



La falta de previsión de Cataluña sube el coste de la sequía a 3.000 millones **PÁG. 28 y 29**

Error gigantesco de Estados Unidos en Asia
Jorge Cachinero Directivo y consejero. Experto en relaciones con Gobiernos, riesgos políticos y reputación. **PÁG. 35**

El Gobierno agota el plazo para pedir 30.000 millones en fondos a la UE

Tiene cinco meses para reclamar a Bruselas la financiación del periodo 2014-2020

La partida de fondos estructurales europeos destinada a España para el anterior periodo presupuestario de la UE, entre 2014 y 2020, está en el tiempo de descuento. El Gobierno español cuenta tan solo con cinco meses para reclamar los casi 30.000 millones de euros restantes de fondos asignados desde Bruselas si no quiere perder el acceso a esta financiación cuando se cumpla el plazo. Y un 14% de esta dota-

ción económica se corresponde con fondos agrícolas. El informe hecho público por la Comisión Europea sobre los fondos estructurales, que comprende desde el 1 de enero de 2022 al 30 de septiembre de 2023,

refleja que España es el país menos avanzado en la ejecución de esta financiación. El Gobierno ha acelerado la selección de proyectos, pero España solo ha gastado el 63% de los fondos disponibles. **PÁG. 26**

La renta agraria cae un 15% en 10 años y reaviva la lucha con el súper

El campo comenzará sus protestas el 14 de febrero

La batalla entre el campo y la distribución se reaviva ante las protestas de los agricultores. Los agricultores recuerdan que en 20 años el sector ha perdido un 15% de la renta agraria en términos reales. **PÁG. 6**

LOS GRANDES PLANES DE EMPLEO GANAN UN 7,4%

Ibercaja gestiona tres de los cuatros vehículos más rentables en el último año entre los 25 de mayor patrimonio. **PÁG. 22**

Plan de los trabajadores de...	Gestora	Rentabilidad 1 año* (%)
Banco de España	Ibercaja Pensión	11,01
Ibercaja	Ibercaja Pensión	10,98
Santander	Santander Pensión	10,08
Diputación gral. Aragón	Ibercaja Pensión	10,03
Mapfre	Mapfre Pensión	8,28
Funcionarios Generalitat	Vidacaixa	8,14
Telefónica Móviles España	Fonditel	8,08
Unicaja	Unicorp Vida	7,89
Naturgy	Vidacaixa	7,68
Nestlé	Vidacaixa	7,64
Endesa	Ibercaja Pensión	7,45
Abanca	Abanca	7,45
Repsol Petroleo	BBVA	7,16
Repsol	BBVA	7,16



Mirenchu del Valle Presidenta de Unespa
“Volveremos a plantear un régimen transitorio para los planes de empresa” **PÁG. 23**

Inditex paraliza su logística por tren y se pasa al camión por obras en la red

Adif tiene previstos cortes en la red para las ‘autopistas ferroviarias’

Inditex dejará de mover sus principales tráfico de mercancías por tren durante los próximos meses debido a las obras de renovación de la red ferroviaria. Estas actuaciones obligarán a cortes para adap-

tar la infraestructura a las dimensiones requeridas para implantar las llamadas *autopistas ferroviarias*, con las que el Gobierno y Adif buscan facilitar el traspaso de mercancías del camión al tren y elevar

la cuota del transporte de mercancías por tren a un 10% del total nacional en 2030. Adif debe actualizar la única línea ferroviaria hasta Algeciras, puerto clave de entrada de mercancías de Inditex. **PÁG. 5**

Hasta dos millones de trabajadores perdieron su empleo en 2023 **PÁG. 7**

España tendrá una de las dos grandes plantas de paracetamol en Europa

Galenicum, Sandoz y Seqens son candidatas

España se encargará de fabricar y suministrar paracetamol a los Estados miembro de la Unión Europea. Así se lo ha hecho saber la directora de la Agencia Española de Medicamentos y Pro-

ductos Sanitarios, María Jesús Lamas, a *elEconomista.es*. A día de hoy, la dependencia farmacéutica de Europa de países asiáticos es una de las características que la describen. **PÁG. 7**

Las marcas chinas de coches duplican sus ventas en el Viejo Continente

PÁG. 8

Repsol y Aliseda venden suelo a Ibosa en Los Berrocales

El objetivo es construir pisos a precios asequibles

Aliseda y Repsol han cerrado la venta de dos parcelas en Los Berrocales, un barrio de los nuevos desarrollos del sureste de Madrid, donde Ibosa levantará vivienda asequible. **PÁG. 9**

João Teixeira de Almeida Dir. gral. KFC Iberia

“Nuestras ventas han crecido a doble dígito, hasta facturar 400 millones” **PÁG. 11**



N26 se lanza a captar clientes autónomos

El banco reintegra el 5% de sus cuotas a la Seguridad Social. **PÁG. 14**

N26

El tráfico global de datos sube a ritmos del 23% anual

Esta información equivale a 9.800 millones de vídeos ‘online’ de dos horas. **PÁG. 17**



Opinión

Protagonistas



Pere Aragonès
PTE. GENERALITAT DE CATALUÑA



Víctor Iglesias
CEO DE IBERCAJA



Mirenchu del Valle Schaan
PRESIDENTA DE UNESPA



Pedro García
DIR. GRAL. MG MOTOR ESPAÑA



João Teixeira de Almeida
DIR. GRAL. DE KFC IBERIA

Inversiones tardías

Cataluña destinará 3.000 millones para luchar contra la sequía. Una inversión que se debería haber hecho antes y con la que se hubieran evitado las severas restricciones a las que se ven sometidos más de seis millones de personas.

Elevada rentabilidad

Ibercaja gestiona tres de los cuatro planes de pensiones de empleo más rentables en España. Un dato que evidencia la adecuada gestión activa que realiza la compañía con estos productos colectivos de ahorro a largo plazo.

Comprensible petición

Del Valle afirma en *elEconomista.es* que la patronal del seguro “volverá a plantear un régimen transitorio para los planes de empleo”. Una adecuada iniciativa para dar más tiempo de adaptación al sector a estos productos.

Arrasa en Europa

MG es la primera marca china de coches eléctricos en los cinco principales mercados europeos. Su buena relación calidad precio permite a esta enseña acaparar siete de cada diez entregas en países como España o Alemania.

Crece a dos dígitos

Teixeira asegura en una entrevista que las ventas de KFC “han crecido a doble dígito, hasta facturar 400 millones”. Destaca la buena evolución de la cadena estadounidense de restaurantes de pollo frito en nuestro país.

Quiosco

FINANCIAL TIMES (REINO UNIDO)

La ONU sube la presión sobre los países

El jefe climático de la ONU instó a los países a intensificar las acciones para cerrar la brecha financiera para abordar el calentamiento global en la cumbre COP29 de este año en Bakú, donde los anfitriones de las conversaciones anuales están bajo un creciente escrutinio. Muchos países occidentales y grupos de interés globales han cuestionado en privado qué avances se pueden lograr si el segundo petroestado consecutivo acoge las discusiones más importantes del mundo para abordar el cambio climático, después de la conferencia COP28 en los Emiratos Árabes Unidos. La próxima cumbre también tendrá lugar después de las elecciones de EEUU.

LE FIGARO (FRANCIA)

Aumentan la gasolina y el diésel en Francia

El respiro duró poco para los automovilistas franceses. De hecho, los precios en el surtidor han vuelto a subir en los últimos días, según cálculos de Fig Data, elaborados a partir de datos públicos del Ministerio de Transición Energética. Este aumento se produce justo después de las vacaciones de fin de año, mientras el contexto económico sigue tenso, con una inflación en torno al 5% en 2023 y unas previsiones ensombrecidas por el estallido del conflicto en Oriente Medio, que hace temer una nueva crisis petrolera y un aumento masivo de los precios, siguiendo los cambios en el barril de Brent.



Miriam Noguera, portavoz de Junts en el Congreso de los Diputados. EFE

El Tsunami

Junts ni se molesta ya en disimular en el Congreso

A nadie se le escapa que el interés de Junts por la gobernabilidad de España es prácticamente nulo, ya que sus políticas están centradas únicamente en lograr más cesiones económicas para Cataluña y que nadie pueda encausar a **Carles Puigdemont** y a cualquiera que tenga algo que ver con el *procés*. Pero hasta hace poco, Junts se molestaba al menos en participar en los debates en el Congreso y en las comisiones para plantear sus puntos de vista. Una costumbre que perdieron casi en su totalidad durante la pasada semana. Se pudo comprobar el miércoles donde ningún representante de Junts acudió a las comisiones que se celebraron en el Congreso. En concreto a la de Hacienda y Función Pública, en la que estuvo el ministro **José Luis Escrivá** y a la de Economía, que supuso el estreno de **Carlos Cuerdo** en estos menesteres. La excepción fue la del diputado **Josep María Cervera** que sí estuvo presente en la Comisión de Seguridad Social de la mi-

nistra **Elma Saiz**. Pese a ello, en el Congreso se comenta que los diputados liderados en la cámara por la portavoz **Miriam Noguera** “ya ni siquiera se molestan en disimular que pasan de la gobernabilidad. Quizá es que están viendo que la legislatura será corta”, aseguran desde la bancada de los populares.

Los de Puigdemont ‘pasan’ de las comisiones pese a la presencia de los ministros

Iglesias, Montero y Belarra ‘hunden Podemos’

Lilith Verstrynge, Jaume Asens, Juan Carlos Monedero, Clara Serra, Carolina Bescansa, Íñigo Errejón, Rita Maestre, Sergio Gregori y Teresa Rodríguez, entre otros muchos, tienen el dudoso honor de ser protagon-

nistas de algunas de las múltiples purgas que se han llevado en Podemos por criticar, aunque haya sido mínimamente, alguna de las políticas dictadas por **Pablo Iglesias**. De hecho, en el caso de Monedero son ya dos veces las que ha sido invitado a irse de los morados por seguir una línea diferente a la del líder. Pues bien, esta “dictadura” no solo provoca salidas de pesos pesados del partido, sino también hartazgo en la formación. De hecho, son ya muchos los que critican a Iglesias, **Irene Montero** e **Ione Belarra** por sus decisiones. “Entre los tres van a terminar hundiendo a Podemos”, dicen en el partido.

El pueblo donde el alquiler no es problema

El equilibrio entre oferta y demanda permite a la localidad manchega de Puertollano contar con los alquileres más baratos de España. No en vano, un piso de 80 metros cuadrados en este municipio implica pagar una renta de 400 euros al mes, casi 1.300 euros menos que en Barcelona.

El pulso de los lectores



Es que realmente la OPEP nunca ha tenido el control sobre los precios del crudo. Quizás lo tuvo en 1970. Pero luego que se crearon los contratos de futuros, el precio se determinaba en el mercado bursátil.
@ ERNESTO REVELLO

En los años 60 y 70 del siglo pasado era lo más habitual y seguro que superaban con creces las cifras actuales. Otra cosa es que hubiera algún registro para certificarlo. No es una buena noticia.
@ JAUME FRANCO

La venta de carburante por debajo del umbral de rentabilidad es un fenómeno que ha suscitado preocupaciones tanto en el ámbito económico como en el ambiental. Aunque pueda parecer una estrategia comercial para atraer clientes, esta práctica plantea desafíos significativos.
@ CARLOS G.

Esto sucederá mientras en este país se siga expoliando a personas y empresas, como lo hace papá Estado. Que más que un papá, parece un padrastro de lo más malo e insoportable posible.
@ DANIEL C.

Hay marcas blancas tan establecidas que es probable que este efecto se dé en más productos y supermercados. Al final, pocos productos son percibidos como auténticamente insustituibles. Y por último, los cambios de consumo en los consumidores se están dando con mucha rapidez y luego la costumbre hace que no sea tan fácil volver a cambiar. Interesante para la distribución...
@ EUGENIA LAURECKIS

En clave empresarial

Reacción tardía del ‘Govern’ con la sequía

La Generalitat de Cataluña ha anunciado una inversión de 3.000 millones contra la sequía tras haber decretado severas restricciones en Barcelona y Girona por los más de 30 meses sin apenas lluvias productivas. Un periodo muy largo durante el que el *Govern* podría haber hecho algo para que buena parte de la comunidad autónoma no llegara a la situación de escasez en la que actualmente está. Más aún si se tiene en cuenta que hace unos años se puso en marcha un proyecto para resolver el problema. Se trataba, en concreto, de hacer un trasvase de agua del río Ebro (el más caudaloso de España) desde su desembocadura en Tarragona hasta Barcelona. Un proyecto que hubiera paliado el problema, pero que por motivos ecológicos se desechó. La consecuencia de ello y de la reacción tardía del *Govern* la sufren ahora más de seis millones de catalanes.

Las insolvencias aún en niveles elevados

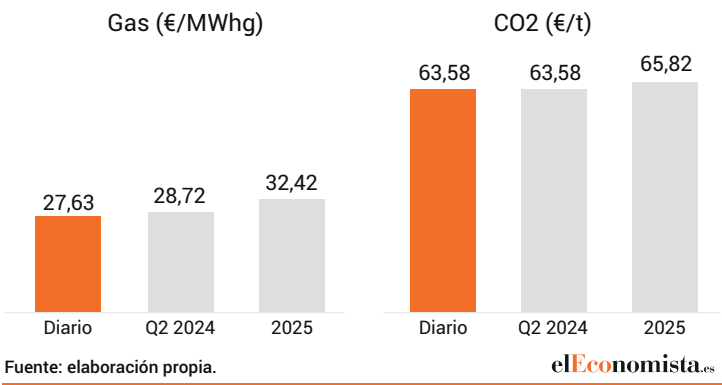
El pasado año se cerró con 5.457 concursos de acreedores, lo que supone un 12% menos que en 2022. Pese al descenso, el número de insolvencias empresariales sigue siendo aún superior al de 2021 (5.125), y están a años luz de las que había en los años previos al Covid. De hecho, en 2020 se marcó un mínimo de 3.945. Los datos evidencian que, lejos de lo que se pretende vender desde el Ejecutivo, la situación en el pasado ejercicio no fue positiva para los negocios. Ello debido a la aún elevada inflación y a los tipos de interés que pasaron factura a la actividad y a la financiación. Un contexto difícil en el que medidas del Gobierno que generaron incrementos de costes laborales echaron más leña al fuego en las cuentas de las empresas.

El ‘ladrillo’ chino, de mal en peor

Las ventas del sector inmobiliario chino no dejaron de caer durante 2023. Y el arranque del año ha corroborado esa tendencia negativa con otro descenso interanual del 34%. A ello se suma la liquidación de Evergrande, que deberá malvender sus activos para intentar devolver parte de su monstruosa deuda de 277.000 millones. Queda así patente que el *ladrillo* del gigante asiático sigue de mal en peor pese a las continuas medidas del Gobierno de Pekín para reflotar el sector. El pinchazo de la burbuja tras años de crecimiento supone una seria amenaza para el ya lento crecimiento del PIB chino.

El gráfico

Persiste el bajo precio del gas



INVIERNO ENERGÉTICO IDEAL PARA LAS EMPRESAS. El coste de este hidrocarburo en el mercado mayorista español se mantiene en el entorno de los 27 euros por megavatio hora. Un bajo nivel que persiste desde que arrancó el año y que deja un invierno energético soñado tanto tanto para las empresas como para los hogares. A ello contribuyen también las altas temperaturas que se están viviendo en enero.

Inaceptable retraso en fondos UE

El Gobierno ha sido criticado en repetidas ocasiones por el retraso en el despliegue de los fondos *Next Generation*. Algo comprensible habida cuenta de que España acabó 2023 con solo el 46% de esta ayuda ejecutada. Pero estas demoras no se ciñen exclusivamente a esta partida de dinero que la Unión Europea puso en marcha con motivo de la pandemia del Covid. Así lo indica un informe de la Comisión Europea sobre los fondos estructurales, que comprende desde el 1 de enero de 2022 al 30 de septiembre de 2023, y que refleja que España es el país menos avanzado en la ejecución de esta financiación, con solo el 63% del capital gastado. Pero además, es que el Ejecutivo aún no ha solicitado la llegada de los casi 30.000 millones que restan de esta dotación económica destinada a los programas de cohesión y los fondos agrícola, para el desarrollo rural, marítimo y pesca y el destinado al desarrollo regional. El plazo termina en cinco meses y es previsible que

El Gobierno aún no ha solicitado 30.000 millones de ayuda europea, de la que el 14% está destinada a la agricultura

el Gobierno realice esta petición dentro del periodo. Pero es inaceptable que haya que esperar al tiempo de descuento para solicitar unos desembolsos de los que el 14% (unos 4.000 millones) corresponden al sector agrícola y ganadero. Sin duda esta dotación le hubiera venido muy bien al campo en un momento en el que está con el agua al cuello por el nefasto impacto que en las explotaciones tienen las restricciones medioambientales europeas. Pese a ello, la interinidad política y el hecho de que este Ejecutivo suspenda claramente en la gestión de este tipo de ayudas han impedido que el campo recibiera un importante balón de oxígeno en tiempo y forma. Urge terminar con los retrasos y acelerar la ejecución de estos fondos para que lleguen a sus destinatarios.

