrea recorte salarial. En concreto, la patronal Cepyme estima que el recorte tendría un coste de 13.900 millones en el conjunto del sector de la mediana y pequeña empresa, lo que supone casi 4.800 euros al año de media para cada pyme que hay en España. Una cifra que refleja el alto coste que para estas firmas tendrá esta reforma. Por fortuna para los negocios, las opciones de que obtenga el visto bueno del Congreso son reducidas debido a la posición contraria que los partidos muestran.

Buenas perspectivas para las mineras de oro

El contexto de incertidumbre generado por la guerra comercial y el debilitamiento del dólar ha vuelto a catapultar al oro como valor refugio, disparando la demanda de este metal en 2025. Una tendencia que se ha visto reforzada por las compras de los bancos centrales. Un cóctel que ha llevado al metal a revalorizarse más de un 30%, lo que, evidentemente, ha beneficiado a las firmas de extracción de esta materia prima. Estas firmas se colocan entre las más alcistas del mercado, con un repunte del 45% en lo que va de año. Un rally que, según los expertos, aún no se ha detenido. De hecho, otorgan al sector un recorrido alcista superior al 15% de cara a los siguientes doce meses. Las mineras de oro se convierten así en una opción a tener en cuenta por los inversores.

La imagen



**EL PODER DE CONVOCATORIA DE LA IGLESIA CATÓLICA.** El funeral del Papa Francisco sirvió para reunir a una cincuentena de jefes de Estado y 148 representantes de distintos gobiernos, lo que evidenció el poder de convocatoria que mantiene la Iglesia Católica en un momento en que busca a un nuevo pontífice. EFE

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

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

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

## Opinión

## El escenario improbable que podría sorprender al mercado


**Víctor Alvargonzález**

Socio de Nextep Finance

No es nada raro que en los mercados ocurra aquello que nadie espera. De hecho, las grandes subidas y las grandes bajadas son consecuencia de la sorpresa. Lo que espera todo el mundo ya está descontado en los precios.

Por eso es interesante plantear escenarios alternativos. No se trata de darlos por buenos, sino de mantener la mente abierta. Quien está preparado para que ocurra lo que nadie piensa que vaya a ocurrir está en mejores condiciones de adaptarse rápidamente al nuevo –e inesperado– entorno. Y los mercados la rapidez importa.

El escenario actual, el que espera el 90% –por no decir el 100%– de los analistas podría resumirse en que los aranceles de Trump se van a llevar por delante la economía global, que va a entrar en recesión o va a ver muy reducido su crecimiento (especialmente EEUU) Además, todo el mundo piensa que los aranceles van a generar inflación. Resumiendo, escenario de estancamiento (estancamiento más inflación) en EEUU y bajo crecimiento en el resto del mundo.

**Las grandes subidas y las grandes bajadas en bolsa son consecuencia de la sorpresa**

Pero un analista, al que vamos a llamar “el loco de la colina” por su soledad frente al resto, contempla un escenario muy distinto. En “su” escenario, los aranceles planteados son una propuesta de máximos, pensados para una negociación, en la que cualquier propuesta menor que haga EEUU parezca un “chollo” y se acepte sin rechistar. Y que ese sea el objetivo, la oferta endulzada, no la patada en la mesa.

En opinión del loco de la colina, tras las negociaciones Trump obtendrá lo que de verdad quiere, que es pasar del escaso 2% actual a, por ejemplo, un 4%. Y el loco lo piensa porque cree que Trump, además de aranceles, quiere conseguir otras cosas, como eliminar barreras a los productos norteamericanos o que Europa se pague su de-

fensa, por poner un par de ejemplos. A cambio de esas otras cosas, Trump será más “generoso” con los aranceles. Y pasar del 2% al 4% ya es un montón de dinero para ayudar a contener el déficit fiscal, que es otro de los objetivos de la administración norteamericana.

El loco de la colina piensa que si finalmente los aranceles aumentaran de forma razonable, no llevarían a la economía norteamericana a una recesión. Y, en su locura, argumenta que entre 1950 y 1970 los aranceles estuvieron en el entorno del 6% y fue el periodo de



ISTOCK

máximo crecimiento. Concretamente un 6,5% de media anual (3,8% si descontamos la inflación). Obviamente ahora el crecimiento potencial es mucho menor - en el entorno del 2% -3% nominal-, pero estaríamos hablando de aranceles del 4%, no del 6%. Además “el loco de la colina” piensa que la desregulación que incluye el programa económico de Trump, unida a las ventajas que puede suponer a partir de ahora fabricar en Estados Unidos, generarán su parte de crecimiento. Para finalizar, nuestro verso suelto señala que la debilidad del dólar facilita las exportaciones norteamericanas, lo cual también es positivo para el crecimiento.

En lo que casi nadie está de acuerdo con nuestro loco de la colina es en que la inflación no se va a disparar. Pero él sigue en su escenario pensado para llevar la contraria: si al final los aranceles no son tan elevados como espera la mayoría de analistas, el impacto podría absorberse relativamente rápido. Además, el consumidor espabila y compra en otros sitios u otras marcas. Y, sobre todo, nuestro loco imaginario opina que la desregulación de Trump generará una gran competencia. Y la competencia es desinflationista.

Además, si se piensa que los aranceles serán elevados, eso ayudaría a disminuir el déficit fiscal norteamericano. En opinión de nuestro loco particular, eso puede ser positivo a largo plazo, considerando el riesgo de crisis de deuda que supone un déficit como la actual.

Es evidente que muchas de las cosas que piensa “el loco de la colina” es difícil se trasladen a la realidad. Por ejemplo, de nada sirven los aranceles para reducir el déficit fiscal si a su vez generan una recesión y por lo tanto una reducción de la recaudación. Lo comido por lo servido y la economía en recesión. Pero, partiendo de que en los mercados lo inesperado muchas veces ocurre, no está de más mirar, aunque sea de reojo, al escenario del loco, no vaya a ser que acierte en algo. De hecho, muy probablemente en alguna de sus divagaciones acertará. Nuestro papel como asesores financieros es detectar cual puede ser. Porque, precisamente por inesperada, será la que genere mayor rentabilidad.

## Cuidar la salud de los empleados es una inversión


**Catalina Payá**

Profesora de OBS Business School

Por qué les interesa a las empresas cuidar la salud integral de sus empleados? Los estudios demuestran que las organizaciones que priorizan la salud observan mejoras notables en la productividad, menor absentismo, menores costos de atención médica y mayor compromiso y retención de los empleados. Según el Foro Económico Mundial “invertir en la salud integral de los empleados (su funcionamiento mental, físico, espiritual y social) puede generar casi 12 billones de dólares en valor económico global. Las investigaciones indican que una mejor salud y bienestar de los empleados podría generar hasta 11,7 billones de dólares en valor económico global”.

Sabemos que las empresas mejor posicionadas son las que no solo están cumpliendo con los criterios ambientales, sociales y de gobernanza, sino que también se esmeran por hacer que sus trabajadores formen una fuerza laboral más saludable y, por tanto, más resiliente y adaptable. Esta es la mejor manera de navegar por las incertidumbres y los desafíos de un mundo que cambia rápidamente. Sin embargo, según datos de Eurostat el estrés es el segundo problema de salud más

frecuente entre los trabajadores tras los trastornos musculoesqueléticos. Las bajas laborales por problemas relacionados con el estrés han aumentado en los últimos años debido a la presión laboral, la sobrecarga de trabajo y otros factores como la falta de conciliación entre la vida personal y profesional. También generan estrés los problemas con compañeros o superiores, la sensación de no poder tomar decisiones en el trabajo y la inseguridad laboral. Pero al hacer referencia al estrés es importante poner el foco en el individuo porque la constitución física propia de una persona, su carácter y su personalidad son factores clave a considerar. No todo el estrés es malo: si se maneja bien puede ser una herramienta para el crecimiento y la superación. El problema surge cuando se convierte en distrés, afectando a la salud y la calidad de vida.

Conviene hacer una reflexión: el estrés es una reacción adversa que tienen las personas ante presiones excesivas u otro tipo de exigencias que se les presentan; sin embargo, el estrés solo es la respuesta, no es la situación en sí. Ante una misma situación puede haber respuestas muy diferentes porque lo que una persona percibe como estresan-

te, otra la percibe como estimulante. Por ejemplo, hay quienes sienten una presión extrema ante un plazo de entrega apretado que les lleva a desarrollar ansiedad. Otros, cuando saben que tienen mucho tiempo por delante para entregar un trabajo, lo dejan pasar hasta que les quedan pocos días para su entrega; de esta manera se sienten más estimu-

mulados. Se trata de personas que necesitan presión para activarse, y por tanto para ellos ese estrés es positivo o, dicho de otra forma, es eutrés. Este tipo de estrés, el que motiva, mejora el rendimiento y ayuda a enfrentar desafíos de manera positiva. Al contrario del distrés, ayuda a mantener la concentración y la productividad,

potencia la creatividad y la capacidad de resolución de problemas. De ahí que se tenga que poner de relieve la necesidad de contar con intervenciones personalizadas para abordar y prevenir los problemas de estrés laboral. Aunque las organizaciones saben que situaciones laborales pueden estar generando unas condiciones psicosociales adversas o desfavorables y por tanto tomar medidas generales para todos los empleados, deben conocer suficientemente bien a cada una de las personas que componen la empresa para sa-

**Invertir en la salud integral de los empleados genera casi 12 billones de dólares en total**

ber qué es estimulante para unos y estresante para otros.

Como no existe un enfoque único para todos y se deben adoptar medidas preferentemente organizativas y colectivas antes de aplicar las individuales, estas son algunas directrices que pueden servir para generar las condiciones deseables que aseguren a la organización el cuidado adecuado de la salud integral en los empleados: en primer lugar, conocer el estado de salud y el perfil motivacional de cada persona, teniendo presente que estos van cambiando con la edad y según la etapa vital del individuo. Segundo, establecer espacios de conversación jefe-colaborador para conocer las inquietudes de las personas del equipo y ver qué cuestiones debe y puede atender la empresa. También se deben ofrecer herramientas para el autoconocimiento y la autogestión que ayuden a cada individuo a identificar qué situaciones le producen distrés y cuáles eutrés, de manera que pueda regularse a sí mismo/a y tomar conciencia de cuándo debe pedir ayuda. Y por último, fomentar un buen ambiente laboral a través de una comunicación clara, el reconocimiento del esfuerzo y la promoción de hábitos de vida saludable.

Al final, hacer del trabajo un lugar que mejore la salud de los empleados contribuye a construir una sociedad fuerte, productiva y comprometida con el bienestar de sus ciudadanos de forma sostenible (...) y no es tan difícil, es cuestión de voluntad.

## Empresas & Finanzas

# Repsol y Telefónica refuerzan su alianza para competir con Iberdrola y Netflix

Ofrecerán un año gratis de Movistar+ a los clientes que contraten electricidad en Waylet

Ambos gigantes cuentan ya con una alianza para la instalación de autoconsumos con Solar360

Rubén Esteller MADRID.

Repsol y Telefónica han decidido ampliar su colaboración estratégica para plantar cara a otros grandes gigantes comerciales como Iberdrola, Endesa, Naturgy o Netflix y Max. Ambas compañías españolas acaban de lanzar al mercado una oferta conjunta que aglutina el suministro energético con el acceso a contenidos premium de entretenimiento a través de Movistar+.

Con esta oferta, los sectores de la energía y el entretenimiento buscan fórmulas de colaboración para incrementar sus ingresos en un mercado cada vez más estrecho y con mayor competencia.

A través de esta propuesta, conocida en el mundo del marketing como *cross selling*, los nuevos clientes de la tarifa Waylet luz *Precio Fijo TV* de Repsol podrán disfrutar gratuitamente durante 12 meses de la plataforma Movistar Plus+, sin coste adicional, valorado en 119,88 euros anuales.

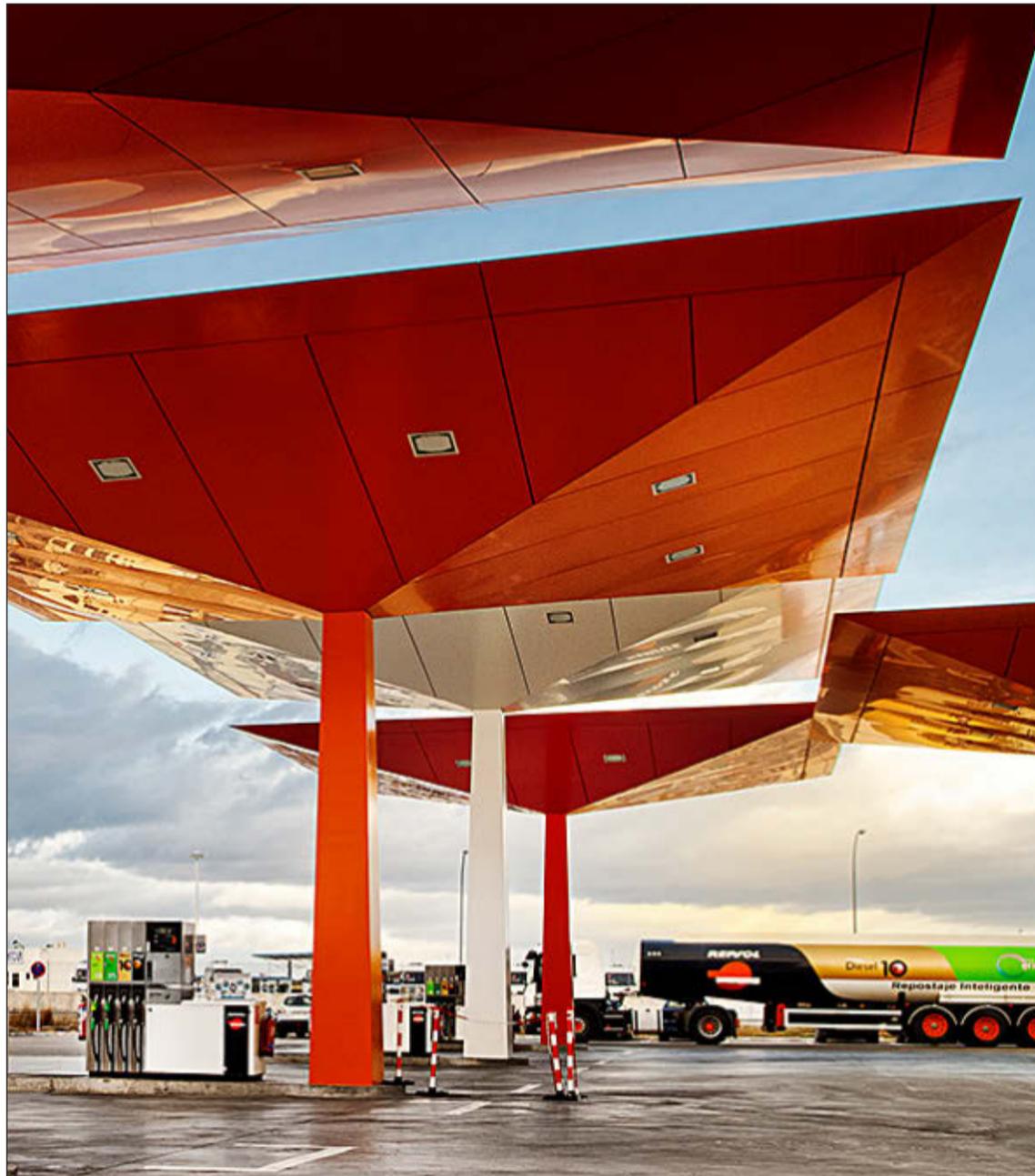
La promoción, vigente entre el 13 de marzo de 2025 y el 13 de marzo de 2026, está dirigida a clientes residenciales que contraten esta tarifa junto con el servicio *Asistente 24h Plus*. La oferta está limitada a las 60.000 primeras contrataciones, y disponible a través de los canales habituales de Repsol: web, agencias, aplicación Waylet y la distribución física.

Con esta alianza, la multienergética refuerza su estrategia de diversificación de valor añadido en el hogar, ampliando su propuesta más allá de la energía para competir en el entorno de servicios digitales.

La compañía, que ya había incorporado beneficios como descuentos en carburantes (10 céntimos por litro en cada repostaje) y recarga de vehículos eléctricos (un 50% en saldo), busca así fortalecer la fidelización de clientes.

Por su parte, Telefónica amplía el alcance de Movistar Plus+ mediante acuerdos indirectos, abriendo una vía de crecimiento que no depende exclusivamente de sus paquetes de telecomunicaciones tradicionales. Esta iniciativa también permite captar a consumidores que podrían no estar vinculados a sus servicios móviles o de fibra, pero sí interesados en su oferta audiovisual.

La suscripción incluye el acceso a más de 80 canales lineales, cine, series, documentales y programación deportiva de primer nivel. En-



Una estación de servicio de Repsol. EE

## Analiza nuevos cultivos con Bunge para sus carburantes renovables

Repsol y Bunge avanzan en el desarrollo de combustibles renovables en Europa con la incorporación de nuevos cultivos intermedios. En concreto, la camelina y el cártamo se transformarán en aceites de baja intensidad de carbono para producir combustible renovable, con una reducción de emisiones de hasta el 90% en comparación con el gasóleo convencional. Repsol utilizará tecnología avanzada en sus activos industriales para convertir estos aceites en combustible renovable para sus consumidores en España.

adelante en la innovación de materias primas para producir combustibles renovables en Europa. Los nuevos cultivos intermedios amplían el conjunto disponible de materias primas de baja intensidad de carbono para producir combustible renovable, con una reducción de emisiones de hasta el 90% en comparación con el gasóleo convencional. Repsol utilizará tecnología avanzada en sus activos industriales para convertir estos aceites en combustible renovable para sus consumidores en España.

tre los contenidos destacados figuran partidos de LaLiga, Champions League, Euroliga, NBA, Grand Slams de tenis, NFL y eventos del circuito de pádel o golf. Además, se incluye el catálogo de documentales de BBC Earth, programación original de Movistar y acceso a los mejores estrenos cinematográficos.

Si el nuevo cliente de electricidad ya contaba con la suscripción a Movistar+ recibirá ahora un código de activación. Si tiene vinculada una cuenta de Movistar Plus+ a un paquete, o bien tiene cuenta con O2 asociada al paquete de Movistar Plus+, podrá crear una cuenta adicional de Movistar Plus+ registrándose con un email distinto al ya facilitado anteriormente.

Esta no es la primera vez que ambas compañías colaboran. Telefó-

nica y Repsol cuentan con la alianza Solar 360 para la venta de autoconsumo energético, una de las principales patas de negocio para alcanzar el máximo descuento que ofrece la petrolera a sus clientes energéticos.

Esta nueva acción refuerza la sinergia entre dos gigantes del IBEX 35 que comparten una visión común: liderar la transformación digital del hogar español a través de servicios integrados y personalización del cliente.

Por otro lado, la petrolera aprovecha también la celebración del Día de la Madre para ofrecer el llamado 'Super Saldo' en marcas como Nike que pasa del 3 al 7%, Uniqlo del 4 al 8%, H&M del 4,5 al 9% y Temu del 5 al 9%.

Esta campaña se produce justo cuando Moeve Gow cumple sus dos primeros años de vida con una cartera de clientes de 4,6 millones, frente a los 9 millones con los que cuenta ya Waylet.

Según el último informe de la CNMC, a cierre del primer trimestre de 2024, España contaba con 30,3 millones de puntos de suministro eléctrico, de los cuales el 71,8% (21,8 millones) están en el mercado libre, mientras que el 28,2% permanece con un Comercializador de

La multienergética ha sido el gran dinamizador del mercado al ganar 589.000 clientes

Referencia (COR).

El sector sigue estando muy concentrado: los cinco principales grupos comercializadores –Iberdrola, Endesa, Naturgy, Repsol y TotalEnergies– reúnen el 84,9% de los puntos de suministro del mercado libre, frente al 80,7% de hace tres años. Sin embargo, la competencia crece, especialmente en segmentos como pymes e industria, donde su cuota baja al 61% y 62,7% respectivamente.

Iberdrola lidera el mercado, con más de 10,1 millones de puntos de suministro (33,3% del total). Repsol ha sido el gran dinamizador, al ganar 589.000 clientes en los últimos tres años, mientras que Iberdrola y Naturgy suman 150.000 y 360.000 respectivamente. Endesa y TotalEnergies pierden clientes.

## Empresas &amp; Finanzas

# Acciona rediseña la venta de sus eólicas y sondea al mercado con hasta 800 MW

Lanza el proyecto Thor y ofrece 440 MW ampliables a otros 360 MW para repotenciación

C. Reche MADRID.

Acciona vuelve a sacar al escaparate sus activos renovables. La compañía presidida por José Manuel Entrecanales ha rediseñado el plan original para sacar al mercado buena parte de sus proyectos eólicos y lo ha rebautizado como Proyecto Thor, con el objetivo de llevar a cabo la primera desinversión de su plan de rotación para 1GW, según coinciden distintas fuentes consultadas. Este primer paquete incluye activos de viento por 440 MW ampliables a otros 360 con repotenciación e incluyen la posibilidad de que en una futura transacción se incluyan algunas de sus plantas minihidráulicas.

La cotizada española, que en febrero avisó que barajaba alternativas estratégicas –desde la exclusión de bolsa hasta la fusión con Acciona o un tercero– para su futuro, ha repartido ya el cuadernillo de venta entre los potenciales interesados. Los días previos a Semana Santa eran la fecha tentativa para recibir las primeras ofertas no vinculantes, si bien algunas han llegado sobrepasadas tales fechas, inciden otras voces del mercado.

El perfil de interesado que ha respondido ya a la compañía –entre siete u ocho postores– es el de utilities e inversores de corte financiero. El banco de inversión francés BNP Paribas actúa como principal asesor financiero de Acciona.

Se da prácticamente por descartado que en esta ocasión irrumpieran en el proceso los grandes nombres



Aerogenerador de Acciona. EE

La compañía remitió los materiales de venta y ha recibido ya las primeras muestras de interés

que sondearon a Acciona en el anterior proceso de 2024, el proyecto Hive –hace alusión a una colmena por el dibujo que formaba la distribución geográfica de los activos

a la venta–. Los principales interesados que trascendieron fueron Total, CTG, Engie, Exxus y Naturgy. Las muestras de interés, sin embargo, fueron distintas, pues algunos de estos bidders, como la gasista que preside Francisco Reynés, no llegó ni siquiera a poner sobre la mesa una oferta vinculante. Acciona declinó hacer comentarios.

También como novedad figura la opcionalidad de añadir más capacidad a los 440 MW iniciales. Una opción es incluir todo o parte del portfolio de hidráulicas que la com-

pañía todavía mantiene tras dar salida a la mayoría de sus plantas con las ventas a Endesa (por 1.000 millones de euros) y Oryx, de la japonesa Elawan (por 287 millones).

La operación responde a los planes que la compañía señaló tras presentar sus resultados anuales. Avanzó que este 2025 iba a ser “intenso” en rotación de activos para bajar el apalancamiento. Entre la batería de posibilidades, Acciona tiene sobre la mesa una variedad de opciones de venta de activos que representan hasta 4 GW.

## La compañía muestra interés en desarrollar un parque eólico en el norte de Perú de 61 MW

S. Guinaldo MADRID.

Acciona Energía ha mostrado interés en desarrollar un parque eólico en la región La Libertad, en el norte de Perú. De acuerdo con las informaciones locales, la compañía energética solicitó recientemente al Ministerio de Energía y Minas (Minem) una concesión temporal para llevar a cabo estudios preliminares de cara a desarrollar el futuro parque Malabrigo.

Según el proyecto preliminar, el parque contempla una potencia de 61,2 megavatios (MW), tendría una vida útil de 30 años y tardaría en construirse 19 meses. Las obras incluirían el diseño de ingeniería, el

transporte de aerogeneradores y equipos, así como la habilitación de caminos y estructuras necesarias para el montaje de las turbinas. En paralelo, el proyecto también contempla el desarrollo de una línea de transmisión eléctrica, cuya ejecución rondaría los 12 meses de duración. A falta de realizar los estudios pertinentes, el proyecto requeriría una inversión de 80 millones de dólares (unos 70,5 millones de euros según el cambio actual).

No es la primera vez que Acciona se interesa por este parque, ya que en 2023 obtuvo estos mismos permisos por un plazo de dos años ya expirado. De aprobarse la nueva evaluación, Acciona tendría el visto bueno para

realizar estudios técnicos, económicos y ambientales en una zona delimitada para, así, determinar la viabilidad del proyecto antes de solicitar una concesión definitiva.

En el país, Acciona ya cuenta con el parque San Juan de Marcona, formado por 23 aerogeneradores con una potencia total acumulada de 135,7 MW. La compañía estima que el parque genera energía suficiente como para satisfacer el consumo doméstico de 478.000 hogares peruanos, del mismo modo que evita la emisión de unas 275.000 toneladas anuales de CO<sub>2</sub>. Una vez operativo, el mantenimiento conllevaría el monitoreo de los aerogeneradores, el mantenimiento de las vías de acce-

so, equipos eléctricos y la infraestructura de transmisión.

Más allá del negocio eólico, Acciona anunció la semana pasada un acuerdo con Darby International Capital para la adquisición de un proyecto de transmisión en concesión. El proyecto, denominado ‘Línea de transmisión Machupichu-Quencoro-Onocora-Tintaya’, se comprende de 330 kilómetros de línea de 220 kV, la construcción de dos nuevas subestaciones y la ampliación de otras tres existentes. En total, el proyecto supondrá una inversión de 250 millones de euros, y conllevará labores de diseño, financiación, construcción, operación y mantenimiento durante 30 años.

## Bain y KPS Capital se interesan por la división de defensa de Iveco

Las gestoras suman posiciones en la industria tras los planes rearme

[elEconomista.es](http://elEconomista.es) MADRID.

Nueva inversión que prueba la fiebre inversora por el negocio de la defensa. Bain Capital y KPS Capital Partners han mostrado interés en la unidad de defensa de Iveco Group en un contexto de creciente demanda internacional de activos militares, según ha adelantado *Bloomberg*.

Ambas firmas estadounidenses estudian la posibilidad de presentar una oferta por el negocio que fabrica vehículos blindados y tácticos.

Se trata en ambos casos de gestoras de primer nivel con miles de millones en activos bajo gestión repartidos en sus estrategias –desde capital hasta deuda– y con intereses en el sector de la defensa. De hecho KPS ya es propietaria de AM Gene-

**1.500**  
MILLONES DE EUROS

Valoración que podría fijarse por Iveco Defence Vehicles ante el mayor interés

ral, fabricante de los vehículos militares 4x4 Humvee, mientras que Bain lo fue hasta 2023 de la española ITP Aero, conocida por ser el fabricante de motores para aviones de combate y aerolíneas comerciales.

### Proceso delicado

Sin embargo, las deliberaciones siguen abiertas y podrían optar finalmente por no seguir adelante con la operación, según matizó la agencia estadounidense.

La información aparece después de que hace unos días trascendiera que el grupo controlado por Exor estaba ya en conversaciones con posibles compradores. Al margen de los comentados, uno de ellos era Leonardo, que podría presentar una oferta junto con Rheinmetall.

En 2023, la división de defensa de Iveco registró unas ventas de 1.100 millones de euros, un 15% más, con una cartera de pedidos de más de 4.000 millones de euros. La venta permitiría a Iveco concentrarse en los vehículos comerciales e industriales. Las negociaciones siguen abiertas y podrían implicar a nuevas partes en los próximos meses.

# Naturgy invertirá más de 100 millones en mejorar la infraestructura de gas en Brasil

La compañía distribuye gas en el país mediante una red de 8.222 kilómetros de extensión

Sergio Guinaldo MADRID.