España suministrará paracetamol a la UE

La pandemia dejó claro que la Unión Europea no puede depender de mercados foráneos para, al menos, el suministro de productos clave. Uno de estos son los medicamentos, algunos de los cuáles son vitales para cualquier sistema sanitario. España liderará uno de los proyectos para acabar con esta dependencia y lo hará con uno de los fármacos más consumidos: el paracetamol. Se trata de un buen movimiento de la Agencia Española del Medicamento, que ultima los detalles para cerrar el contrato con una farmacéutica. Son este tipo de ejemplos de colaboración público-privada los que se mandan con más fuerza en el sector sanitario, conocedor de que moléculas poco rentables solo se pueden fabricar en Europa si se asegura su compra.

Ibercaja da ejemplo en planes de empleo

Entre los mayores planes de pensiones de empleo que las grandes compañías ofrecen a sus trabajadores destacan cuatro por encima del resto. Ello porque son los únicos capaces de obtener rentabilidades superiores al 10% en los últimos doce meses. Pero lo más llamativo es que tres de los mismos los lleva Ibercaja que, además de gestionar el plan de sus propios empleados, también se encarga de los del Banco de España o la diputación general de Aragón. Y lo hace con mucho éxito ya que estos productos suman un retorno conjunto que se mueve entre el 10% y el 11% frente al 7,7% que obtienen de media los más 1.200 planes que ofrecen datos. Ibercaja da con ello un ejemplo de adecuada gestión activa que el resto de firmas debería imitar.

La imagen



CUERPO DEFIENDE QUE EL GOBIERNO DA ESTABILIDAD A CAIXABANK. El ministro de Economía, Carlos Cuerpo, realizó una sorpresiva declaración de CaixaBank, al asegurar que “la participación del Estado da estabilidad a la cotización”, cuando muchos gestores interpretan todo lo contrario. EE

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

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

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

Opinión

CAMBIO CLIMÁTICO Y DIVULGACIÓN



Pedro Cadarso

Asesor de la Asociación Española de Banca

Gestionar los riesgos relacionados con el medio ambiente y el cambio climático es una prioridad para todo el sector financiero.

Por ello, las autoridades -principalmente europeas- y la industria llevan mucho tiempo trabajando en diferentes áreas, como por ejemplo, la definición de las necesidades de capital para cubrir las potenciales pérdidas en los balances bancarios derivadas de catástrofes medioambientales (riesgos físicos) o como consecuencia del impacto que pudiesen tener algunas políticas públicas en la capacidad de pago de los clientes bancarios (riesgos de transición); o el establecimiento de nuevas necesidades de reporte supervisor, de divulgación pública o de gobernanza de las entidades.

Este paquete normativo, que ha venido a llamarse en Europa de *finanzas sostenibles*, se caracteriza por la ambición de las reformas que se quieren llevar a cabo. Hasta la fecha, el mayor foco se ha puesto en las obligaciones de divulgación pública.

En las próximas semanas los bancos europeos de un determinado tamaño, entre los que estarán gran parte de las entidades de crédito españolas, publicarán por primera vez la ratio de activos verdes (GAR, por sus

siglas en inglés) que expresa el porcentaje de los activos bancarios que tienen una naturaleza *verde*, es decir, la ratio de sus activos considerados verdes según la taxonomía europea divididos por el total de activos del balance consolidado.

Toda iniciativa de divulgación pública que tenga que ver con los esfuerzos realizados por el sector financiero para garantizar la transición ordenada a una economía más sostenible es bienvenida por lo que supone de transparencia. No obstante, existe el consenso entre gran parte de los agentes participantes en el sistema financiero de que el GAR no representa de manera fidedigna los esfuerzos realizados por los bancos en materia de sostenibilidad y tiene ciertas limitaciones de metodología. Lo que lleva a recomendar que se use con cierta cautela y no como único indicador de progreso de las entidades en esta materia, entre otras, por las siguientes razones.

En primer lugar, esta métrica sólo mostrará una pequeña parte de los esfuerzos de las entidades para financiar la transición hacia una economía más respetuosa con el medio ambiente, ya que esta ratio solo se refiere a actividades cubiertas por la taxonomía europea, excluyendo otras actividades que no han sido tenidas en cuenta por el marco, pero que no son necesariamente dañinas para el medio ambiente. Es decir, no permite reflejar los esfuerzos que se dedican a financiar la transición de algunos sectores, aunque se trate de proyectos enfocados hacia la sostenibilidad.

La nueva medida sólo mostrará una pequeña parte de esfuerzos para la economía 'verde'

Por ello, un banco puede estar realizando progresos significativos ayudando a sus clientes de sectores muy contaminantes a reducir su impacto medioambiental negativo, y en la mayoría de los casos esta financiación no se reflejará en el GAR porque estas actividades aún no son completamente verdes. Esto es asumido por las propias autoridades, como la Autoridad Bancaria Europea (EBA, por sus siglas en inglés), que explica que los criterios de la taxonomía son muy estrictos y no considera un gran volumen de actividades que contribuyen a la transición de la economía.

Es importante que el sector bancario no sólo financie actividades que ya puedan considerarse alineadas con la taxonomía de la UE, sino también -y muy importante- que financie actividades que puedan apoyar la transición de las empresas.

En segundo lugar, existen fallos estructurales en la ratio, que se materializan principalmente en la asimetría de criterios del numerador y denominador y que hacen que sea difícilmente comparable entre entidades.

Esta problemática se focaliza principalmente, aunque no exclusivamente, en la financiación a empresas fuera de la UE, a pymes (que no informan sobre lo *verdes* que son sus actividades) y actividades que no están cubiertas por la taxonomía, que no computan en el numerador pero sí en el denominador, de manera que aquellas entidades con modelos de negocio centrados en la financiación a estas actividades tendrán previsiblemente una

menor ratio y, por tanto, se verán penalizadas. Esto se traduce en que el valor del GAR variará dependiendo del modelo de negocio, la composición del balance, la base de clientes y su localización geográfica.

Finalmente, se echan de menos criterios de alineamiento de la taxonomía que garanticen una implementación homogénea entre bancos y faciliten la comparabilidad entre el GAR de las entidades.

Con todo lo anterior, cabe esperar que, además de no ser comparables los porcentajes que los bancos proporcionarán, éstos serán bajos, ya que estarán condicionados en gran medida por estas limitaciones.

Cualquier análisis que tenga en cuenta exclusivamente este tipo de métricas, sin considerar otros análisis más profundos de métricas adicionales, podría llevar a conclusiones erróneas sobre los esfuerzos realizados por los bancos en sus procesos de descarbonización de las carteras crediticias.

Dadas las limitaciones metodológicas del GAR y los problemas prácticos de utilización, la revisión prevista por parte de la Comisión Europea de esta ratio en 2024 es bienvenida y el sector bancario contribuirá activamente al debate para mejorar la utilidad de la ratio, en aras de asegurar la transparencia del rol activo que están desempeñando las entidades en la financiación de la transición de la economía hacia modelos descarbonizados. Porque, sin duda alguna, la transición de la economía debe estar en la primera línea de la agenda política.

Un banco puede progresar ayudando a sus clientes de sectores muy contaminantes

CONTRATAR: UN DEPORTE DE RIESGO EN ESPAÑA



Eduardo Flores

CEO de Mi Director Financiero

Estaría bien que a varios de nuestros políticos los metieran en un *reality show*, en el cual tuvieran que sobrevivir siendo empresarios. Sería algo así como obligarles a que monten una empresa y se enfrenten a la realidad que viven más de 3 millones de españoles diariamente.

Un *reality* en el que hubiera dificultades administrativas para crear tu empresa y para acceder al crédito, clientes morosos que te dejan de pagar o desaparecen impunemente, y una presión fiscal cada vez mayor.

Para los que somos autónomos y vivimos esto todos los días el *reality*, el 2024 va a ser de lo más interesante: una *gymkhana* de subidas de costes laborales que va a poner a prueba la rentabilidad de las pymes y para muchas de ellas, su supervivencia.

Los españoles dicen que tienen un salario bajo, pero eso no tiene nada que ver con lo que paga un empresario cuando contrata a

alguien. Es el nuevo deporte de riesgo en España: contratar.

Como aperitivo, y por si te estás planteando contratar a alguien, tienes que saber que el absentismo laboral se ha disparado con un aumento del 66% en los últimos 5 años. Y a septiembre de 2023 subió otro 15% desde septiembre de 2022, según la Asociación de Mutuas de Accidentes de Trabajo (AMAT). Este hecho supuso que el equivalente a 1,4 millones de españoles no acudió a trabajar ningún día durante ese periodo. Ningún día.

¿Qué empresa o autónomo pueden con todo eso? Pero como digo, esto tan solo es un aperitivo, una prueba de lo que se viene. Y si no hay más sustos esto es lo siguiente:

Acaba de llegar la última subida del Salario Mínimo Interprofesional (SMI), después de subir un 47% en los 5 últimos años, el SMI vuelve a incrementarse en 2024 tras el tira y afloja de los sindicatos y la patronal en los últimos meses.

Ninguna empresa o autónomo puede con la carga tributaria que impone el Gobierno

Esto viene acompañado de la subida de cotizaciones laborales, un daño colateral de la subida del SMI, y es que ambas siempre vienen de la mano. Dado que se aplican porcentajes sobre las bases de cotización.

Por otro lado, aumentan las bases máximas de cotización en un 5%. Así que si eres de los afortunados que tiene buen salario pues te tocará pagar más. Y también se viene la subida del Mecanismo de Equidad Intergeneracional (MEI), con este nombre tan prosaico el exministro José Luis Escrivá puso en marcha la subida de las cotizaciones sociales en 2023 en un 0,6 %. Para este 2024 sufre un nuevo aumento del 0,7%.

Como dato anecdótico, en una pyme este nuevo coste lo soportan entre empresa y trabajador, pero en el caso de los autónomos estos deberán soportar íntegramente esta subida. Y lo mejor es que el MEI seguirá subiendo año a año hasta 2029 donde se situará en el 1,20% de subida. ¿Y contempló alguna medida de contención de

gastos en la Seguridad Social el exministro Escrivá antes de irse? Pues parece que no lo vio así: mientras se pueda exprimir un poco más a empresarios y autónomos para qué iba a racionalizar el gasto de su ministerio.

En conjunto con la bajada de la jornada laboral debido al pacto al que ha llegado la ministra de Trabajo con el Gobierno para reducir, la jornada laboral de 40 horas semanales a 38,5 horas en 2024 y a 37,5 en 2025. Esto sin tocar los sueldos, claro. Casi un 10% menos de trabajo con el mismo salario. O sea, un 10% de aumento de costes laborales.

Ni la inflación ni la subida del SMI o del MEI son capaces de batir este dato.

Pero no me gustaría terminar este artículo en clave tan negativa porque todo tiene su doble cara. Y en este caso será las mayores coberturas que los autónomos tendrán. Así que, podemos decir que para este 2024 ni empresas ni autónomos se librarán de pasar por caja. Un aspecto preocupante este de la subida de los costes laborales sin que consigamos aumentar nuestra productividad.

Esto y la creciente inseguridad jurídica y empresarial de los últimos años está haciendo que ya muchas empresas se planteen invertir o mantener sus operaciones en nuestro país.

Empresas & Finanzas

"Las obras en la red ferroviaria obligan a Inditex a parar su logística por tren"

Trasladará las mercancías en camión ante los cortes en la línea que llega al puerto de Algeciras

Adif defiende la necesidad de las obras para implantar la autopista ferroviaria hasta Zaragoza

Víctor de Elena LAS PALMAS G.C.

La multinacional textil Inditex dejará de mover sus principales tráfico de mercancías por tren durante los próximos meses debido a las obras de renovación de la red ferroviaria y desviará todas al camión. Estas actuaciones obligarán a efectuar cortes para adaptar la infraestructura a las dimensiones requeridas para implantar las llamadas 'autopistas ferroviarias', con las que el Gobierno y Adif pretenden facilitar el traspaso de mercancías del camión al tren y aumentar la competitividad del transporte de mercancías por tren.

Esta decisión responde a las necesidades de Adif de actualizar la única línea ferroviaria que llega hasta Algeciras, puerto principal de entrada de las mercancías de Inditex. El gestor de las vías españolas ha previsto el corte total de la línea convencional Ronda-Algeciras durante varios meses del próximo año 2025. Por este trazado transitan varios trenes de carga contratados por la multinacional gallega a operadores como Renfe Mercancías o Low Cost Rail. La compañía de Amancio y Marta Ortega tiene contratados varios servicios logísticos por tren desde el mayor puerto del sur de España hacia la zona centro peninsular, trasladando contenedores hacia las instalaciones logísticas de Madrid o que continúan posteriormente rumbo a Cataluña.

Actuaciones necesarias

Fuentes de Inditex confirman esta situación a *elEconomista.es* y aseguran que, como contrapartida, implementarán "otras soluciones" ante las dificultades de mover sus trá-



Tren de mercancías a su paso por Castellar de la Frontera. CESARE SAPIENZA

ficos por ferrocarril para "aquellos momentos donde haya cortes que hagan imposible circular", siempre tratando de encontrar "alternativas con el menor impacto posible", incluidas las ferroviarias, en línea con sus políticas de sostenibilidad. Pese a esta vuelta a los camiones, el gigante de la moda asegura estar "al 100%" con el movimiento de mercancías por tren, y muestran su

apoyo explícito al proyecto de las autopistas ferroviarias: "Somos conscientes de que son obras complejas, que requieren de distintas intervenciones a lo largo del corredor, algunas de las cuales son complejas, pero estamos a favor de que se lleven a cabo, y estamos abiertos a planificar con Adif alternativas ferroviarias", expresan. La previsión del administrador ferroviario,

publicada a modo informativo y que es susceptible de ser modificada, contempla llevar a cabo una "restricción temporal de capacidad" en la línea de Algeciras durante tres meses, entre el segundo y tercer trimestre de 2025, debido al proyecto de ampliación de gálibos entre Bobadilla y Algeciras para adaptar la infraestructura a las exigencias de las autopistas ferroviarias. Esta

iniciativa permitirá cargar tráileres de carretera o semirremolques en los trenes utilizando vagones especializados, que ya están siendo adquiridos por los operadores.

Un corte sensible

En el documento con el que Adif informa a los operadores, asegura que es "imposible" desviar la línea por otro trazado, motivo principal que habría obligado a Inditex a optar por el camión para mover sus mercancías. Pero la afeción será mayor el año que viene, cuando está previsto el corte de la línea ferroviaria convencional que une Algeciras de San Juan y Cádiz a su paso por Despeñaperros, la única con-

Adif cerrará el paso de Despeñaperros a los trenes en 2025 para implantar la autopista ferroviaria

ción electrificada de las tres disponibles entre el centro y el sur del país, afectando al tránsito de todo tipo de mercancías entre la meseta y Andalucía el año próximo.

Para salvar esta situación, Adif ha previsto un desvío de unos 450 kilómetros por Extremadura, frente a los 120 del trazado por Despeñaperros. Según fuentes del sector, Adif no habría ofrecido compensación alguna ni rebaja de cánones a los operadores ni a sus clientes para hacer frente a estos cambios de trazado, lo que habría provocado que muchos de ellos opten por volver a hacer uso del camión.

La autopista ferroviaria Algeciras-Zaragoza arranca este año

V. E. LAS PALMAS DE G.C.

Según ha podido conocer este medio, las obras de la que aspira a convertirse en la autopista ferroviaria más importante de España comenzarán en el primer semestre de 2024. En concreto, fuentes del sector aseguran que Adif tiene previsto lanzar la licitación de las obras para llevar a cabo las distintas actuaciones previstas en la autopista ferroviaria Algeciras-Madrid-Zaragoza,

que ascienden a 92 en total: 43 en túneles, 41 en pasos superiores y 8 en puentes metálicos. El volumen de inversión previsto por Adif para este corredor de 1.074 kilómetros de longitud asciende a 468 millones de euros.

Para subir los camiones al tren de mercancías será necesario adaptar los gálibos en túneles y pasos superiores, además de ampliar los apartaderos de 14 estaciones que permitan el cruce de trenes de has-

ta 750 metros, el máximo permitido en la red. Además, se instalará un nuevo sistema de circulación (BAB) entre Guadalajara y Calatayud (Zaragoza). Este nuevo itinerario permitirá subir al tren hasta un total de 840 camiones diarios.

La puesta en marcha de este gran corredor forma parte de la iniciativa estatal Mercancías 30 con la que el Gobierno aspira a incrementar la cuota modal del transporte ferroviario de mercancías hasta el

10% del total, frente al escaso 4% actual. Esta autopista ferroviaria continuará más allá de Zaragoza y llegará hasta Lleida y Tarragona, accediendo al Corredor Mediterráneo que ya permite llevar tráfico hacia Francia.

Para implementar estas nuevas infraestructuras, Adif ha llevado a cabo un proceso de diálogo con distintos actores del sector, como autoridades portuarias, empresas logísticas o grandes compañías, para

planificar las distintas inversiones a acometer. Además de la ruta de Algeciras, el gestor ferroviario tiene en marcha actuaciones para otras rutas como la Madrid-Valencia, Madrid-Sevilla, Madrid-Huelva, Azuqueca-Zaragoza-Tarragona, Valencia-Badajoz-Lisboa, Madrid-Badajoz-Lisboa o Huelva-Madrid, y estudia otros cinco itinerarios adicionales a través de una oficina de apoyo y asesoramiento puesta en marcha para este fin.

Empresas & Finanzas



Los agricultores españoles están sufriendo fuertes pérdidas. EE

La renta agraria real cae un 15% desde 2003 y reaviva la batalla con el súper

Las tensiones en la cadena alimentaria aumentan ante la pérdida de rentabilidad

Javier Romera MADRID.

La batalla entre el campo y la distribución se reaviva ante las protestas de los agricultores. Ante el temor de que los paros convocados, puedan provocar problemas de suministro, desde las cadenas de supermercados advierten de que los agricultores están subiendo sus precios por encima de la inflación alimentaria después de haber recibido ayudas y subvenciones en el último año por un importe de 7.154 millones de euros y de que la renta agraria esté en máximos históricos. El año pasado, de hecho, registró una subida del 11,1% en términos corrientes, hasta 31.931 millones de euros, según las estimaciones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Desde las cadenas de supermercados recuerdan que los precios de los alimentos en origen se encarecieron un 11,4% en diciembre respecto al mismo mes del año pasado, más de cuatro puntos por encima de la inflación que registró la alimentación ese mismo mes, de un

7,3% según los datos del INE. De hecho, desde el Observatorio de Márgenes Empresariales puesto en marcha por el Gobierno y en el que participan los ministerios de Economía y Hacienda y el Banco de España, les dan la razón. En su último informe, el Observatorio advierte de que mientras que el campo “encadena dos trimestres de fuertes aumentos” de los márgenes, la distribución alimentaria está conteniendo los suyos.

La postura del campo

Pero los agricultores y ganaderos no piensan igual. Según advierten desde organizaciones agrarias como Coag, una vez descontada la inflación, el incremento de la renta agraria es de solo el 5,5% en términos reales en el último año. Pero es que si comparamos la de 2023 con la de la media de los últimos cinco ejercicios el aumento se reduce a tan solo un 1,1%, tal y como refleja un análisis realizado por el Departamento de Economía Agraria de Coag. Pero esta organización va más allá y advierte de que “si abrimos

El campo se echa a la calle para protestar

Asaja, Coag, UPA y Cooperativas Agroalimentarias arrancarán el próximo 14 de febrero un calendario de movilizaciones que comenzará con cortes en las carreteras y protestas en todo el país. Son unas protestas, que según han anunciado las organizaciones agrarias, tendrán su continuidad con más acciones en las siguientes semanas, y que tiene como principal objetivo el de reclamar un ambicioso plan de choque que recoja medidas tanto a nivel de las comunidades autónomas, como del Gobierno de España y la propia Unión Europea ante las fuertes pérdidas que está sufriendo el sector.

el foco y observamos la evolución en términos reales desde 2003, se puede concluir que, en 20 años, el sector ha perdido un 15% de la renta agraria en términos reales”. Hay que tener en cuenta, además, que la renta agraria no mide ni el pago de los salarios, ni los intereses de los créditos ni los alquileres. La situación en el campo, según denunciaban los agricultores, dista así mucho de ser boyante.

Desde Asaja, la Asociación de Jóvenes Agricultores, recuerdan, además, que “2023 ha sido un año convulso y lleno de dificultades para el sector agrario”. Meteorológicamente hablando, la sequía ha hecho mella en buena parte de las producciones y esto, unido a la proliferación de otros fenómenos meteorológicos extremos (aguaceros, heladas y pedriscos), ha tenido como resultado que la siniestralidad en el campo se elevara este año un 61%, hasta los 1.300 millones de euros, en pérdidas”, de acuerdo con los datos de Agroseguros. El problema es que, según Asaja, desde un punto de vista legislativo, la situación

no ha ido además mucho mejor y la presión normativa va en aumento. “Bruselas se ha cebado con los agricultores y ganaderos europeos y el campo español tiembla con cada nueva medida que la Comisión, el Parlamento o el Consejo ponen en marcha”, asegura la organización agraria.

La industria reclama subidas

Pero el conflicto con el campo no es el único que tienen abierto los supermercados, que están viendo también como la industria les está presionando desde hace meses para subir los precios y recuperar la rentabilidad perdida. La distribución se niega y argumenta que, pese a que trabaja ya con márgenes muy pequeños, de entre el 2 y el 3%, se está viendo obligada a contener la caída de las ventas en volumen con campañas de ofertas y promociones.

Una de las más agresivas en precios en este momento está siendo Carrefour. La cadena francesa ha arrancado el año con una nueva medida para competir en el segmento

La industria está reclamando subidas de precio a la distribución para recuperar márgenes

de marca blanca con el anuncio de la bajada de precio de hasta 500 productos propios. Y lo ha hecho de forma paralela al anuncio de que dejaba de vender los productos de PepsiCo en España, Bélgica, Italia y Francia por mantener unas “subidas injustificadas de precios”.

Tras Carrefour, otra de las que también ha movido ficha ha sido Dia, que ha sacado de sus lineales los productos de Bimbo, incluyendo tanto el pan de molde como los *Donuts*. Con todo ello, las tensiones en la cadena van en aumento y entre los fabricantes existe el temor de que pueda producirse un efecto contagio.

Pero no solo es eso. En el sector existe también una gran preocupación porque esta dificultad en las negociaciones pueda generar aún más argumentos al Gobierno y reforzar “las tesis erróneas y pueriles”, según dicen, de que el problema está en el interior de la cadena. “La inflación nos está perjudicando a todos, no somos los responsables de la subida de los precios de la alimentación”, insisten los empresarios del sector. Pero la incertidumbre es máxima. Hasta ahora, España ha sido tradicionalmente un país, a diferencia por ejemplo de Francia, donde la cadena había permanecido unida para afrontar todos los desafíos y el temor ahora es que esa unidad pueda resquebrajarse con los agricultores, la industria y la distribución más enfrentados que nunca.

España abrirá una gran planta para surtir de paracetamol a toda la UE

La Agencia Española de Medicamentos ultima los detalles de esta operación

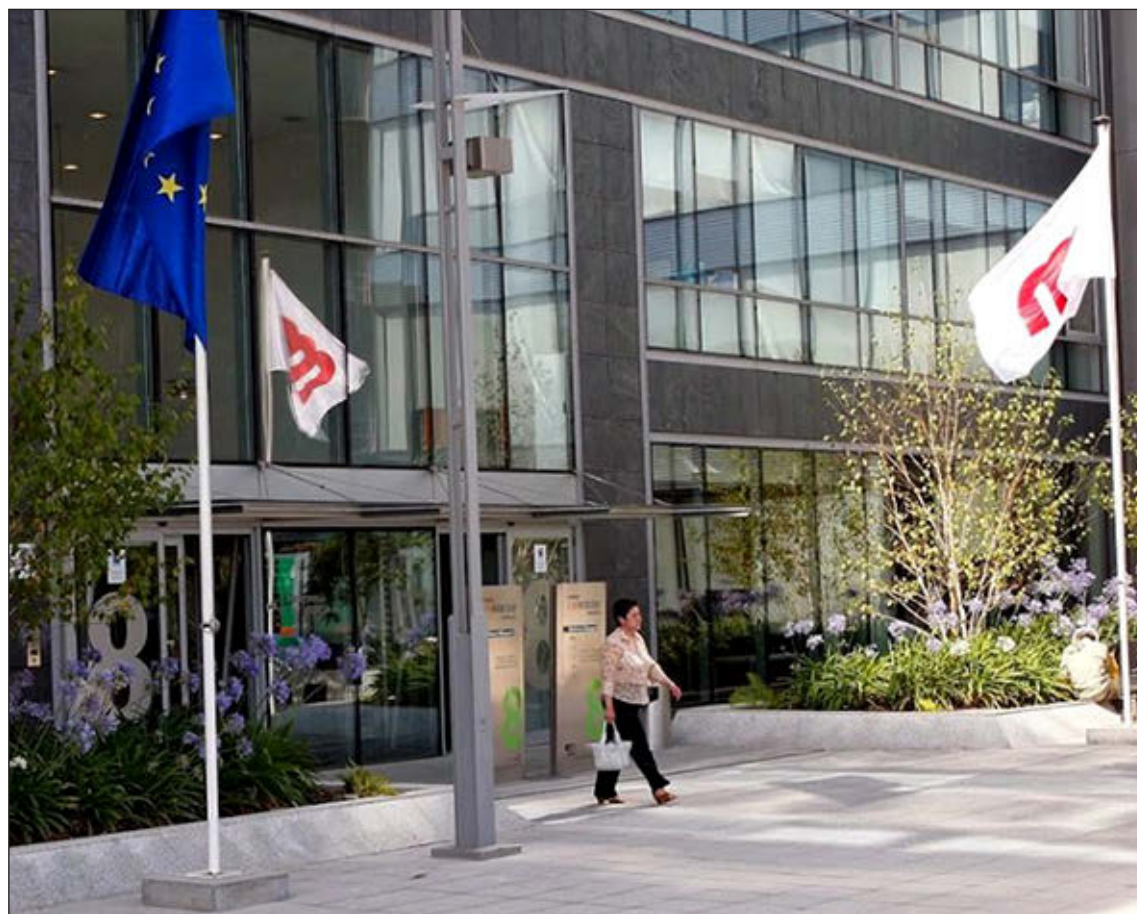
R. Antolín / J. Ruiz-Tagle MADRID.

España se encargará de fabricar y suministrar paracetamol a los Estados miembro de la Unión Europea. Así se lo ha hecho saber la directora de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (Aemps), María Jesús Lamas, a *elEconomista.es*. “Se está construyendo una planta de síntesis de este fármaco en España”, afirma.

A día de hoy, la dependencia farmacéutica de Europa de países asiáticos es una de las características que la describen. Muchos laboratorios han trasladado sus instalaciones a China e India ante el alto coste de fabricación y la modificación de las condiciones para producir los medicamentos en el continente. Esta situación se ha acentuado con la pandemia, momento en el que empezaron a aumentar los problemas de suministro de algunos medicamentos. “Antes de la Covid-19 no se sintetizaba ni un gramo de paracetamol en el continente”, afirma Lamas. Es por ello, que la Unión Europea busca dar una vuelta de 180 grados a esta situación y traer de vuelta la fabricación, dentro del marco de la renovación de la Estrategia Farmacéutica Europea.

Lamas expone que el retorno de la fabricación de los medicamentos debe hacerse “de manera estratégica”. Y es que, no es posible la vuelta de toda la producción que se ha descentralizado, pero sí de ciertos productos, entre ellos el paracetamol.

El motivo de traer de vuelta la producción, es reducir o eliminar los problemas de suministro que padecen los fármacos, como por ejemplo, el paracetamol. En general, muchas faltas tienen que ver con la relocalización de la produc-



Sede de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios. EE

ción y la política industrial. Al fabricar cualquier medicamento, intervienen diversos agentes que se encargan de cada una de las distintas partes de proceso (elaboración

de la molécula o envasar la terapia). Actualmente las cadenas de producción están muy diversificadas y hay muy pocos productores de una misma molécula que a su vez

suministran a varios fabricantes de fármacos. Esto es lo que está más ligado a los problemas de suministro, según los expertos. En el caso de España hay alrededor de ocho presentaciones de paracetamol – en concreto, de los laboratorios de Normon, Viatrix Y Dari Pharma, entre otros – que se encuentran en la lista de desabastecimiento.

Abanico de candidatos

Los planes para la construcción de la fábrica de paracetamol están avanzados. Sin embargo, la farmacéutica que llevará a cabo este encargo se mantiene en la incógnita, si bien

hay diversas pistas que apuntan hacia algunos candidatos.

El primer nombre es el de Galenicum, que hoy por hoy ya es uno de los productores del principio activo de este medicamento más importantes en la geografía nacional. No en vano, desde su planta en la Comunidad de Madrid abastecen el 50% del paracetamol que se consume en España. Este medio se ha puesto en contacto con la compañía, pero no ha recibido respuesta.

Si bien escalar la producción es más fácil que construir desde cero una fábrica, hay más nombres que suenan como posibles candidatos. Uno de ellos es Sandoz, uno de los fabricantes de terapias genéricas más importantes a nivel mundial. La especialidad de esta empresa en España, donde cuenta con plantas en Cataluña, es la producción de antibióticos, pero se podría adaptar para fabricar también el paracetamol. La empresa, preguntada por este extremo, dice que “no comenta rumores”. Otros, como Teva, que cuenta con una gran planta de fabricación de tratamientos genéricos en Zaragoza, han descartado estar en este proyecto.

A la palestra ha salido un tercer nombre, menos conocido en la geo-

Las farmacéuticas candidatas a crear la fábrica son Galenicum, Sandoz y Seqens

grafía nacional. Se trata de Seqens, uno de los fabricantes del principio activo de esta terapia más famoso a escala mundial. Es más, la compañía tendrá un papel relevante en la fabricación de paracetamol en Europa.

Y es que, España no será el único país desde donde se suministre este principio activo. Según ha podido saber este periódico, la citada compañía ha llegado a un acuerdo con Sanofi y desde Francia también se producirá el tratamiento para la Unión. Además, el laboratorio afirma que el próximo año “lanzará un nuevo proyecto sobre paracetamol”.

La escasez de fármacos en aumento

El mundo vive un incremento en los problemas de suministro. En 2023 varios países europeos, entre ellos España, han registrado un aumento significativo del número de faltas. En el territorio nacional, el año pasado aumentaron los desabastecimientos un 36% en comparación con 2022. A día de hoy, la lista de faltas está compuesta por 946 medicamentos, según datos de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (Aemps).

MSD busca compras para paliar la caída de su antitumoral

La firma se prepara para el momento que pierda la patente de *Keytruda*

Rocío Antolín MADRID.

MSD está a la búsqueda de nuevas adquisiciones con el objetivo de estar preparada cuando los ingresos de *Keytruda*, su antitumoral estrella, empiecen a caer en el momen-

to en el que pierda su patente a finales de la actual década. Los posibles acuerdos están valorados en 13.890 millones de euros en total.

A día de hoy, *Keytruda* es el medicamento que más factura a nivel mundial. Este ha demostrado tener un rápido crecimiento en el mercado y utilidad en un amplio abanico de tumores. Es más, se prevé que facture casi 25.000 millones de euros en 2024, según la consultora *Evaluate Pharma*.

MSD pretende llevar a cabo más acuerdos como el que firmó con Daiichi Sankyo en octubre del año pasado. La estadounidense pagaría a la japonesa 20.380 millones de euros para comercializar tres tratamientos contra el cáncer fuera de Japón. Otra de las adquisiciones que llevó a cabo en 2023 es la compra de la biotecnológica *Prometheus* con el objetivo de reforzar su catálogo de terapias inmunológicas. En concreto, desembolsó 9.800 millo-

nes de euros para desarrollar e investigar una nueva formulación para *Keytruda*. “Aunque me siento muy bien con el progreso que hemos logrado y la cartera en crecimiento, necesitamos más y seguiremos priorizando el desarrollo empresarial”, afirma el director ejecutivo, Robert M. Davis.

Al mismo tiempo, MSD está llevando a cabo un programa de reestructuración para mejorar sus operaciones de fabricación de trata-

mientos tanto para humanos como animales. Para ello, invertirá 3.670 millones de euros. Espera completar esta operación antes de que termine el 2031.

De igual importancia, la farmacéutica estadounidense prevé facturar 18.360 millones de euros en 2030 a través de antitumorales innovadores. También ingresará alrededor de 13.770 millones de la mano de nuevos tratamientos cardiometabólicos.