Naturgy invertirá 672,3 millones de reales brasileños, unos 104 millones de euros al cambio, en mejorar la infraestructura gasística en Brasil los dos próximos años, hasta el 2027, año en el que la compañía deberá negociar con el Gobierno brasileño la renovación de la licencia de distribución de gas. Hasta que llegue ese momento, la compañía dedicará recursos a construir nuevos gasoductos e infraestructuras, con el objetivo de reforzar y ampliar el suministro de gas natural ante la creciente demanda del país.

“Con estas inversiones, aumentaremos la seguridad del sistema de distribución, facilitaremos la conexión de nuevos clientes y daremos servicio a nuevas zonas del estado de Río de Janeiro. Además, los proyectos impulsarán la economía de las ciudades, que se beneficiarán de la creación de empleos directos e indirectos y del desarrollo de polos industriales que tendrán acceso a una fuente de energía más limpia”, declaró Katia Repsold, directora general de la compañía en Brasil.

Según la información compartida con los medios locales, los proyectos se llevarán a cabo en cinco regiones del país y beneficiarán a 18 municipios, los cuales se abastecen en su mayoría mediante gas natural canalizado. Así, los trabajos ampliarán y reforzarán el suministro de gas en las localidades de Barra Mansa, Barra do Piraí, Itatiaia, Piraí, Porto Real, Angra dos Reis, Petrópolis, Teresópolis, Três Rios,



Sede de Naturgy. EP

Hasta 17 municipios se beneficiarán de los refuerzos y ampliaciones en la infraestructura de gas

Nova Friburgo, Saquarema, São Pedro da Aldeia, Cassimiro de Abreu, Rio das Ostras, Volta Redonda, Macaé e Campos dos Goytacazes. Mientras, el municipio de Araruma co-

menzará a disfrutar del suministro de gas, hasta ahora inexistente. “Se estima que se podrá suministrar gas a 48.000 hogares, a alrededor de 150 comercios y a 21 industrias pequeñas”, declaró la directora general, Repsold.

## Dispensadores de GNC

Junto con estas medidas, la energética impulsará su proyecto Corredores Sostenible, mediante el cual promueve el uso de gas natural comprimido (GNC) para el transporte por carretera de vehículos pe-

sados, como camiones o autobuses.

Entre las tres distribuidoras de gas en las que participa de forma mayoritaria Naturgy –Ceg, Ceg Rio y Naturgy São Paulo Sul (Naturgy SPS)–, la compañía opera una red de distribución de gas con una extensión de 8.222 kilómetros que suministra a un total de 74 municipios de los estados de Río de Janeiro y São Paulo. Actualmente es la tercera mayor distribuidora de gas natural canalizado del país en infraestructura de suministro y en número de clientes.

## La CNMC toma medidas contra la especulación con slots de GNL

Pretende así evitar que los operadores acaparen la capacidad de las plantas

Rubén Esteller MADRID.

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) ha aprobado una resolución que modifica el régimen de recargos por no utilización de slots de capacidad en las plantas de regasificación de gas natural licuado (GNL), endureciendo las penalizaciones y estableciendo criterios progresivos y de reincidencia para combatir el acaparamiento de capacidad en el sistema gasista español.

La medida, que entrará en vigor el 1 de julio de 2025 tras su publicación en el Boletín Oficial del Estado, responde a la necesidad de adaptar la normativa a las condiciones de mercado y a las recomendaciones recibidas durante el trámite de audiencia, así como al Dictamen del Consejo de Estado sobre la Circular

**1.500**  
EUROS POR DÍA

De recargo para los servicios menores cuando la cancelación se comunique con poca antelación

2/2025 de la CNMC. La resolución afecta principalmente a los servicios de descarga y carga de GNL, transvase de buque a buque y puesta en frío de buques, cuyos derechos de uso se asignan mediante slots.

La principal novedad introducida es la sustitución de los recargos fijos por un sistema progresivo: el importe de la penalización aumenta a medida que disminuye el número de días de preaviso con que el usuario comunica la cancelación del slot al gestor técnico del sistema (GTS) o al mercado secundario de capacidad.

Para los slots de descarga de buques y para cargas de GNL superiores a 135 GWh, el recargo será de 9.000 euros por cada día que falte hasta los 31 días anteriores a la fecha contratada, con un factor corrector según el tamaño de la carga y el tipo de servicio. Así, cancelar una descarga de buque XL con solo cinco días de antelación podría acarrear una penalización superior a 280.000 euros. Para el resto de servicios (cargas menores, puestas en frío o transvases), el recargo será de 1.500 euros por día si la cancelación se comunica con menos de 11 días de antelación.

# NK5 'resucita' Svenson y proyecta un 26% más de ventas tras sacarla de concurso de acreedores

Estabiliza la firma tras 23 meses y proyecta una futura venta a un gran grupo industrial u otro fondo

C. Reche MADRID.

Más de 700 días después de que el Juzgado Mercantil Número 7 de Madrid diese el visto bueno a la oferta de compra por la unidad productiva de Svenson, los clásicos centros de medicina y estética capilar salen de la unidad de cuidados intensivos. NK5, la firma que lidera Juan José Nieto, ex de Goldman Sachs, se hizo con la empresa y se puso manos a la obra para relanzarla tras

su caída en concurso de acreedores. El balance actual no es solo el de una compañía estabilizada, sino que crece con previsión de hacerla un 26% al cierre de este ejercicio, según explica Manuel Roca de Togores, socio de la firma de servicios profesionales, en conversación con 'elEconomista.es'.

La cuenta de resultados de Svenson arrojó al cierre de 2024 unos ingresos de 17,4 millones y un margen bruto de 16,12 millones de euros. El ebitda fue de algo más de medio millón. El balance luce sin deuda financiera a largo plazo y con un patrimonio neto de 929.223 euros. La empresa ha vivido durante su nueva etapa un incremento del vo-

La empresa ha experimentado un incremento del volumen de entrevistas del 30%

lumen de entrevistas en un 30% en los últimos 6 meses en los 33 centros que tiene repartidos en 25 provincias, incluidas las Islas Canarias y las Islas Baleares.

“Cubrimos todo el espectro de necesidades de nuestros clientes, realizamos tanto tratamientos estéticos, como médicos (cuentan con

30 médicos en plantilla). Somos el mayor proveedor de sistemas de integración de España y realizamos actualmente más 2.000 operaciones de microinjertos al año”, afirma Roca de Togores.

NK5, que se hizo con la firma por alrededor de 13 millones de euros, ha reforzado el 'management' durante estos 23 meses al frente de Svenson. Ha sumado a sus filas a David Villarino, ex de Carrefour, como consejero delegado. A Villarino le acompaña Félix Mínguez, ex de BFF Banking, en su rol de jefe financiero. Ambos están tratando de revitalizar una marca y reposicionarla en un mercado agguerrido con la llegada de nuevos competidores.

## Empresas &amp; Finanzas

# Fondos árabes, de EEUU y Europa entran en la carrera con Energy China para comprar TSK

KPMG y Garrigues ultiman el cuaderno de venta del grupo de ingeniería asturiano

J. Mesones / C. Reche MADRID.

TSK avanza en el proceso para tratar de dar entrada a un nuevo inversor en su capital con una posición mayoritaria. La ingeniería asturiana prevé remitir a los potenciales compradores el cuaderno de venta en los próximos días –previsiblemente a mediados de mayo– con el objetivo de recibir las ofertas vinculantes tras el verano y poder cerrar la transacción antes de finalizar 2025.

La compañía que preside Sabino García Vallina mantiene conversaciones, con distintos grados de intensidad, con alrededor de media docena de fondos y grupos industriales que se han aproximado para mostrar su interés. En concreto, además del acercamiento de Energy China, avanzado por este diario, la empresa ha despertado también el apetito de fondos soberanos de Emiratos Árabes Unidos, de Estados Unidos y de Europa y también alguna constructora de Arabia Saudí (dominada, esta última, por fondos soberanos del país) y europea, cuyas identidades por ahora permanecen en el anonimato.

También se han aproximado otras firmas chinas, aunque los contactos más firmes son los que se están produciendo con Energy China, que compró hace cinco años las ingenierías españolas Empresarios Agrupos y Ghesa.

TSK está ultimando la *vendor due diligence*, para lo que ha contratado los servicios del despacho de abogados Garrigues, para la parte legal y fiscal, y de KPMG, para la financiera. También cuenta como asesores, para pilotar la búsqueda de inversores, con Banco Santander y la entidad estadounidense Stifel. El plan de la compañía discute por dividir el proceso entre dos tipologías de posibles compradores.

Por un lado, remitirá la *vendor due diligence*, que responde a una revisión profunda de los aspectos financieros, legales, fiscales y operativos de la empresa, a las cuatro o cinco firmas cuyo interés ya ha identificado y, por otro, enviará un *teaser* ciego –sin toda la información, por tanto– a otro grupo de empresas o fondos que podrían plantearse abordar la transacción.

La dirección de TSK está diseñando una operación que implicaría ejecutar una ampliación de capital para dar entrada al nuevo accionista, que tomaría una participación mayoritaria. La familia fundadora, representada por el presidente y por su hijo, Joaquín García Rico –consejero delegado–, pre-



Joaquín García Rico, consejero delegado de TSK. EE

**500**  
MILLONES DE EUROS

La valoración de TSK que estiman sus dueños se sitúa entre los 500 y 600 millones de euros, incluyendo la deuda del grupo.

**3.000**  
MILLONES DE EUROS

Es la cartera que tiene en la actualidad la ingeniería asturiana tras sumar contratos por 2.000 millones de euros en los últimos meses.

tende mantener una posición minoritaria para aprovechar el previsible crecimiento futuro de la multinacional española. Idealmente también trataría de que una parte de la operación se realice a través

inversiones en proyectos de generación).

TSK, entre tanto, avanza en su actividad ordinaria y ha sumado en los últimos meses los contratos para varias centrales de ciclo combinado en República Dominicana, un nuevo proyecto de estabilización de red en Reino Unido y dos ciclos combinados en Oriente Medio que impulsan su cartera a un nivel récord próximo a los 3.000 millones de euros. Asimismo, progresa con su plan de desinversiones y tras sellar la venta de un complejo solar en México acaba de hacer lo propio para el 10% de una planta termosolar en Israel que, a falta de recibir las autorizaciones pertinentes, será traspasado a un fondo local por más de 25 millones de euros.

También irá cobrando en los próximos meses –antes de septiembre– la financiación de un proyecto fotovoltaico Penonomé, en Panamá, por un importe de unos 90 millones de euros tras el acuerdo sellado con Avanzalia el año pasado.

**Sumar bancos internacionales**  
Para afrontar los nuevos contratos

Entregará en mayo la documentación para recibir ofertas tras el verano y sellar la venta este año

logrados en los últimos meses, TSK está tratando de sellar acuerdos con bancos internacionales para obtener los avales necesarios para ejecutar los proyectos.

Entre las entidades figuran HSBC, Citibank o Deutsche Bank. Busca así agregar nuevos avalistas que complementen a la banca española, que ya aporta alrededor de 700 millones de euros en avales a la ingeniería (500 millones en una línea sindicada).

La incorporación de un nuevo accionista de control es una condición impuesta precisamente por los bancos para continuar apoyando a la compañía y que ésta pueda así abordar una nueva etapa de crecimiento y abundar en la contratación en los próximos años.

Los gestores actuales, por el momento, han diseñado un plan estratégico hasta 2028 en el que contemplan incrementar las ventas a 4.000 millones en tres años, lo que supone un importante aumento con respecto a los niveles de 2024 (1.012 millones).



Ignacio Madrdejós. EUROPA PRESS

## Ferrovial ejecutará un centro de reciclaje en Polonia por 162 millones

Su filial Budimex presenta la mejor oferta por el proyecto

[elEconomista.es](http://elEconomista.es) MADRID.

Budimex, la constructora polaca controlada por Ferrovial, prosigue con su exitosa marcha en términos de contratación y acaba de ser seleccionada como ofertante preferente para ejecutar el proyecto para el diseño y construcción del centro de reciclaje de Łódź. El importe del contrato asciende a 690,89 millones de zlotys, lo que implica, al cambio actual, 162 millones de euros. La adjudicación a la subsidiaria polaca del grupo español, no obstante, aún ha de ser ratificada por el órgano competente de la licitación (Miejskie Przedsiębiorstwo Oczyszczania-Łódź). Budimex ha presentado la mejor oferta en un proceso instrumentado a través de subasta electrónica.

De confirmarse la adjudicación, la constructora polaca reforzará aún más su cartera con este nuevo contrato. Se suma a los tres conseguidos recientemente para la Dirección General de Carreteras Nacionales y Autopistas de Polonia, por un importe conjunto de 1.139,2 millones de zlotys (266,5 millones de euros al cambio actual). Son tres proyectos en los que la filial de Ferrovial también ha sido elegida como la mejor oferta.

En concreto, Budimex se postula para construir un tramo de la carretera S11 Ostrów Wlkp.-Kepno por unos 111,7 millones de euros; la Autopista S8 Wrocław-Kłodzko en el tramo entre el Intercambiador Lagiewniki Zachód y el Intercambiador Niemcza por alrededor de 73 millones; y la circunvalación Warzymice y Przelclaw DK13 desde el nudo de Siadło Górne (con un intercambiador) hasta el nudo de Szczecin Zachód por 81,6 millones.

# Air Europa ejecutará en mayo la devolución del préstamo del ICO de 141 millones

Abonará en mayo los últimos 58 millones que fueron concedidos durante la pandemia

Víctor de Elena MADRID.

Air Europa se prepara para cerrar en mayo un nuevo hito financiero que le permita salir de la tormenta en la que entró por la pandemia. La aerolínea española abonará en las próximas semanas los 58 millones de euros que todavía tiene pendientes del préstamo total de 141 millones que le fue concedido por un consorcio bancario con aval del Instituto de Crédito Oficial (ICO) en mayo de 2020, y por el que abona una altísima tasa de interés del 8,107%.

El crédito fue suscrito durante la pandemia, cuando las restricciones aéreas redujeron a mínimos históricos la operativa de las compañías del sector, y se concedió en paralelo al préstamo participativo de 475 millones de euros concedido por la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) en el marco del Fondo de Apoyo a la Solvencia de Empresas Estratégicas (FASEE).

La aerolínea de los Hidalgo llegó a plantearse en agosto del año pasado la devolución total del préstamo, aprovechando su buena caja durante la temporada alta del verano, pero los altos costes financieros asociados a la cancelación anticipada del préstamo –que alcanzaban los dos millones de euros– les invitaron a postergarlo hasta su vencimiento.

Hasta el momento, Air Europa ha devuelto un total de 82,6 millones del préstamo. En un primer momento amortizó 29,6 millones; y en mayo de 2024 reembolsó otros 53 millones. Con el pago previsto para la esta primavera, la aerolínea cerrará



Avión de Air Europa despegando de Madrid-Barajas. EE

esta deuda respaldada por el Estado, contraída para garantizar su continuidad operativa en un período crítico para el sector aéreo.

El crédito, concedido el 18 de mayo de 2020, fue articulado a través de un 'pool' bancario formado por Ban-

co Santander, Bankia, CaixaBank, Liberbank, Unicaja, Banco Sabadell y el propio ICO, que participó además como financiador directo con una aportación de 35 millones de euros. Fue una de las primeras operaciones de envergadura gestionadas con el

respaldo del Gobierno durante la crisis sanitaria, dentro del paquete de apoyo a empresas estratégicas.

## El de la Sepi, todavía pendiente

La devolución de esta financiación no implica el cierre completo de las ayudas públicas recibidas por Air Europa. En noviembre de 2020, la aerolínea formalizó otra operación por valor de 475 millones de euros con la Sepi, dividida en un préstamo participativo de 240 millones con un interés del 1% y un préstamo ordinario de 235 millones al 1,89%.

Este préstamo sigue vigente y no se ha devuelto nada. De momento, la compañía ha satisfecho puntualmente el pago de intereses, una cifra que ascendió a 2,43 millones a junio de 2024. En consecuencia, mantiene en su consejo de administración a dos representantes de la entidad pública y al consejero delegado nombrado en connivencia con la Sepi, Jesús

La devolución de los 475 millones de la Sepi, cuando den entrada a Lufthansa o Air France-KLM

Nuño de la Rosa. La devolución de ambos préstamos, fijada para finales de 2026, está ahora mismo condicionada a la venta de una cuarta parte de la compañía a un socio industrial, un proceso por el que pujan Lufthansa y Air France-KLM.

## Tres municipios madrileños ceden su saneamiento al Canal de Isabel II

La integración suma 277 kilómetros de nuevas infraestructuras

elEconomista.es MADRID.

Canal de Isabel II gestionará el saneamiento de los municipios madrileños de Coslada, Hoyo de Manzanares y Miraflores de la Sierra tras la aprobación de sus convenios por parte del Consejo de Administración de la empresa pública. Con esta incorporación, la entidad amplía su cobertura hasta 140 municipios y supera los 16.000 kilómetros de red de drenaje urbano en la Comunidad de Madrid.

La integración suma 277 kilómetros de nuevas infraestructuras: 198 km en Coslada, 41,8 km y tres estaciones de bombeo en Hoyo, y 38 km con cuatro estaciones en Miraflores. Los tres municipios se incorporarán además al accionariado de Canal, compuesto por el ente público y 116 ayuntamientos. La compañía destaca que se trata de la adhesión más relevante desde 2012, cuando se instauró el modelo actual de participación municipal.

El Consejo de Administración también dio luz verde a varios contratos para la mejora de los servicios tecnológicos de la empresa, como la adjudicación de nuevos servicios de telefonía fija e interconectividad por internet, así como la automatización e integración de las instalaciones de agua regenerada en el sistema de telecontrol. Además, convocó la próxima Junta General de Accionistas para el 26 de mayo.

# Revolut extiende su programa de Revpoints a tarjetas de crédito

Hasta el momento, este incentivo basado en puntos sólo estaba disponible para la tarjeta de débito

Matteo Allievi MADRID.

Revolut refuerza su programa de fidelización de RevPoints y lo extiende a las tarjetas de crédito. Hasta el momento, este incentivo sólo estaba disponible para la tarjeta de débito, pero a partir de ahora los clientes de tarjetas de crédito también pueden acumular RevPoints al gastar.

El neobanco lanzará diferentes versiones de la tarjeta para cada nivel de suscripción. Los niveles superiores ahora ofrecerán beneficios adicionales con RevPoints, superando al anterior sistema de *cashback*,

es decir, el reembolso a los clientes de un porcentaje de sus gastos.

Anteriormente, el *cashback* era del 1% inicial y 0,01% diario en los niveles Standard, Plus y Premium, o del 5% inicial y 0,02% diario en Metal y Ultra. En cambio, ahora los planes superiores permiten acelerar la acumulación y el valor de los RevPoints, sin límite de puntos mensuales.

“Con este lanzamiento, sustituimos nuestra tarjeta de crédito única por una nueva gama de cinco tarjetas vinculadas a nuestros planes Revolut: Standard, Plus, Premium, Metal y Ultra. Cada una de ellas incorpora ahora un nuevo sistema de beneficios basado en RevPoints, lo que nos permite adaptar mejor nuestra oferta de crédito a las necesidades y expectativas de cada cliente”, apunta Alexandre Lima, responsa-



Tarjetas de Revolut. EE

ble de Crédito en Revolut para España y Portugal.

Los usuarios de los planes de pago que utilicen tarjetas de crédito obtendrán más RevPoints que los de débito. Por ejemplo, un usuario Ultra recibe un punto por cada euro de gasto en débito. En crédito, recibirá 1,5 RevPoints por cada euro de gasto.

Las ventajas actuales de la tarjeta de crédito se mantienen, es decir, el acceso rápido –solicitud en minutos, sin papeleo–, el pago flexible –con opciones como fraccionamiento de pagos y periodos de gracia competitivos–, y una seguridad avanzada, con control de gastos, tarjetas virtuales y gestión total desde la app.

El propósito de la nueva estrategia es convertir la tarjeta de crédito en una herramienta más atracti-

va para gestionar el gasto y maximizar recompensas dentro del ecosistema Revolut, señalan desde la entidad. Con este movimiento, “buscamos competir con jugadores como Amex o Avios, en un mercado de fidelización con poca disrupción hasta el momento”, agregan.

Revolut anunció en enero del año pasado la introducción de los RevPoints en España, Portugal, Croacia, Grecia y Malta para recompensar a los clientes por sus gastos diarios. Se pueden transferir luego al mismo valor de Avios o Millas Flying Blue, monedas de programas de fidelización de aerolíneas, y se pueden utilizar para descuentos en billetes de avión, por ejemplo. Además, los clientes pueden canjear los puntos por tarjetas regalo Apple y Amazon.

elEconomista.es

# XX Foro

## Empresas que crean valor para el accionista

El día del inversor de elEconomista.es



**30** Miércoles  
de abril



De 09:00 a 14:30 hrs.



Con la intervención de:

**D. Juan Flames**

CEO y director de Mercados de BME



Inscríbete y sigue la jornada en: [bit.ly/ValoralAccionistaeE](https://bit.ly/ValoralAccionistaeE)

Patrocinado por:

ATRESMEDIA



bankinter.

BBVA

CaixaBank

cellnex

COX



ferrovial

iberCaja

indexa  
capital

INDITEX



linea directa

Naturgy

Sabadell

sacyr

Unicaja

#XXAccionistaeE

# Las aseguradoras se 'abrochan el cinturón' con los gastos ante la mayor siniestralidad

Las principales entidades invierten en tecnología y eficiencia para no ver mermada la rentabilidad

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Las aseguradoras buscan fórmulas para que la rentabilidad no se vea afectada ante el contexto actual. Todo el sector está inmerso en un proceso de transformación digital con el objetivo de reducir costes y mejorar la experiencia del cliente, tal y como ha hecho la banca previamente.

Esta estrategia de digitalización, que todas las grandes compañías llevan marcadas en su plan estratégico, ya se está empezando a ver reflejada en los resultados. El ratio combinado, que es el medidor de rentabilidad principal, ya que relaciona los ingresos con los gastos siniestralidad y los de administración y gestión, ha ido creciendo por el fuerte aumento de la siniestralidad tras la pandemia [ver gráfico], por lo que las compañías han tratado de controlar al máximo a su vez el ratio de gastos.

Concretamente en España, el seguro, especialmente el de autos, vive una situación delicada. La inflación fue el primer golpe que provocó el encarecimiento de las reparaciones, pero la actualización del baremo de lesiones puso la puntilla en las cuentas de algunas compañías. Mismamente este 2025 se ha vuelto a incrementar un 2,8%.

Mapfre ha padecido dos años de pérdidas en el ramo, y por ello, han ejecutado una política de suscripción más estricta y subidas de tarifas. De esta manera, la compañía presidida por Antonio Huertas ha reducido el ratio de gastos en 2,2 puntos desde 2021, y el ratio combinado en más de 3 puntos. Hasta ahora, esto se debía al resto de regiones, no a Iberia. En España y Portugal este creció 4 puntos, rozando casi el 100%, aunque en los resultados del primer trimestre del año reflejan una corrección de casi cuatro puntos por las medidas aplicadas de restricciones en la suscripción y de incremento de tarifas.

## Las aseguradoras ajustan los costes para ganar rentabilidad

### MAPFRE

	2021	2022	2023	2024		Var. 21/24
Ratio combinado*	97,5%	98%	97,2%	94,4%		-3,1 p.p.
Ratio combinado Iberia	94,9%**	96,8%	99,9%	98,9%		+4 p.p.
Ratio de siniestralidad*	68,2%	70,6%	69,6%	67,4%		-0,8 p.p.
Ratio de gastos*	29,3%	27,4%	27,6%	27,1%		-2,2 p.p.

### OCCIDENT

	2021	2022	2023	2024		Var. 21/24
Ratio combinado	88,9%	90,8%	92,6%	90,9%		+2 p.p.
Ratio de siniestralidad	59,0%	60,8%	62,8%	62,4%		+3,4 p.p.
Ratio de gastos	29,9%	30,0%	29,8%	28,5%		-1,4 p.p.

### LÍNEA DIRECTA

	2021	2022	2023	2024		Var. 21/24
Ratio combinado	88,3%	95,9%	104,1%	94,7%		+6,4 p.p.
Ratio de siniestralidad	67,7%	72,7%	81,2%	72,6%		+4,9 p.p.
Ratio de gastos	20,5%	23,2%	22,9%	22,1%		+1,6 p.p.

Fuente: elaboración propia. \*Datos a nivel global de Mapfre. \*\*Dato ajustado por los costes de reestructuración por Bankia.

eE

**El seguro de autos ha sido perjudicado por la inflación y por la actualización de baremos**

Precisamente la subida de precios es lo que buscan evitar las compañías para que su cartera no se vea afectada, y es algo que otras, en un contexto más favorable, están aprovechando para captar nuevos clientes, como Mutua Madrileña. La compañía dirigida por Ignacio Garralda está siendo la gran beneficiada de este contexto, manteniendo un ratio combinado cerca del 97%, lo que le per-

mite seguir compitiendo en precio.

Caso aparte es el de Línea Directa que, desde 2021 con su salida a bolsa, ha aumentado en 1,6 puntos porcentuales debido al importe que supone cotizar en el parque. No obstante, es el coste que compete a la rentabilidad que menos ha crecido entre 2021 y 2024. Su ratio combinado, aunque muy volátil en los últimos años, ha tenido una gran corrección al llevar a cabo medidas parecidas a las de Mapfre.

Occident, la aseguradora de GCO, se encuentra en un punto justamente opuesto al de LDA, ya que con su previsible salida de bolsa, su ratio de gastos disminuirá, al no tener que afrontar los gastos derivados de transparencia y sostenibilidad necesarios para cotizar. No obstante, ya estaba

en un proceso de mejorar la eficiencia, con una reducción de 1,4 puntos del ratio de gastos.

Otras compañías españolas, como Caser, también han reducido su ratio combinado un punto y medio respecto a 2023. Precisamente la aseguradora está en medio de consolidar su fusión con Helvetia, lo que promete aún un mayor ajuste en costes a futuro debido a las sinergias. Las aseguradoras extranjeras, aunque no detallan sus ratios de gastos, también están centradas en ampliar la rentabilidad. Allianz ha reducido casi un punto su ratio combinado, Generali, con su fusión con Liberty lo mantiene en el 98%, mientras Axa, que está consolidando la integración de GACM, aumenta este indicador en 1,8 puntos.

## El comparador Check24 duplica sus ventas de seguros en 2024

elEconomista.es MADRID.

El comparador alemán Check24 ha duplicado sus ventas de seguros de coche en España respecto a sus números del 2023. La compañía, que este año cumple cinco ejercicios ya en el país, también analiza el perfil del consumidor. De esta manera, ha visto que, desde que aterrizó en la Península, la forma de contratar seguros ha cambiado. Por entonces, los clientes preferían la opción telefónica, pero media década después, siete de cada diez usuarios apuestan por la contratación completamente online. Asimismo, Check24 replica que aquellos que siguen este procedimiento ahorran de media 70 horas frente a los que contratan a través de llamadas. Además Check24 destaca que el interés que perciben por parte de los clientes españoles es muy heterogéneo, contando con tomadores de todos los tramos de edad, desde los 18 hasta más de 80 años. Aunque es cierto que la mayoría de las contrataciones proceden de perfiles que se encuentran entre los 30 y los 60 años.

## Cantabria Labs crea en Turkana la primera escuela sociodeportiva

elEconomista.es MADRID.

Fundación Cantabria Labs, junto a la Fundación Real Madrid y la Fundación Emalaikat, inauguraron la primera Escuela Sociodeportiva en la región de Turkana (Kenia), un proyecto que nace con el objetivo de transformar y mejorar la calidad de vida de los niños y jóvenes de esta zona del norte de Kenia, promoviendo la importancia de la transmisión de los valores a través del deporte.

La nueva escuela ofrecerá a niños y niñas de Turkana la oportunidad de participar en un programa integral que combina el deporte con actividades educativas y de formación en valores. El acto de inauguración contó con la presencia del padre Antonio Aguirre, sacerdote de la Comunidad Misionera de San Pablo Apóstol (MCSPA), Alejandra de Benito, responsable de Proyectos de África y Oriente Medio de la Fundación Real Madrid y Juan Matji, en representación de la Fundación Cantabria Labs.