Empresas & Finanzas

Las marcas chinas casi duplican sus ventas de coches en Europa en 2023

MG es la firma preferida en cinco mercados al acaparar siete de cada 10 entregas

A. Tejero MADRID.

El desembarco masivo de los coches chinos en Europa no ha hecho más que empezar. El año 2023 fue uno de los más movidos a la hora de que las firmas de origen chino aterrizasen en los principales mercados del Viejo Continente (Alemania, Francia, Italia, España y Reino Unido). Tan es así que a lo largo del año pasado en estos cinco mercados se llegaron a vender 272.764 unidades de modelos chinos. Una cifra que supone casi duplicar las 144.939 entregas que se produjeron en los mismos mercados durante el año 2022.

Lo cierto es que cada uno de estos mercados tiene sus particularidades. Por ejemplo, Italia cuenta con seis automovilísticas chinas que comercializan sus vehículos, las mismas que en 2022. En Alemania, su presencia ha pasado de las siete marcas en 2022 a las 10 del año pasado. Francia cuenta con una firma más que hace dos ejercicios, hasta totalizar ocho marcas, mientras que Reino Unido ha pasado de las tres que había en 2022 a las cinco del año pasado.

Sin embargo, España es la puerta preferida de entrada por estas compañías. La red de puertos, unido a que es un mercado más económico, donde estas firmas pueden competir en precio para ganar cuota de mercado, hacen de España el principal destino para iniciar las operaciones en el Viejo Continente. En 2022, España contaba con hasta 11 marcas chinas que comercializaban sus productos, mientras que el año pasado la cifra ascendió hasta las 16 compañías.

Los incrementos más elevados en tasas interanuales se produjeron en España. El año pasado se llegaron a vender 37.134 modelos chinos en nuestro país. Una cifra que equivale a más que triplicar las matriculaciones registradas un año atrás, cuando estas fueron de 10.762 turismos y todoterrenos.

Tras España, el siguiente mercado que experimentó un mayor alza en las ventas de modelos de origen chino fue Francia. En el país del hexágono, las entregas de modelos chinos llegaron a más que duplicarse, con un total de 38.191 unidades entregadas.

Por detrás de España y Francia se sitúa Italia. En el país transalpino se llegaron a matricular 67.501 modelos chinos a lo largo del ejercicio 2023, una cifra que llegó a suponer un alza del 85,5% en comparación con el ejercicio anterior.

España, el mercado que más eleva las ventas de coches chinos

Datos en unidades

España

Marca	2022	2023	%Var. 22/23
MG	6.901	29.048	320,9
Lynk&Co	2.824	3.930	39,2
DR	405	1.510	272,8
Polestar	188	655	248,4
BYD	--	628	-
SWM	58	585	908,6
DFSK	193	361	87,0
Omoda	--	173	-
Evo	23	138	500,0
Aiways	94	61	-35,1
Zhidou	28	20	-28,6
Lotus	3	14	366,7
Maxus	45	4	-91,1
Yudo	-	4	-
Voyah	-	2	-
Skywell	-	1	-
Total	10.762	37.134	245,0

Francia

Marca	2022	2023	%Var. 22/23
MG	12.666	33.374	163,5
Lynk&Co	3.098	3.307	6,7
BYD	--	520	--
Leapmoto	2	510	25.400,0
Seres	321	230	-28,3
Lotus	16	145	806,3
Aiways	200	103	-48,5
DR	4	2	-50,0
Total	16.307	38.191	134,2

Alemania

Marca	2022	2023	%Var. 22/23
MG	15.684	21.232	35,4
Polestar	7.008	6.288	-10,3
GWM	24	4.660	19.316,7
BYD	-	4.139	-
Lynk&Co	6.626	2.291	-65,4
Nio	498	1.263	153,6
Lotus	123	321	161,0
Maxus	-	64	-
Aiways	-	50	-
LEVC	69	4	-94,2
Total	23.024	34.024	47,8

Reino Unido

Marca	2022	2023	%Var. 22/23
MG	51.050	81.289	59,2
Polestar	7.345	12.543	70,8
BYD	--	1.158	--
GWM	68	911	1.239,7
Maxus	--	13	--
Total	58.463	95.914	64,1

Italia

Marca	2022	2023	%Var. 22/23
MG	7.371	30.263	310,6
DR	20.539	25.529	24,3
Evo	3.942	7.122	80,7
Lynk&Co	4.414	3.612	-18,2
Polestar	58	838	1.344,8
Lotus	59	137	132,2
Total	36.383	67.501	85,5

Fuente: KBA, SMMT, Unrae, CCFA, Anfac, Faconauto y Ganvam.

elEconomista.es

BYD y Tesla: la batalla eléctrica pasa por la reducción de precios

La carrera por la movilidad eléctrica tiene en la china BYD y en la norteamericana Tesla sus principales actores. En el caso de BYD, la firma china ha llevado a cabo una reducción de precios en Alemania y en España. En el caso germano, la caída de los precios obedece a la eliminación de los subsidios a la compra de eléctricos, fruto de una sentencia del Tribunal Constitucional. En el caso español, la reducción de precios se explica

por la guerra que mantienen ambas firmas a la hora de ganar cuota de mercado. De hecho, Tesla llevó a cabo durante 2023 varias reducciones de precios en sus modelos con el fin de elevar las ventas y conseguir cuota de mercado. La firma de Elon Musk se marcó el objetivo en 2023 de elevar sus ventas un 50% y no lo logró por segundo año consecutivo, pese a haber reducido los precios, al haberse quedado en el 38%.

Fuera del podio se sitúa Reino Unido. En las islas británicas las ventas de turismos chinos crecieron un 64,1% en tasa interanual, hasta alcanzar las 95.914 unidades.

Alemania, el principal mercado por ventas de la Unión Europea y el mayor fabricante comunitario, vio el año pasado cómo las entregas de modelos chinos crecían un 47,8% en comparación con 2022, hasta alcanzar los 34.024 modelos comercializados.

MG, líder indiscutible

Ahora bien, pese a la amalgama de siglas que forman las distintas marcas automovilísticas chinas que han aterrizado en el Viejo Continente

en los últimos tiempos, hay una que destaca por encima de resto: MG, propiedad del grupo chino SAIC. Tan elevada es la penetración de mercado que tiene sobre sus competidores chinos en los cinco principales mercados que el 71,5% de las ventas de modelos con origen del gigante asiático corresponden a MG. Una cuota que se incrementó en siete puntos porcentuales en comparación con 2022.

La firma de origen británico tiene en Francia, Reino Unido y España su principal nicho de mercado. En el caso de Reino Unido, la firma china elevó sus ventas un 59,2% en tasa interanual, hasta alcanzar las 81.289 unidades comercializadas. De hecho, la cuota de mercado de MG sobre el total de las ventas de las firmas chinas se sitúa en el 84,7%, es decir, 2,6 puntos porcentuales menos frente a 2022 como consecuencia del crecimiento del mercado británico.

En Francia, la compañía superó con crecer el doble de las ventas registradas en 2022, hasta alcanzar las 33.374 turismos. La cuota de mercado sobre el total de las ventas de firmas chinas alcanzó el 87,3%, ca-

España es el mercado que más firmas chinas tiene: un total de 16, cinco más que en 2022

si 10 puntos porcentuales más frente al ejercicio anterior.

En el caso de España, el crecimiento de MG a lo largo de 2023 fue el más alto de los cinco principales mercados. De hecho, llegó a más que cuadruplicar las entregas, hasta alcanzar las 29.048 ventas. Todo ello tras haber vendido en nuestro país un total de 6.901 turismos. Una cifra que le reportó a la sociedad española 133,3 millones de euros de facturación en 2022 y un beneficio de 2,74 millones.

En el mercado alemán, MG incrementó sus entregas un 35,4% en 2023, hasta alcanzar los 21.232 turismos entregados. De esta manera, la cuota de mercado de MG sobre el total de las ventas chinas en el mercado germano se sitúa en el 62,4%, hasta 5,7 puntos porcentuales menos que el año anterior.

Ahora bien, el mercado en el que menor penetración tiene MG es Italia. En el país transalpino las entregas se cuadruplicaron, hasta alcanzar las 30.263 unidades entregadas. No obstante, la cuota de mercado de la firma asiática se situó en el 44,8%, hasta 24,5 puntos porcentuales más que un año atrás. No obstante, MG compite en Italia con DR, una firma italiana que se encarga de la importación de modelos chinos de fabricantes chinos como Chery, JAC y BAIC. La cuota de esta firma fue del 37,8%, hasta 18,6 puntos porcentuales menos que en 2022.

Repsol y Aliseda venden suelo a Ibosa en Los Berrocales para pisos asequibles

La gestora levantará un proyecto de 74 viviendas en régimen de cooperativa

Alba Brualla MADRID.

Aliseda y Repsol han cerrado la venta de dos parcelas residenciales con Ibosa que se encuentran en Los Berrocales, uno de los nuevos desarrollos del sureste de Madrid.

La gestora impulsará en estos terrenos clasificados como VPPB un proyecto de viviendas asequibles bajo el régimen de cooperativa. Así, el desarrollo bautizado como Residencial Sextans, contará con 74 unidades, de las que el 95% ya se encuentran adjudicadas.

Estas parcelas (71.3 y 71.4) se encuentran en la Fase 1 de Berrocales, que es uno de los futuros barrios más avanzados. Está ubicado en el distrito de Vicálvaro, muy cerca de Ensanche de Vallecas y del Centro comercial La Gavia, y cuenta con más de 8 millones de m2 en los que se promoverán 22.285 casas, la mitad de ellas en régimen de protección pública. Las primeras unidades comenzarán a construirse este mismo año y los primeros vecinos llegarán en 2025.

En el caso de la promoción de Ibosa, la previsión es que las viviendas se entreguen dentro de 3 años y el



Residencial Sextans, el proyecto que levantará Ibosa en el suelo de Berrocales. EE

proyecto albergará inmuebles de 2 y 3 dormitorios con amplias terrazas integradas en un nuevo desarrollo urbanístico basado en la sostenibilidad y rodeado de zonas verdes.

Para poder acceder a una de estas viviendas de VPPB se deben tener unos ingresos familiares que no excedan de 5,5 veces el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM).

La compra de este suelo consolidada la apuesta de Ibosa por la vivienda asequible a través de la vivienda protegida, regresando así a sus orígenes en los que gestionaron más de 500 viviendas. De hecho, el pasado mes de julio la compañía ya se hizo con las dos primeras subastas de parcelas en el mismo barrio que suman 323 viviendas. Así, cuenta con una parcela desti-

nada a 168 Viviendas Protegidas de Precio Básico y otra para 155 Viviendas Protegidas de Precio Limitado. Además, el pasado diciembre, tal y como adelantó este medio, compró a Metrovacesa una parcela en Los Cerros, otro de los desarrollos del sureste, para 185 unidades de VPPB en un proyecto de cooperativa bautizado como Residencial Meissa.

Logista aprueba la distribución de un dividendo de 245 millones

Agencias MADRID.

La junta general de accionistas de Logista ha aprobado la distribución de un dividendo de 245 millones de euros (1,85 euros por acción) a cargo de 2023, un 34 % más que el ejercicio anterior. Esa cuantía incluye el dividendo a cuenta distribuido en agosto de 2023 y representa el reparto del 90 % del beneficio neto del ejercicio.

Tras la junta y ante la renuncia del presidente de Logista, Gregorio Marañón, se aprobó el nombramiento del vicepresidente, Luis Isasi, como nuevo presidente no ejecutivo del consejo de administración en calidad de independiente.

Isasi se incorporó a Logista en 2020 como consejero independiente y en septiembre de 2023 fue nombrado vicepresidente del consejo de administración.

Actualmente es presidente no ejecutivo de Santander España, consejero externo de Banco Santander y miembro de su comisión ejecutiva, de remuneraciones y de su comisión de riesgos.

El consejo de Logista también nombró vicepresidenta a la consejera independiente Cristina Garmendia.

La inversión inmobiliaria en Reino Unido y Alemania cae a niveles de 2012

España logra ir a contracorriente gracias al impulso de los activos hoteleros

Alba Brualla MADRID.

La inversión inmobiliaria europea cerró el 2023 en su nivel más bajo de la última década. El Reino Unido y Alemania fueron algunos de los mercados en los que el volumen anual de operaciones alcanzó mínimos únicamente vividos durante la crisis de la eurozona, esto se ha debido a que el aumento de los tipos de interés pesó sobre la inversión y contribuyó a un desajuste entre las expectativas de precios de compradores y vendedores. En el lado contrario se encuentra España, que ha podido aguantar el golpe gracias al auge del sector hotelero, según los datos de Colliers.

En el caso concreto de Alemania, el país registró un volumen de transacciones de 24.100 millones de euros en 2023, el total anual más bajo desde el 2012. Uno de los factores que frenan el mercado es la pro-

ocupación de los inversores por el impacto de los criterios ESG en algunos activos, dado el elevado coste de capital necesario para adaptarlos a esta continua evolución de la normativa y de las expectativas de los ocupantes. Por otro lado, algunos activos obsoletos están siendo objeto de estrategias de reconversión "brown to green".

Esto se refleja en la actividad de Europa, donde casi dos tercios de los inversores están buscando desplegar capital en estrategias value add y con orientación a criterios ESG, según Colliers. "Los inversores se fijan o bien en edificios con una calificación alta -que siguen siendo escasos- o bien en aquellos con una calificación mucho más baja en los que hay un margen significativo para renovar y añadir valor", afirma Luke Dawson, director de Capital Markets de Colliers, Global y EMEA. "Los activos que se si-



Puerta de Brandenburgo, en Berlín. ALAMY

túan en algún punto entre esos extremos están luchando por encontrar compradores", destaca.

Por su parte, España fue a contracorriente de la tendencia europea en el cuarto trimestre de 2023, con un volumen de inversión de casi 4.000 millones, que superó las expectativas en más de un 30% respecto al mismo trimestre de 2022. Esto se debe al buen comportamiento del sector hotelero, así como por las operaciones realizadas por el capital privado tanto nacional como latinoamericano, una tendencia que también se observa en Portugal.

"Para 2024 esperamos que este comportamiento se vea aún más favorecido a partir del segundo semestre del año, gracias al protagonismo que esperamos tenga el capital privado y al buen comportamiento de mercados como el Hotelero, el sector de la salud o los centros de datos", apunta Alberto Díaz, Managing Director de Capital Markets Spain de Colliers.

Pese a la situación del resto de Europa las perspectivas son buenas. Así, con la estabilización de las condiciones financieras y el constante ajuste de precios, los signos de una mayor actividad "deberían traducirse en mayores volúmenes de transacciones de cara a la segunda mitad de 2024", confían en Colliers.

Empresas & Finanzas

Marina d'Or reabrirá en verano con precios de 45 a 400 euros la noche

El nuevo Magic World apuesta por el 'todo incluido' para volver a ganar dinero

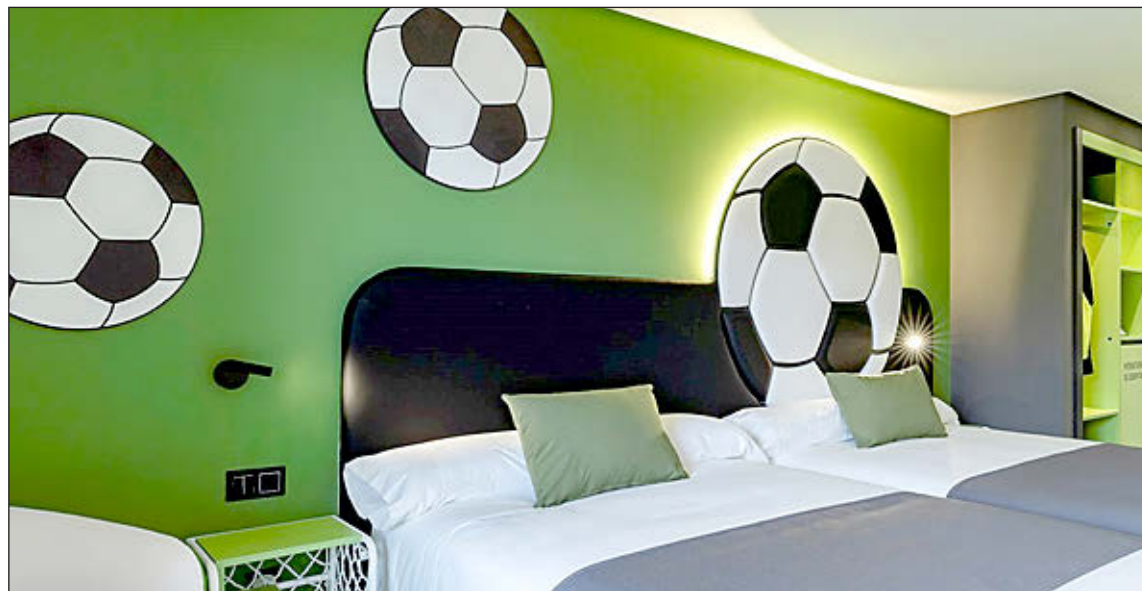
Angel C. Álvarez VALENCIA.

Los nuevos dueños de los hoteles de Marina d'Or, Grupo Fuertes y la hotelera alicantina Magic Costa Blanca, tienen el reto de recuperar la rentabilidad del *resort* después de varios años en *números rojos*. Una de las claves para conseguirlo será acertar en la política de precios para este gigantesco complejo turístico, que suma 1.200 habitaciones en sus cinco hoteles.

Además de la fuerte inversión de 40 millones de euros para renovar y reposicionar al enclave de Oropeza del Mar (Castellón), que ha incluido rebautizarlo como Magic World, los nuevos gestores apuestan fuerte por el *todo incluido* como gran baza para volver a beneficios. Así lo demuestran las tarifas de las habitaciones en sus distintos establecimientos, que están disponibles para la reserva de habitaciones *online* desde hace unos días.

Los primeros hoteles de Magic World volverán a abrir sus puertas el 31 de mayo, entre ellos el más económico, el *Magic Inn* de tres estrellas, que ofrece habitaciones desde 45 euros hasta 87 euros la noche para esa fecha, aunque en temporada alta en agosto esos precios se llegan a duplicar. Este hotel, junto al centenar de apartamentos que mantiene el grupo, permitirán a los nuevos dueños seguir apuntando al público familiar español que busca destinos económicos, el mercado tradicional de la antigua Marina d'Or.

En el caso de sus otros establecimientos de cuatro estrellas, tematizados con el mundo del deporte, *Magic Sports*, y los juegos y videojuegos, *Magic Games*, sus tarifas van desde los 64 euros a los 185 euros según el tipo de habitación y servicios incluidos para las semanas ini-



El hotel 'Magic Sports' contará con todas sus habitaciones tematizadas y basadas en varios deportes. EE

Prevé que tres de sus cinco hoteles prolonguen la temporada hasta el 1 de noviembre

ciales. En agosto esos precios también se elevan hasta un máximo de cerca de 350 euros.

Para el público con mayor capacidad adquisitiva, la empresa prevé abrir el 21 de junio sus otros dos hoteles, el *Magic Fantasy* inspirado en el mundo de la magia, y el de 5 estrellas con su balneario. Precisamente estos dos establecimientos son los que contarán con unas tarifas más elevadas, que en el caso de las suites del 5 estrellas pueden superar los 400 euros para una noche en el mes de agosto.

Otra de las cartas con las que juega Magic World para cubrir esas tarifas más elevadas es la atracción



Atracciones de uno de los parques de ocio de Magic World. EE

de turistas internacionales, con la búsqueda de acuerdos con grandes touroperadores europeos y, especialmente, británicos, un mercado

que Magic Costa Blanca domina por su fuerte presencia en Benidorm. Según la compañía, durante la primera semana de reservas a la

venta en Internet ya ha logrado 7.300 pernoctaciones, con unos ingresos de cerca de 2 millones de euros. Aunque España sigue siendo mayoritario, también tiene ya reservas de Estados Unidos, Francia, Alemania, Portugal y Reino Unido.

Oferta complementaria

Todos los hoteles del grupo cuentan con cinco tarifas, la inferior incluye desayuno y, además de media pensión y pensión completa, Magic World ofrece dos opciones 'todo incluido' con consumo de bebidas y comida en sus instalaciones también abarcan la oferta de ocio en los parques acuáticos y recreativos con los que espera relanzar el atractivo de la ciudad de vacaciones. Así, la primera, incluye el acceso gratis al parque *Magic Splash Adventures* y un descuento del 50% en su *Games Center*.

La tarifa más elevada, bautizada como 'ultra todo incluido' permite a sus clientes acceso al resto de parques, como el *Magic Land* y el parque acuático *Polinesia*, además de entradas para otros recintos y espectáculos de los distintos locales y el resto de recintos de ocio que forman parte de Magic World.

En la primera semana de reservas suma 7.300 pernoctaciones de varios países

Otra cuestión vital para la rentabilidad es su temporalidad. En los mejores días de Marina d'Or en manos de Jesús Ger, sus hoteles apenas cerraban entre noviembre y Navidad, fechas con programaciones especiales para aprovechar *Halloween* y Navidad. Con las restricciones al turismo por el Covid y el alza de los costes, optó por recortar cada vez más su actividad para ceñirse al verano y en 2023 cerró por sorpresa a mitad de septiembre. La empresa permite reservar en tres de sus hoteles hasta el 1 de noviembre, mientras que en los dos de más categoría la temporada finaliza el 7 de septiembre.

Intur crecerá en Valencia con un hotel junto a la playa

Gestionará un inmueble promovido por uno de los socios de Ubesol

Á. C. Á. VALENCIA.

Intur Hoteles, la división hotelera del castellanense Grupo Gimeno, tiene en marcha un plan de crecimiento que pasa por alcanzar las 2.000 habitaciones en toda Espa-

ña. Uno de los primeros pasos de la cadena, que gestiona una docena de hoteles y edificios con apartamentos turísticos, será la apertura de su primer hotel en la ciudad de Valencia, que se ubicará en el barrio de La Malvarrosa, muy cerca de la playa.

El grupo castellanense ha llegado a un acuerdo con la promotora V5 Housing, que asumirá la construcción y la propiedad del edificio, que contará con 170 ha-

bitaciones y ya se encuentra en construcción. La empresa promotora pertenece a la familia Úbeda, una de las propietarias del Grupo Ubesol-Maverick, fabricante de toallitas, productos de higiene personal y de limpieza de Mercadona, que el año pasado facturó 288 millones de euros.

Con este hotel, la cadena crece en Valencia donde ya posee un establecimiento pero de su marca de apartamentos turísticos,

Core Suites Valencia, que se ubica muy cerca de la Ciudad de las Artes.

Precisamente Intur anunció recientemente su cambio de marca, que ha pasado a ser Intelier, dentro de su estrategia de reforzar su actividad y posicionarse en nuevas plazas con nuevas fórmulas de gestión. El grupo familiar está presente desde hace 60 años en el negocio turístico con sus hoteles de Castellón y Benicassim.

En los últimos cinco años Intur ha protagonizado un fuerte crecimiento que le ha llevado a duplicar su tamaño con más de 1.000 plazas, con la apertura de hoteles urbanos en capitales como Madrid, Sevilla y San Sebastián. Además ha lanzado una línea de apartamentos turísticos en edificios completos, Core Suites, que ya opera en Valencia y Sevilla. También ha dado el salto a otras zonas de turismo de sol y playa, con la incorporación de un hotel en Mallorca.

João Teixeira de Almeida Director general de KFC Iberia

“Nuestras ventas han crecido a doble dígito, hasta facturar 400 millones”

Javier Mesa MADRID.

La cadena del Coronel Sanders, KFC, llegó a España con su receta de pollo frito al estilo de Kentucky en los años 70, aunque no fue hasta 2018 cuando arrancó con un fuerte plan de crecimiento más allá de grandes ciudades.

¿Cómo ha funcionado su plan de expansión en Iberia?

Estamos inmersos en una fase de expansión muy buena en Europa y en Iberia hemos crecido en 2023 a un ritmo récord de 48 locales, 39 en España, en línea con los buenos registros de Francia o Italia. En España hemos doblado nuestra presencia en los últimos cinco años hasta llegar a 286 restaurantes y sumar en la región más de 350. De media, servimos a un millón de clientes cada semana en la región.

¿En qué se tradujo su crecimiento en términos de facturación?

En 2023 hemos facturado más de 400 millones de euros en Iberia con crecimientos a doble dígito en ventas absolutas, un ritmo que queremos seguir manteniendo en los próximos años gracias a nuestro plan de aperturas. Aunque somos conscientes del entorno inestable en el que estamos, creemos que podemos seguir con nuestro plan actual y mantener en 2024 un ritmo de entorno a 50 aperturas.

¿A qué se debió el cambio de ritmo de la pasada década de la marca en Europa?

Se trató más de una cuestión de enfoque que quizás de estrategia de una empresa que en ese momento no buscaba un crecimiento si no consolidar sus bases y tener una presencia estable de marca. El punto de inflexión llegó cuando se buscaron nuevos franquiciados para poner el foco no tanto en la sostenibilidad, sino en el crecimiento del negocio de la mano de socios tan buenos como AmRest o Ibersol.

¿Cómo definiría el papel de un ‘partner’ de origen español como AmRest?

Es uno de nuestros principales franquiciados y gran parte del crecimiento que hemos tenido en 2023 ha sido gracias a ellos. Seguiremos yendo de la mano con ellos en 2024 como uno de los principales socios en Iberia y en Europa. KFC es una de las marcas más importantes de su portfolio y su apuesta por ella es muy fuerte.



ALBERTO MARTÍN

¿Qué margen de penetración presenta KFC en España?

Al ritmo que estamos creciendo, nuestro objetivo es llegar a los 600 restaurantes y tener presencia en todo el país. Nos queda aún camino por recorrer para llegar a todas las áreas donde podemos tener presencia. Seguiremos densificando Madrid y Barcelona, pero también en el resto de ciudades. Nuestro objetivo es captar todos los momentos de consumo y por eso puedes ver KFC en calles principales de ciudades, en áreas turísticas, en centros comerciales o en polígonos industriales.

¿Ha influido la pandemia de alguna manera en acelerar estos planes de crecimiento?

Indudablemente. La pandemia ha tenido un papel muy duro en la evolución de la hostelería independiente, que tuvo que afrontar dos o tres años muy complicados de aguantar en los que la restauración organizada contó con las ventajas de una capacidad financiera y una es-

tructura para soportar mejor. De esta manera, hemos vivido una clara transición de consumidores de la restauración independiente a la organizada.

¿Cambió su estrategia en cuanto a ubicaciones y formatos de restaurantes?

Nosotros estamos ahora mismo abriendo muchos locales bajo el formato que permite instalar el *drive-thru*, es decir, el chalet, aunque en realidad no tenemos un modelo estándar de expansión y nos adaptamos a la situación de la ciudad y al mercado inmobiliario. Lo más importante es entender las necesidades del cliente y saber si piden más *online* o para consumir en el propio restaurante.

¿Qué cambios de consumo han observado tras la crisis sanitaria?

Sobre todo, se han ampliado los momentos de consumo. Ahora ofrecemos más opciones a través del *delivery*, de nuestra web y hemos incorporado el servicio de *click&co-*

llect como adaptación a las nuevas necesidades del cliente. El consumo en la sala está subiendo como esperábamos tras la pandemia. Sabíamos que las métricas de *delivery* alcanzadas durante la pandemia no se podían mantener, aunque ahora se sitúan en el doble de los registros anteriores a la crisis sanitaria del año 2019.

Tras la llegada de nuevos competidores en el terreno del pollo, ¿sigue habiendo mercado para 50 nuevos locales al año?

Las aperturas del 2023 nos demuestran que sí. Es normal que surja tanta competencia porque el pollo es la proteína que más crece en consumo. Además, creemos que esta creciente competencia nos ayuda a elevar nuestros estándares y seguir creciendo desde la confianza en nuestra marca.

En este entorno, ¿qué avances y novedades han implementado en experiencia de cliente?

Como conocedores de las dificul-

Crecimiento:

“Queremos alcanzar los 600 locales en Iberia a un ritmo de 50 aperturas anuales”

Consumo:

“Tras la pandemia ha crecido la demanda de más momentos de consumo”

Comunicación:

“Nuestra estrategia nos ha convertido en la marca líder en interacciones en redes sociales”

tades que pasan muchos clientes por la situación económica, tratamos de cubrir todos los niveles de precio, desde promociones a categorías más premium. Este mes hemos incorporado los productos veggie. Sabemos que los clientes quieren que las marcas nos preocupemos por otros temas más allá del precio, por lo que nosotros estamos muy comprometidos con el desperdicio alimentario y trabajamos con el Programa Harvest en más de 200 restaurantes gracias al cual hemos donado 35.000 comidas en 2023 a más de 90 asociaciones benéficas. En el apartado de diversidad contamos ya con un 60% de gerentes mujeres.

¿Seguirán apostando por su modelo de comunicación desenfadada con el público?

Nuestra línea de comunicación es bastante disruptiva y tratamos de llegar a todos los públicos de tal manera que, por ejemplo, hemos conseguido ser líderes en interacciones de marca en todas las redes sociales en España. Arrancamos con el *#pollopollo* que fue un fenómeno y recientemente hemos seguido con la campaña navideña del muslo Eduardo y su perfume. Seguramente este año sigamos innovando en esta línea. De hecho, el perfume se ha agotado y ya lo hemos visto a la venta en Wallapop.

elEconomista.es**ue** **Universidad Europea**

Si aprendes con nuestra información,

imagínate con la formación

Curso en Gestión de Proyectos

Fórmate e infórmate con los mejores**Curso de 100 horas (4 ECTS), 100% online y con certificación de Universidad Europea y elEconomista.es****En este curso aprenderás sobre:**

- ✓ Introducción a la gestión de proyectos.
- ✓ Métricas, incertidumbre y adaptación.
- ✓ Planificación y entregables.
- ✓ Dominios de desempeño.
- ✓ Métodos y artefactos.
- ✓ Modelos.



375 €
~~antes 500 €~~
25% de descuento



Más información sobre este y otros cursos en:

<https://eleconomista.universidadeuropea.com/cursos/>

Chalito, la cadena de restaurantes de Luis Suárez, aterriza en Madrid

Invertirá 10 millones para abrir diez de locales en la capital y cinco en Barcelona

Carles Huguet BARCELONA.

Tras años asentado en el mercado barcelonés, el grupo de restauración Chalito da el salto a Madrid. La cadena especializada en el servicio de milanesas –carne rebozada con toppings por encima– participada por el futbolista Luis Suárez salta este 2024 a la capital con un plan de expansión que proyecta 10 nuevos establecimientos hasta mediados del año que viene y en el que invertirá 10 millones de euros. Más allá del aterrizaje en la capital, la firma abrirá cinco nuevos puntos de venta en la Ciudad Condal (ya tiene cinco) y se hizo con unas nuevas cocinas centrales en la localidad de Gavà (Barcelona).

El grupo pretende cuadruplicar así el número de locales con los que cuenta, con los que rozó los 11 millones de euros de facturación en 2023, frente a los menos de 8 millones en los que cerró la campaña 2022. “Abrimos el establecimiento de Collblanc, consolidamos el de La Maquinista y el de Rambla Catalunya dio grandes resultados”, explica Juanma Lema, uno de los cinco socios, a *elEconomista.es*.



El restaurante Chalito de Rambla Catalunya, en Barcelona. EE

La organización da así por olvidado el golpe de la pandemia, relevante pues el turismo representa el 35% de sus ingresos. “Tuvimos suerte porque justo antes abrimos el primer local para *delivery* y el chiringuito en la playa de Castelldefels funcionó muy bien durante la época de restricciones porque es al aire libre”, recuerda.

La compañía está participada al

50% por los cuatro socios gestores y al 50% por Luis Suárez, el socio inversor, que es quién pondrá los 10 millones necesarios para esta expansión en forma de préstamo. El futbolista, actualmente en el Inter de Miami, entró cuando solo contaban con un local –era cliente– e impulsó el crecimiento del grupo.

Ahora el plan pasa por Madrid, donde ya tienen el primer local fir-

mado, en el centro comercial Násica. Su voluntad es alcanzar la decena de restaurantes hasta mediados de 2025. Y buscan tanto en grandes superficies, como a pie de calle y locales para *delivery*, que representa el 22% de su facturación. “Nuestra intención es replicar lo que ya hicimos en Rambla Catalunya, ubicarnos en calles con tráfico, como pueda ser la Gran Vía o Alca-

lá”, señala el dirigente. Para los centros comerciales, la intención es estar en todas las autopistas radiales: “Ciudades como San Sebastián de los Reyes o Las Rozas son interesantes”, ejemplifica.

De este modo, en un año y medio esperan tener cinco establecimientos en grandes superficies, tres en el centro de Madrid y dos para envíos a domicilio.

Si la capital se lleva 7 millones de euros de la inversión, los otros 3 millones están reservados para Barcelona, donde Chalito pretende doblar su huella actual y alcanzar la decena de locales. “Consideramos que falta otro restaurante para *delivery* y queríamos abrir en dos centros comerciales y otros dos locales en zonas como Poble Nou y Sa-

Chalito también ha abierto unas cocinas centrales de 1.000 metros cuadrados en Gavà

grada Familia”, detalla.

La expansión incluye la inauguración de unas cocinas centrales, de 1.000 metros cuadrados de superficie, en la localidad barcelonesa de Gavà para unificar toda la producción. Allí se prepararán las milanesas y las masas de pizza, que serán enviadas a los restaurantes para freírlas y poner los *toppings* que requiera cada receta.