## Los tenistas, contra la violencia de género en una iniciativa de Fundación Mutua

elEconomista.es MADRID.

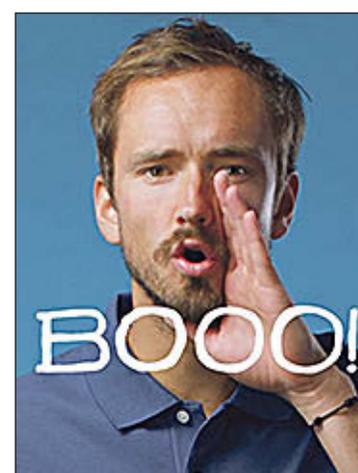
La Fundación Mutua Madrileña, coincidiendo con la celebración del Mutua Madrid Open, ha lanzado una nueva iniciativa protagonizada por los mejores tenistas de la ATP y la WTA para sensibilizar a la población contra la violencia de género.

Con esta nueva acción, la fundación vuelve a llevar su línea de

acción prioritaria contra la violencia de género al entorno del Mutua Madrid Open, en una iniciativa de rechazo a los maltratadores protagonizada por los mejores tenistas.

Bajo el eslogan "BOOOO", los deportistas lanzan su mensaje de abucheo a cámara uno tras otro: "Si maltratas a una mujer, solo tenemos una palabra para ti:

BOOOO". Paula Badosa, Daniil Medvédev, Grigor Dimitrov, Andréi Rublev o María Sákkari son algunos de los tenistas que lanzan su rechazo a la violencia de género en esta iniciativa que podrá verse en las pantallas de la Caja Mágica a lo largo de todo el torneo, en televisión y en el Canal de YouTube de Mutua Madrileña.



El tenista Medvédev. EE

## Empresas & Finanzas

# Los bancos ingresan un 5,5% más por las comisiones al comercio en pagos con tarjeta

Las entidades facturaron 930 millones el año pasado pese a ajustar las tarifas a las tiendas

E. Contreras MADRID.

El avance en el uso de las tarjetas para pagar tiene réditos directos en los ingresos de la banca. Las comisiones obtenidas por las entidades cada vez que un comercio permite a sus clientes utilizar el *dinero de plástico* frente a alternativas como el efectivo permitió al sector incrementar la facturación por estas operaciones un 5,51% interanual durante 2024 y obtener 928,95 millones de euros.

Son los ingresos ligados a las llamadas tasas de descuento y que corresponden al cobro repercutido al comercio por cada abono con tarjeta del consumidor frente a los 880,45 millones contabilizados en 2023. Por tipo de transacción, los ingresos aumentaron un 3,92% en las compras soportadas con tarjetas de particulares, que reportaron 796,89 millones; y crecieron un 16,25%, hasta 132,06 millones, en las tarjetas corporativas o de empresas, según estadísticas del Banco de España.

### Servicio para vincular

Las tarifas promedio suelen ser superiores para las tarjetas corporativas que en las emitidas para particulares y en las operaciones de crédito frente a las de débito, sin que haya una tarificación estandarizada. De acuerdo a las mismas estadísticas, la tasa de descuento media osciló a finales de 2024 entre el 0,5537% para cada compra abonada con tarjeta de crédito de empresa y el 0,2886% en las realizadas a débito por tarjetas de particulares. El recargo unitario no es lineal ni

## El negocio de las tarjetas va en auge

Comisiones a comercios por cada operación de particulares a débito, en porcentaje

	Mar-19	Dic-23	Dic-24	2019/24	Variación 2023/2024 (%)
Hoteles	0,77	0,88	0,98	0,21	0,1
Agencias viaje	0,58	0,64	0,68	0,1	0,04
Grandes empresas distribución	0,23	0,23	0,23	0	0
Supermercados	0,42	0,37	0,37	-0,05	0
Gasolineras	0,36	0,31	0,31	-0,05	0
Autopistas	0,47	0,51	0,51	0,04	0
Comercio minorista	0,43	0,4	0,39	-0,04	-0,01
Restaurantes	0,53	0,51	0,5	-0,03	-0,01
Media	0,31	0,4	0,37	0,06	-0,03
Transporte viajeros	0,66	0,8	0,76	0,1	-0,04

Evolución de los ingresos por tasas de descuento, en millones de euros



fijo. Depende del tipo de actividad y, sobre todo, de la relación que tenga el banco con cada cliente-comercio, ya que TPV –terminal punto de venta– es un servicio clave de fidelización y puede abaratare su tarifa si el establecimiento estrecha ese vínculo con la contratación de otros servicios y productos, y la tasa pue-

de variar también en función de si realiza o no un volumen elevado de operaciones.

En los últimos años se ha producido, en cualquier caso, un abaratamiento generalizado por la rivalidad para captar clientes-comercios, pymes y todo de negocios, incluso de autónomos. La tasa de descuento media

bajó en 0,03 puntos porcentuales durante 2024, hasta el 0,37%. Comparado positivamente con el 0,41% existente antes de la pandemia y baja hasta en 0,24 puntos porcentuales en una década frente al 0,61% que representaba en el año 2014 (en 2002, cuando el Banco de España inició la serie histórica, era del 1,59%).

Por sectores, en el último año descendió en 0,04 puntos porcentuales en operaciones en transporte de viajeros (se redujo del 0,80 al 0,76%), pero también subió de forma idéntica en agencias de viaje, desde el 0,64 al 0,68%. En una década la tarificación se ha reducido el 50% o más en todos los sectores: por ejemplo, en supermercados de alimentación ha caído del 0,37% al 0,23%; en el resto de supermercados del 0,42% al 0,25%; en gasolineras del 0,55% al 0,31% y en restaurantes del 0,84 al 0,50%. Quizá la única excepción es en hoteles, locales con alta presencia de tarjetas internacionales y donde la tasa de descuento escala desde una media del 0,77% al 0,98%.

### Un 50% inferior a 2014

El empuje de los ingresos está ligado al éxito de las tarjetas como medio para abonar compras y servicios. Y es que el número de operaciones abonadas con *dinero de plástico* creció un 9,54% interanual el pasado año, con 9.208 transacciones realizadas a través de TPVs o 25 millones al día. En conjunto realizaron operaciones por valor de 271.528,9 millones de euros, un 6,29% más.

El diferencial de crecimiento es indicativo de que cada vez se utiliza la tarjeta para abonar compras de menor importe. La cuantía que pagaron sus titulares el pasado año supone el doble de 2017 (se abonaron 135.246 millones de euros con tarjetas) y el triple que en 2007 (89.395,89 millones). La disposición de efectivo en cajeros automáticos creció un 2,08%, con 127.585,9 millones de euros.

El empuje del comercio electrónico favoreció que engordase también un 6,22% el parque de TPVs instalados, que se aproxima a 2,69 millones, cuando antes de la pandemia era inferior a los 1,95 millones. El censo de cajeros se redujo un 0,21%, hasta 43.172 –su pico lo alcanzó en 2008, con 61.714 terminales, y no ha dejado de disminuir desde entonces–.

# Santander compra el 6,2% que no controlaba de Coches.com

Carlos Blanco, antiguo directivo del banco, lidera el portal de venta de vehículos como consejero delegado

E. Contreras MADRID.

Banco Santander se queda como dueño único de Autodescuento, sociedad cabecera del portal Coches.com, tras adquirir el 6,2% que no controlaba a Gerardo Cabañas, incorporado por la compañía en 2018 como director general, y a Nuño López-Coronado, uno de los fundadores y su director de Producto y Marketing. La operación forma parte del acuerdo de entrada del banco que en 2020 tomó el control con la compra del 93,8% y comprometió un derecho de venta con los

directivos que se ejecutó el pasado año, según fuentes al corriente de la transacción.

El portal nombró precisamente nuevo consejero delegado a Carlos Blanco Casado con el arranque el año, quien hasta ese momento era director de Operaciones Global en Santander Consumer Finance –filial del grupo cántabro que adquirió la compañía–, y donde lideraba proyectos como Wabi, el servicio de coche por suscripción; y Uility, la plataforma tecnológica para soluciones de movilidad empresarial.

### Financiación de las ventas

La filial de crédito al consumo del Santander abordó la transacción interesada por la financiación al cliente final que adquiere los vehículos y para dar soluciones a las dinámi-

El banco adquirió la mayoría accionarial en 2020 para facilitar la financiación en la venta de vehículos

cas de movilidad, mejorando la experiencia y la transparencia en la compra y con financiación online.

El Santander mantiene, de hecho, una fuerte apuesta por la industria de la distribución de automóviles de forma directa y a través de sus alianzas con grandes socios como Stellantis. El año pasado impulsó además el negocio de *leasing* con la compra de pequeños especialistas en Suecia, Suiza y Rei-

no Unido y el despliegue del bróker en Alemania.

Coches.com fue lanzado al mercado en 2009 por Iñaki Arrola e Ignacio Arrola, fundadores de Autodescuento SL, a quienes se unió Nuño López-Coronado para contribuir al desarrollo del portal. Cuando tomó el control accionarial el Santander, el portal gestionaba un volumen de oportunidades de compraventa equivalente al 32% de las operaciones de compra de vehículos nuevos de particulares y contaba ya con más de tres millones de usuarios únicos al mes. El portal arrancó con vehículos nuevos pero ha ido ampliando su oferta también a los de ocasión, con la posibilidad de poder adquirirlos con financiación tradicional y renting y suscribir las correspondientes co-

berturas de seguros.

Los bancos han visto una oportunidad de negocio en la venta de vehículos por internet ante un cliente interesado en comprar modelos y precios en plataformas antes de tomar la decisión. CaixaBank ha montado, de hecho, su propio portal “Facilitea Coches” como escaparate para vehículos de ocasión de concesionarios socios donde el banco ejerce de financiador.

### BBVA y CaixaBank

BBVA lanzó en 2020 junto a Mutua Madrileña y Faconauto una plataforma similar, NIW, que pocos años después echó el cierre, pero el banco ha tejido también alianzas con diferentes fabricantes y proveedores en distintos mercados para financiar vehículos.

# Las fusiones 'gemelas' de BBVA y UniCredit afrontan una semana clave

## Análisis

**Matteo Allievi**

Redactor de Banca y Finanzas

Tras quedarse en el limbo y mantener a los inversores en vilo durante meses, las dos operaciones bancarias que están sacudiendo el tablero financiero europeo, BBVA-Sabadell y UniCredit-BPM, afrontan una semana crucial. La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) se prepara para emitir su dictamen sobre la opa lanzada por la entidad vasca, después de abrir en noviembre un escrutinio más profundo y realizar en las últimas semanas un test de mercado en el que pidió a algunas patronales que evaluaran los últimos compromisos puestos sobre la mesa por BBVA. En Italia, la transacción de UniCredit se encuentra más avanzada: hoy comienza la oferta que estará en vigor hasta el 23 de junio. Sin embargo, las condiciones impuestas por el Gobierno han mosqueado a las altas esferas de la entidad con sede en Milán y podrían provocar dudas a los accionistas que tenían pensado acudir al canje.

Los primeros espadas de BBVA y UniCredit, Carlos Torres y Andrea Orcel, han abierto el camino hacia una nueva etapa de fusiones bancarias en Europa, en la estela de los informes de Enrico Letta y Mario Draghi, que abogan por crear entidades más competitivas capaces de contrarrestar a los gigantes de Estados Unidos y China. Pero sus ambiciones se toparon con los Ejecutivos de sus países, que desde el primer momento han mirado con recelo las dos operaciones hostiles por el potencial impacto negativo en la concentración bancaria y en el empleo.

Más allá de esas resistencias, los dos proyectos de fusión tienen varios elementos en común. En los dos países, las entidades atacantes son el segundo mayor banco por capitalización de mercado: cada uno de ellos vale en Bolsa entre 70.000 y 80.000 millones de euros. En la misma línea, los bancos opados cuentan con un tamaño parecido -entre 14.000 y 15.000 millones-, tienen raíces profundas en las regiones más ricas de los dos países -Cataluña y la Comunidad Valenciana para Sabadell y Lombardía y Véneto para BPM- y ambos están muy comprometidos con la concesión del crédito a las pequeñas y medianas empresas. Tanto Sabadell



Andrea Orcel, CEO de UniCredit. REUTERS

como BPM rechazaron las ofertas, al considerar que subestimaban su valor.

### Calendarios diferentes

Pese a las similitudes, destacan algunas diferencias en cuanto al calendario y a la tramitación de las dos fusiones. BBVA hizo su oferta el pasado 9 de mayo, seis meses antes de que UniCredit se lanzara al ataque, el 25 de noviembre. No obstante, la operación española va con retraso con respecto a la italiana y aún hay incertidumbre sobre cuándo BBVA abrirá el proceso de canje.

Tras la resolución de la CNMC, la pelota pasará al Gobierno, que ya ha mostrado preocupación por la opa, y podrá modular los *remedies*, es decir, las medidas que BBVA debe tomar pa-



Carlos Torres, presidente de BBVA. EE

ra mitigar problemas tras la adquisición, alegando "razones de interés general distintas a la defensa de la competencia", según la ley.

Entre los principales compromisos del banco vasco destacan el mantenimiento de las líneas de circulante que tengan contratadas las pymes con el vallesano, así como del volumen del crédito de las pymes que tengan toda su financiación con BBVA y/o Sabadell, durante tres años, prorrogables hasta cinco. Unas garantías que según el banco opado no son suficientes, al dejar fuera la

gran mayoría de las pymes que son sus clientes.

Aún quedan dudas sobre cuál será la decisión del organismo presidido por Cani Fernández, que podría dar el visto bueno a la opa con los compromisos propuestos por BBVA o, tras ana-

lizar el test de mercado, endurecer los requisitos en pymes, el asunto más delicado en el marco de la operación.

De todas formas, las peticiones de la CNMC no serán comparables a las condiciones puestas por el Gobierno italiano a la oferta de UniCredit. El Consejo de Ministros dio al banco italiano nueve meses para completar su salida de Rusia y le pidió que no disminuyera el número de sus filiales bancarias. Además, UniCredit tendrá que mantener la cartera de financiación de proyectos e inversiones de Anima, sociedad de gestión de activos, y garantizar su relación entre préstamos y depósitos, lo que garantizaría el apoyo crediticio a las familias y a las pymes.

### Duras condiciones a UniCredit

La maniobra del Ejecutivo entorpeció los planes de Orcel, que declaró que ante las exigencias impuestas UniCredit "no está en condiciones de tomar ninguna decisión definitiva sobre la oferta" y estudia recurrir la decisión al Tribunal Administrativo Regional. Orcel puede retirar la oferta hasta el 30 de junio, pero, antes de perder la cara ante los accionistas, probablemente confía en poder negociar con el Gobierno para que suavice las condiciones. Ya le tendió una mano cuando en la reciente asamblea de Generali -UniCredit tiene más del 6% del grupo asegurador- votó a favor de un cambio de rumbo en la dirección, apoyando la lista minoritaria promovida por las familias Caltagirone y Del Vecchio, más cercana a las posiciones del Gobierno.

Al final, sin embargo, se reconfirmó la lista promovida por el primer accionista, Mediobanca. El apoyo de UniCredit a la lista alternativa puede atribuirse a dinámicas únicamente relacionadas con Generali. Pero, por lo menos, el camino hacia el diálogo entre el banco y el Ejecutivo se ha abierto y el mercado no descarta un descuento en sus *remedies* para adquirir BPM.

Una diferencia importante sobre la tramitación de las dos operaciones es que en Italia la autoridad de Competencia todavía no se ha pronunciado de forma oficial sobre la oferta de UniCredit, ya que el canje puede abrirse igualmente, según apuntan las fuentes consultadas. El protagonismo sobre esta concentración lo está teniendo, por tanto, el Gobierno. En España, el mercado lleva meses especulando sobre el dictamen de la CNMC, un trámite obligatorio antes de que el Ejecutivo emita su juicio.

La semana que acaba de empezar es crucial para ambas operaciones. Con toda probabilidad, BBVA logrará el semáforo verde de Competencia, pero ya vislumbra el siguiente obstáculo en la conquista de Sabadell: el Ministerio de Economía, cuyo pronunciamiento estará en el punto de mira en los próximos meses. UniCredit dará el pistoletazo de salida a su oferta, pero se prepara previsiblemente a un largo tira y afloja con Giorgia Meloni.

La oferta de UniCredit arranca hoy, mientras que BBVA podría abrir el canje tras el verano

## Día 'D' para la opa hostil: la CNMC proyecta emitir hoy su dictamen

Matteo Allievi MADRID.

Tras varios meses de espera, la *Fase II* abierta por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) el pasado noviembre sobre la opa BBVA-Sabadell está a punto de ver su resolución. La Sala de Competencia del organismo presidido por Cani Fernández se reúne hoy, según apuntan fuentes de *Efe*, con la intención de aprobar el esperado dictamen sobre la operación. Si no se

dieran las condiciones para decidir, el otro día marcado en la agenda es el miércoles, precisamente un día después de que el banco vasco publique sus cuentas trimestrales.

Se espera una luz verde, pero la gran incógnita será a qué precio, es decir, si la CNMC se conformará con la última propuesta de compromisos puesta sobre la mesa por BBVA -la quinta, en su ronda de negociaciones con Competencia- o si se decantará por endurecer los *remedies*.

Competencia tenía su dictamen en gran parte cocinado desde hace semanas, pero es posible que el análisis de las respuestas al test de mercado lanzado a principio de mes haya planteado dudas y que los técnicos amplíen los compromisos sobre la operación, sobre todo con respecto al crédito a pymes.

El banco presidido por Carlos Torres se comprometió a mantener las líneas de circulante que las pymes tengan contratadas con Sabadell, así

como el volumen del crédito de aquellas que tienen el 100% de su financiación con BBVA y/o Sabadell. Esos dos compromisos serían válidos durante un mínimo de tres años, prorrogables a cinco si la CNMC advierte mayor riesgo. Todas las asociaciones de pymes consultadas por la CNMC en las últimas semanas se oponen a los compromisos de BBVA y concluyen que no resuelven los problemas de la operación.

El CEO del vallesano, César Gon-

zález-Bueno, pidió la semana pasada en una entrevista a *Efe* que la CNMC obligase a BBVA a mantener la cuota de crédito de las pymes del nuevo grupo que reciben de BBVA y de Sabadell más del 20% de su financiación. Difícilmente la CNMC iría muy lejos, pero a raíz de las quejas procedentes de las patronales involucradas en el contraste de mercado, es posible que haga un gesto de acercamiento al vallesano y que matice los compromisos de BBVA.

## Empresas &amp; Finanzas

# La salida de Argentina supone un impacto negativo para Telefónica de 1.107 millones

La venta de la filial al grupo Clarín computará como pérdidas del primer trimestre

[elEconomista.es](http://elEconomista.es) MADRID.

La venta de la filial de Telefónica en Argentina, una operación que se firmó y se cerró el pasado 24 de febrero, supondrá un impacto en las cuentas de la teleco de 1.107 millones de euros y se computará como pérdidas en sus resultados correspondientes al primer trimestre del ejercicio debido a la reclasificación de las diferencias de conversión negativas acumuladas por la subsidiaria, a pesar de que no tendrá impacto en caja.

En concreto, Telefónica vendió a Telecom Argentina controlada por el grupo mediático Clarín— su filial en el país sudamericano por alrededor de 1.190 millones de euros en el marco de su estrategia orientada a reducir su exposición a América Latina.

## Reclasificar resultados

“El valor contable de los activos netos de Telefónica Móviles Argentina a 31 de diciembre de 2024 asciende a 1.175 millones de euros. Como consecuencia de la transacción, el grupo reclasificará a resultados de 2025 las diferencias de conversión negativas acumuladas



Marc Murtra, presidente de Telefónica. EE

correspondientes a Telefónica Móviles Argentina, que a 31 de diciembre de 2024 ascendían a 1.107 millones de euros”, señala el Documento de Registro Universal publicado por la compañía en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Dado que la operación se produjo en el primer trimestre del ejercicio, el impacto de la referida reclasificación se reflejará como pérdidas en las cuentas relativas a los tres primeros meses de este año que la compañía presentará el próximo 14 de mayo, aunque no tendrá impacto en caja.

Esta ha sido la primera desinversión de gran calado desde que Marc Murtra asumió la presidencia de Telefónica el pasado 18 de enero, aunque no ha sido la última.

## Salida de Latinoamérica

En ese sentido, el pasado 13 de abril Telefónica vendió por 3,7 millones de soles peruanos (en torno a 900.000 euros) a la empresa argentina Integra Tec International su filial en Perú, la cual se encuentra en concurso de acreedores y que al cierre de 2024 contaba con una deuda de unos 1.240 millones de euros.

Esta operación, que se firmó y se cerró el pasado 13 de abril, tuvo lugar en el segundo trimestre de 2025, por lo que las pérdidas que se prevé que se atribuirán a la misma se reflejarán en las cuentas de la compañía correspondientes a la primera mitad del ejercicio.

Por otro lado, Telefónica también ha vendido su subsidiaria en Colombia a Millicom por unos 368 millones de euros. Sin embargo, esta operación todavía no está cerrada del todo, por lo que su efecto en las cuentas se reflejará en función las correspondientes al periodo en el que se resuelva.

## Amancio Ortega ingresará 1.552 millones por dividendos

[elEconomista.es](http://elEconomista.es) MADRID.

El fundador y primer accionista de Inditex, Amancio Ortega, ingresará este viernes, 2 de mayo, un total de 1.552 millones de euros por la primera retribución del año que abonará Inditex a sus accionistas, lo que supone la mitad de lo que cobrará en dividendos de la firma gallega este año.

En concreto, el empresario recibirá este año 3.104 millones de euros en concepto de dividendos de la compañía, por encima de los 2.845 millones que percibió por este concepto el ejercicio pasado, cuando disfrutó la retribución un 28%.

En total, la compañía retribuirá este año a sus accionistas con más de 5.235 millones de euros, tras elevar un 9% el dividendo, hasta 1,68 euros por acción.

Tras anunciar un beneficio récord de 5.866 millones de euros en 2024, un 9% más, el consejo de administración propondrá a la junta general de accionistas un incremento del dividendo del 9% para el ejercicio 2025, hasta 1,68 euros por acción, integrado por un dividendo ordinario de 1,13 euros y un dividendo extraordinario de 0,55 euros por acción.

[elEconomista.es](http://elEconomista.es)

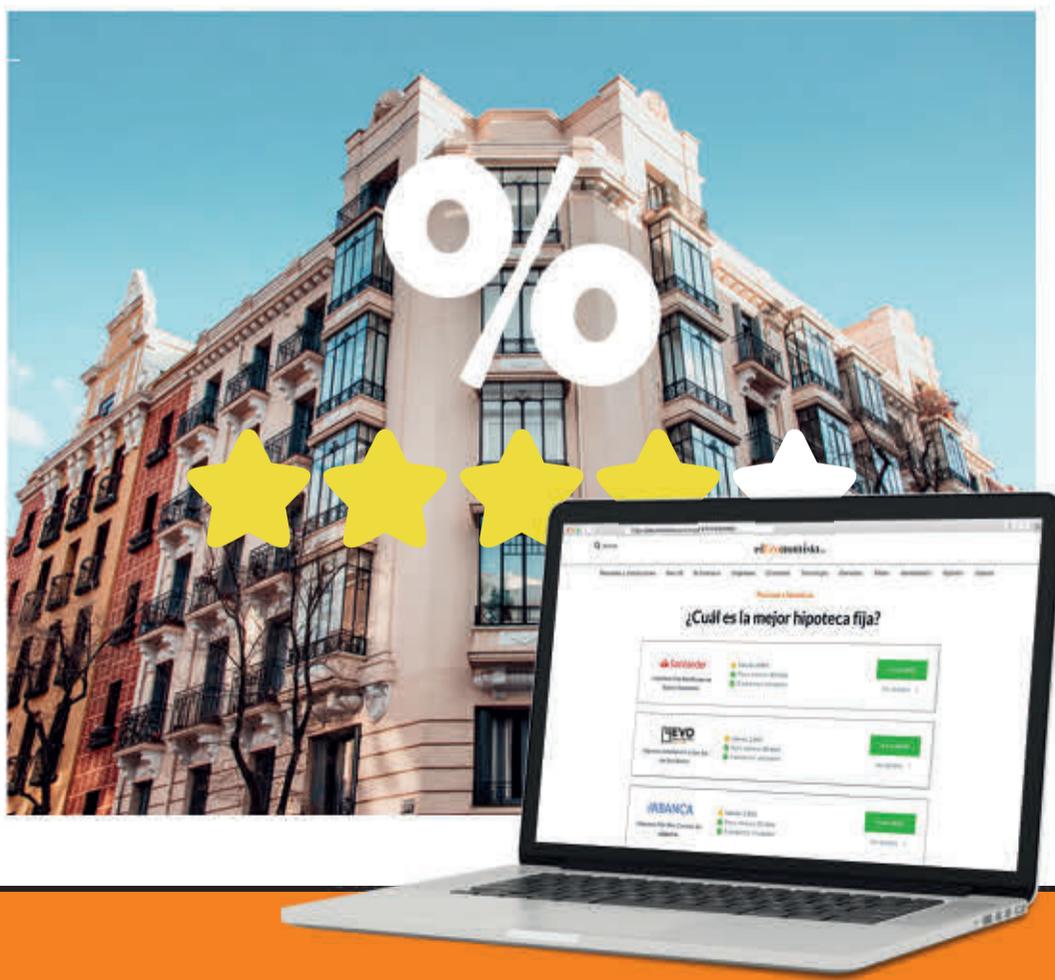
Diario líder en información económica en español

## ¿Fija, variable o mixta?

Consulta el ranking con las

## mejores hipotecas

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



Consulta las mejores hipotecas, aquí:

[www.bit.ly/mejores\\_hipotecas](http://www.bit.ly/mejores_hipotecas)

# Meta provisiona 4.100 millones en Irlanda para posibles multas

La Comisión Europea acaba de sancionar a la empresa con 200 millones de euros

Ángela Poves/Javier Romera MADRID.

La sanción de 200 millones de euros impuesta por la Comisión Europea a Meta, la empresa propietaria de Facebook, Instagram y Whatsapp, no ha cogido por sorpresa a la tecnológica estadounidense. Meta Platforms Ireland Limited, el holding que aglutina en Irlanda el negocio europeo de la tecnológica, tiene provisionados 4.155 millones de euros, de acuerdo con sus últimas cuentas anuales públicas, correspondientes al ejercicio 2023.

La empresa explica en el informe adjunto a las cuentas que “las provisiones (...) se refieren a importes identificados para multas administrativas derivadas de diversas investigaciones en curso sobre cumplimiento normativo o decisiones de las autoridades pertinentes de protección de datos y otras autoridades reguladoras”. EY, la firma que se ha encargado de auditar sus cuentas, ha incluido de hecho un párrafo de énfasis en sus cuentas advirtiendo de esta materia.

La multa impuesta a Meta, que llega en plena vorágine de tensiones con el Gobierno de Donald Trump en Estados Unidos, obedece a un incumplimiento de la normativa comunitaria de Mercados Digitales. Y es que según Bruselas, el gigante que preside Mark Zuckerberg no proporcionaba a los usuarios más opción que ceder sus datos o pagar por el uso de sus plataformas, lo que se conoce en el argot del sector como el modelo de “consiente o paga”.

Esta sanción no es, en cualquier caso, la única que ha aprobado Bruselas, en los últimos meses. De hecho, el pasado mes de noviembre sancionó también a Facebook con 800 millones por haber llevado a cabo un abuso de posición dominante con su *marketplace*.

Pero Meta no es la única que ha sido sancionada. Bruselas acaba de multar igualmente con 500 millones de euros a Apple debido a las restricciones impuestas para impedir que los desarrolladores de aplicaciones puedan estar en contacto directo con los usuarios.