Incasa vuela con las renovables: prevé duplicar el beneficio en cinco años

La compañía crece un 25% en facturación hasta los 27 millones de euros

R. Daniel VALLADOLID.

Grupo Incasa crece impulsada por las renovables. La ingeniería castellano leonesa cerró el pasado año con una facturación de 27 millones de euros, casi un 25% más que los 21,5 millones registrados en el ejercicio anterior, gracias a su apuesta por el desarrollo de energías verdes. Las previsiones de la compañía pasan por duplicar su beneficio en cinco años.

“El pasado año ha ido espectacularmente bien”, señala Javier Cid, consejero delegado de la compañía, que añade que “a nivel de resultados cerramos con un ebitda por encima de los cuatro millones y unos beneficios potentes”.

Desde que el empresario Gerardo Gutiérrez se hizo en 2018 con el control de Incasa mucho han cambiado las cosas en la compañía castellano y leonesa. De una compli-

cada situación financiera se ha pasado a una empresa rentable, sin apenas deuda y con un negocio recurrente que garantiza un futuro más que halagüeño, afirma su consejero delegado Javier Cid

Cambio de estrategia

Una parte importante de este éxito se debe al cambio de estrategia pilotado por Cid. La compañía, especializada en la supervisión de grandes obras de ingeniería, puso el foco en el fuerte empuje de las energías renovables, una apuesta que ha culminado con la construcción y desarrollo de parques fotovoltaicos y eólicos a través de la participada Driza.

Incasa cuenta con una amplia experiencia en el ámbito de la energía, en el que ha trabajado de forma recurrente para Red Eléctrica Española en la supervisión de obra de subestaciones o tendidos eléc-



Javier Cid, CEO de Incasa

tricos. Una relación que ha ido fortaleciéndose con el tiempo y que ha supuesto que el pasado año la compañía rubricase con REE un contrato de 6,5 millones de euros y se consolide entre las tres o cuatro principales ingenierías proveedoras de servicios técnicos del Gestor de la Red Nacional de Transporte Eléctrico.

Una experiencia que está permitiendo a Incasa aprovechar la eclosión de proyectos fotovoltaicos y eólicos que tienen que desarrollarse en nuestro país en los próximos años para cumplir con el objetivo de ampliar en España la capacidad de energía renovable 50 GW en esta década.

“En España y fuera también de nuestro país, el impulso a la descarbonización tardará 10 o tardará 15 años, pero va a pasar. Los países necesitan desarrollar infraestructuras renovables, es un cambio radi-

cal. Ahora lo más fuerte es la energía y estar posicionado ahí es una situación muy buena”, señala Javier Cid.

De hecho, Grupo Incasa cuenta con una cartera de pedidos de casi 50 millones de euros, “la más grande de la historia de la compañía”, que se ejecutarán en este año y el que viene. “2024 va a ser un año buenísimo porque ya tenemos casi las ventas hechas”, explica el CEO de Incasa.

La mayor obra de Perú

En su actividad tradicional, la supervisión de grandes obras de infraestructura, Incasa avanza también en paso firme, fundamentalmente en Hispanoamérica, donde cuenta con presencia física desde hace años como Nicaragua, Colombia, Perú y Chile. “En Latinoamérica en materia de infraestructuras está todo por hacer”, señala el CEO, que avanza que van a participar en la mayor obra de la historia de Perú.

Las perspectivas de la empresa castellano y leonesa, que roza ya los 500 empleados, son más que halagüeñas “con una previsión de crecimiento anual de dos dígitos para en un plazo de cinco años doblar el beneficio con un plan de crecimiento muy potente”.

Empresas & Finanzas

N26 se lanza a captar autónomos con devoluciones en sus cuotas sociales

Reintegra el 5% de sus cuotas a la Seguridad Social y hasta el 0,5% de todos sus pagos

E Contreras MADRID.

El banco *online* N26 abre brecha por un tipo de clientela desatendido por los neobancos: los trabajadores autónomos. A todos sus clientes, actuales y nuevos, que paguen la cuota de autónomos a la Seguridad Social con la cuenta N26 les devolverá el 5% del importe, con un máximo de 180 euros año. Y este incentivo se convertirá en troncal de una estrategia más amplia para el colectivo a la que se añaden otras ventajas de *cashback* ya vigentes y futuras propuestas actualmente bajo exploración.

Hasta ahora, el autónomo que ha utilizado N26 lo hacía a título particular, en muchos casos para rentabilizar sus ahorros a través de la cuenta al 2,26%, y sin fijar su cuenta principal. Circunstancia que hace que su número sea pequeño en N26, aun cuando el banco ha logrado ya batir el millón de clientes en España.

Pero la situación cambia a raíz de conseguir ser entidad colaboradora de la Seguridad Social y de Hacienda en septiembre pasado, algo que permite ya a sus clientes recibir prestaciones y domiciliar el pago de sus cuotas con el organismo público. “Somos los únicos, dentro de nuestros competidores directos de los bancos digitales, en conseguirlo y decidimos lanzarlos a por este segmento”, explica Pablo Reboiro, director general de N26 para España y Portugal.

Ciente muy rentable

Tras empezar a trabajar con la Seguridad Social, el banco advierte un flujo creciente de estos profesionales y comprueba que, “de media, es el doble de rentable que un cliente *retail* para un banco”. El banco ve potencial porque siente que son “maltratados” por las entidades tradicionales, y cimenta la apuesta. Su intención es sacudir el mercado compartiendo beneficios con estos profesio-



Pablo Reboiro, director general de N26 para España y Portugal. JOSE A. ROJO

nales. “Creemos que podemos crecer un 50% este año en número de autónomos”, agrega. Para esa expansión solo contará el autónomo que llegue de fuera u otra entidad.

El colectivo supera los 3,3 millones de personas en el país y con el incentivo del 5% busca apoyarles “en

un momento particularmente difícil para este colectivo por la subida de precios generalizada y los altos tipos de interés”. Según el Financial Wellness Index, elaborado por N26 y Advantere School of Management, un 38% de los autónomos sufre complicaciones para hacer frente a sus

1 MILLÓN DE CLIENTES

Fundado en 2013 en Berlín, N26 ha superado los 8 millones de clientes, de los que más de 1 millón corresponden a España. El neobanco opera en 24 mercados y superó los 9.000 millones de dólares de valoración con la última ronda de financiación. En España, un 36% de los clientes cuentan con edades comprendidas entre 25 y 35 años, otro 34% dispone de una edad superior, hasta los 50 años, y el 17% supera esta última edad.

facturas y compromisos de crédito.

Los clientes podrán aprovechar los productos del neobanco como la cuenta remunerada y obtener *cashback* o devoluciones de entre el 0,1% y el 0,5% de sus compras pagadas con tarjetas N26, en función del programa de la cuenta Business que contraten sea el programa gratuito o el premium (plan Metal, que devenga un coste de 16,90 euros). Su reintegro es desde el primer euro y sin límite de importe por pagos. “Ese gasto lo compensan relativamente rápido porque, en general, el segmento de autónomos tiene muchas facturas, mucho gasto, mucho viaje, etc., y eso es lo que lo hace tan rentable”, expone Reboiro.

N26 quiere abrirse camino, precisamente, repartiendo con el cliente parte del margen: “cuando un autónomo paga con tarjeta, lo que el banco recibe del comercio es en torno a siete veces mayor que con un cliente particular y generalmente los bancos no te dan ninguna ventaja por ese beneficio extra. Es de ahí de donde sale nuestro *cashback*”, señala.

El holandés Bunq lanza en España una cuenta de ahorro al 2,46%

No exige contratar productos y abona el interés cada semana

elEconomista.es MADRID.

El neobanco holandés Bunq lanza en España una cuenta de ahorro remunerada al 2,46% para todos sus usuarios. El producto está exento de condiciones de contratación, abonará los intereses con pagos semanales y protege hasta 100.000 euros a través del Sistema Holandés de Garantía de Depósitos.

La cuenta se incorpora a su catálogo con otros servicios como las tarjetas de crédito con 1% de *cashback* en restaurantes y bares, 2% en transporte público o ZeroFx servicio con el que se eliminan los costes de cambio de moneda en todo el mundo al pa-

66 POR CIENTO

Es el incremento que ha experimentado el neobanco en España entre 2022 y 2023

gar con las tarjetas Bunq.

Fundada en 2012 por el emprendedor Ali Niknam, Bunq indicó que escaló rápidamente hasta convertirse en el segundo neobanco más grande de la UE y el primero en alcanzar la rentabilidad estructural al cierre de 2022. En España, en el último año ha aumentado un 66% su base de usuarios respecto a 2022.

Financiación

La firma recordó que fue el primer banco en recibir un permiso bancario europeo en más de tres décadas y aseguró la financiación de serie A más grande en la historia del *fintech* europeo, por importe de 193 millones.

La ‘fintech’ Plazo se alía con Meeting Pross y ofrece a sus clientes asesoramiento legal

elEconomista.es MADRID.

La *app* financiera Plazo, perteneciente al Grupo ID Finance, se alía con Meeting Pross para ofrecer a sus clientes asesoramiento legal, médico y veterinario a través de chat y de forma gratuita. El servicio de asesoramiento legal es el primero que Plazo ha integrado en su *app* y

ya está disponible para una parte de sus clientes.

La plataforma Meeting Pross cuenta con un equipo multidisciplinar de profesionales de amplia “experiencia y gran prestigio” que ofrece asesoramiento y resuelve todas las dudas de manera inmediata y con total disponibilidad, las 24 horas del día y los 7 días de la semana,

detalló Plazo. Sus abogados atienden al año más de 150.000 consultas relacionadas con prácticamente cualquier especialidad como mercantil, fiscal, derecho de familia o consumo entre otras. Los profesionales médicos y veterinarios con los que trabaja Meeting Pross acostumbran a lidiar, de forma diaria, con consultas que abarcan desde

dolencias menores hasta condiciones de salud más complejas.

“En Plazo, siempre estamos buscando formas innovadoras de enriquecer la experiencia de nuestros clientes”, explica David Henríquez, *Head of Product* de Plazo. Según el directivo, la alianza “representa un paso adelante significativo en nuestro compromiso de ofrecer servicios

integrales y de alta calidad”, y que se suman a las prestaciones para que el cliente gestione sus finanzas. La consejera delegada de Meeting Lawyers e impulsora de Meeting Pross, Claudia Pierre, subrayó la capacidad de la plataforma para resolver dudas con profesionales “de prestigio y de forma inmediata”.

La *fintech* española ID Finance, fundada en 2015 en Barcelona y que desembarcó en México en 2017, lanzó Plazo en 2021 con el objetivo de poner la tecnología al servicio del bienestar financiero de las personas. Actualmente ofrece soluciones transaccionales, de ahorro y de crédito.

Alonso (AvalMadrid): "Tenemos pulmón para dar 5 veces más avales"

La SGR volvió a beneficios y espera cerrar 2024 con un volumen de 400 millones

Lucía Gómez MADRID.

AvalMadrid, la sociedad de garantía recíproca de la Comunidad de Madrid, cerró 2023 con números negros (beneficios de 1,8 millones de euros) tras varios años en los que las pérdidas eran su día a día. En cambio, los últimos meses han servido para volver a la senda del crecimiento, con casi 200 millones de euros en nuevas formalizaciones este año y con 345 millones en riesgo vivo, cifra que esperan aumentar este año hasta los 400 millones. Estos datos suponen anticipar los objetivos contenidos en el plan estratégico hasta 2026 pero no son el pico para la sociedad de garantía recíproca. "Estamos preparados para crecer de tal forma que podríamos multiplicar nuestro volumen total de negocio por más de cinco sin necesitar recursos adicionales", señala a *elEconomista.es* el director general de AvalMadrid, Lorenzo Alonso.

"Cuando llegué hace un año y poco me encontré con una compañía en la que el riesgo vivo, que ese es el volumen de nuestro negocio iba cayendo de forma constante durante los últimos años", señala Alonso. "Era una empresa en pérdidas; la morosidad lleva a un aumento del coste de los reaseguros y en 2020 AvalMadrid empezó a perder dinero", recuerda.

En este sentido, la morosidad se disparó en los años del Covid y los inmediatamente posteriores, lo que llevó a aplicar planes de recuperación. A cierre de 2022, esta estaba en el 25,4%. "Hemos sido capaces de hacer muchos menos pagos por morosidad este año de los que veníamos haciendo. Y hemos recuperado casi el doble de lo que veníamos recuperando año tras año", señala. Además, han empezado a comercializar aquellos avales en



El director general de AvalMadrid, Lorenzo Alonso. EE

procedimientos judiciales, acelerando la recuperación de la deuda.

En el lado del incremento del negocio, el director general de AvalMadrid señala que en el último año han incrementado la red comercial, y abrirán próximamente una nueva oficina en Móstoles, lo que "nos

permitirá estar más cerca del tejido productivo", admite.

"Vamos a multiplicar la gestión activa de todas las líneas de negocio y vamos a trabajar mejor. No es necesario que trabajemos más, vamos a trabajar mejor", reitera Alonso. "Vamos a darle un repaso des-

75
POR CIENTO

AvalMadrid proporciona avales a compañías de diversos sectores. Así, de acuerdo con Lorenzo Alonso, el reparto de la actividad está en el 75% para empresas del sector servicios, un 14% en la industria y alrededor de un 12% en construcción. Además, un porcentaje de alrededor del 1% va destinado al sector primario. El siguiente paso será crecer en avales técnicos frente a la administración con el foco en las 'startups' y la sostenibilidad.

de los procesos, intentando ser más eficientes, simplificando las estructuras", reconoce.

Previsiones para 2024

De cara a este 2024, AvalMadrid aspira a crecer en número de operaciones y en volumen de negocio. "Pensamos seguir batiendo el objetivo que tenemos definido de beneficios para este año y que está en el entorno de los 650.000 euros. "Estaremos más cerca del millón", afirma.

"Nos hemos planteado seguir creciendo en producción neta un 30% por encima del año pasado; superar los 200 millones en nueva producción", reconoce. "Afortunadamente nuestra posición de solvencia está en lo mejor del sistema de SGR de España, tenemos cerca del 34%". "Ahora somos la séptima SGR y queremos llegar a estar entre las tres primeras en un plazo de seis a ocho años", admite. En este sentido, recuerda que son "contracíclicos", "cuando hay dificultades de acceso al crédito, más nos necesita la sociedad madrileña", apunta.

Santander ficha en Credit Suisse a su jefe de Equity Capital Markets

Felipe Portillo sustituirá a Iñigo Gaytan

elEconomista.es MADRID.

Banco Santander ha fichado a Felipe Portillo, procedente de Credit Suisse, para ocupar el cargo de responsable global de mercados de capitales de valores (equity capital markets), según informó la agencia *Bloomberg* el viernes.

Portillo trabajará desde la sede del banco en Madrid y sucederá en el cargo a Iñigo Gaytan, que pasará a ocupar otras funciones dentro del banco.

Santander lleva varios meses contratando banqueros para su rama de banco de inversión con el objetivo de potenciarla, muchos de ellos procedentes de Cre-

El área de banca de inversión cerró 2023 con un beneficio de 3.078 millones

dit Suisse ante su colapso, que provocó que finalmente fuera rescatado por su rival UBS.

El área de banca de inversión de la entidad cerró 2023 con un beneficio neto atribuido de 3.078 millones de euros, un 9% más que el ejercicio anterior. Los ingresos avanzaron un 12% en el año, hasta 8.296 millones de euros, mientras que los costes despegaron un 17%, hasta los 3.391 millones. El banco atribuyó los mayores gastos a la inversión en productos y al "desarrollo de nuevas capacidades en Estados Unidos". Portillo llevaba más de 20 años en Credit Suisse y ha ocupado diferentes cargos de responsabilidad, siempre vinculado a los mercados de capitales de valores.

El Congreso debatirá que los municipios sin bancos deban disponer al menos de un cajero

Europa Press MADRID.

El Congreso debatirá y votará mañana la toma en consideración de una proposición de ley enviada por el parlamento de Cataluña para garantizar el servicio de cajeros automáticos en municipios y barrios que estén en riesgo de exclusión financiera. La ley tiene por finalidad

garantizar el acceso a los servicios bancarios básicos mediante un servicio de cajero automático de proximidad, independientemente del municipio de residencia.

Los municipios y barrios que se encuentren en riesgo de exclusión financiera, reza la iniciativa, deberán disponer "como mínimo" de un cajero automático en el término

municipal. En los entes de ámbito territorial inferior al municipio, el derecho de acceso se garantiza mediante el cajero automático del municipio al que pertenecen. La norma define el municipio en riesgo de exclusión financiera como aquel que no dispone de un cajero automático en su término municipal. Por su parte, el barrio en riesgo de

exclusión es la subdivisión de una ciudad, villa o pueblo con un mínimo de 5.000 habitantes sin servicios bancarios.