## Revés

Y no es el primer revés para la compañía de la manzana porque el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) confirmó ya el pasado mes de septiembre la obligación de Apple de devolver más de 13.000 millones de euros, más intereses, en ayudas fiscales ilegales de las que se benefició durante años mediante por el régimen especial que le ofreció Irlanda, una sanción dicta-



Facebook es una de las redes sociales de Meta. GETTY

da por Bruselas hace casi una década, pero que tanto Dublín como la multinacional tecnológica habían recurrido.

Al contrario que Meta, sin embargo, Apple no cuenta con ninguna provisión para posibles litigios, al menos en su holding irlandés, Apple Operations International Li-

mitted, la matriz que aglutina el grueso de su negocio.

## Sanciones

Más allá de las sanciones, el holding irlandés que gestiona Facebook e Instagram alcanzó en el ejercicio 2023 una facturación de 69.754 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 20% respecto a los 58.056 millones de euros alcanzados un año antes.

Y de igual manera, el resultado después de impuestos de la compañía, que agrupa a las principales filiales del grupo a nivel mundial fuera de Estados Unidos, se incrementó pasando de los 1.214 millones de euros en 2022 a 1.562 millones de euros tan solo un año después, un 28% más. Apple Operations International Limited ha reducido, en cambio, la tributación en Irlanda, pasando de abonar 535

millones euros en impuestos a 288 millones, de acuerdo con las últimas cuentas disponibles en el Registro Mercantil.

En España, la filial Facebook Spain, que presta servicios de marketing al grupo, cerró el ejercicio 2023 con un volumen de ventas de 85,6 millones, un 30,49% más respecto al año anterior. Los números rojos de la compañía se han multiplicado, sin embargo, por más siete, pasando de registrar unas pérdidas de 4,9 millones a 36,7 millones.

Los ingresos de la filial española no se corresponden, sin embargo, con el negocio llevado a cabo en el país, que se factura a través de Irlanda en su totalidad, sino con los servicios prestados tanto a Meta Platforms Ireland Limited como a la sociedad matriz norteamericana Meta Platforms.

## La propietaria de Facebook aumentó los ingresos un 22% en el último ejercicio

El fuerte crecimiento registrado por sus ingresos publicitarios permitió el año pasado a Meta batir el récord histórico tanto de facturación como de ganancias. El grupo propietario de Facebook, Instagram, WhatsApp y Threads elevó sus ingresos, en concreto, un 22%, hasta 164.501 millones de dólares (unos 145.000 millones de euros). El beneficio después de impuestos se disparó igualmente un 59%, hasta 62.360 millones de dólares (54.700 millones de euros) al cierre del ejercicio.

# La inversión en proteínas alternativas se dispara un 547% en España

Alcanzó los 65 millones de euros en 2024, cifra solo superada por Dinamarca

J. Mesa MADRID.

El mercado de las proteínas alternativas a las animales en nuestro país experimentó el año pasado un fuerte repunte inversor, de nada menos que el 547%, al captar un total de 64,7 millones de euros, según los datos recabados por la base de

datos especializada NetZero Insight y recogidos por Good Food Institute Europe (GFI). Este incremento cobra mayor importancia al tener en cuenta que entre 2013 y 2024, la inversión total en el mercado de proteínas alternativas en nuestro país ascendió a más de 170 millones de euros, con lo que el desembolso del año pasado acaparó el 38% del total de la pasada década.

Entre las inversiones más destacadas el año pasado en esta industria alimentaria emergente, el estu-

dio menciona la ronda de capital de serie B de 40 millones de euros lograda por la firma catalana Heura, inmersa en el desarrollo de nuevas patentes tecnológicas. Operaciones de este tipo situaron a España como el país con la segunda tasa más alta de crecimiento de la inversión en proteínas alternativas en Europa, solo por detrás de Dinamarca. Aunque la carne vegetal sigue siendo la alternativa más conocida, el sector se está diversificando rápidamente, ya que mientras la inver-

sión se dispara, el mercado minorista español de ese sector creció a un ritmo menor de un 7,5% en 2023.

## Precio y sabor

Las soluciones emergentes, como la grasa cultivada como ingrediente para carnes de origen vegetal y la fermentación de precisión para proteínas lácteas, según GFI, están mostrando potencial para ayudar a superar barreras cruciales para los consumidores, como el precio y el sabor. Por ejemplo, la grasa cultiva-

da puede mejorar la textura y el perfil de sabor de las carnes vegetales, mientras que la fermentación de precisión permite crear proteínas lácteas sin origen animal que mejoran el sabor y la elasticidad de los quesos vegetales, aclaran.

Sin embargo, la entidad recuerda que, aunque España se encuentra entre los principales receptores de proyectos de investigación financiados por la UE, la financiación pública nacional de I+D está significativamente infradesarrollada.

## Empresas &amp; Finanzas

# La IA ofrece ahorros en atención al cliente del 65%, con 'chatbots' cada vez más humanos

La 'startup' Clintell inyecta 1,2 millones y prepara otra ronda de inversión de entre 3 y 5 millones

Antonio Lorenzo MADRID.

La Inteligencia Artificial prevé reducir el 65% de los costes de los servicios de atención al cliente respecto a los medios tradicionales, en un proceso que se presume imparables en los próximos años. Diego Cuadrado, fundador y primer ejecutivo de Clintell, compañía propietaria del servicio Ringr, no sólo comparte sus estimaciones de negocio con [elEconomista.es](http://elEconomista.es) sino que apuesta por una oferta empresarial predestinada a conquistar cada vez más mercados y sectores. Su receta consiste en ofrecer una tecnología de IA que apuesta por la naturalidad y la entonación humana en las interacciones automatizadas, con efectos como toser, dudar o incluso trabarse en sus explicaciones mediante habla natural.

Frente a las máquinas de voz robóticas, la herramienta de la empresa española se distingue por "su capacidad para escuchar, entender y responder" como lo haría una persona. Además, entre otros detalles, la plataforma "no se limita a repetir frases pregrabadas, sino que adapta sus respuestas al contexto conversacional".

Pero además de la comunicación oral, la IA de Clintell (Ringr), también trabaja con correos electrónicos, SMS y mensajería automática, entre otros canales. "Uno de los elementos diferenciales de Ringr es su capacidad de llamar a miles de clientes de forma simultánea, una tarea que a una persona real le llevaría varios días de trabajo o la ocupación de varios empleados para conseguir realizar las llamadas a tiempo", explica Cuadrado. El proceso es simple pero poderoso. La compañía solo necesita conectar su API o subir sus contactos, y Ringr.ai, con su capacidad de reconocimiento de voz y comprensión de lenguaje natural, identifica las necesidades del



Equipo de Clintell, compañía propietaria de la Inteligencia Artificial española 'Ringr'. EE

La IA 'Made in Spain' de Ringr ofrece respuestas de voz y texto adaptadas al entorno

cliente, confirma el pedido y organiza la entrega con los proveedores. Este proceso, que antes podía implicar múltiples llamadas y esperas, ahora se resuelve en cuestión de minutos, en múltiples idiomas, y acentos andaluces, gallegos..."

Fuentes de la empresa explican que "Ringr.ai se integra de forma fluida con CRMs como Salesforce, HubSpot o Zoho, registrando automáticamente las interacciones de los clientes. De hecho, cada pedi-

do, consulta o actualización queda vinculado al historial del cliente, facilitando la gestión comercial y la atención personalizada.

#### Prestaciones adicionales

Además, permite la sincronización con calendarios como Google Calendar y Outlook, automatizando la programación de citas y entregas, optimizando la asignación de horarios y evitando solapamientos. También se enlaza con sistemas de mensajería como WhatsApp, SMS y correo electrónico, enviando de forma automática confirmaciones de pedidos, actualizaciones de entrega y recordatorios. Esta integración mejora la comunicación con el cliente y reduce la necesidad de seguimiento manual".

Clintell trabaja actualmente con 40 empresas de sectores tan diver-

sos como atención al cliente, operaciones, energía, deuda, restauración, salud, hoteles, ONG, con el objetivo de alcanzar el centenar a finales de año. En su horizonte más cercano destaca la intención de inyectar entre tres y cinco millones de capital de inversores en este ejercicio, una vez que acaba de completar con éxito una ronda de inversión de 1,2 millones.

Esos fondos se destinarán para potenciar los actuales servicios y para innovar en productos de inteligencia artificial adaptados a las necesidades reales de las empresas. Cuadrado explica que su tecnología utiliza la nube de Amazon Web Services, con centros de datos ubicados en Europa, y que preserva la confidencialidad de los clientes, con el estricto cumplimiento de la normativa europea de IA.

## IBM y ESA crean una 'tecnología' para la observación del planeta

Apuestan por un modelo cognitivo de 'código abierto' y colaborativo

[elEconomista.es](http://elEconomista.es) MADRID.

La compañía IBM y la Agencia Espacial Europea (ESA, por sus siglas en inglés) han presentado Terramind, el modelo de inteligencia artificial (IA) generativa de código abierto "más eficaz" para la observación de la Tierra. Según IBM, el modelo ha sido entrenado previamente en TerraMesh, el conjunto de datos geoespaciales más grande disponible construido por investigadores como parte del proyecto, según informa *Ep*.

De acuerdo con IBM, Terra-

**500.000**  
MILLONES DE TOKENS

El nuevo modelo de IA generativa utiliza 10 veces menos recursos que la IA estándar

Mind combina información procedente de nueve millones de muestras de datos distribuidas globalmente y alineadas de forma espacio-temporal en nueve modalidades principales: observaciones de sensores en satélites, la geomorfología de la superficie de la Tierra, las características de la superficie importantes para la vida en la Tierra y descripciones básicas de ubicaciones y sus características.

A pesar de haber sido entrenado con 500.000 millones de tokens, se trata de un modelo "pequeño y ligero", que utiliza "diez veces menos recursos informáticos que el uso de modelos estándar para cada modalidad". Esto significa que los usuarios pueden implementarlo a escala con un coste menor.

## Fainé, Gortázar, Álvarez, Botín y Roig, mejores gestores según Advice

La consultora ha sondeado a 6.500 directivos para su ranking de éxito empresarial

[elEconomista.es](http://elEconomista.es) MADRID.

Isidre Fainé (Presidente Fundación La Caixa y CriteríaCaixa), Gonzalo Gortázar (CEO CaixaBank), Marta Álvarez (Presidenta El Corte Inglés), Marta Ortega (Presidenta, Inditex), Ana Botín (Presidenta, Santander) y Juan Roig (Presidente,

Mercadona), ocupan las seis primeras plazas del ranking de los mejores líderes empresariales de España en 2025, elaborado por la consultora Advice Strategic.

El Top-10 lo completan Ángel Simón (CEO de CriteríaCaixa), Ignacio Sánchez Galán (Presidente de Iberdrola), Gabriel Escarrer (VP y CEO de Meliá Hotels International), Marco Patuano (CEO Cellnex Telecom).

"Isidre Fainé aporta estabilidad a la economía española, al presidir

el primer grupo empresarial y financiero español, según los líderes de opinión consultados, especialmente empresarios, directivos y analistas", asevera Jorge Díaz-Cardiel, Socio Director de Advice Strategic Consultants.

El mismo estudio, además, identifica cuarenta parámetros para la elaboración de los rankings, entre ellos que el líder sea reconocido: Por su calidad como gestor / calidad de gestión; Consigue excelentes resultados (ventas, beneficios,

etc); Por la experiencia / conocimiento / trayectoria que tiene; Por la importancia / peso que tiene dentro de la compañía; Gestión exitosa en situación complicada / solución de problemas; Compromiso Social y Atributos de Responsabilidad Social Empresarial; Estrategia Corporativa; Relación con los Grupos de Interés de la empresa; Cuidado por la Reputación de su empresa; Atención a la Sostenibilidad y Criterios de ESG; Prestigio, buena imagen y buena reputación.

El Estudio Advice presta especial atención "a la contribución al éxito del negocio de los líderes empresariales, mediante su gestión", según Díaz Cardiel. Además, el informe toma en consideración los atributos asociados a los principales empresarios/as y directivos/as del país, esencialmente de las 500 más Grandes Empresas Españolas, pertenecientes a los sectores económicos de actividad que componen el 90% del Producto Interior Bruto de España (PIB).

# Cuenta atrás para la operación Talgo-Sidenor, en peligro de descarrilamiento

El fabricante vasco de trenes alerta a Renfe de los problemas de viabilidad tras su sanción

Aida M. Pereda BILBAO.

El próximo 15 de mayo vence la fecha inicial acordada para la entrada de Sidenor en Talgo. Sin embargo, la dilatación en el tiempo de esta mediática operación, anunciada hace más de dos meses y que podría demorarse otro mes más, no hace sino acrecentar la ya de por sí enredada maraña de especulaciones que circulan entre los analistas. De no ejecutarse finalmente esta adquisición, la complicada situación que arrastra el fabricante vasco de trenes, en la cuerda floja desde el año pasado, podría hacer que descarrilara. Es por eso que, a tenor de la delicadeza del asunto que está entre manos, las instituciones que se han manifestado a lo largo del proceso optan ahora por la más extrema prudencia.

Este repentino hermetismo provoca nuevas dudas en torno a la decisión final del presidente de la acerera vasca, José Antonio Jainaga, que hace justo una década se hizo con Sidenor, la empresa en la que ocupaba el cargo de director general. Supo ver su oportunidad cuando en 2005, la brasileña Gerdau, que había comprado la compañía industrial a Sabino Arrieta diez años antes, anunció su salida. La compró entonces sin apoyos externos, a través de la empresa Clerbil, que constituyó con sólo 3.000 euros.

Durante estos años, el empresario vizcaíno ha incrementado la rentabilidad de dicho grupo, a pesar de la pandemia y de los altos costes de la electricidad, que incluso a finales de 2021, le obligaron a interrumpir durante 20 días la producción de su fábrica matriz de Basauri, en Vizcaya. Con esta experiencia a sus espaldas, unida a su larga trayectoria y a su deseo de realizar diversas adquisiciones con el objetivo de diversificar sus negocios, Jainaga debe ahora dilucidar si sigue adelante con su entrada en Talgo o, si por el contrario, echa mano del freno.

## Un lastre de 116 millones

Las cuentas de la histórica compañía de trenes han quedado tocadas por la multa de 116 millones que le impuso Renfe por no cumplir los plazos previstos para sus entregas. En este sentido, registró un beneficio de 8,8 millones en 2024, un 28% menos que el año anterior, pero que se ha tornado en pérdidas de 107,9 millones de euros después de provisionar el pago de dicha sanción.

Es por eso que Talgo sigue tratando de flexibilizar su pago. De hecho, su presidente, Carlos Palacio, ha enviado una carta al nuevo presidente de Renfe, Álvaro Fernández, para trasladarle su preocupación por la



Fábrica de Talgo en Rivabellosa (Álava). EE

situación de la compañía y pide al operador ferroviario revisar sus contratos, como está haciendo con CAF, Stadler y Alstom, por el incremento del precio de los materiales tras la pandemia y la invasión rusa de Ucrania. En su misiva, alerta de que dicha sanción, que ha arrastrado a Talgo a números rojos en 2024, podría poner en peligro su futura viabilidad

al dificultar un acuerdo con la banca, que debe estar dispuesta a refinanciar los 403,9 millones de euros de deuda financiera neta con los que Talgo ha cerrado el pasado ejercicio.

De ser así, habría vía libre para continuar con los planes presentados a Trilantic para comprar el 29,8% de Talgo junto a BBK, Vital y el Gobierno Vasco –a través de su fondo

Finkatuz–, a cambio de 154 millones ahora y otros 30 hasta 2028. Sin embargo, habrá que ver qué evolución sigue la cotizada, cuyo valor actual en Bolsa se acerca a los 3 euros por acción, muy por debajo del récord de 5 que alcanzó a tenor de la opa realizada por el grupo húngaro Magyar Vagon y que sirvió de base para negociar el montante de la oferta vasca al fondo británico. Así, el consorcio liderado por el empresario vizcaíno estableció una parte fija de 4,15 euros y elevó su bonus de 0,65 a 0,85 euros en función de los resultados financieros que obtenga Talgo en 2027 y 2028, si bien estos aún están pendientes de refrendar.

## Nuevo plan industrial

Una vez despejadas esas incógnitas, Jainaga deberá diseñar un nuevo plan industrial que resuelva la saturación de sus dos plantas de Rivabellosa y Las Matas y ayude a sanear y fortalecer la compañía, aunque para ello deberá conocer al detalle el estado de los pedidos retrasados y leer la letra pequeña de los comprometidos con Alemania y Dinamarca, también fuera de plazo, que podrían acarrear más sanciones. Se desconocen aún las posibles multas, pero probablemente superarían lo establecido por Renfe a nivel nacional.

## Una cartera de pedidos en todo el mundo por valor de 4.173 millones

Desde su fundación hace más de 80 años, en 1942, Talgo ha sido sinónimo de exportaciones desde la comercialización de los nuevos trenes diseñados por Alejandro Goicoechea con financiación de José Luis Oriol Urigüen, conocidos como composiciones Talgo, que en la actualidad están presentes en las Series 112 y 730 de Renfe, y también en los S106, conocidos como Avril. Aunque este modelo se presentó en 2008, no fue hasta 2016 cuando Renfe encargó las primeras unidades y, si bien el fabricante de trenes adquirió el compromiso de tenerlos listos

para 2021, las primeras unidades no se entregaron hasta el año pasado. Además, han sido objeto de numerosas incidencias. Al cierre de 2024, la cartera de pedidos de Talgo ascendía a 4.173 millones de euros, una cifra similar a la del ejercicio anterior, y más del 80 % de los mismos corresponden a proyectos internacionales. Sus encargos para fabricación de nuevos convoyes cuentan con un calendario de ejecución de ingresos que abarca de 2 a 5 años, que complementan sus ingresos recurrentes derivados de sus contratos de mantenimiento.

## Baghdadi Capital incorpora a Carlos Torrens como CTO

elEconomista.es MADRID.

Baghdadi Capital, el fondo fundado por Baihas Baghdadi, anunció esta semana el nombramiento de Carlos Torrens como Chief Transformation Officer (CTO), con el objetivo de reforzar su estrategia de transformación digital y tecnológica en un momento clave de expansión.

Carlos Torrens cuenta con una amplia trayectoria en la gestión de tecnologías de la información y la transformación digital en grandes organizaciones multinacionales. Ha desempeñado roles de alta responsabilidad en compañías como Oetiker Group, donde fue Group CIO y responsable global de Digital, IA y TI, o en Heineken, donde lideró la oficina del CIO.

Especialista en el desarrollo e implementación de tecnologías clave, Torrens ha colaborado estrechamente con los principales proveedores de aplicaciones, infraestructura y servicios tecnológicos a nivel global. Su experiencia también incluye la docencia en temas de ciberseguridad y gestión del riesgo tecnológico, impartiendo clases en instituciones como el IE.

## Making Science logra un 65% del ebitda en España y mantiene objetivos

Javier Luengo MADRID.

La consulta tecnológica y de marketing digital Making Science incrementó su facturación un 32% en el primer trimestre hasta los 82,7 millones de euros. La compañía, que ha logrado un ebitda recurrente de 4 millones de euros -del que el 65% procede del negocio español- y mantiene su guía para el conjunto del ejercicio en el que aspira a alcanzar un ebitda de entre 17 y 18 millones de euros.

Desde un punto de vista geográfico, los ingresos del negocio internacional se elevaron un 103% superando ya los generados en España, logrando 48 millones y 32,2 millones de euros, respectivamente, gracias al repunte de la cifra de negocio de Reselling en EEUU, donde se siguen incrementando tanto los contratos con clientes como nuevos servicios, con una media de dos productos por cada uno, y en otros mercados donde opera la compañía nacional.

## Empresas &amp; Finanzas

# Lilly adecuará su planta en Madrid para producir su pastilla contra la obesidad

La farmacéutica ha llevado a cabo pruebas en sus instalaciones para empaquetar orforglipron

R. Antolín MADRID.

Lilly tiene una planta de producción en Alcobendas (Madrid) y allí planea empaquetar su nueva promesa contra la obesidad, orforglipron. Este es la hoja de ruta actual de la farmacéutica, que ya ha llevado a cabo pruebas en estas instalaciones, según explican fuentes de la compañía a [elEconomista.es](http://elEconomista.es).

Orforglipron 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 en el mercado durante 2026.

Se trata de una fórmula nueva en comprimido o cápsula que se puede administrar en cualquier momento del día. Hasta ahora, todos los tratamientos que había eran inyectables – como Ozempic de Novo Nordisk o Mounjaro de Lilly –, a excepción de uno que se administra por vía oral comercializado como Rybelsus, propiedad del laboratorio danés.

Según ha podido saber [elEconomista.es](http://elEconomista.es), la estadounidense dirigirá dos líneas, que ocuparán el espacio de cuatro, a empaquetar este fár-



La fábrica de Lilly, ubicada en Alcobendas. FIRMA

maco. Cabe mencionar que los productos que actualmente se encuentran en esas líneas se reubicarán en otras. Este periódico se ha puesto en contacto con la compañía para preguntarles a cerca de esta operación y le han trasladado que “no hacemos pública la información de dónde producimos”.

Recientemente la nueva píldora contra la obesidad ha mostrado resultados positivos en su ensayo clí-

nico en fase III en la pérdida de peso y control del azúcar en sangre. En concreto, reduce cerca de un 8% el peso de los pacientes en 40 semanas. Estos efectos se comparan favorablemente con los medicamentos estrella de Novo Nordisk y además, añade varias ventajas. Cabe mencionar, que tras la publicación de los datos del estudio, las acciones del laboratorio danés cayeron hasta un 8% en la bolsa de Copenhague.

## Producción de Mounjaro

Uno de los medicamentos que Lilly produce en su fábrica de Alcobendas es su terapia estrella contra la obesidad Mounjaro. En concreto, allí lleva a cabo la parte de empaquetado en forma de viales y Quick Pen. Para esta tarea dedica tres de sus líneas de producción. Después, lo distribuye a 120 países.

Mounjaro está disponible en España desde el 1 de julio de 2024.

Hoy en día, la farmacéutica se encuentra en conversaciones con el Ministerio de Sanidad para obtener la financiación de este medicamento. Primero, buscarán incluir en la cartera de prestación pública la indicación de diabetes y después, la de obesidad. Lilly no estima una fecha concreta para que esto ocurra, aunque apunta que al menos la de la obesidad tardará al no estar considerada una enfermedad.

En los últimos tiempos, la fábrica ha protagonizado distintas ampliaciones e inversiones. El pasado verano, el laboratorio anunció la ampliación de la plantilla del centro en un 30%, (de 300 a 400 personas) con el objetivo de hacer frente a la producción del medicamen-

El aterrizaje en el mercado de este nuevo tratamiento se prevé durante el año 2026

to y, en consecuencia, satisfacer la alta demanda. Y es que, cabe mencionar que este tratamiento ha padecido problemas de suministro.

Además, Lilly invertirá 50 millones en la planta en 2025 y 2026. En concreto, 30 millones se dirigirán a la creación de dos líneas de producción y 20 millones a otras intervenciones con motivo de ampliación, según explicó el pasado enero la firma a este periódico.

**elEconomista.es**

Especial

salud

Un especial con todas las novedades relacionadas con el área de la salud.

Con atención a las empresas españolas que apuestan por la innovación y colaboración entre distintas disciplinas para desarrollar el sector sanitario.

**Miércoles, 30 de abril**

gratis, en tu quiosco, adquiriendo el periódico [elEconomista.es](http://elEconomista.es)



Más información en [www.economista.es/especiales/](http://www.economista.es/especiales/)



# AXA, CPPIB, KKR y GSA se disputan las residencias de estudiantes de Livensa

Brookfield recibirá esta semana las ofertas vinculantes para una operación de 1.300 millones

Alba Brualla MADRID.

Una de las grandes operaciones inmobiliarias del año se aproxima a su cierre. Esta semana Brookfield recibirá previsiblemente las ofertas vinculantes por Livensa, su marca de alojamientos para estudiantes, según apuntan fuentes del sector a *elEconomista.es*.

La operación, que puede acercarse a los 1.300 millones de euros, atrajo el interés de más de una decena de grandes inversores. Si bien, ahora únicamente suenan con fuerza cuatro nombres para la fase final después de que Hines se haya caído del proceso, y según apuntan las mismas fuentes, Greystar también podría abandonar la operación.

De este modo, la rama inmobiliaria de la aseguradora AXA, KKR, el fondo canadiense CPPIB y el operador Global Student Accommodation (GSA) serían los inversores con más opciones pasar al siguiente nivel de la operación.

La firma canadiense encargó el proceso de desinversión a Crédit Agricole, Morgan Stanley y Eastdil. Este último está trabajando también de forma paralela en la captación de 650 millones de deuda que ayuden al comprador a financiar la operación.

Livensa se fundó originalmente en 2013 como Temprano Capital para buscar valor a partir de las oportunidades emergentes provocadas por la crisis financiera de 2008.

En 2020 la división inmobiliaria de Brookfield, de la mano de Neil Jones y James Preston, fundadores



Residencia de estudiantes de Livensa. FIRMA

La cartera se compone de 23 activos que suman 10.000 plazas en España y Portugal

de Temprano Capital Partner, constituyeron una *joint venture* que suponía la entrada del fondo canadiense en el mercado ibérico de residencias de estudiantes. Así, se hi-

zo con una cartera de residencias de estudiantes, que en ese momento estaban principalmente en construcción, repartidas entre España y Portugal.

Actualmente, el portfolio de Livensa se compone de 23 inmuebles (en funcionamiento y en proyecto) que suman un total de 10.000 plazas repartidas en 13 ciudades (diez en España y tres en Portugal). La compañía cuenta además con un ambicioso plan de crecimiento que le llevará a alcanzar las 20.000 camas en 2028.

Este proceso de crecimiento se basa en la elevada demanda de estudiantes que registra España cada año y que crece de forma constante. Concretamente, se estima que hay una brecha entre la oferta de plazas y la demanda, con algunos estudios señalando un déficit de hasta 450.000 camas. De forma histórica las ciudades de Madrid y Barcelona han sido líderes en inversión en residencias en España, pero cada vez más se observa un interés creciente en otras ubicaciones con alta demanda universitaria.

## Más Madrid pide un impuesto para propietarios de casas vacías

Reclama aplicar este tipo a las viviendas que lleven más de dos años desocupadas

Agencias MADRID.

Más Madrid quiere que la Comunidad implemente un impuesto para los propietarios de casas que lleven más de dos años vacías y que su coste sea proporcional al tiempo que lleven desocupadas.

Así figura en la proposición de ley (PNL) registrada por la formación en la Asamblea de Madrid, a la que ha tenido acceso *Europa Press*, donde piden también crear un gravamen contra la especulación a las entidades jurídicas que compren vivienda y vendan más caro o alquilen por un precio mayor que el indicado por el índice de referencia de precios de vivienda del Instituto Nacional de Estadística (INE) durante los primeros cuatro años.

Desde la formación han apuntado que para lograr un mercado de vivienda viable hay que “desincentivar la demanda especulativa de vivienda que tiene como finalidad disparar los precios del alquiler y además reduce la oferta para quienes quieren comprar para vivir”.

“Hay que impedir que haya vivienda ociosa en un contexto de urgencia habitacional. Y a la inversa, hay que incentivar que la vivienda puesta en alquiler sea a precios asequibles”, han recalorado desde el partido regionalista.

# Legalis Defensa alerta de la escalada de okupación en segundas viviendas de jubilados

Asegura que hay un ‘boom’ en el negocio de las desocupaciones tras la entrada en vigor de nueva ley

A. B. MADRID.

En plena escalada de casos de ocupación ilegal en España, un nuevo despacho de abogados irrumpe en el mercado de las desocupaciones. Se trata de Legalis Defensa, que nace con un modelo que “rompe con la lógica actual del sector, donde proliferan empresas que actúan en los márgenes de la legalidad o despachos que se limitan a tramitar procedimientos largos y poco ef-

caces”, explica la compañía.

“Existe una creciente indefensión entre pequeños propietarios, especialmente jubilados, que no solo pierden su casa, sino también su tranquilidad y dignidad”, apunta Emilio J. Sánchez, socio y letrado de Legalis Defensa.

La empresa asegura que se está viviendo todo un *boom* en el negocio de las desocupaciones tras la entrada en vigor de la nueva Ley antiokupas del pasado 3 de abril. Legales llega con “una propuesta legalista, nacional y sin intermediarios” y se “presenta como un despacho de actuación exclusivamente jurídica, sin fórmulas extrajudiciales ni presiones al margen del dere-

El despacho trabaja con un modelo de tarifas cerradas y actúa únicamente por la vía jurídica

cho”. Así, explican que “a diferencia de otros actores del sector, no subcontratan, no intermedian y no recurren a figuras no colegiadas. Cada caso es dirigido directamente por abogados especialistas en derecho penal, procesal y civil”.

Gracias a una red propia de procuradores y letrados en toda Espa-

ña, Legalis Defensa puede actuar en cualquier punto del territorio, con control centralizado de cada expediente. El proceso cubre todas las fases: notificación al ocupante, presentación de demanda, vista judicial y ejecución de lanzamiento, incluyendo asesoramiento preventivo cuando el cliente aún no ha iniciado acciones legales. “No ofrecemos sólo una denuncia, sino una solución integral”, señala Sánchez.

“Muchos de nuestros clientes son personas mayores, viudas o jubilados que alquilan una vivienda para completar su pensión y ahora no pueden ni acceder a ella ni recuperar el dinero. Lo mínimo que merecen es tener información

clara y constante sobre en qué punto está su caso”, explica el letrado.

Legalis Defensa ha optado por un modelo de tarifas cerradas, “sin comisiones ocultas ni honorarios variables”. Cada fase del proceso tiene un precio definido, y el cliente puede decidir hasta dónde quiere llegar. “La previsibilidad económica es fundamental, sobre todo para quienes ya han sufrido un perjuicio grave por esta situación”, añade.

El despacho también ha empezado a trabajar en casos de okupación especialmente conflictivos, como locales comerciales tomados por mafias o viviendas destinadas a uso turístico ocupadas de forma organizada. Su equipo legal, formado por profesionales con experiencia en derecho penal y criminalidad organizada, prepara estrategias específicas para estos escenarios, siempre dentro del marco legal.

## Bolsa & Inversión

# Las mineras de oro aún tienen un potencial de doble dígito pese a 'coronarse' en 2025

Las firmas del sector repuntan un 45% en el año, más de lo que se revaloriza la materia prima

Los expertos aún les ven un recorrido alcista superior al 15% de cara a los siguientes doce meses

Fernando S. Monreal MADRID.

La demanda de oro se ha disparado en 2025. La cotización del metal dorado en el mercado de materias primas da una buena muestra de ello. La empujada pendiente alcista de la onza de esta *commodity* es fiel reflejo de cómo el oro ha logrado atraer a quienes buscan en él un componente de refugio que ya no ven en otros activos como el dólar estadounidense. Una tendencia reforzada por las compras de este metal por parte de los bancos centrales.

Un coctel explosivo que ha llevado a la *metal amarillo* a revalorizarse más de un 30% en algunos momentos desde que comenzó el ejercicio –su mejor balance anual del siglo–, a duplicar el precio al que cotizaba en la pandemia y a renovar sus máximos históricos en más de 50 ocasiones en los últimos doce meses.

Cómo no podía ser de otra forma, las empresas dedicadas a la extracción de esta materia prima se colocan entre las más alcistas del mercado. “Aunque los precios del oro repercuten directamente en los ingresos, la rentabilidad y la valoración de una empresa minera, la correlación no es perfecta con el metal precioso. Sin embargo, cuando el precio del oro aumenta trimestre tras trimestre, si las empresas mineras de oro controlan sus costes de explotación, sus márgenes de beneficios pueden aumentar”, expresa Charlotte Peuron, gestora de fondos especializados en metales preciosos de Crédit Mutuel Asset Management.

Newmont es la punta de lanza de todas ellas. Una de las empresas cotizadas más grandes del sector, y cara más reconocible de todas ellas al cotizar en uno de los mercados con más visibilidad del mundo, el S&P 500. La minera con sede en Denver, Colorado, es una de las explotadoras de oro más grandes del mundo y sus acciones se revalorizan cerca de un 50% en lo que va de ejercicio en el selectivo estadounidense.

### Gran variedad donde elegir

Pero no es la única que registra un comportamiento similar en el parque en los últimos meses. Hay más de 50 cotizadas internacionales que capitalizan 1.000 millones de euros o más y con una elevada exposición a la extracción del metal dorado (superior al 50%) que consi-

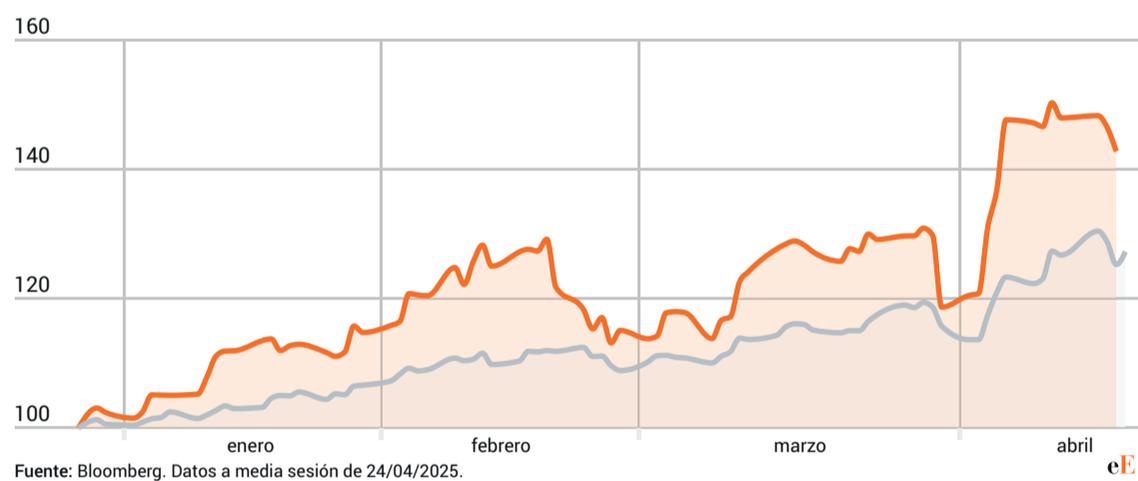
## Las mineras de oro aún tienen potencial

Las empresas más grandes del sector

Empresas miembro	Capitalización de Mercado (mill. €)	% ing totales procedentes de la extracción de oro	Evolución en bolsa en el año (%)	Potencial alcista (%)
Newmont corp	53.948	84	↑ 42,8	17,6
Agnico eagle min	53.049	99	↑ 46,1	9,9
Wheaton precious	33.113	62	↑ 39,9	12,6
Barrick gold crp	30.264	91	↑ 18,8	29,6
Franco-nevada co	28.617	78	↑ 39,9	9,4
Amman mineral in	23.985	55	↓ -19,5	30,0
Anglogold ashant	18.943	100	↑ 75,8	4,9
Gold fields ltd	18.685	96	↑ 69,2	11,6
Kinross gold	15.822	100	↑ 49,1	7,0
Shandong gold-a	15.767	100	↑ 38,1	16,1
Northern star re	14.164	100	↑ 35,0	8,7
Alamos gold inc	10.797	100	↑ 45,7	23,9
Royal gold inc	10.572	100	↑ 37,0	9,2

La acción de Newmont bate el comportamiento del oro

■ Precio de la acción de Newmont ■ Onza de oro



## El valor más alcista del S&P 500 en lo que va de ejercicio

La compañía más alcista del S&P 500 en lo que va de año es Newmont, que adquiere, explora y desarrolla propiedades minerales –especialmente de oro (85% de su beneficio procede de este metal), pero también de cobre, plata, zinc y plomo–. La firma, que capitaliza casi 55.000 millones de euros, ha conseguido revalorizarse cerca de un 50% desde el primero de enero, superando así en casi 20 puntos la rentabilidad del oro en el mercado de materias primas. Aún así, no ha perdido brillo para los expertos, que siguen viendo en ella un poten-

cial superior al 10% de cara a los siguientes doce meses. De hecho, un 60% de los más de veinte analistas que cubren su evolución, aconsejan tomar posiciones en ella, su nivel más alto desde noviembre de 2024. Además, ya no hay ningún analista que aconseje deshacer posiciones en ella, algo que no sucedía desde septiembre del año pasado. De conseguir materializar las previsiones de los analistas, Newmont conseguiría superar los máximos de 2024 y escalar en bolsa hasta su nivel más alto de los últimos tres ejercicios.

guyen revalorizarse, de media, más de un 45% en lo que va de ejercicio. Un comportamiento excesivo si se tiene en cuenta que apenas han transcurrido cuatro meses desde que comenzó el año, pero que no resulta tan vasto si se tiene en cuenta el potencial cercano al 15% que los expertos les otorgan de cara a los siguientes doce meses.

Es decir, que no se espera que el excelso rally que protagonizan en 2025 llegue a su fin en el medio plazo, sino que se estima que su comportamiento alcista siga teniendo continuidad en plena guerra comercial.

“Creemos que, dada la fuerte demanda sostenida, todavía hay margen para que esta métrica aumente, especialmente para los promotores de metales preciosos y los productores más pequeños”, señala Peuron.

Entre todas ellas, son mayoría las empresas chinas que reciben las mejores recomendaciones de los analistas. Bumi Resources, Mining Venture, Alamos Gold, Aura Minerals, o Torex Gold, por ejemplo, reciben la mejor recomendación de los expertos. Sin embargo, tres cotizadas australianas se cuelan en la lista de empresas que más se espera que se revaloricen en los siguientes doce meses, según las previsiones de los bancos de inversión: West African Resources, Westgold Resources y Emerald Resources.

“En mi opinión, las empresas mineras están funcionando de forma excelente a nivel operativo como para seguir ignorándolas, especialmente en este contexto de mercado tan acusado en el que muchas otras acciones son un lastre”, explica Ned Naylor Leylad, gestor de inversiones, oro y plata y del fondo Jupiter Gold & Silver Fund de Jupiter AM.

“Las empresas dedicadas a la minería suelen cobrar impulso en periodos alcistas para los metales monetarios. Al tener costes fijos, la subida de los precios del oro y la plata tiende a repercutir directamente en la rentabilidad y la generación

Los expertos creen que aún están infravaloradas y que tienen dividendos atractivos

de efectivo de las empresas mineras. En este momento, están gastando mucho efectivo, están pagando dividendos y están infravaloradas frente a la historia atendiendo a indicadores como el precio-flujo de efectivo”, explica.

La dinámica alcista que presumen los expertos para las mineras especializadas en oro cobra especial relevancia si se tiene en cuenta que sus acciones quedaron significativamente rezagadas en el mercado de renta variable en comparación con los rendimientos del oro en 2024.

Un comportamiento que añade fortaleza al potencial que el consenso de analistas sigue esperando para ellas, que se materializaría “si los márgenes se mantienen robustos”, aclara Steve Land, CFA, gestor de carteras y analista de investigación de Franklin Equity Group.

# Mercados globales: el árbitro silencioso de las políticas de Washington

**Análisis**  
**Jorge González Gómez**  
 Director de análisis de fondos de Tressis



ALAMY

El pulso entre los mercados financieros y la Casa Blanca parece haberse convertido en el espectáculo económico del momento. Mientras el expresidente Trump buscaba inclinar la balanza a su favor con mensajes y medidas controvertidas, los mercados respondieron con un lenguaje claro: la estabilidad no se negocia. En este tenso juego de fuerzas, se define no solo el futuro de la economía estadounidense, sino también el papel que los mercados globales desempeñarán como árbitros de la política.

Los mercados financieros han recuperado parte de las pérdidas sufridas recientemente, tras disiparse los temores iniciales de que el expresidente Trump planeaba destituir al presidente de la Reserva Federal, Jerome Powell. Si bien Trump no ocultó su deseo de ver una rebaja en los tipos de interés, sus propias políticas de estímulo económico y las tensiones comerciales han ejercido una presión alcista sobre la inflación, lo que ha llevado al banco central a adoptar una postura más cautelosa en materia de política monetaria.

La independencia de la Fed ha sido un pilar de la estabilidad financiera en Estados Unidos y las intervenciones presidenciales no hacen más que reforzar la determinación del Comité Federal de Mercado Abierto (FOMC) de resistir cualquier aparente influencia política. A medida que la economía muestra signos de desaceleración, es probable que Trump dirija su frustración hacia el banco central. Sin embargo, la resistencia de los mercados a cualquier intento de socavar la autonomía de esta institución puede actuar como un freno a su influencia directa.

En estos momentos, esa independencia es vital. Cualquier salida de tono puede ser so-

bredimensionada por un mercado muy asustadizo y poner en dificultades las labores de financiación del Tesoro de Estados Unidos. Es cierto que tenemos por delante unos meses en los que el gobierno no debe hacer frente a muchos vencimientos de deuda, gracias a la recaudación de los impuestos federales que ha concluido en las últimas semanas. Pero, aun así, la nueva Administración no debe descuidar a unos inversores que empiezan a poner en duda el papel del *Treasury* como activo libre de riesgo.

En el ámbito comercial, el conflicto entre Estados Unidos y China ha llegado a un punto crítico. Los aranceles mutuos han afectado gravemente las cadenas de suministro y las actividades comerciales. A medida que los puertos estadounidenses se vacían y los transportistas se encuentran inactivos, el impacto

económico podría traducirse en incrementos de precios y una mayor presión inflacionaria, exacerbada por la debilidad del dólar en los mercados globales.

Si bien una reconciliación significativa entre las dos mayores economías del mundo parece improbable, se percibe la necesidad de un enfoque más pragmático que permita una transición gradual hacia nuevos equilibrios comerciales. La implementación de aranceles a través de medidas legislativas podría ofrecer una solución más estable y menos disruptiva que las órdenes ejecutivas previas. Pero esto significaría años de complejas negociaciones, en las que muchos lobbies ejercerán presión para proteger los intereses de sus respectivos clientes.

En términos de mercado, observamos un cambio significativo en la asignación de capital a nivel global. La pérdida de credibilidad en las

políticas estadounidenses ha llevado a los inversores internacionales a reconsiderar su exposición al dólar y a activos estadounidenses. Este cambio podría marcar el inicio de un período prolongado de debilidad del dólar, un fenómeno que podría tener implicaciones importantes en los flujos de capital y en la competitividad de Estados Unidos. Sin embargo, aún es pronto para concluir que lo sucedido recientemente se convertirá en un cambio de paradigma. Entre otras cosas, porque no existe una alternativa real al dólar como divisa de reserva global, especialmente cuando Alemania ha decidido alejarse de su tradicional ortodoxia económica. Y otras divisas, no son suficientemente líquidas como para ganar relevancia en los balances de los bancos centrales, como puede ser el caso del franco suizo.

En Europa, la disminución de la correlación con los mercados estadounidenses ha elevado la volatilidad en los diferenciales de deuda, mientras que, en Japón, el aumento sostenido de la inflación ha impulsado una normalización gradual de su política de tipos de interés. En este contexto, los mercados financieros se en-

**Las intervenciones de Trump no hacen más que reforzar a la Fed**

frentan a un panorama complejo pero lleno de oportunidades estratégicas para los inversores que sepan posicionarse correctamente.

De cara al futuro, parece que las fuerzas del mercado seguirán actuando como un contrapeso a las políticas más controvertidas de Washington. Sin embargo, persiste la incertidumbre sobre si esta moderación será suficiente para evitar nuevas tensiones y episodios de volatilidad. El desafío para Estados Unidos radica no solo en gestionar su economía interna, sino también en reconstruir la confianza de sus socios e inversores internacionales.

Las recientes turbulencias han provocado importantes distorsiones en los precios de los activos, lo que también abre la puerta a interesantes oportunidades de compra. Una que destaca, en nuestra opinión, es el crédito de alta calidad crediticia. Ahí lo dejamos.

## 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	-	1,92	3,12	3,94	España	-	1,92	3,12	3,94	Petróleo Brent	66,63	-1,96	-25,14	
Cac40	1,83	1,72	2,47	2,89	Alemania	1,83	1,72	2,47	2,89	Petróleo WTI	62,83	-2,86	-24,82	
Dax Xetra	4,24	3,86	4,48	5,22	Reino Unido	4,24	3,86	4,48	5,22	Oro	3.272,20	-1,10	40,45	
Dow Jones	4,20	3,77	4,25	4,71	EEUU	4,20	3,77	4,25	4,71	Cobre	484,20	2,17	7,18	
CSI 300	0,41	0,69	1,34	2,71	Japón	0,41	0,69	1,34	2,71	Níquel	15.684,38	1,64	-16,75	
Bovespa	-	13,75	14,31	-	Brasil	-	13,75	14,31	-	Aluminio	2.438,64	3,58	-5,67	
Nikkei 225	-	13,75	14,31	-						Cacao	478,00	-0,88	8,39	
										Trigo	1.051,00	1,40	-9,61	

Divisas					
VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Euro-Dólar	1,14	1,09	1,06	1,12	1,15
Euro-Libra	0,85	0,85	0,85	0,84	0,85
Euro-Yen	163,61	161,00	166,00	158,50	157,00

Divisas					
VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Euro-Franco Suizo	0,94	0,97	0,99	0,95	0,98
Libra-Dólar	1,28	1,32	1,25	1,32	1,35
Dólar-Yen	143,76	148,00	157,00	142,00	137,00

Divisas					
VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Dólar-Yuan	7,29	7,18	7,30	7,35	7,30
Dólar-Real Brasileño	5,68	4,90	5,14	6,00	5,90
Dólar-Franco Suizo	0,83	0,88	0,92	0,86	0,86

## Bolsa & Inversión **Parrillas**

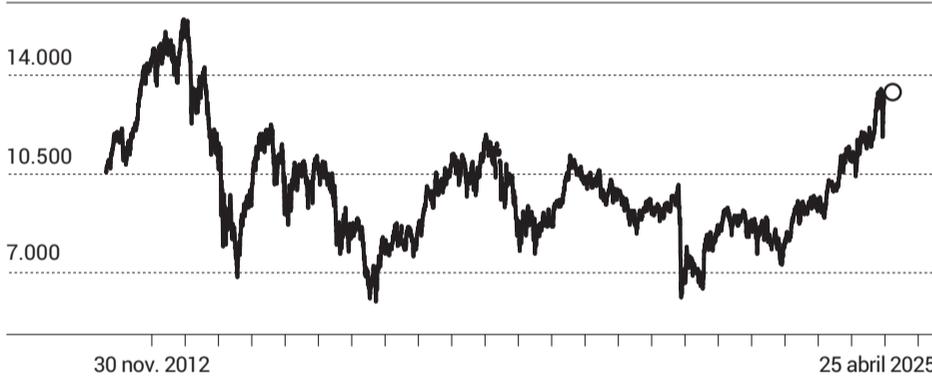
### Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.xDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Acciona	124,20	1,39	18,40	14,26	10.326	4,36	9,72	140,45	M
Acciona Energía	16,20	1,89	-13,65	-8,99	7.474	3,19	10,07	22,96	M
Acerinox	10,15	0,79	0,10	7,41	5.659	6,20	9,42	13,33	C
ACS	53,75	1,42	42,57	10,96	16.248	4,02	17,37	50,97	M
Aena	216,00	0,28	23,78	9,42	157.166	4,93	15,69	230,73	M
Amadeus	70,00	0,89	18,24	2,64	185.018	2,18	21,73	79,25	M
ArcelorMittal	25,93	1,53	10,15	15,91	3.805	1,90	7,54	30,07	C
Banco Sabadell	2,62	1,95	59,88	39,48	26.044	7,41	8,21	2,73	C
Banco Santander	6,42	2,59	35,13	43,71	452.829	3,55	7,73	6,87	C
Bankinter	10,26	0,89	40,33	34,23	12.706	5,42	9,49	10,05	M
BBVA	12,46	1,67	18,56	31,77	81.898	6,13	7,77	13,15	C
CaixaBank	6,80	1,95	35,53	29,83	46.900	6,41	9,49	6,97	M
Cellnex	34,65	-1,31	11,42	13,57	41.520	0,20	-	43,46	C
Enagás	13,34	0,19	-2,81	13,20	13.418	7,50	13,28	15,31	M
Endesa	25,63	0,39	51,34	23,40	20.170	5,22	13,64	25,17	M
Ferrovial	42,20	2,68	25,22	3,94	97.210	1,93	37,58	45,68	M
Fluidra	20,20	-0,10	2,75	-14,12	19.223	3,16	16,32	25,70	C
Grifols	8,51	0,78	5,29	-6,93	8.253	0,36	10,75	15,82	C
Iberdrola	15,46	0,78	34,92	16,20	214.646	4,26	16,76	14,67	M
Inditex	48,70	1,12	9,98	-1,89	470.221	3,56	24,01	51,90	M
Indra	26,94	-2,32	48,84	57,73	41.276	1,20	14,53	28,82	C
Inm. Colonial	5,69	0,26	4,22	9,86	2.977	5,28	17,18	6,78	C
IAG	3,10	1,24	51,27	-14,47	27.736	3,64	5,01	4,50	C
Logista	29,88	0,54	17,73	2,33	6.334	6,77	13,12	32,41	M
Mapfre	3,17	8,05	38,94	29,51	29.147	5,62	9,74	2,82	M
Merlin Prop.	9,78	0,57	-3,52	-3,74	6.037	4,25	17,95	12,93	C
Naturgy	25,94	0,15	10,95	10,95	5.841	6,19	13,90	25,54	V
Puig	16,28	1,06	-	-8,72	7.879	2,67	14,75	23,98	C
Reidea	19,14	0,53	22,38	16,00	17.276	4,30	20,32	19,04	M
Repsol	10,72	1,56	-28,56	-8,30	42.263	9,31	4,80	13,67	M
Rovi	51,15	0,10	-39,61	-18,75	2.855	1,73	21,20	76,33	C
Sacyr	3,23	2,80	-2,48	1,45	16.027	4,00	15,45	4,18	C
Solaria	6,95	1,97	-26,84	-11,07	5.669	0,00	9,63	11,11	M
Telefónica	4,40	0,83	5,90	11,63	41.092	6,83	14,04	4,17	V
Unicaja	1,68	1,15	41,96	31,71	13.013	7,87	8,19	1,68	M

### Ibex 35

CIERRE 13.355,30 ▲ VAR. PTS. 175,60 **1,33%** VAR. 2025 **15,18%**

### Puntos



## Mercado continuo

### Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Inditex	470.220.500	115.427.600
Banco Santander	452.828.500	191.493.200
Iberdrola	214.646.300	159.811.700
Amadeus	185.018.200	50.447.100
Aena	157.165.800	36.936.910
Ferrovial	97.209.810	46.855.000

### Los mejores

	VAR. %
Mapfre	8,05
Línea Directa	5,59
Grenergy	5,02
Urbas	5,00
Nextil	3,63
Aedas Homes	3,61

### Los peores

	VAR. %
Pharma Mar	-10,30
Prisa	-2,38
Duro Felguera	-2,36
Indra	-2,32
Inmocoemto	-1,87
Squirrel Media	-1,79

### Los mejores de 2025

	CAMBIO 2025 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€¹	VOLUMEN SESIÓN²	PER 2025³	PER 2026³	PAY OUT⁴	DEUDA/EBITDA⁵
1 Oryzon Genomics	96,79	3,69	1,40	181	10.240	86,09	-	-	-
2 Squirrel Media	80,65	3,03	1,19	203	94	-	-	0,00	-
3 Indra	61,48	29,40	16,05	4.872	13.555	14,88	13,37	15,91	1,38
4 Berkeley Energía	60,62	0,39	0,19	140	377	-	-	-	-
5 DIA	46,41	23,00	12,10	1.301	520	27,72	15,84	0,00	-

## Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %	
Madrid	1.319,32	1,32	16,00	Londres Ftse 100	8.415,25	0,09	2,96
Paris Cac 40	7.536,26	0,45	2,11	Nueva York Dow Jones*	39.968,56	-0,31	-6,05
Fráncfort Dax 40	22.242,45	0,81	11,72	Nasdaq 100*	19.261,65	0,25	-8,33
EuroStoxx 50	5.154,12	0,77	5,27	Standard and Poor's 500*	5.488,41	0,07	-6,69

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

## Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.xDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Adolfo Domínguez	4,78	0,00	3,91	0,84	0	-	-	-	-
Aedas Homes	27,25	3,61	59,58	5,21	1.229	8,61	11,37	28,30	M
Airbus	141,00	2,10	-10,34	-7,96	1.093	1,97	21,49	185,28	C
Airtificial	0,12	-0,16	-3,78	35,18	295	-	-	-	-
Alantra Partners	7,80	-1,27	-13,33	1,30	629	-	-	-	-
Almirall	9,66	1,15	14,12	17,30	532	2,03	21,56	12,17	C
Amper	0,15	2,37	59,39	28,10	995	-	29,36	0,16	C
Amrest	4,02	1,01	-30,93	-8,64	38	2,49	12,37	5,78	M
Árima	8,15	0,00	31,45	0,62	0	-	-	-	-
Atresmedia	5,42	0,74	13,15	24,03	2.270	8,93	10,09	5,35	M
Audax Renovables	1,50	0,94	-14,31	-3,10	321	2,13	13,06	2,43	C
Azkoyen	7,42	-1,07	19,68	20,45	49	5,12	8,53	-	-
Berkeley	0,31	-1,59	39,41	58,07	441	-	-	-	-
Bodegas Riojanas	3,43	1,83	-17,56	3,92	2	-	-	-	-
CIE Automotive	23,00	1,32	-9,63	-9,45	1.053	4,41	7,79	32,43	C
Clínica Baviera	34,70	2,06	22,18	11,22	117	5,00	13,82	39,00	M
Coca-Cola European P.	78,30	0,00	17,74	6,53	27	2,70	18,50	84,98	C
CAF	41,85	2,57	33,07	19,74	2.853	3,58	10,68	47,52	C
Corp. Financ. Alba	83,68	0,00	77,98	0,46	-	1,15	19,88	-	-
Cox	8,60	0,23	-	-11,25	122	-	11,11	-	-
Deoleo	0,18	1,40	-19,20	-3,72	32	-	-	0,25	M
Desa	14,70	0,00	19,51	-4,55	1	-	-	-	-
Dia	22,80	1,79	79,53	49,02	692	-	28,22	31,96	C
DF	0,27	-2,36	-50,73	17,76	236	-	-	-	-
Ebro Foods	17,16	0,35	6,32	8,06	584	4,52	12,63	20,90	C
Ecoener	4,45	0,00	18,04	-1,11	1	0,74	17,94	6,00	C
eDreams Odigeo	7,31	0,83	19,44	-15,98	521	-	16,10	11,27	C
Elecnor	18,06	-1,63	-11,47	12,45	2.164	2,70	16,57	22,53	C
Ence	2,98	0,40	-12,54	-3,68	651	3,79	20,72	4,00	C
Ercros	3,10	1,64	-12,45	-12,32	147	-	-	4,70	-
Faes Farma	4,16	1,71	25,15	19,40	1.979	3,61	14,73	4,44	M
FCC	10,57	0,76	16,55	18,94	77	5,73	12,32	12,32	C
GAM	1,22	1,67	-	-	13	-	11,09	-	-
Gestamp	2,62	1,16	-5,32	5,56	916	4,66	6,46	3,12	M
Global Dominion	2,90	1,05	-11,47	3,39	2.227	3,56	10,34	5,77	C
Grenergy	48,10	5,02	90,87	47,32	4.020	-	12,97	49,55	C
Grupo Catalana Occ.	49,00	0,10	37,06	36,49	9.107	2,74	9,53	51,78	C
Grupo Ezentis	0,11	2,45	-42,84	31,64	963	-	-	-	-
Hotelbeds	7,96	1,79	-	-	1.019	-	14,61	-	-
Iberpapel	20,50	0,00	9,97	15,17	354	3,12	11,20	27,00	C
Inm. Sur	11,00	1,85	53,42	22,91	12	4,77	7,48	14,70	C
Inmocoemto	2,89	-1,87	-	-4,94	137	-	-	-	-
Innov. Solutions	0,57	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
Lab. Reig Jofre	2,92	-1,68	15,87	17,27	46	2,05	-	-	-
Línea Directa	1,25	5,59	28,45	14,94	988	4,25	17,55	1,14	M
Lingotes	6,00	1,69	-12,02	-4,76	31	-	-	-	-
Meliá Hotels	6,31	1,77	-14,38	-14,32	1.631	2,39	9,56	9,04	C
Metrovacesa	10,60	-0,47	37,31	20,73	172	7,17	34,19	9,95	M
Minor Hotels	6,35	0,16	52,28	0,79	7	0,83	16,28	5,02	M
Miquel y Costas	13,35	-1,11	17,11	4,30	19	-	-	-	-
Montebalito	1,41	0,00	1,44	6,82	-	-	-	-	-
Naturhouse	1,73	0,00	3,59	4,53	7	8,09	-	-	-
Neinor Homes	15,04	2,45	75,90	-1,12	1.760	12,11	14,23	15,08	M
Nicolás Correa	10,85	3,33	54,56	40,91	235	2,77	11,54	11,00	C
Nueva Exp. Textil	0,43	3,63	20,90	15,99	357	-	21,40	-	-
Nyasa	0,01	3,57	31,82	0,00	47	-	-	-	-
OHLA	0,33	-0,30	16,84	-8,88	972	-	82,25	0,70	C
Oryzon	2,71	-1,63	36,73	93,57	3.299	-	79,71	7,68	C
Pescanova	0,31	-1,29	-22,53	1,32	26	-	-	-	-
Pharma Mar	72,75	-10,30	156,84	-8,83	16.114	0,89	27,80	87,10	M
Prim	10,05	1,11	2,56	4,47	22	4,48	13,05	16,75	C
Prisa	0,41	-2,38	20,59	36,21	155	-	31,54	0,47	M
Prosegur Cash	0,75	2,87	45,93	36,41	284	5,58	9,78	0,79	C
Prosegur	2,26	2,73	37,50	33,12	813	4,88	10,84	2,25	M
Realia	0,92	0,44	-10,63	-10,20	16	-	19,08	1,12	C
Renta 4	13,40	0,75	34,00	7,20	8	-	-	-	C
Renta Corp	0,73	0,00	-12,05	12,31	0	-	-	3,13	C
Sanjose	5,73	2,32	42,18	10,19	478	1,75	10,81</		

En momentos decisivos,  
confía en el líder en información económica

# Guía práctica campaña de la **RENTA 2024** de elEconomista.es



Todo lo que necesitas saber sobre **plazos, novedades, recomendaciones** y casos para presentar tu declaración de la renta 2024

- ✓ Las novedades más destacadas para la **declaración de los autónomos**
- ✓ Nuevo sistema para rectificar las **declaraciones con errores ya enviadas** a la Agencia Tributaria
- ✓ **El coche eléctrico** se convierte en una de las deducciones más atractivas
- ✓ **Los planes de pensiones de empresa** han mejorado su tratamiento fiscal
- ✓ Cambios a tener en cuenta en los ahorros fiscales por el **arrendamiento de vivienda**
- ✓ Sepa como queda este año el **Impuesto sobre el Patrimonio en las distintas CCAA**

Todo el contenido en [www.eleconomista.es/especiales](http://www.eleconomista.es/especiales)



## Economía

**Gerardo Cuerva** Presidente de Cepyme

# “No entiendo que Garamendi fracture CEOE frente a un Gobierno hostil para ganar poder”

Noelia Casado MADRID.