Sin repercutir los costes

La norma establece que las entidades estarán obligadas a instalar los cajeros en los municipios en riesgo de exclusión y asumirán, asimis-

mo, los costes relacionados con la instalación. La ley a debatir en la Cámara Baja remarca que los gastos que se deriven del establecimiento y el mantenimiento del cajero "no pueden repercutirse a los usuarios del servicio", sin perjuicio de las comisiones aplicables con carácter general por las entidades financieras. El servicio de cajero automático debe prestarse en condiciones de accesibilidad universal y debe dar servicio de forma continua durante las 24 horas del día, todos los días del año. También debe prestarse en las lenguas cooficiales de las comunidades autónomas.

Empresas & Finanzas

Vodafone incorpora en su metaverso los servicios de atención al cliente

Contrata a Covisian el asistente 'Avatar Customer Care', asistido por personas

Antonio Lorenzo MADRID.

Quien piense que el metaverso resultó una moda pasajera, alentada por Meta, y venida a menos con el paso de los meses tiene ahora motivos convincentes para cambiar de opinión. Entre las empresas comprometidas con los entornos de 360 grados, donde convive la realidad física con entornos inmersivos virtuales, sobresale Vodafone España. El operador de telecomunicaciones ya fue pionero en España con el lanzamiento de su primer metaverso, con una plataforma que puso al alcance de sus clientes hace casi dos años.

En esta ocasión, la teleco vuelve a la carga con un caso de uso de relevancia estratégica: la atención al cliente. Entre las diferentes plataformas disponibles también se encuentra el metaverso -o computación espacial, según la terminología de Apple.

En este reto visionario, Vodafone cuenta con el respaldo tecnológico del Grupo Covisian, multinacional especializada en soluciones innovadoras de experiencia de usuario (*customer experience*).

De hecho, Covisian se reconoce como "la primera compañía del sector que ofrece el servicio de atención al cliente en el metaverso". Para ello, cuenta con el servicio "Avatar Customer Care", una herramienta que permite a los operadores de telecomunicaciones "interactuar con los clientes a través de avatares que pueden replicar de forma realista sus expresiones faciales y movimientos corporales". Fuentes de la empresa aseguran que su innovación "ofrece a los clientes una experiencia interactiva e inmersiva que mejora la comunicación y permite una respuesta rápida y personalizada a sus necesidades".

Los referidos avatares realistas,



Aspecto del metaverso de Vodafone, desarrollado por Covisian. EE

Los avatares replican las expresiones faciales y los movimientos corporales

que poco a poco invadirán los diferentes metaversos, no serán simples robots o sistemas automatizados de respuesta, sino que estarán respaldados por asistentes humanos para, de esa forma, "maximizar la empatía con los clientes".

"Este nuevo proyecto mejora la experiencia de los clientes, pone de manifiesto la necesidad para secto-

res como el telco, retail, banca, seguros, utilities y entretenimiento de dar un paso más en la atención al cliente hacia la realidad virtual".

Desde el grupo Covisian apuntan que, gracias al asistente virtual "Avatar GPT", (basado en la inteligencia artificial generativa de Chat GPT), "es posible entender las preguntas y necesidades de los usuarios y proporcionar respuestas más precisas y oportunas, gracias a su posibilidad de aprendizaje continuo".

Según Andrea Fileccia, CEO de Cometa, compañía especializada en la realización de proyectos en el Metaverso, Realidad Virtual, Aumentada y Extendida y perteneciente al Grupo Covisian, "vamos a

transformar la forma en que las empresas se conectan con sus clientes. Ofrecemos una experiencia atractiva y personalizada a través de Avatares gestionados por operadores especializados de Covisian, combinados con inteligencia artificial entrenada a medida. Nos entusiasma ver cómo estas tecnologías innovadoras revolucionarán la forma en que las empresas conectan con su público".

La empresa asegura que estos servicios interactivos en el metaverso, "representan una revolución en la atención al cliente y permitirán a las empresas, de cualquier sector, mejorar su eficiencia operativa, optimizar la experiencia del cliente y aumentar la satisfacción general".

Amper lidera una alianza para gestionar el tráfico europeo de drones

En el 'U5 Space' también participan Zelenza y GeoAi

elEconomista MADRID.

Amper lidera una alianza de empresas, en la que también participa Zelenza y GeoAI, en colaboración con Fundetel, para el desarrollo del proyecto 'U5-Space', una plataforma de gestión del tráfico de drones en el espacio aéreo europeo (U-Space) a través de la tecnología 5G y de la inteligencia artificial (IA), según ha informado Amper.

La compañía considera que el futuro de la gestión del tráfico aéreo de drones pasa por implementar enlaces de comunicaciones "fiables, seguros y sin retardo" que aseguren la adecuada monitorización y el control de las plataformas aéreas.

En ese sentido, la empresa ha valorado que el uso de 5G constituye una aproximación "eficiente en términos de coste, seguridad y capilaridad". "Sobre el pilar tecnológico de 5G pueden construirse multitud de servicios, como la identificación y el posicionamiento de los drones en vuelo en las distintas regiones del espacio aéreo, la gestión de conflictos y evitar colisiones entre drones que vuelan en una misma zona", han añadido fuentes de Amper.

A partir del momento en el que el proyecto U5-Space implementará soluciones geoespaciales basadas en esta tecnología para gestionar de forma "altamente automatizada un gran volumen de aeronaves remotamente tripuladas", al tiempo que cumple con los requisitos regulatorios del U-Space. Entre otros aspectos, la solución para la gestión del U-Space constituye un proyecto tractor para toda la industria de las aeronaves.

MasterCard utiliza la IA Generativa para detectar el fraude

Aprovechará los datos de 150.000 millones de transacciones al año

A. L. MADRID.

La inteligencia artificial generativa se convertirá en el mejor aliado de Mastercard para evitar el fraude en los pagos con sus tarjetas de crédito. Según ha informado la com-

pañía, la aplicación de sus propios modelos de tecnologías cognitivas permitirán a la multinacional estadounidense aumentar los métodos de protección en un 300% respecto a los ya sólidos sistemas actuales. A grandes rasgos, las nuevas salvaguardas activarán las alarmas en cuanto se produzca una transacción sospechosa o alejada de los patrones habituales de conducta.

El gigante de los medios de pago, comprometido con los desarro-

llos tecnológicos y consciente de la importancia que representa la ciberseguridad en su negocio, ha invertido más de 7.000 millones de dólares en los cinco últimos años para combatir los pagos indebidos y fraudes. En esta batalla, la IA generativa promete proporcionar un salto de calidad en la detección de los malhechores casi en tiempo real, para así bloquear los pagos indebidos y mejorar la confianza en el sistema.

La combinación de decenas de miles de variables con el modelo avanzado de Inteligencia Artificial Decision Intelligence Pro, diseñado internamente, ayudarán a Mastercard a erradicar transacciones indebidas, con las consiguientes ventajas para todos los bancos asociados. Según ha explicado Ajay Bhalla, presidente de la unidad de negocios de ciberseguridad e inteligencia de Mastercard a la cadena estadounidense CNBC, la IA gene-

rativa se ha construido desde cero por los equipos de ciberseguridad de la multinacional. El mismo directivo reconoce que, debido a la propia naturaleza del negocio, Mastercard dispone de todos los datos de las transacciones realizadas para establecer patrones de conducta y evitar las posibles irregularidades. Entre otros datos, el algoritmo patentado por Mastercard está entrenado con datos de 125.000 millones de transacciones anuales.

El tráfico global de datos crece a ritmos anuales del 23%, hasta los 59 exabytes

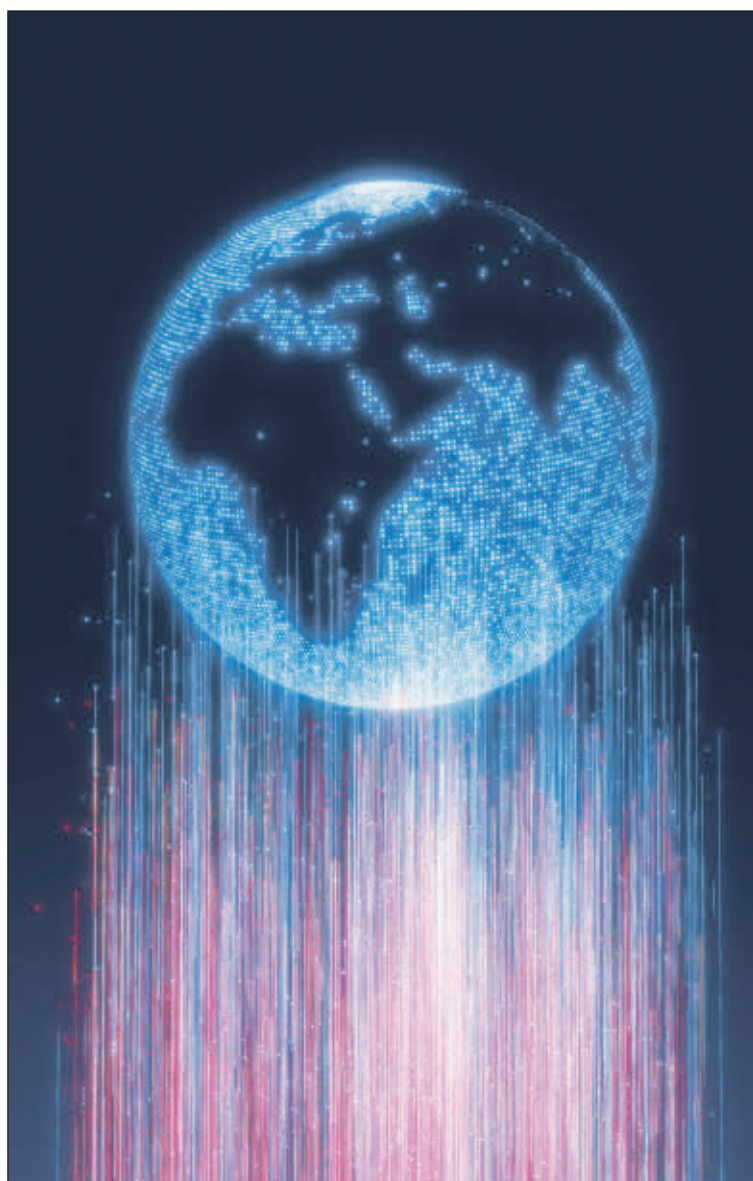
El volumen de información equivale a 9.800 millones de vídeos online de dos horas

Antonio Lorenzo MADRID.

El negocio de las telecomunicaciones sería el más exitoso del mundo si los proveedores de acceso a Internet pudieran aplicar el modelo de facturación “tanto consumes, tanto pagas” que impera en otras actividades económicas. Si así fuera, los operadores podrían incrementar sus tarifas de conectividad al mismo ritmo que se aumenta el tráfico. En ese supuesto, el precio de las conexiones *online* se hubiera catapultado el 23%, porcentaje del incremento interanual registrado en el tránsito de datos en los puntos de intercambio de Internet de DE-CIX, según informa esta empresa.

Las mismas fuentes señalan que las más de 3.100 redes conectadas en todo el Planeta intercambiaron el año pasado alrededor de 59 exabytes de datos, frente a los 48 exabytes de 2022. Para entender la dimensión de ese volumen se puede comparar, por ejemplo, con la reproducción de unos 9.800 millones de vídeos de dos horas o al número de bits y bytes generados si cada hombre, mujer y niño del planeta viera más de dos horas de streaming de vídeo. Asimismo, esta cantidad de datos sería similar al espacio de almacenamiento de los smartphones: 59 exabytes representan el almacenamiento de más de 460 millones de dispositivos de 128 gigabytes de memoria.

El 8 de diciembre de 2023 se alcanzó el récord histórico en el centro de interconexión de Frankfurt: las 1.100 redes locales, regionales y globales alcanzaron un máximo de 16,62 Tbit/s de tráfico de datos. De este modo, DE-CIX Frankfurt continúa siendo el mayor punto de intercambio de internet de Europa con un volumen de 40 exabytes de rendimiento de datos en 2023.



ISTOCK

El tráfico de Internet en España se incrementó el año pasado el 44%, según DE-CIX

DE-CIX es el principal operador mundial de Internet Exchange (IX) y ofrece sus servicios de interconexión en cerca de 50 mercados metropolitanos de Europa, África, Norteamérica, Oriente Medio, India y el Sudeste Asiático.

El uso cada vez mayor de aplicaciones basadas en Internet es una

de las razones de ese impulso del tráfico de datos en DE-CIX. Mientras que en 2020 y 2021 las cifras rondaban los 32 exabytes y 38 exabytes respectivamente, en 2023 se registraron 59 exabytes.

Desde DE-CIX explican que los puntos de intercambio de Internet de DE-CIX mantienen el mundo conectado, ya que permite el uso de videoconferencias y servicios de streaming hasta los videojuegos. Estos últimos registraron una demanda especialmente alta a principio y a mediados del año pasado; mientras que las videollamadas vivieron una situación similar a los videojuegos.

Ivo Ivanov, CEO de DE-CIX, explica que “ya sea para usar el correo electrónico, la inteligencia artificial, los productos basados en datos, la internet inmersiva o la transmisión de los mejores momentos deportivos a nivel mundial, las conexiones rápidas y seguras de los puntos de intercambio de Internet de DE-CIX son de vital importancia para nuestra rutina diaria desde un punto de vista digital”. El mismo directivo considera que sus “puntos de intercambio de Internet no solo conectan a personas y a sociedades de todo el mundo, sino que también unen a empresas y economías enteras para hacer negocios”.

A modo de ejemplo, el caudal de datos del DE-CIX de Madrid registró el año pasado picos de 1,54 Tbit/s, con un incremento interanual del 44%. También en horas punta, el tráfico en Nueva York aumentó en torno a un 22% hasta alcanzar los 1,61 Tbit/s, mientras que en el DE-CIX Dallas registró un incremento del 61%. En 2023, el tráfico de datos ascendió a unos 3,1 exabytes en el sur de Europa, mientras que en la India y en Norteamérica se registraron 5,7 y 6,4 exabytes, respectivamente.

La ESA trabaja con la UMA para integrar 5G y 6G con los satélites

Nuevo proyecto de ingeniería para la universidad malagueña

elEconomista.es MADRID.

La Agencia Espacial Europea (ESA) y la Universidad de Málaga (UMA), a través del Instituto de Tecnología e Ingeniería del Software José María Troya Lirero (ITIS), trabajarán de forma conjunta para integrar el 5G y 6G con satélites. Según informa los mismos organismos, se trata del proyecto europeo 6G-Sandbox, en el que colabora el ITIS de la UMA, financiado dentro de la iniciativa europea Smart Network and Services (SNS), con la ambición de proporcionar una plataforma experimental 5G/6G completa al resto de proyectos SNS y al ecosistema 6G europeo.

**50
POR CIENTO**

Es el incremento de las plazas para estudios de Informática en la Universidad de Málaga

Desde la Universidad de Málaga, la actividad se ejecutará a través de 6G-Sandbox, junto con dos proyectos del Plan de Recuperación para crear la Red Victoria, según informa la agencia Europa Press. La plataforma de experimentación para redes móviles 5G y 6G denominada Red Victoria (Victoria Network), gestionada por el grupo MORSE en el Instituto de Tecnología e Ingeniería del Software de la Universidad de Málaga, cubre parte del campus de Teatinos y tiene conexiones con diferentes zonas de la provincia de Málaga gracias a acuerdos con Telefónica y Ayuntamiento de la capital de la Costa del Sol.

El 53% de los clientes recela al compartir datos con la banca

Aumenta la percepción de riesgo el 29% según el informe de The Cocktail

elEconomista.es MADRID.

El 53% de la población española le preocupa compartir información personal con las entidades financieras, según se desprende del informe de banca de The Cocktail.

Además, esta consultora estratégica ha detectado que la percepción sobre la cantidad de datos personales que disponen los bancos ha aumentado un 29% en los últimos años. Las mismas fuentes apuntan que la privacidad de los datos se presenta en el sector bancario no sólo como un gran desafío, sino también como una relevante oportunidad. De esa forma, The Cocktail ha destacado la resistencia de los clientes a compartir datos personales,

en concreto y tal como muestra su último informe de banca, se ha producido una disminución alarmante en la disposición de los españoles a proporcionar información sobre sus productos y movimientos bancarios (que se obtienen gracias a la normativa de PSD2), reduciéndose del 49% en 2017 al actual 25%. Este porcentaje refleja un cambio de tendencia en la ciudadanía, al mismo tiempo que destaca la urgencia de abordar las preocupaciones

sobre la privacidad y construir estrategias de personalización.