Gerardo Cuerva (Granada, 1971) preside la patronal de la pequeña y mediana empresa integrada en CEOE, Cepyme, desde el año 2019. El empresario recibe a *elEconomista.es* a menos de tres semanas de enfrentarse en las urnas con la candidata impulsada por la dirección de CEOE, Ángela de Miguel. El empresario se muestra crítico con Antonio Garamendi y carga contra su decisión de abrir una brecha en la organización mientras el Gobierno prepara una batería de medidas que van a impactar en las empresas.

### ¿Cómo ha vivido estos meses de división en la patronal a raíz de las próximas elecciones?

Vivo con sorpresa que Antonio Garamendi decida abrir en canal a la organización y no sabemos por qué, qué ha ocurrido para poner en esta tesitura a la patronal y me llevó a hacer un acto de responsabilidad. No entiendo que Garamendi intente fracturar CEOE así, con el Gobierno más hostil que hemos conocido, solo para intentar ganar más poder. No era el momento y eso no quiere decir que no esté de acuerdo con un proceso democrático, que por supuesto, bienvenido es, pero que sea algo intencionado por la dirección de CEOE en el momento que nos encontramos de dificultad de la empresa, no lo comparto.

### Las patronales que se han expresado públicamente lo han hecho a favor de Ángela de Miguel, ¿cree que usted puede reunir más votos?

Sin duda, si no, no me presentaría. Estoy convencido de que todo mi equipo va a reunir más apoyos, pero me sorprende que en un inicio tan incipiente del proceso electoral en el que estamos inmersos se diera esa presión e insistencia hacia las organizaciones por parte de Garamendi para que declarasen qué postura adoptaban.

### ¿Alguna organización le ha trasladado que estaba incómoda con ellas?

Ya lo denunciábamos hace tiempo, que se estaban produciendo una serie de presiones que creo que no son buenas, ni tenían sentido. Sí, han sido muchas las organizaciones que nos han llamado para decirnos que había una presión constante para que se posicionaran y creo que en los procesos democráticos hay que dejar que la gente vea los proyectos, reflexione y decida.

### Estas presiones le llevaron a tratar de eliminar el voto delegado, ¿pue-



ANA MORALES

**Acuerdo:** “Intento negociar con Garamendi, pero le importan más sus elecciones de 2026 que las empresas”

**Plebiscito:** “Antonio ya ha perdido y tiene que buscar una solución a la crisis que él mismo ha generado”

**Tercer candidato:** “Tengo noticias de que hay una tercera candidatura en ciernes. Ojalá que haya más gente”

### de beneficiar a la candidatura que impulsa el presidente de CEOE?

Con esta modificación, instado por vicepresidentes, miembros del Co-

mité Ejecutivo y de la Junta Directiva de la organización, traté de rectificar una anomalía que existe en los estatutos de Cepyme, pero no hay en CEOE ni en ATA. El voto personal y secreto es la esencia de la democracia y en este caso, la delegación indefinida parece que puede violentar este principio básico. Afortunadamente, se ha corregido, pero propuse que se pospusiera a las próximas elecciones para que nadie pudiera entender que quería beneficiarme de esta modificación.

### Diferentes pesos pesados de CEOE han dicho que trabajan por una candidatura única ¿hay margen para cerrar un acuerdo antes del día 20?

Siempre hay margen, los que somos empresarios estamos negociando constantemente, va en nuestro ADN. Llevo tres meses intentando negociar con Antonio, he propuesto y ofrecido muchísimas opciones para salir de esta situación y me las han rechazado todas, le preocupan más sus elecciones de 2026 que la organización y las empresas.

### ¿Qué ha propuesto?

He ofrecido hasta estar un tiempo y después marcharme, pero no voy a ceder ante el intento de acallar la voz de la pyme u orillar a una orga-

nización que ha sido el último bastión frente a las decisiones del Gobierno más hostil con la empresa. No estoy dispuesto a que se tache ese trabajo que se ha hecho por grandes vicepresidentes, el Comité Ejecutivo y la Junta Directiva junto a los grandes profesionales que tiene Cepyme. Esto no es un proyecto de Gerardo, es más grande y mira por los intereses de la empresa, por eso sigo. No es una cuestión de egos personales, si soy la pieza discordante me voy, pero no puedo marcharme cerrando el último espacio de defensa de los intereses de la pequeña y mediana empresa.

### En estas conversaciones se habló de una vicepresidencia internacional de CEOE, un puesto en SME United o en la Cámara de Comercio. ¿Ninguna de ellas le convenció o fue la otra parte la que no quiso?

Creo que no se han analizado con rigor ninguna de estas opciones, se han lanzado al viento. Vuelvo a insistir, no estoy por estar, me ofrecieron una vicepresidencia que iban a hacer nueva, cambiando los estatutos... ¿Esto qué es? ¿Se trata de estar por estar en las organizaciones? Hay que estar por un proyecto en el que crees y si este no está, probablemente el que sobres seas tú.

Serán los electores de Cepyme, no el presidente de CEOE, los que digan si soy yo el que sobro y si no, tengo que seguir al frente. En ningún caso es admisible esa injerencia de Garamendi diciendo quién debe ser o no presidente de Cepyme.

### ¿Todavía puede surgir una tercera candidatura?

No soy yo el que tiene que dar esa información, pero tampoco soy sordo. Tengo noticias de que hay una tercera candidatura en ciernes y ojalá que haya más gente que venga a defender estos principios en los que creo y los que hemos defendido todos los que hemos estado en esta última etapa de Cepyme. Todavía no se ha iniciado el proceso para registrar formalmente las candidaturas y se puede hacer hasta diez días antes de la votación, por lo que finalmente puede haber tres o más candidaturas, pero no me corresponde a mí avanzarlo.

### En el caso de que pierda la votación pero lo haga por una escasa diferencia, ¿se plantea concurrir a las elecciones de CEOE de 2026?

Ahora estamos centrados en las elecciones de Cepyme, son las que me preocupan y me ocupan, quiero cerrar este capítulo de la mejor for-

ma. Y aquí me gustaría pedir que sea una campaña limpia, serena, en la que se puedan contrastar los diferentes modelos para el futuro de Cepyme. Porque, después, ¿qué pasaría con la organización si queda fracturada?

**¿Cómo se va a recuperar la normalidad tras este proceso?**

Por mi parte, desde el minuto uno no habrá fractura y será un trabajo al unísono con todas las organizaciones de España, no sé si la otra parte también lo ve así. Pero en cualquier caso, si al final se produjera una brecha sería una pena haberla generado en el momento en el que más unida debía estar la patronal.

**¿Comparte la lectura de que estos comicios son un plebiscito a la gestión de Garamendi?**

Lo dice mucha gente, no sé si son malintencionados o no, pero cuando alguien lidera una candidatura en contra de la que actualmente preside Cepyme, parece que se está poniendo él mismo en cuestión. Me parece que Antonio ya ha perdido, haga lo que haga, y debe buscar una solución a esta crisis que él mismo ha generado. Para mí, la cuestión clave es en qué posición queda el presidente de CEOE si la candidatura que apoya gana, pero lo hace con un tercio o la mitad de la organización en contra.

**Ángela de Miguel ha afirmado que las pymes se sienten abandonadas tras estos años en los que ha estado al frente de Cepyme, ¿cómo responde a este diagnóstico?**

No voy a valorar las opiniones que pueda tener esta señora, pero me siento orgulloso de haber liderado este equipo de vicepresidentes y de que en estos cuatro años ninguna decisión se haya adoptado con un voto en contra. Seguro que hay posibilidad de mejorar, es algo que defiendiendo también en mi labor como empresario, pero en ningún caso renuncié al trabajo que hemos hecho. No me parece justo que a vuelta de pluma se juegue con el trabajo realizado por los propios profesionales de la organización.

**Les han acusado de dejar una silla vacía en la negociación sobre absentismo con Seguridad Social.**

Eso es completamente falso. Qué pena, no puedo decir otra cosa, no entiendo que después de estos años, de cientos de reuniones en las que hemos estado trabajando se diga esto. Jamás ha faltado Cepyme a una reunión, no sé si se referirán a alguna foto en la que no he estado, pero los técnicos siempre están en la mesa. Sé de muchas ocasiones en las que Antonio faltó y nunca pensé que CEOE no estaba por ello.

**Los empresarios valencianos se han mostrado especialmente críticos porque no haya visitado la zona tras la DANA, ¿a qué se debe?**

Cepyme ha estado presente desde el minuto uno en esta cruel trage-

**Pimec:** “Es una organización que busca hacerse con el espacio que alguien quiere que deje Cepyme”

**Absentismo:** “Cepyme jamás ha faltado a una mesa de negociación, en contra de lo que dice De Miguel”

**Jornada laboral :** “Se gobierna primando el anuncio populista sobre el interés general”

**Madrid:** “Ojalá que el presidente del Gobierno tuviera el mismo pensamiento de apoyo a la empresa que Ayuso”

dia y lo hemos hecho con nuestro vicepresidente Vicente Lafuente, que es de la localidad donde se produjeron los hechos. No hemos dudado en ponernos a sus órdenes, a su disposición y trabajar por todas las necesidades que nos iban demandando desde el minuto uno y lo vamos a seguir haciendo. A nivel particular, las empresas de mi familia del ámbito de la energía han mandado equipos y personal para ayudar, el problema es que pese al tiempo que ha pasado, hay una importante cantidad de empresas y personas que siguen pasándolo mal.

**¿Tiene previsto hacer un gesto y acudir próximamente?**

Por supuesto, yo voy a Valencia con asiduidad, no he dejado de ir, iba, sigo yendo y lo seguiré haciendo.

**Desde CEOE se señaló al manifiesto del pasado verano como el paso que causó la pérdida de confianza de Garamendi, ¿le habría gustado ser así de contundente contra el Gobierno en otras ocasiones y no lo hizo?**

Igual esa posición de decir lo que uno piensa y lo que uno cree que es lo bueno para la empresa es lo que me ha llevado hasta aquí, no lo sé, pero yo siempre he dicho en los órganos de gobierno en los que he estado lo que pienso. No solo yo, sino lo que me transmite el mundo empresarial de la pequeña y mediana empresa. No me voy a callar, porque me parecería injusto acallar la



voz de la pyme en este momento tan complicado.

**Pero desde Cepyme sí se planteó como un golpe en la mesa contra el Gobierno, ¿no?**

El manifiesto nace desde la propia demanda de todas las organizaciones de ese hartazgo, en especial, por la reducción de la jornada laboral que se quería imponer de forma unilateral, entre otros temas. Lo importante es que se adhirieron a ella todas las organizaciones que forman parte de CEOE y Cepyme y el texto expresó lo que el mundo empresarial español quería y deseaba.

**¿En ese momento Garamendi le pidió explicaciones por el texto?**

Pocas explicaciones se podían pedir ante una clara demanda de todo el mundo empresarial, aunque es cierto que CEOE fue la única organización que no se adhirió al manifiesto. Se lo tendría que pregun-

tar a él, yo estoy muy orgulloso de ese texto porque nace desde las bases, no es el manifiesto de Gerardo, es el de la pyme española.

**¿Qué medida le preocupa más de las anunciadas por el Gobierno en materia laboral?**

Todas ellas. Se pueden resumir en intervencionismo e inseguridad, si hablamos de despido, de reducción de jornada, del salario mínimo, de la democracia en la empresa ... las políticas que se ponen alrededor y para la empresa tienen este fin. Se está gobernando primando más el anuncio populista sobre el interés general. La decisión de aprobar la reducción de jornada ahora es el ejemplo más claro porque obedece a la celebración del 1 de Mayo y al compromiso de Yolanda Díaz con los sindicatos. ¿Cómo van a soportar las empresas ahora un incremento del 6% de los salarios? Una subida indiscriminada e injustifi-

cada que supone una clara intervención en el sistema de los convenios. Los sueldos y el tiempo de trabajo son los dos pilares de la negociación colectiva y ahora ambos van a pasar a estar intervenidos, a través del SMI y esta norma.

**El Gobierno también ha incluido dentro del Plan Normativo de 2025 la reforma de la representación de las pymes, ¿le preocupa que se apruebe en este contexto?**

Desde Cepyme ya nos hemos manifestado en contra de esta norma, hemos hecho muchísimos esfuerzos para ocupar un espacio que creemos que se merece y que no podemos dejar para que entren otros. Creo que sería una auténtica barbaridad, pero la ley de participación institucional de las pymes está encima de la mesa. Ya hemos recurrido las últimas acciones, que no parten de esta ley pero que se desarrollan en paralelo, la entrada en la Comisión Consultiva Nacional de Convenios Colectivos. También está pendiente la participación en el CES, son pasos que se están dando para meter un vehículo que no es Cepyme en representación de las pequeñas y medianas empresas.

**¿Les han consultado sobre cómo llevar a cabo este cambio legal?**

Hemos tenido varias reuniones que al final han sido fallidas, no lo hemos tratado como tal, ha salido en reuniones que hemos mantenido en Moncloa sobre otros temas pero no se ha trabajado en ninguna reunión *ad hoc*.

**¿Le sorprendió que Pimec y Conpymes hicieran un acto en contra de la reducción de jornada a 37,5 horas?**

No, no me sorprendió. Son organizaciones que buscan su espacio y que están intentando ocupar un el que desgraciadamente, alguien se ha empeñado en que deje Cepyme.

**¿Por qué ha decidido que la presidenta Isabel Díaz Ayuso le acompañe en la presentación de su candidatura?**

La relación con la presidenta de la Comunidad de Madrid es igual de buena que con el Gobierno en el sentido de lealtad, honestidad, como no puede ser de otra manera. Pero no me puedo avergonzar de que haya políticos que comulguen con mis ideas, porque los empresarios no tenemos que ser neutrales ideológicamente. Tenemos que defender en voz alta nuestra visión del liberalismo por encima del comunismo, contra el intervencionismo y perder los complejos. Ser empresario es una cosa muy noble y muy digna y tenemos que defenderlo. Isabel Díaz Ayuso es una persona que me conoce, con la que comparto muchas ideas y con la que me identifico. Ojalá que todos los partidos pensaran como los empresarios, ojalá el presidente del Gobierno tuviera el mismo pensamiento de apoyo a la empresa.

## Economía

# La reducción de la jornada laboral le costará 4.800 euros de media al año a cada pyme

El comercio y las manufacturas serán los sectores más afectados por el recorte a 37,5 horas

Esther Zamora MADRID.

El pasado jueves, Yolanda Díaz, vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, anunció que mañana se aprobará la reducción de la jornada laboral a 37,5 horas en el Consejo de Ministros. Esta medida ha sido muy criticada por las patronales porque deja en *fuera de juego* a la negociación colectiva y por los efectos negativos que podría tener en los negocios.

Teniendo en cuenta los datos más recientes de los expertos, en cuyas estadísticas se revela que la medida de Trabajo tendría un coste de 13.900 millones de euros en las pymes, y considerando que actualmente España cuenta con, aproximadamente, 2,9 millones de pequeñas y medianas empresas, se calcula que la reducción de la jornada laboral costaría a cada pyme unos 4.793 euros de media al año.

Además, la aprobación de la normativa no solo tendría consecuencias económicas directas, sino que también podría afectar a la contratación de nuevos empleados, en las horas extra de los trabajadores y se podría ocasionar una caída de la producción. Según los cálculos de Cepyme -al calcular el valor añadido bruto que dejaría de producirse al recortarse el tiempo de trabajo- el coste por la caída de la producción podría ascender hasta los 33.800 millones de euros si las empresas no consiguen adaptarse y tomar medidas para paliar las horas perdidas por la reducción de la jornada.

Por estos motivos, fuentes de Cepyme confirman a *elEconomista.es* que “la decisión de aprobar la reducción de jornada muestra que se está gobernando primando más el anuncio populista que el interés general. Una norma sin memoria económica, y que perjudica gravemente a la pyme que son las que más lejos están de las 37,5 horas. ¿Cómo van a soportar las empresas ahora un incremento del 6% de salarios? Una subida indiscriminada e injustificada que supone una clara intervención en el sistema de los convenios” señala la patronal de la pequeña y mediana empresa.

## Afecta más a unos sectores

La reducción de la jornada a 37,5 horas semanales afectará al 76,1% de los asalariados que se encuentran respaldados por un convenio colectivo -según datos de 2022, este porcentaje equivale a 9,8 millones de empleados-.

Así mismo, en función del sector en el que se trabaje, los afectados pueden variar, siendo menos de un



Yolanda Díaz, vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo. EFE

## Coste anual directo de la reducción de la jornada laboral por sectores

Sector	Total (millones)	Media por asalariado (€)
Comercio	3.208	1.484
Manufacturas	2.940	1.087
Hostelería	1.697	1.184
Actividades profesionales y técnicas	946	1.540
Actividades administrativas	977	1.031
Información y comunicaciones	775	2.207
Transporte	821	1.474
Seguridad	790	867
Agroganadería	552	1.073
Construcción	451	486
Agua y saneamiento	98	806
Otros servicios	135	701
Educación	175	220
Arte y ocio	94	740
Electricidad y gas	50	1.656
Actividades inmobiliarias	112	1.576
Finanzas y seguros	36	115
Industrias extractivas	13	2.232
Administraciones Públicas	4	59
<b>Total</b>	<b>13.873</b>	<b>1.080</b>

Fuente: Cepyme.

eE

que mermar la jornada media un 4,2% para cumplir con la ley que establece Trabajo, mientras que el Comercio tendrá que hacerlo un 4%, las Industrias Extractivas un 3,9% y las Actividades Inmobiliarias un 3,8%.

Por contra, las Administraciones Públicas (4 millones), Industrias Extractivas (13 millones) y Finanzas y Seguros (36 millones) son los sectores que registrarán un menor impacto económico una vez se haya implantado la reducción de la jornada. Además, son los que menos tendrán que ajustar el horario laboral, ya que las AAPP tan solo tendrán que reducirlo un 0,1% y las Finanzas y Seguros un 0,2%.

## Tendencia a la baja

Uno de los aspectos más criticados de la iniciativa propuesta por Yolanda Díaz ha sido la unilateralidad con la que se ha tomado la propuesta. Cabe destacar que las primeras negociaciones sobre la reducción de la jornada se llevaron a cabo entre los sindicatos y las patronales y, ante la falta de un acuerdo, decidió entrar el ministerio de Trabajo para retomar las conversaciones con las patronales. Ante la negativa de éstas a las propuestas de la cartera que lidera Yolanda Díaz, el minis-

La patronal denuncia los “intereses populistas” frente a lo que dicta el interés general

terio decidió tomar la decisión de manera unilateral.

Y es que, el hecho de que las patronales reclamen que la reducción de la jornada sea una medida que se tenga que decidir en la negociación colectiva se debe a que el estudio de Cepyme señala que la jornada pactada en los convenios muestra una tendencia a la baja: “La jornada pactada en convenios pasó de una media de 40,4 horas por semana en 1983 a 38,4 horas veinte años más tarde. Entre 2011 y 2013 se redujo a 38,1 horas. En 2020 marcó el mínimo absoluto de 38 horas semanales”, defiende la patronal de la pequeña y la mediana empresa.

Esta tendencia se acentúa aún más en los convenios de ámbito de empresa, donde la reducción ha sido más marcada pasando de las 40 horas a la semana en el año 1983 hasta las 37,2 en 2003 y alcanzando su mínimo histórico en 2007, cuando mermó hasta las 37 horas. En los últimos cuatro años la jornada pactada media en convenios de empresa ha crecido, pero se ha mantenido inferior a las 37,5 horas semanales.

La medida afrontará desde este martes un largo periplo parlamentario que, como mínimo, se demorará hasta el próximo otoño.

10% de trabajadores de la administración pública (4,9%) y las finanzas y seguros (7,5%) los que verán reducida su jornada, frente al 99,5% de los dedicados a actividades inmobiliarias. Y es que, la brecha entre los diferentes sectores se agranda hasta más de 94 puntos, son cinco sectores los que se encuentran por encima del 90%, entre los que destacan las actividades inmobiliarias, ya mencionadas, hostelería (99%), agroganadería (96,8%), comercio (96,7%) e información y telecomunicaciones (90,3%).

Ahora bien, si se analizan los datos económicos y el coste anual que tendrá la reducción de la jornada en los diferentes sectores, el comercio es el que sale peor parado al perder hasta 3.208 millones de euros al año, una media de 1.484 por cada trabajador (tabla de la izquierda).

Seguido del comercio se encuentran manufacturas, que tendrá que enfrentar pérdidas directas de 2.940 millones de euros y la hostelería, para el que supondrá un coste de 1.697 millones. Si bien es cierto, estos sectores también son los que más tendrán que reducir la jornada para adaptarse a la norma -a excepción de las manufacturas, que tan solo tendrá que disminuirla apenas un 2,4%. La Hostelería tendrá

# Cataluña lidera la contratación pública y supera a Madrid con un alza del 65%

Concentró en 2023 el mayor peso de los contratos autonómicos con 8.887 millones

Ángela Poves MADRID.

Cataluña ha incrementado un 65% la contratación pública en apenas un año y lidera, por tanto, las adjudicaciones por encima de la Comunidad de Madrid y Andalucía. De acuerdo con el último Informe Anual de Supervisión elaborado por la Oficina Independiente de Regulación y Supervisión de la Contratación (OIReScon), un órgano independiente, pero adscrito a la Subsecretaría de Hacienda, la comunidad presidida en ese momento por Pere Aragonés concentró en 2023 el mayor peso de la contratación autonómica con 8.887 millones de euros en 9.488 adjudicaciones, lo que supuso un 20,43% sobre el total del sector y un incremento del 64% respecto al año anterior, cuando alcanzó los 5.404 millones de euros en contratos.

Comunidades como Madrid o Andalucía alcanzaron en 2023, sin embargo, un total de 4.031 contratos con una partida económica de 6.286 millones de euros y 9.047 expedientes con un importe de 6.930 millones de euros, respectivamente. En cualquier caso, el volumen de contratación pública de Cataluña en 2023 representó además más de una quinta parte del total a nivel estatal, situándose por delante de regiones tradicionalmente líderes como Madrid o Andalucía. El volumen de ésta última de hecho responde, en buena medida, a proyectos cofinanciados con fondos europeos.

Según el informe, pese al liderazgo de Cataluña donde, además, se publicaron el 80% de los contratos en plazo y acorde a la transparencia que exige la ley por encima de la media estatal, destaca el especial repunte que experimentó en ese mismo periodo la Comunidad de Aragón, que pasó de concentrar un peso en las adjudicaciones del 3,16% en 2022 hasta alcanzar un volumen del 8,06% en tan solo un año. Este crecimiento, tal y como expone el análisis, "se debe a la licitación de dos contratos de gran volumen, de concesión de obras de carreteras, licitados en 2023 y adjudicados en 2024.

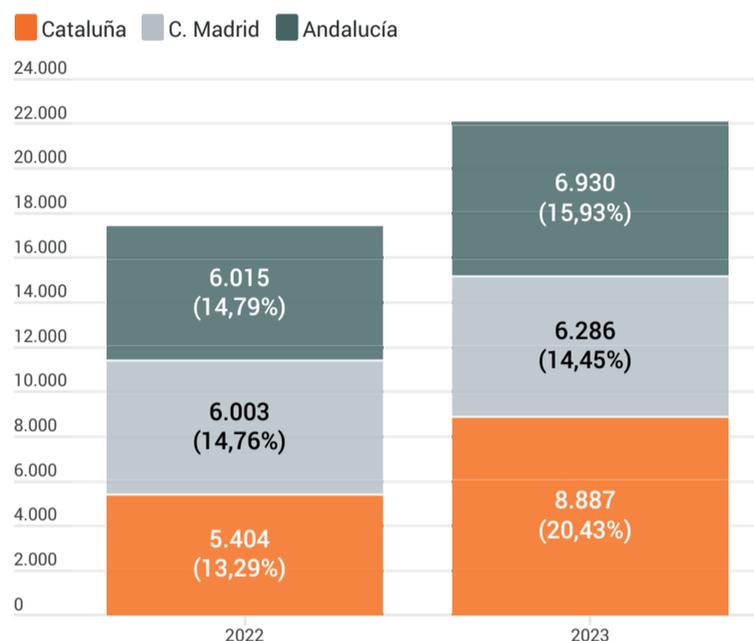
Cataluña ha mejorado asimismo la media de licitadores alcanzado un ratio de 5,8 pujadores por contrato, frente a los 4,1 de Madrid y los 3,9 de Andalucía. Esto, según recoge el informe, supone una mayor competencia y, por tanto, una reducción media del 10% entre el presupuesto inicial y el precio final adjudicado.

Por tipo de procedimiento a nivel autonómico, se registró un alza tendencial del importe económico

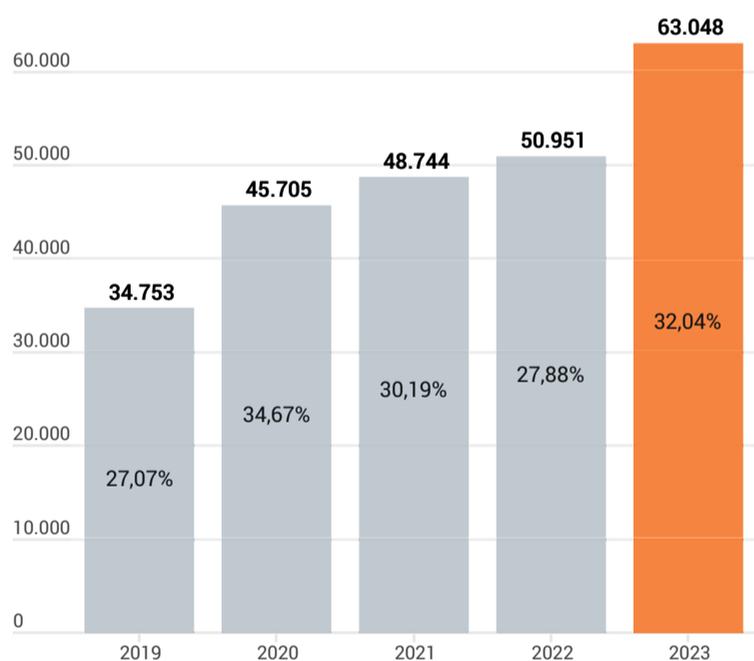
## Evolución contratación pública a nivel autonómico

Datos en millones de euros

Peso sobre el total en porcentaje



## Número de expedientes y % del sector público a nivel autonómico



Fuente: elaboración propia.

**La comunidad presidida por Ayuso alcanzó en el mismo año un total de 4.031 contratos**

de las licitaciones realizadas por procedimiento abierto para llegar a representar, en concreto, el 79,61% del total. Los contratos a dedo, sin embargo, registraron un leve descenso en el peso total de los procedimientos, pasando del 10,85% en

2022 al 8,69% un año después.

Respecto al tipo de contrato, cabe precisar, que Cataluña a diferencia de otras Comunidades Autónomas como Madrid, donde lideran los contratos sanitarios, ha diversificado las contrataciones en distintos sectores como, por ejemplo, obra pública, movilidad sostenible y proyectos de transición ecológica. En este punto, destaca asimismo la licitación del soterramiento de la línea R2 en Montcada i Reixac, adjudicado por Adif por más de 500 millones de euros. En cualquier caso, la contratación pública autonómica experimentó un incremento

## Defensa sube los contratos a dedo a nivel estatal

El Gobierno ha triplicado las adjudicaciones a dedo como consecuencia de los contratos de Defensa, hasta superar los 6.000 millones de euros en 2023. Esa es una de las principales conclusiones del último Informe Anual de Supervisión elaborado por la Oficina Independiente de Regulación y Supervisión de la Contratación (OIReScon). El informe recoge una auditoría de la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE) en la que se asegura, además, que la contratación en el ministerio que lidera Margarita Robles "no se ajusta a los prescrito en la normativa". Y es que, según la IGAE, en el 94,67% de los expedientes analizados no se ha publicado la justificación de haber adjudicado el contrato a dedo en la Plataforma de Contratación del Estado, tal y como establece la ley.

del 7,72% del importe de los contratos, alcanzando el 40,45% del importe total licitado a nivel estatal.

## Madrid, líder en obra pública

En paralelo, la Comunidad de Madrid supera sin embargo a Cataluña en la contratación de obra pública. Tal y como informó este periódico, ambas autonomías vienen sucediéndose en los últimos años en lo más alto de clasificación y en 2024 la región central se impuso gracias al fuerte crecimiento de los proyectos adjudicados por parte de la Administración Central, concentrando 4.051 millones de euros -lo que supuso un 39,2% más que los 2.911 millones de 2023-, frente a Cataluña, que acaparó 3.662 millones de euros. Un importe que, en cualquier caso, es superior respecto al año anterior al incrementar un 9,6%.

Los fondos *Next Generation* de la Unión Europea permitieron asimismo elevar los volúmenes de contratación a niveles que no se veían desde antes de la crisis financiera de 2008. De hecho, según los datos del sector de la construcción, las adjudicaciones totales ascendieron en el último año a 22.692 millones de euros, lo que representa un incremento del 14% con respecto a los 19.901 millones de 2023.

## El Gobierno detecta 9.000 pisos turísticos ilegales en Galicia

Consumo exige a la Xunta que no ponga trabas para declarar zonas tensionadas

Agencias MADRID.

El Ministerio de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030, liderado por Pablo Bustinduy, entregará a la Xunta de Galicia "en los próximos días" un archivo digital con un total de 14.960 pisos turísticos disponibles en plataformas. De este total, 9.125 "no reflejan en sus anuncios el número de registro, que según la administran autonómica es pertinente", por lo que este 60% son "ilegales".

Bustinduy trasladó este anuncio a los medios durante una visita a Santiago de Compostela para reunirse con su alcaldesa, Gorette Sanmartín. En este encuentro entregó un registro similar al que facilitarán al Gobierno gallego, recabado por la Unidad de Análisis del mismo departamento.

El archivo proporcionado a Compostela refleja que a día de hoy operan en la ciudad 406 viviendas turísticas, "cifra que contrasta con las 66 licencias municipales concedidas por el Ayuntamiento", ha indicado el titular de la cartera de Consumo.

**60%**  
SON PISOS ILEGALES

Es el porcentaje de pisos que asegura Consumo que son ilegales de un total de 14.960

Como parte de la información trasladada al consistorio municipal, el Gobierno también aportará la dirección postal de hasta 221 de estas viviendas "para facilitar la labor de identificación, localización, inspección y, en el caso de que procediera, el cierre de estas instalaciones".

Así, Consumo pondrá a disposición sus herramientas no solo para identificar los pisos turísticos que no cumplan la normativa, sino también para proporcionar la asistencia y el soporte jurídico y legal para "poder proceder a la exigencia de la retirada de la comercialización de los pisos turísticos en las grandes plataformas".

Asimismo, Bustinduy instó al Ejecutivo de Alfonso Rueda a que "no ponga dificultades ni escollos" para que ciudades como A Coruña o Santiago sean declaradas como zonas tensionadas en base a la Ley de Vivienda.

## Economía



El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, y la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen. EFE

## Sánchez busca recursos de la UE para seguir financiando el gasto en Defensa

España aboga por un instrumento común con financiación nacional y deuda comunitaria

Lidia Montes BRUSELAS.

El choque entre la UE y Estados Unidos tiene muchas aristas, y una de las más afiladas para Bruselas está en su dependencia de Washington en la compra de armas. Trata, de forma apresurada, de dar forma a una estrategia de defensa que permita mejorar su autonomía estratégica. Pese a las varias propuestas sobre la mesa de la Comisión Europea, España pide ir más allá, pide más instrumentos conjuntos a nivel europeo, que permitan acelerar el gasto en defensa, en una suerte de conjunción entre más financiación de los Estados miembro y una nueva emisión de deuda conjunta comunitaria.

No es la primera vez que España reclama que el gasto en defensa debe partir de recursos financiados a nivel europeo, en detrimento del gasto nacional. La propuesta de Ma-

drid se configuraría como “una solución transitoria” hasta que esta partida esté completamente integrada en el presupuesto europeo. El próximo, el que se está gestando actualmente, abarcaría el periodo 2028 a 2034. Por lo que dejar las ambiciones del Rearme europeo en este paraguas lo postergaría demasiado tiempo.

Fue la llegada de Donald Trump a la Casa Blanca, la que imprimió tal premura. Desbarajustó el tablero de juego en la guerra de Ucrania y puso patas arriba un contexto geopolítico ya de por sí lleno de incertidumbre. La propuesta de España se compondría, así, de préstamos y ayudas, para financiar grandes proyectos europeos de defensa. Se trataría de un “instrumento temporal”, con aportaciones de los Estados miembro, de una nueva emisión de deuda conjunta comunitaria y de otros recursos de financiación

Si el Gobierno suspende las reglas fiscales a nivel sería una señal para el resto de países

comunitarios, como el Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE, por sus siglas en inglés), conocido como Fondo de rescate durante la crisis financiera.

La propuesta del Ejecutivo de Sánchez ha sido objeto de debate del Ecofin informal que tuvo lugar en Varsovia este mes de abril. No obstante, cabe recordar que corresponde a la Comisión Europea poner sobre la mesa propuestas para delinear la estrategia de defensa comunitaria. Hasta la fecha, ha planteado préstamos por valor de

150.000 millones de euros, ha abierto la puerta a que los Estados miembro puedan suspender las reglas fiscales a nivel nacional para que el gasto en defensa no compute a la hora de cumplir con los objetivos de déficit (ese umbral del 3%) y ha instado a redirigir fondos de Cohesión a este segmento.

Este último no ha sido un planteamiento que haya gustado demasiado a Gobierno español que ha incidido en que los fondos de Cohesión tienen una funcionalidad en la política territorial. Y mientras el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, se mostraba abierto a utilizar la excepción de las reglas fiscales, tal medida no llega a consumarse. El escaso margen para llegar a ese límite del 3% predispone a España a utilizar ayudas europeas en lugar de recurrir al gasto nacional.

Sí, ha dado un paso en esta dirección Portugal. La pasada semana

anunciaba que activaría la cláusula nacional de escape para destinar más gasto a defensa. No lo ha hecho así España, cuyo papel considera que será esencial el think tank Bruegel.

Con respecto a la cláusula de escape, “el país clave parece ser España, reacia al gasto en defensa y con un déficit público cercano pero inferior al umbral del 3% establecido por las normas fiscales de la UE. Una decisión española aprobando la activación del sería una señal clara de que éste puede ser un primer paso hacia la creación de instrumentos más avanzados de la UE tanto para la defensa como para la competitividad”, sugiere en un análisis.

Otro Estado miembro clave sería Francia, pero su rol tiene más que ver con ese fondo de 150.000 millones en préstamos. El mismo estudio observa que si el Elíseo se inclina a utilizar este instrumento, “se-

El bloque se acerca a Reino Unido, que podría entrar en el programa de seguridad europeo

ría una señal clara para los demás países de la UE. Incluso podría empujar a Alemania y a otros países con tasas de rendimiento de sus bonos inferiores a las de los bonos europeos comparables a utilizar estos préstamos, sacrificando los beneficios a corto plazo en favor de un compromiso europeo a largo plazo”.

Mientras tanto, la UE busca nuevos socios. Y Reino Unido responde a la llamada a estrechar relaciones, todo ello tras el Brexit. La reunión entre la jefa del Ejecutivo comunitario, Ursula von der Leyen, y al primer ministro británico, Keir Starmer, plantea tender lazos en materia de seguridad y defensa, entre otros sectores. La alemana se refirió un “acuerdo de asociación estratégica en materia de seguridad y defensa” que podría desembocar en la entrada de Londres en el programa de seguridad europea.

## La OMC crea un panel de los aranceles de la UE a los vehículos chinos

EEUU, Reino Unido, Rusia o Canadá participarán como partes interesadas

Agencias GINEBRA.

El órgano de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC) acordó, a petición de China, la creación de un panel que determine si los aranceles de la UE a los vehículos eléctricos chinos impuestos desde octubre de

2024 respetan o no las normas comerciales internacionales.

La primera solicitud de establecimiento del panel, el pasado mes de marzo, fue bloqueada por la Unión Europea, lo que obligó a China a cursar una segunda petición en la reunión mensual celebrada este viernes, donde Bruselas ya no tenía esa opción de bloqueo.

Varios miembros de la OMC han expresado su intención de participar en los procedimientos del panel como terceras partes interesa-

das, incluyendo Estados Unidos, Reino Unido, Australia, Brasil, Canadá, India, Japón, México, Colombia, Canadá o Rusia.

China insistió en la reunión en que los aranceles comunitarios no son consistentes con las normativas de la OMC y que sigue abierta a un “diálogo constructivo” al respecto.

La UE lamentó que las negociaciones bilaterales en el seno de la OMC, iniciadas en noviembre de 2024 sobre esos gravámenes, no ha-

yan evitado la creación del panel.

Además, reiteró que sus medidas están “completamente justificadas” por lo que confía en que el panel de expertos así lo determine.

La UE y China tuvieron 90 días para intentar llegar a un acuerdo sobre la cuestión en el seno de la OMC, pero pasado ese plazo las partes pueden solicitar que un panel de la organización decida sobre su disputa.

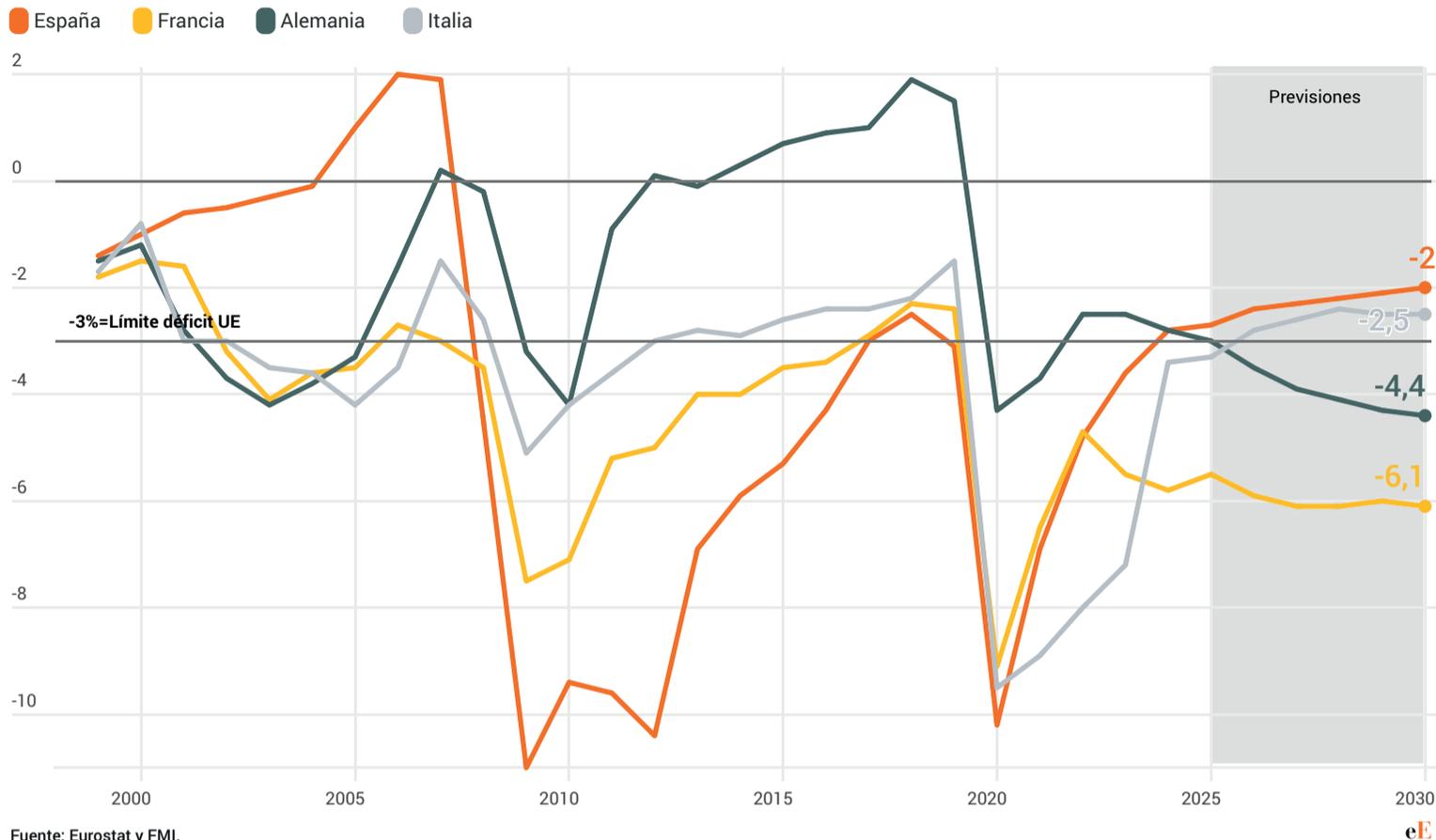
Desde el 30 de octubre de 2024 se aplica en la UE un arancel del

35,3 % al fabricante chino de automóviles eléctricos SAIC, del 18,8 % a Geely y del 17 % a BYD durante un máximo de cinco años, pese a que algunos países de la Unión Europea, entre ellos Alemania, mostraron su oposición.

En represalia, China anunció en 2024 investigaciones sobre las importaciones de brandy, lácteos o carne de cerdo desde la UE (España es el principal exportador al gigante asiático del último de estos productos).

## Evolución histórica del déficit y previsiones hasta 2030

En porcentaje del PIB



Fuente: Eurostat y FMI.

# París y Berlín, los que más rebasarán el límite de déficit en el próximo lustro

Francia sería la más incumplidora, con 25 años superando la línea del 3% del PIB

Carlos Asensio MADRID.

Las tornas han cambiado en Europa y los que la prensa acuñaba como *PIIGS* (cerdos en inglés), acrónimo que se usaba en la crisis financiera de 2008 y la crisis de deuda de la zona euro, para referirse a Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España por sus altos niveles de déficit y deuda, ahora serán los alumnos aventajados, frente a Alemania y Francia que superarán el límite de déficit del 3% marcado por Bruselas en el próximo lustro.

Según las previsiones del *Monitor Fiscal* del Fondo Monetario Internacional (FMI), publicadas esta misma semana y en el que hacen un repaso por las cuentas públicas de los países, Berlín superará el límite de déficit a partir de 2026. En concreto, se situará en el 3,5% del total del PIB, según los expertos del Fondo, y seguirá acrecentándose hasta cerrar 2030 en el 4,4%. En el caso de Francia, ya cerró 2024 en el 5,8% y se espera que el año que viene pueda corregirlo hasta el 5,5%. Pero, posteriormente, el *Monitor Fiscal* revela que se estancará en el entorno del 6% hasta 2030.

Lo curioso es que, por sorprendente que pueda parecer, el país vecino se erige como la más incum-

plidora de las grandes economías de la Zona Euro desde que en 1999 Bruselas empezó a aplicar las normas fiscales a los países.

En concreto, sumando las previsiones del FMI a los datos de Eurostat ya confirmados, París habría rebasado el límite del 3% en 25 ocasiones, frente a España que sumaría 15 o Italia, que cerraría el año 2030 rebasando el 3% en solo 13 ocasiones.

Pero lo paradójico es el caso de Alemania. En el imaginario colectivo los teutones se caracterizan por su rigidez a la hora de controlar el gasto público y mantener sus cuentas saneadas, sobre todo en la época de Angela Merkel y su obsesión por la austeridad. Mientras, España o Italia tenían el *San Benito* de ser las más indisciplinadas.

Pero los datos muestran que Berlín habría rebasado en 8 ocasiones, entre 1999 y 2024, el 3% del déficit en sus cuentas públicas que, sumando las previsiones del FMI hasta 2030, ya serían 14, es decir, casi a la par que Madrid y un año más que Roma.

El hecho de que entre 2010 y 2015 Bruselas intentase meter en vereda a los *PIIGS* tiene como resultado que, en el caso de Portugal, cerrase 2023 en superávit y se espera que

### Macron se enfrenta a un gran problema

Francia es, actualmente, una olla a presión a punto de estallar por los aires. El caos político y económico del país hace muy difícil que el actual Ejecutivo, liderado por François Bayrou, pueda enderezar las cuentas públicas. Tienen el reto de ahorrar 40.000 millones de euros en 2026 al Estado mientras se enfrentan a una amenaza de moción de censura de la Asamblea Nacional. Todo esto sin subir impuestos, solamente recortando el gasto hasta un 6% para 2029. Bayrou dejó claro en la presentación de su plan financiero a mediados de este mes que subir tributos "no es una opción".

sus cuentas lleguen en positivo hasta 2030. Lo mismo sucederá con Irlanda. En el caso de Grecia, el déficit ya cerró 2023 en el 1,3% y se irá acortando hasta rematar, según el FMI, en el 0,7% en 2030.

En materia de deuda la cosa varía un poco más, aunque Francia sigue llevándose la medalla de oro en materia de incumplimiento con los designios de Bruselas.

Las normas europeas establecen un límite de deuda del 60% del PIB y Francia cerró 2024 en el 113,1%, un agujero que se irá acrecentando hasta 2030, cuando se prevé que escale hasta el 128,4%. Pero, con permiso de Francia, entre 1999 y 2024, de *los grandes* de Europa, la que más se desvió del equilibrio fiscal por su deuda es Italia, cuya deuda nunca bajó del 100% PIB ni en los años de bonanza económica. En cuanto a los otros *PIIGS*, Grecia también presentó, y presenta, un pasivo muy por encima de la línea del 100%.

En cambio, Portugal es una economía cuya deuda ya se aleja del 100% del PIB e Irlanda cerraría 2030 en el 35,6%.

En el caso de España, entre 1999 y 2009 mantuvo su agujero fiscal por debajo del 60%, hasta que empezó a subir descaradamente hasta situarse por encima de la línea del 100% en 2015. Pero el FMI espera que siga una trayectoria descendente hasta situarse en el 93% en un lustro.

Lo sorprendente es lo que sucederá con Alemania que, por vez pri-

mera en su historia, eliminando los años de la pandemia, su deuda rebasará la línea del 60% hasta cerrar la década en el 74,8%. Un hecho que marca un antes y un después en la historia de las cuentas públicas teutonas.

### Coyuntura y mala gestión

El hecho de que París y Berlín se coloquen las *orejas de burro* en el aula de Bruselas tiene una explicación que tiene que ver con hechos coyunturales, en el caso de Alemania. Desde la invasión de Ucrania, la locomotora de Europa no levanta cabeza y lastra dos años de crecimiento negativo y va a revalidar un tercero. Según el FMI y el propio Gobierno en funciones, este año la economía se va a estancar.

La pérdida de competitividad industrial por los altos precios de la energía, la escasa demanda exterior de sus productos, la enorme buro-

Alemania va a reformar su freno a la deuda para poder estimular su economía

cracia y la falta de inversión llevaron a la economía más grande del Viejo Continente a Cuidados Paliativos. Ante esto, la Gran Coalición entrante (UDC y SPD), con Friedrich Merz a la cabeza, aprobó un fondo de 500.000 millones para invertir a 12 años en infraestructuras y Defensa. Además, los grandes partidos están dispuestos a hacer una reforma del sacrosanto freno a la deuda fijado en la Constitución en tiempos de Angela Merkel.

Tal y como explicó el investigador principal del Real Instituto Elcano, Miguel Otero, a *elEconomista.es*: "Alemania, durante mucho tiempo, ha estado más obsesionada por reducir deuda que por generarla, y ahora estamos en un posible consenso entre los dos grandes partidos del país para endeudarse más y, evidentemente, eso es un cambio de paradigma".

De ahí que en el próximo lustro, Berlín se desvíe un poco de los parámetros fiscales europeos.

En el caso de Francia, la cosa es bien distinta. Este descontrol de las presupuestario se debe a que, a partir de 2017, cuando Emmanuel Macron entró a presidir la República, los sucesivos Gobiernos se dedicaron a bajar impuestos de manera descontrolada sin pensar en recortar el gasto. Tanto Édouard Philippe, pasando por Jean Castex, Élisabeth Borne o Gabriel Attal quisieron deshacer las políticas tributarias de François Hollande, pero sin modificar la política de gasto del socialista. Esto trajo varias recaudaciones decepcionantes, lo que obligaba a París a endeudarse para poder pagar servicios básicos y llevar a cabo políticas sociales.

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

# Anticípate a las tendencias



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

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

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



Suscríbete en [www.eleconomista.es/suscripciones/](http://www.eleconomista.es/suscripciones/)

# Europa usa a Rusia para someter la democracia



Análisis

Jorge Cachinero

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

Algunos líderes de Europa urgen a los países del continente que se remilitaricen frente a la amenaza de Rusia, cuando, en realidad, lo que buscan es mantenerse en el poder y conservar la relación transatlántica con Estados Unidos (EEUU) como fue desde 1945.

Las políticas de la Unión Europea (UE) y de varias naciones europeas son desastrosas porque renuncian a fuentes de energía baratas como son el petróleo y el gas rusos y se arriesgan a un enfrentamiento con la primera potencia nuclear del mundo.

La competitividad global de las economías europeas está recibiendo un golpe terrible y Europa se está desindustrializando.

Europa ha dejado de innovar y de invertir en su desarrollo tecnológico, mientras que recarga sus modelos de negocio con normas y con impuestos.

La censura contra las voces disidentes europeas aumenta en los medios de comunicación tradicionales, como sucedió en EEUU durante años.

Europa sigue fascinada por la ilusión de convertirse en un centro de poder global a pesar de lo anterior y un grupo de políticos no electos al mando de la UE formulan una estrategia geopolítica que está en contradicción con los intereses de los ciudadanos.

La insatisfacción se apodera de italianos, de húngaros, de eslovacos, de franceses o de alemanes, en cuyos países dicho sentimiento se expresa políticamente de forma llamativa.

Los problemas crecientes que dichas élites políticas tienen con el respeto a la libertad de expresión o con la práctica del cristianismo en Europa se barren debajo de la alfombra y no se discuten.

Por último, la inmigración ilegal o descontrolada está cuestionando la civilización europea, cuyos pilares son la filosofía griega, el derecho romano y el monoteísmo de raíz judeocristiana. Sin embargo, la prioridad entre las clases políticas dirigentes de Europa es hacer frente a la Federación de Rusia.

La UE está reescribiendo la historia del siglo XX de tal forma que asocia a Rusia con la Alemania nazi y le traspasa de ésta la intención de convertirse en un agresor expansionista so-



Ursula von der Leyen, presidenta de la Comisión Europea, junto a Vladimir Putin, presidente de Rusia. GETTY

bre el continente europeo como lo fue Hitler en los años 30.

Los oxímoros totalitarios que Orwell creó - "guerra es paz", "libertad es esclavitud", "ignorancia es fuerza" se reeditan a través de eslóganes falaces como "Putin es Hitler", "Trump

Europa sigue fascinada por la ilusión de convertirse en un centro de poder global

es fascista" o "memoria es democracia", que se repiten sin cesar en Europa.

La política exterior europea consiste en sabotear la iniciativa de paz del presidente Trump en Ucrania, fomentar revoluciones de colores en Europa Central y del Este y en el Cáucaso y

evocar al enemigo en las puertas, el bárbaro venido de las estepas frías orientales.

Estos tres movimientos se están desplegando con el objetivo de mantener el control y la disciplina en el continente europeo.

Esta agenda deteriora las relaciones entre Europa y EEUU y su vínculo transatlántico, dado que la primera no observa los hechos del presente como son realmente, sino, como le gustaría que fueran, y evita asumir responsabilidades por sus errores de los años pasados. El miedo de políticos europeos a ser expulsados por fuerzas emergentes de sus posiciones de autoridad empuja a la burocracia de Bruselas a arrebatarle aún más poder a los gobiernos nacionales con la justificación del odio antirruso.

El mantra es suprimir la democracia para salvarla, como en Rumanía o como en Francia, al igual que se intentó en EEUU contra Donald J. Trump (DJT) sin éxito.

En definitiva, todos los enemigos de los líderes

europeos son agentes de Putin, en lo que es una versión nueva del supuesto complot Rusia-Rusia-Rusia contra la democracia en EEUU, del que se acusó, cómo no, a DJT, el activo por excelencia de Putin.

Algunos dirigentes europeos necesitan descarrilar cualquier posibilidad de una solución pacífica al conflicto en Ucrania liderada por DJT, al que se le tiene una hostilidad personal profunda.

Este comportamiento tampoco está dando resultados positivos para Europa porque DJT y el vicepresidente J.D. Vance han encontrado la vía para acercarse a algunos políticos europeos y a distanciarse de otros de manera selectiva.

Europa apuesta por una victoria del partido Demócrata en 2028, sin ser consciente de que los cambios tectónicos que se están produciendo en Europa seguirán y de que DJT o Vance continuarán el rumbo trazado para EEUU más allá de esa fecha.

## Reino Unido prioriza su relación comercial con la UE frente a Trump

La ministra británica Reeves dice que sus vínculos con Bruselas son "más importantes"

elEconomista.es MADRID.

La ministra de Finanzas de Reino Unido, Rachel Reeves, sugirió ayer que las relaciones comerciales de su país con la Unión Europea son "más importantes" que las que mantiene con Estados Unidos, en plenas negociaciones con Washington

sobre un acuerdo bilateral. Reeves aseguró que el Gobierno británico trabaja "a destajo" para lograr un acuerdo comercial con Estados Unidos antes de su reunión con el secretario del Tesoro norteamericano, Scott Bessent. Sin embargo, la ministra indicó en una entrevista en Washington con la BBC que acercarse a la Unión Europea es una prioridad más importante.

Reino Unido se está preparando para una cumbre con la Unión Europea en mayo en un intento de "re-

setear" su relación. "En realidad, nuestra relación comercial con Europa es incluso más importante, porque son nuestros vecinos y socios comerciales más cercanos", afirmó la ministra británica. "También me he reunido con los ministros de Economía francés, alemán, español, polaco, sueco y finlandés, porque es muy importante que reconstruyamos esas relaciones", señaló Reeves. Reino Unido tratará de reconstruir las relaciones con sus exsocios europeos "de una for-

ma que sea buena para el empleo y los consumidores británicos", según aseguró la ministra de Economía.

Con respecto a la relación entre Reino Unido y la Unión Europea, un portavoz del Gobierno británico señaló que las declaraciones de la ministra eran "una constatación de que la Unión Europea es nuestro mayor socio comercial".

Por otro lado, Reeves manifestó su comprensión con respecto a las medidas tomadas por la Casa Blan-

sobre la imposición masiva de aranceles. "Creo que se entiende por qué el presidente Trump quiere abordar algunos de los desequilibrios globales que hay en el sistema", declaró la ministra de Finanzas de Reino Unido.

Cabe destacar que Trump ha impuesto un arancel del 25% a todas las importaciones de vehículos, incluidos los procedentes de Reino Unido, que se añade al arancel general del 10% aplicado dentro de una batería de medidas.

## Normas & Tributos

# El impuesto de Sociedades se atasca y aún ingresa un 12% menos que antes de la crisis

Los expertos achacan la falta de recuperación a las deducciones para impulsar la actividad

Eva Díaz MADRID.

El Impuesto sobre Sociedades se atasca y es el único tributo que aún aporta a las arcas estatales menos de lo que ingresaba en 2007, antes del estallido de la gran crisis económica.

La Agencia Tributaria cerró el ejercicio 2024 con una recaudación gracias al impuesto de Sociedades (el que grava las ganancias de las empresas, como el IRPF grava las de las personas) de 39.096 millones de euros, según refleja en su Informe Anual de Recaudación del año pasado. La cifra, aún se mantiene 5.700 millones de euros por debajo de los 44.823 millones de euros que ingresó el fisco en 2007 por este mismo tributo.

Mientras el número de empresas se mantiene ya en niveles similares a los de la burbuja (casi 3,3 millones), el tipo general del impuesto estaba tanto en 2007 como en 2024 en el 25% y las grandes compañías españolas obtuvieron unos beneficios de 64.349 el año pasado, hasta un 60% más de lo que ganaron en la época del boom, el único motivo que explica la menor recaudación es la reducción de la base imponible (importe final por el que tributan las compañías) tras aplicarle deducciones e incentivos fiscales.

Así lo concluye el Observatorio Fiscal de la Unión Europea en el informe 'Disminución de los tipos impositivos efectivos de las multinacionales: el papel oculto de las reformas de la base imponible', publicado este mes de abril.

El documento concluye que a pesar de que el tipo general del impuesto se mantenga alto (en el caso de España en ese 25%), el tipo real (o efectivo) que acaban pagando las grandes compañías es mucho menos, ya que los distintos gobiernos de la UE han introducido en los últimos años varias reformas fiscales que han reducido la tributación de las empresas.

### Deducciones fiscales

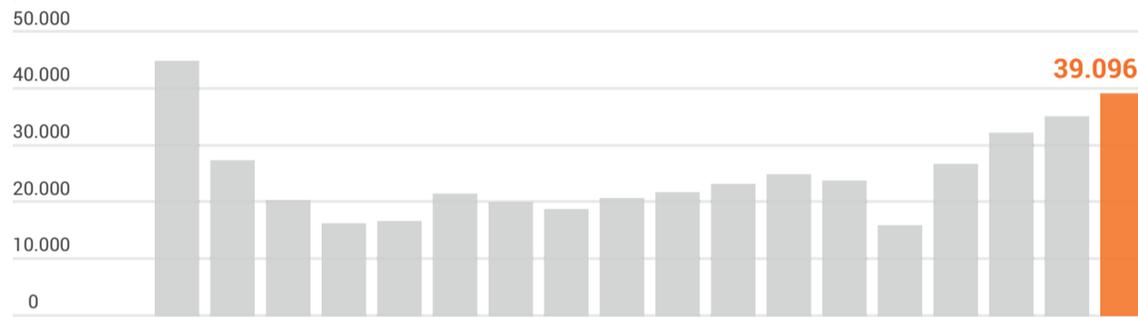
Entre estas reformas, destaca el documento, el grueso de países, y efectivamente así es también en el caso de España, han aprobado deducciones por realizar inversiones, por llevar a cabo actividades en I+D+i, por las ganancias obtenidas por la propiedad intelectual (en el cine, en nuestro caso) o para compensar las pérdidas (en España, limitadas hasta el 50% para las grandes empresas).

Concretamente, las empresas en el ámbito doméstico también pueden aplicar deducciones por dividendos cobrados en el extranjero,

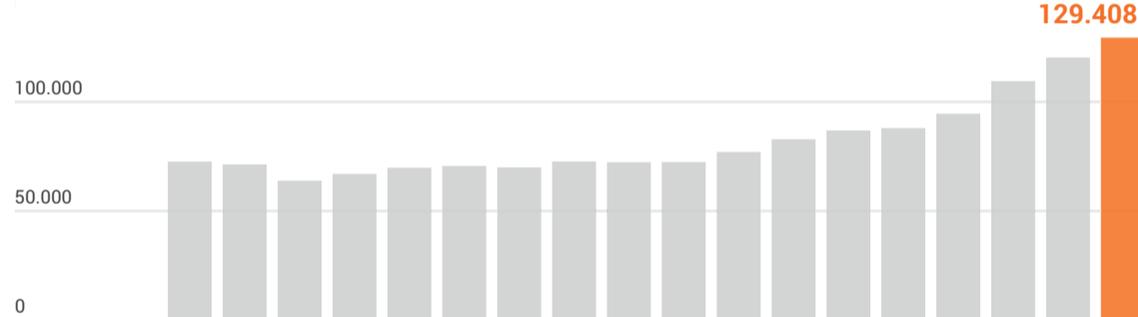
## El impuesto que grava a las empresas, por debajo de los niveles precrisis

Datos en millones de euros

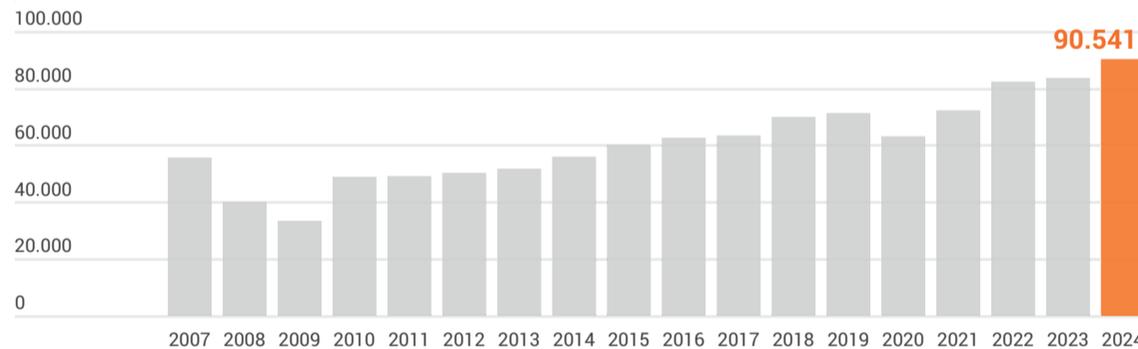
Evolución de Sociedades, Var. 07/24: -12,7%



Evolución del IRPF, Var. 07/24: 78%



Evolución del IVA, Var. 07/24: 78%



Fuente: AEAT.

eE

**Es el único tributo que no ha superado los niveles de recaudación que había en la burbuja**

si se dedican al alquiler de inmuebles; si fomentan la creación de empleo, si son pymes, microempresas o compañías de nueva creación, o si se sitúan en zonas como Baleares, Canarias, Ceuta o Melilla.

El informe concluye que los países de la UE han realizado entre 2014 y 2022 un total de 250 reformas que han recortado la base imponible por la que tributan las compañías, dejando de ingresar más de 16.000 millones de euros. De he-

cho, el tipo efectivo (real) medio al que pagan las compañías se ha reducido del 20,8% de 2014 al 18,1% de 2022.

La recaudación por el impuesto de Sociedades en 2007 marcó entonces una cifra récord que aún no se ha alcanzado. Entonces, según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), había en España 3,33 millones de empresas. Una cifra muy similar a la que hay en la actualidad, ya que a cierre de 2023, según el INE, había 3,25 millones de sociedades en nuestro país.

Tras el estallido de la burbuja inmobiliaria y la llegada de la crisis, la recaudación por este impuesto bajó de forma drástica al año siguiente: el fisco solo recaudó 27.300 millones de euros en 2018, hasta un 47% menos. La cifra comenzó a caer año tras año hasta que recu-

peró la senda del crecimiento en 2015 (solo troncada en 2020 por la pandemia).

### Resto de tasas

La recaudación del fisco por el IRPF lleva ya siete años consecutivos marcando récord histórico. Hacienda percibió el año pasado 129.408 millones de euros por este impuesto (el que más ingresos le reporta), un 7,5% más que en 2023. El motivo, la subida de sueldos y pensiones por la inflación y las mayores rentas percibidas por depósitos, dividendos y fondos de inversión. La recaudación del IVA se situó en los 90.541 millones, un 8% más que en 2023, y también récord.

@ Más información en [www.economista.es/ecoley](http://www.economista.es/ecoley)

## Los jueces protegen a los clientes de las estafas bancarias

Descartan negligencia por facilitar datos en un fraude telefónico

E. D. MADRID.

El Juzgado de Primera Instancia número 43 de Madrid obliga a una entidad a devolver a un cliente el dinero que le estafaron a través de una estafa telefónica mediante la suplantación de la identidad del banco.

Esta fallo se suma a los varios dictados en los últimos meses por los tribunales que culpan a las entidades de falta de seguridad en sus sistemas de pago, como el la Audiencia Provincial de Asturias del 21 de marzo de 2024; el del Juzgado de Primera Instancia número 1 de Sant Feliu de Llobregat (Barcelona) del 3 de septiembre de 2024; o el de la Audiencia Provincial de Badajoz, de este 14 de febrero de 2025.

La estrategia de los bancos pasa por denunciar una actitud negligente de los clientes para evitar pagarles el dinero estafado.

En la sentencia del Juzgado de Primera Instancia número 43 de Madrid, de este 11 de abril, la juez Carmen Iglesias Pinuaga concluye que la carga de la prueba recae sobre el banco y es es-

**Un fallo indica que, en todo caso, pueden caer en un descuido por lo veloz del fraude**

te quien debe acreditar que el cliente actuó de forma fraudulenta o negligente, hecho que no ha demostrado.

El usuario recibió un SMS que se hacía pasar por la entidad avisándole de que alguien estaba intentando entrar a su cuenta. Este pinchó en el enlace y recibió una llamada de una persona que se hacía pasar por empleado del banco, que le solicitó una clave para supuestamente remediar el problema. El cliente se la dio y de forma inmediata le quitaron 1.000 euros de la cuenta.

“No se aprecia negligencia grave en la conducta referida por cuanto los estafadores simulaban, de una forma bastante exacta, que el remitente y el interlocutor era (el banco) y crearon una situación de urgencia que determinó que el cliente realizara las actuaciones de forma rápida”, indica la juez. “Concurrió, ciertamente, un descuido pero que, en ningún caso, puede calificarse como negligencia grave”, concluye.

## Gestión Empresarial

# Más de la mitad de los empleados se siente insatisfecho con su salario

El malestar con la retribución se acentúa en las generaciones de entre 54 y 60 años

E. Zamora MADRID.

Los trabajadores españoles cada vez tienen más en cuenta otros aspectos, a parte del salario, a la hora de decantarse por un empleo u otro, pero la retribución sigue teniendo un gran peso y, según el *Estudio sobre bienestar y salud laboral en España* elaborado por *Edenred* junto a *Savia*, se permite entrever que más de la mitad de los trabajadores en España se muestran insatisfechos con su salario (50,3%), frente al 49,7% que cree que es el adecuado y no destacan nada a mejorar.

De los que opinan que su salario no se ajusta con sus exigencias, un 25,7% lo acepta por el bienestar laboral que le ofrece la compañía –se entiende por bienestar laboral los beneficios sociales y/o retribución flexible, salario emocional y salud laboral–.

Por generaciones, se nota en exceso la brecha entre edades, ya que los más insatisfechos son los baby boomers y generación X –que se encuentran entre los 45 y 60 años–. Mientras, los más jóvenes (generación Z, que comprende entre los 18 y 24 años) son los que se muestran más conformes con su salario.

Por este motivo, es fundamental que las empresas ofrezcan otros rendimientos ligados al salario y el bienestar laboral, ya que uno de cada cuatro empleados valora que su empresa le ofrezca otro tipo de beneficios. Además, gracias a ellos las compañías lograrán atraer y fidelizar talento, así como preservar la salud emocional de sus empleados.

### Pagos flexibles

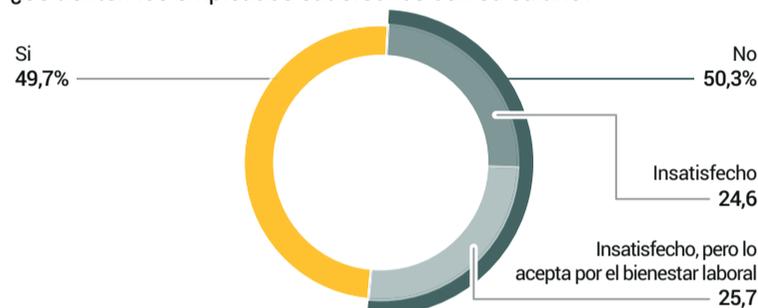
A pesar de las valoraciones que los trabajadores realizan sobre los planes de retribución flexible, solo el 43% de tiene acceso a planes de este tipo. Además, en función del tamaño de la empresa, esas diferencias se van acentuando, siendo las

### Servicios más valorados: médico y ticket restaurante

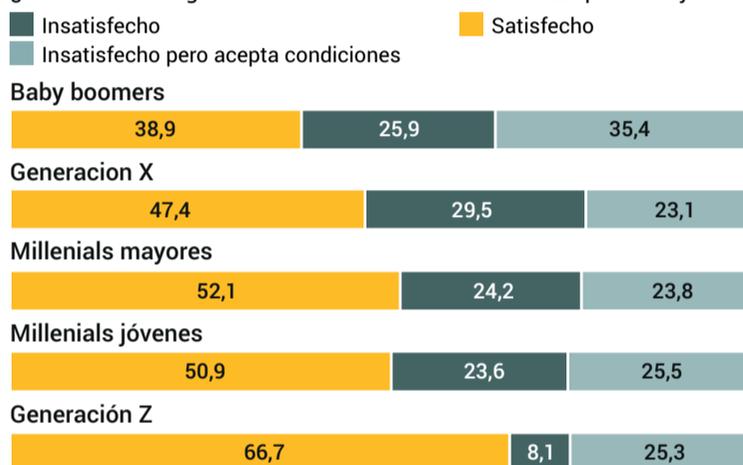
Entre las opciones de retribución flexible, los empleados tienen sus preferencias a la hora de elegir, y eso también varía en función de las generaciones, aunque a nivel general, el seguro médico y ticket restaurante –que se mantiene constante en todas las generaciones con valoraciones de entre el 18% y 22%– son los mejor valorados. A partir de ahí, hay preferencias claras. Mientras que los más mayores valoran con gran fuerza las pensiones (un 23,8% las piden en sus empresas), tan solo un 2,5% de los trabajadores que pertenecen a la *generación Z* lo piden. Situación parecida ocurre con la movilidad. En este caso, son los más jóvenes, con un 32,8%, los que más lo reclaman, frente al 21,5% de los más mayores los que lo hacen. Si bien es cierto que el servicio de guardería es el que cuenta con una menor preferencia, son los *millennials* jóvenes (25-34 años) los que lo piden, frente al 5,6% de *baby boomers*.

### El bienestar laboral de los trabajadores en España

¿Se sienten los empleados satisfechos con su salario?



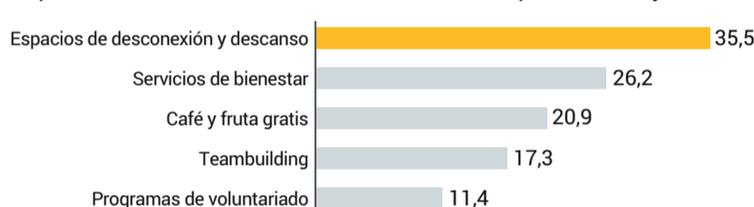
¿Cuáles son las generaciones más insatisfechas? En porcentaje



Retribución flexible por tamaño de empresa

Tipo empresa	Ticket restaurante	Movilidad	Seguro médico	Guardería	Formación	Pensiones
Multinacional	27,0	27,0	31,3	4,9	8,5	16,3
Corporación	29,7	29,7	21,6	8,6	14,5	11,8
Grande	28,7	28,7	32,0	9,0	9,8	11,1
Mediana	27,0	27,0	32,6	5,6	9,9	5,6
Pequeña	23,2	23,2	29,0	8,7	18,9	9,7
Micro	18,8	18,8	32,0	5,3	14,9	21,0

Aspectos del salario emocional más valorados por los trabajadores



Fuente: Edenred y Savia.

micropymes las que menos planes de retribución flexible tienen, solo un 24,2% los tienen, frente a las corporaciones, ya que el 55,1% cuentan con este tipo de planes.

Así, las pequeñas empresas son las que tienen unos menores recursos para implementar este tipo de planes y ofrecer más beneficios a sus trabajadores, frente a las compañías de un mayor tamaño, que por su amplio capital y equipo de trabajo cuentan con un mayor margen para innovar y aplicar estos be-

neficios laborales. Lo mismo pasa por comunidades autónomas. En función de la región en la que se trabaje, se tienen más o menos probabilidades de contar con una retribución flexible.

Las comunidades que se encuentran por encima del 40% de implantación son la Comunidad Valenciana (52,5%), Andalucía (51,5%), Madrid (48,6%) y Barcelona (43,9%). Por otro lado, las regiones con un nivel más bajo son Galicia (24,5%), País Vasco (32,7%) y Castilla y León (37,9%). Así, la brecha entre unas regiones y otras se ex-

tiende hasta los 27 puntos en el caso de Andalucía y Galicia.

Además, los trabajadores tienen sus preferencias en las opciones de retribución, siendo el seguro médico el más valorado, por un 30,1% de empleados, y la guardería el que menos, solo por el 7,2%. También triunfan el ticket restaurante (un 20,5% lo valoran positivamente) y el transporte (20%).

Si bien es cierto que los empleados conocen las limitaciones de las empresas a la hora de exigir una retribución flexible, hay otros aspectos que valoran a la hora de permanecer en la empresa y que a las compañías les supone un menor coste económico.

Entre estas opciones, los espacios de desconexión y descanso (35,5%), servicios de bienestar (26,2%) y el café y fruta gratuita (20,9%) son los más valorados y, a excepción del segundo, la inversión que la compañía tiene que hacer para adaptarse es menor que con las opciones de tributación flexible comentadas anteriormente.

### Importancia de la salud laboral

El peso que tiene el trabajo a nivel mental en los trabajadores repercute muchas veces en la calidad de

La generación de los 'millennials' son los que cuentan con una peor salud laboral

sus tareas. Y es que, el 64% de los empleados encuestados reconoce que la presión en su puesto conlleva un efecto negativo en su salud, aunque muchos lo vinculan únicamente a momentos puntuales y reconocen que no lo sufren de manera constante.

La tendencia en esto es clara: los *millennials* (25-44 años) son los que más sufren estas presiones. Por contra, son los *baby boomers* los que muestran una mayor estabilidad emocional, dato que se puede explicar dado el recorrido y experiencia de unos u otros.

Los síntomas más recurrentes en este sentido son la ansiedad laboral, sufrida por el 54%, estrés crónico, 49,5% de los empleados, insomnio (36%) y depresión (33,3%). Así, los profesionales recomiendan a las empresas que atiendan a la realidad en la que mantienen sumidos a sus empleados y que, de cara al futuro, lleven a cabo medidas efectivas para que la salud laboral de sus empleados mejore considerablemente.

Con todo, es evidente que los jóvenes ya no solo reclaman un salario justo, sino que cada vez son más exigentes con las condiciones que tendrán en su puesto de trabajo y beneficios *extra* que puedan conseguir y que le van a ayudar a mejorar su salud laboral.



	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,8% 	0,4% 	0,8% 	0,9% 	1,136\$ 	66,15\$ 	3.330/onza 
INFLACIÓN	2,8%	2,4%	2,9%	0,2%			
DESEMPLEO	11,21%	6%	3,9%	5,1%			

# GRM revoluciona la relación con sus clientes gracias a la IA

La firma experta en válvulas e instrumentos de control de fluidos, que recibió su primer certificado CIEGE, optimiza procesos en un contexto cada vez más digital

E. Z MADRID.

Válvulas e Instrumentación GRM es una empresa familiar con más de 20 años de trayectoria especializada en la distribución y suministro de soluciones para el control de fluidos. Prestando servicio a más de 12 sectores, como el alimentario, químico, farmacéutico, energético, naval y papelería, entre otros, ha logrado su primer Certificado CIEGE, otorgado por *elEconomista.es* e *Informa D&B* con el que premian a las compañías que logran la excelencia en la gestión de sus negocios.

Además, GRM no solo representa a marcas líderes a nivel nacional e internacional, sino que también desarrolla y suministra su propia marca, KTN, lo que les permite ofrecer soluciones a medida, con una excelente relación calidad-precio y garantía de fiabilidad. El hecho de haber obtenido su primer Certificado CIEGE les sirve para poner de manifiesto el esfuerzo y compromiso que vienen desarrollando en los últimos años para que la gestión y actividad de su empresa logre la excelencia. “Es un impulso muy positivo que una entidad externa reconozca nuestra gestión y buenas prácticas. Esto nos reafirma en que estamos en el camino correcto”, señala Andrea García, Financial Controller de la compañía.

Además de para el equipo directivo, el título sirve de reconocimiento para todos, “ya que no es solo un logro empresarial, sino el reflejo del trabajo conjunto que hacemos día a día”. Y es que, el equipo de GRM se enfrenta a grandes retos casi a diario. La evolución constante del mercado y la tecnología son los principales desafíos de los últimos años, aunque “también trabajamos en temas logísticos globales sin perder nuestro compromiso con la calidad y los plazos”, reconoce García. Para cumplir con los requisitos medioambientales, la Financial Controller de GRM señala que desde hace años han implementado prácticas como el reciclaje de materiales y la optimización del uso de recursos, “aunque seguimos avanzan-



Andrea García, Financial Controller de GRM Válvulas e Instrumentación. GRM VÁLVULAS E INSTRUMENTACIÓN

La evolución del mercado y la tecnología son los principales desafíos de los últimos años

do en este ámbito porque estamos comprometidos con la mejora continua y buscamos incorporar nuevas acciones. Todas estas prácticas forman parte de nuestra cultura de

empresa y nos aseguramos de que el equipo esté alineado con estos valores que intentamos transmitir a nuestros clientes”.

Para hacer frente a estos retos, el equipo de GRM se apoya en tres pilares clave, como “la innovación, la formación continua y la experiencia de nuestro equipo”. Además, el hecho de apostar por herramientas tecnológicas “nos ayuda a mejorar la eficiencia”. Para que todos los trabajadores estén preparados a la hora de dar el salto a las nuevas tecnologías, la compañía forma al equipo para poder adaptarse a los

cambios del mercado y mantener una comunicación cercana con los clientes y proveedores: “Al ser una empresa con más de 20 años en la industria, contamos con personal muy cualificado. Algunos de ellos llevan con nosotros desde el principio, por lo que conocen en profundidad el producto y entienden las necesidades del cliente”.

Así, GRM ha dado un salto al empezar a usar la Inteligencia Artificial en su negocio “y está empezando a tener un papel cada vez más relevante, sobre todo en el área de *marketing*, donde nos ayuda a ana-

lizar datos, segmentar mejor a nuestro público y mejorar la comunicación con nuestros clientes. También nos permite optimizar procesos y ofrecer respuestas más rápidas y eficientes. Aunque aún estamos en una fase de integración, vemos un gran potencial en su uso para seguir mejorando tanto la experiencia del cliente como nuestra operativa”, afirma la Financial Controller de la compañía. Para que esta tecnología cuente con una integración excelente y los trabajadores se sientan cómodos con ella, García reconoce que “les enseñamos cómo la IA está para ayudarles y no para sustituirlos. Cuando ven los beneficios -reducir tareas repetitivas o mejorar la toma de decisiones-, la aceptación es más natural.”

El hecho de prestar servicio a hasta 12 sectores diferentes pone en el punto de mira que la compañía pueda cumplir con los estándares de calidad que demanda cada uno de ellos. García remarca el sector alimentario, “ya que en él la seguridad e higiene con clave”. Así, la Financial Controller destaca la importancia de contar con un equipo técnico al-

“Enseñamos a los trabajadores que la Inteligencia Artificial está para ayudarles y no para sustituirlos”

tamente especializado, trabajar con productos certificados y seguir “muy de cerca” las normativas de cada industria. “Además, al contar con nuestra propia marca, KTN, tenemos capacidad para adaptarnos y desarrollar soluciones para cada necesidad”. Estos compromisos son fundamentales para poder cumplir con los requisitos de los clientes, “que buscan cada vez más la fiabilidad y valoran la confianza que transmitimos. Saben que somos claros, que cumplimos con los plazos de entrega y que ofrecemos un acompañamiento técnico sólido”.

El hecho de contar con trabajadores que llevan en la compañía desde sus inicios les permite destacar entre otras empresas, ya que estos empleados conocen en profundidad el producto que tiene el equipo. Además García añade que, al ser una empresa competitiva, tanto en calidad como en precio, “les permite ofrecer una propuesta completa que combina servicio, producto y cercanía”.