El mismo estudio apunta que la diferenciación y la adaptación de las entidades a las necesidades individuales son cruciales, por lo que “se evidencia una significativa resistencia a compartir datos bancarios, con tres de cada cuatro personas reticentes a hacerlo, incluso a otras entidades bancarias”. Este panorama destaca la urgencia de abordar las inquietudes sobre la priva-

cidad para impulsar estrategias que restablezcan la confianza del cliente en este entorno digitalizado y altamente competitivo.

En este contexto, el informe señala que los clientes muestran mayor disposición a compartir datos bancarios cuando las entidades les ofrecen productos personalizados, de esta forma pueden ofrecer mejores servicios adaptados para cada cliente y construir una relación de mayor confianza entre ellos.

Empresas & Finanzas

Un empresario español planta cara a L'Oreal desde Alemania con Cosnova

Javier González fundó y lidera con su mujer el auge del gigante de la cosmética

Javier Romera MADRID.

¿Es posible mantener los mismos precios durante dos décadas? El empresario español Javier González, cofundador y consejero delegado de Cosnova, asegura que sí. González fundó la empresa en el año 2000 en Alemania junto a su mujer, Christina Oster-Daum, y ha conseguido que se convierta en un gigante de la cosmética y el maquillaje, con marcas como *Essence* o *Catrice*.

“Hemos logrado contener los costes y combatir la inflación. Levamos 20 años sin subir los precios. Solo en 2022 hubo una pequeña subida en Alemania, Austria y Holanda, pero durante los otros años recientes de alta inflación se han seguido manteniendo”, asegura de forma contundente.

Crecimientos

Gracias a ello, la empresa ha conseguido un crecimiento el año pasado de más del 30% por segundo año consecutivo, hasta alcanzar en 2023 una facturación neta de 817 millones de euros. Según González, “la base de nuestro éxito radica en el compromiso de ofrecer productos innovadores de alta calidad cosmética a precios accesibles para todos, en mantenerlos en un momento de subidas e inflación alta”.

De hecho, gracias a marcas como *Essence* la empresa se ha convertido en la segunda en volumen del sector a nivel mundial, por detrás

solo de L'Oreal, y la sexta en valor. “El consumo en la cosmética y el maquillaje está creciendo, lo que ocurre es que se busca ahorrar con alternativas más económicas”.

Capacidad logística

El fuerte crecimiento de la compañía en los últimos años ha venido acompañado además de un notable aumento de la demanda, lo que provocó atascos temporales en la cadena de suministro en 2023. “Abordamos estos desafíos a tra-

La compañía lleva 20 años sin subir los precios y logra crecimientos anuales del 30%

vés de iniciativas estratégicas, que incluyen invertir continuamente en las capacidades de nuestros proveedores”, explica González. Actualmente, la empresa tiene en Europa el 90% de la producción, quedando otro 10% en Asia. “Producimos en distintos países... En Alemania, Italia o Polonia”, asegura el directivo.

Del mismo modo, además, la empresa está reforzando sus capacidades logísticas, con un plan de expansión de su almacén en los próximos años. El consejero delegado de la compañía explica que “sobre



Cosnova es propietario de la marca *Essence*. EE

esta base, y con el objetivo de alcanzar el liderazgo, Cosnova no solo ha aumentado su cuota de mercado en todas las regiones del mundo, tanto en tiendas físicas como en plataformas de comercio electrónico, sino que también hemos ampliado nuestra presencia minorista y reforzado los canales de distribución en casi 90 países”.

Tasas de crecimiento

En Europa el grupo ha alcanzado así tasas de crecimiento del 38%, que en el caso español se eleva incluso hasta el 44%. “En España hemos conseguido ampliar considerablemente nuestra posición de mercado”, explica el máximo responsable de la compañía junto a su mujer, Oster-Daum.

El grupo ha puesto ahora el foco también en los mercados emergentes, como parte de su estrategia a nivel global. La meta que se persigue así es desarrollar los mercados

El grupo es segundo en volumen con 'Essence' solo por detrás de la francesa L'Oreal

en crecimiento de América Latina, Oriente Medio, Asia y África. Más allá en cualquier caso de los precios, uno de los grandes secretos de Cosnova radica también en la apuesta por la innovación. “Invertimos continuamente en I+D, aunque es verdad también que en nuestro sector, el del maquillaje, no se producen grandes revoluciones, hay distintas evoluciones de los productos en el mercado, pero de los mismos que ya existían hace 40 o 50 años”, asegura Javier González. El grupo mira ahora hacia el umbral de los mil millones en facturación.

Telepizza nombra hoy un nuevo consejo tras salir KKR

Rafael Herrero asume el cargo de nuevo consejero delegado de la compañía

Javier Romera MADRID.

Food Delivery Brands, la empresa propietaria de Telepizza, dará por concluida hoy su reestructuración con el nombramiento del nuevo consejo de administración tras la toma de control por parte de los acreedores y la salida de KKR como accionista mayoritario. Julián Díaz, que fue consejero de Dufry entre los años 2004 y 2022, es el nuevo presidente, aunque sin funciones ejecutivas. Asimismo, después de más de tres meses de bús-

queda tras la salida de Jacobo Celler a finales de septiembre, la empresa ha aprobado también el nombramiento como consejero delegado de Rafael Herrero, exdirector general de Alsea, la dueña de Vips y Foster's Hollywood, hasta el año 2020 en España.

Los bonistas del grupo, liderados por Oak Hill, Blantyre, HIG, Fortress y Treo, lograron ya el respaldo del juzgado de lo Mercantil número 5 de Madrid al plan de reestructuración, por el que capitalizan créditos por un importe de unos 250 millones de euros y se hacen con la práctica totalidad del capital de la compañía.

En la junta se aprobará blindar a los consejeros de la compañía ante posibles responsabilidades civiles. A petición de accionistas que

818,1
MILLONES DE EUROS

El plan del grupo prevé alcanzar este año unos ingresos totales de la cadena de 818,1 millones de euros, con una facturación neta de 340,1 millones y un margen de ebitda del 14,9%. Las ventas totales, incluyendo las franquicias, crecerían durante los próximos tres años un 13,6%, pero se situarían todavía un 40% por debajo de las cifras previstas para el ejercicio 2023. Tras la salida de Latinoamérica, Telepizza se centrará en España, Portugal e Irlanda.

representan más del 5% del capital, la empresa aprobará, en concreto, “la suscripción por la sociedad de cartas de indemnidad para los consejeros”. En la práctica, esto significa que Food Delivery Brands tendría que asumir el coste en el caso de que alguno de los miembros de su consejo fuera sancionado por alguna negligencia.

Fuentes de la empresa explican que “se trata de una práctica muy habitual, especialmente en el mercado anglosajón”. El nombramiento de consejeros implica que los socios ponen en sus manos tanto las decisiones fundamentales en el funcionamiento y gestión de la sociedad como el cumplimiento de los acuerdos que se puedan tomar en Junta. Después de haber recortado 170 puntos de venta franquicia-

dos por Pollo Campero en Guatemala y El Salvador y tras ejecutar el pasado 1 de enero el traspaso de 560 locales de Pizza Hut que tenía en régimen de masterfranquicia en Latinoamérica, tal y como estaba pactado con Yum!, el grupo busca ahora comprador por el negocio que aún le queda en la región, otros 600 locales en Chile, Colombia, Ecuador y México. Telepizza, que llegó a alcanzar en 2022 una red a nivel mundial de 2.368 establecimientos -el año pasado se redujo ya a 2.180- acabará así con tan sólo 1.200 locales. El grupo cerró el primer semestre del último ejercicio con unas pérdidas de 44,6 millones, lo que supone un 55% más respecto al resultado negativo de 28,8 millones de euros registrado en el mismo periodo del año anterior.

España acelera en la financiación de infraestructuras tras un 2023 plano

A&O encabeza el ‘ranking’ de operaciones de ‘project finance’ en el último ejercicio

J. M. MADRID.

El mercado de *project finance* de infraestructuras, que incluye los sectores de energía, transporte o telecomunicaciones, ha arrancado 2024 con una aceleración después de un 2023 en el que el volumen de operaciones se mantuvo plano, con una ligera caída del 1,26%. En concreto, en el último ejercicio se sellaron operaciones de financiación de infraestructuras por un importe de 31.540 millones de dólares (cerca de 29.250 millones de euros al cambio actual), frente a los 31.944,38 millones de dólares (más de 29.620 millones de euros) de 2022, según los datos recabados por Infralogic.

Según Vanessa Cuellas, socia de Allen & Overy (A&O) de Bancario y Financiero especializada en Energía e Infraestructuras, “2024 ha comenzado con una reactivación de la actividad debido fundamentalmente a la aprobación a finales del mes de diciembre del RD 8/2023, que extiende los plazos para cumplir con los hitos regulatorios asociados con el proceso de desarrollo, construcción y puesta en marcha de las plantas de energías renovables, que venía tensionando la viabilidad de un volumen importante de proyectos”.

La experta señala, asimismo, un segundo factor para explicar este positivo arranque en el segmento del *project finance*: el aumento de la liquidez. “Donde veníamos viendo un mercado de deuda liderado mayoritariamente por la banca local, ahora

vemos gran apetito de la banca internacional”, destaca la socia de A&O.

En cuanto al tipo de transacciones que ofrecerá el mercado este año, Cuellas observa “una clara tendencia a la sofisticación de las operaciones”. Así, “se han dejado de lado las operaciones tipo *single asset* para dar paso a financiaciones de portfolio o tipo plataforma, en gran medida debido al gran número de proyectos en el *pipeline* y la necesidad de generar estructuras más eficientes”, explica.

Mientras, por el lado de los inver-

En 2023 se sellaron financiaciones en España por 29.620 millones de euros, el 1,26% menos

sos, “seguimos viendo un gran empuje de los grandes desarrolladores locales, que han conseguido desarrollar portfolios de gran tamaño en los últimos años, las grandes *utilities* y también de fondos de inversión internacionales que han identificado claramente las renovables en España como un objetivo de inversión”, asegura Cuellas en declaraciones a este diario.

De los 31.540 millones de dólares de *project finance* de 2023, la financiación de M&A (fusiones y adquisiciones) copó 13.920 millones de dólares, con un descenso del 15,8% con

Ranking de asesores legales de ‘project finance’

En millones de dólares

2022	2023	Asesora	Valor	Nº de operaciones
3.	1.	A&O	8.572	9
21.	2.	Simpson Thacher & Bartlett	6.669	3
15.	3.	Latham & Watkins	6.652	6
1.	4.	Clifford Chance	6.423	27
12.	5.	Freshfields Burckhaus Deringer	5.406	2
-	6.	Debevoise & Plimpton	4.800	1
5.	7.	Uría Menéndez	4.632	14
2.	8.	Linklaters	3.922	10
10.	9.	Cuatrecasas	3.919	26
6.	10.	Watson Farley & Williams	3.783	37
-	11.	KPMG	3.097	3
9.	12.	CMS	2.918	3
7.	13.	Garrigues Abogados	2.471	23
14.	14.	Pérez-Llorca	1.995	9
-	15.	Clayton Utz	1.869	1
20.	16.	Gómez-Acebo & Pombo	1.528	19
-	17.	Davis Polk & Wardwell	1.049	1
-	18.	Ropes & Gray	1.049	1
22.	19.	DLA Piper	897	4
8.	20.	White & Case	835	2

Fuente: Infralogic.

elEconomista.es

respecto a los 16.540 millones de dólares de 2022. Mientras, la financiación de *greenfield* alcanzó los 7.810 millones de dólares, un 0,43% más que los 7.776 millones de dólares del año anterior. Las refinanciaciones, por su parte, se limitaron a 7.220 millones de dólares, un 4,1% menos que

los 7.530 millones de dólares del ejercicio precedente. Y, por último, otro tipo de financiaciones sumaron 2.610 millones de dólares, un 114,38% más.

A&O se erigió en una de las firmas de asesoramiento legal más activas en *project finance* en España en 2023. De hecho, se encaramó al primer

puesto entre los asesores legales de operaciones de financiación de infraestructuras en el mercado español, de acuerdo con el *ranking* elaborado por Infralogic.

En concreto, A&O participó en nueve procesos por un importe conjunto de 8.572 millones de dólares (7.950 millones de euros), que incluyen las financiaciones de las operaciones de M&A, además de las financiaciones de proyectos y de refinanciaciones. Esta cifra supera los 6.902 millones de dólares (6.400 millones de euros) que registró en 2022, cuando se situó en el tercer puesto.

Entre las operaciones que asesoró figuran las ventas del negocio de *upstream* de Repsol, por 4.800 millones, de Noatum, por 720 millones, de Abengoa, por 619 millones, y de Bruc Energy Hefesto, por 575 millones, una transacción, esta última que ha recibido uno de los premios de PFI. También participó en la refinanciación de Borealis, por 536 millo-

A&O, Simpson Thacher y Latham, asesores de Repsol para el ‘upstream’, copan el podio

nes, la del 25% de Omers en Exolum, por el mismo importe, la de Parkia, por 404 millones, o la de Adamo, por 382 millones.

Tras A&O, la clasificación de Infralogic colocan en el segundo escalón a Simpson Thacher & Bartlett (sube desde 21º), con 6.669 millones de dólares en tres operaciones y en el tercero a Latham & Watkins (España desde el 15º), con seis proyectos por 6.652 millones. Ambas participaron igualmente en la venta del *upstream* de Repsol. Clifford Chance baja del primero al cuarto puesto, con 6.423 millones de dólares.

KPMG lidera el asesoramiento de ‘due diligence’ en España

Asesora un total de 140 operaciones, como la compra de Wind1000 por parte de Fairwind

C. R. MADRID.

KPMG terminó 2023 al frente del ranking de asesoramiento en *due diligence* en España. Así lo acredita TTR Data en su clasificación anual de asesores financieros para el mercado nacional, en el que concreta que el equipo de *Transaction Services* de la consultora ha asesorado un total de 140 operaciones. Se sitúa de esta forma por delante de PwC, EY y Deloitte.

La compañía destaca en este sentido algunas de las últimas opera-

ciones asesoradas que le han llevado a ocupar la clasificación más alta de la tabla. Destacan en este sentido la adquisición de Wind1000 por parte de Fairwind, propiedad del fondo Triton Partners, y el vendor *due diligence* de Clínicas Eugén y HT Médica.

“A pesar de la complejidad del entorno macroeconómico y la incertidumbre que ha marcado el 2023, desde KPMG hemos tenido la oportunidad asesorar algunas de las transacciones más relevantes del año y seguir ofreciendo calidad diferencial a nuestros clientes, posicionando a nuestro equipo de *Deal Advisory* como asesor de referencia en *due diligence* en el mercado”, concluye Jaime Muñoz, socio responsable de *Transaction Services* de KPMG en España.



Jaime Muñoz, socio de KPMG. EE

El área de *Deal Advisory* de KPMG en España en 2023 también ha incrementado sus ingresos en el periodo analizado. Lo ha hecho un 8%, hasta situarse en los 95 millones de euros. La cifra “destaca en un contexto marcado por la incertidumbre, los bajos volúmenes de actividad en el mercado y la ralentización en el cierre de operaciones”.

Por otro lado, el área de *Deal Advisory* ha cerrado el año con la incorporación de 125 profesionales en todas sus áreas. Todos ellos forman parte de un equipo de más de 500 trabajadores liderado por Noelle Cajigas, que incluye grandes expertos en M&A, *due diligence* en todos sus ámbitos, estrategia y creación de valor, y estructuración de deuda.

El equipo de *Deal Advisory* ha participado en operaciones como la venta de Planasa por parte de Cinven a EW Group, que ascendió a aproximadamente 900 millones de euros. El grupo alemán se impuso al fondo galo PAI Partners y el estadounidense Bain Capital.

Otras transacciones relacionadas fueron la compra del Hospital de Fátima de Sevilla por parte de Macquarie a través de Viamed Salud, por un lado, y la compra del 25% de FCC Servicios Medioambiente por parte del fondo canadiense CPPIB.

Por el lado de las refinanciaciones, KPMG destaca el asesoramiento a la compañía cárnica Incarlopsa, que tuvo que hacer frente a la refinanciación de su deuda el pasado verano.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Toma las mejores decisiones económicas



Recibe, durante un año, la edición impresa de elEconomista.es. Y además, **gratis, una tarjeta regalo con 100€ de El Corte Inglés** para comprar en sus tiendas o web.

Incluye envío del diario impreso a tu empresa o domicilio y el acceso total a la edición PDF, hemeroteca, todas las revistas digitales y newsletters.

Suscripción
anual

399 €

~~antes 516 €~~

(Tarjeta incluida)



Suscríbete en: www.eleconomista.es/suscripciones/edicion-impresa.php o llámanos al teléfono: **91 138 33 86**

elEconomista.es líderes de audiencia en información económica

Fátima Gómez Sota Profesora titular de Sociología de la UE. Experta en Innovación socio-organizacional

“Las empresas deben ser capaces de crear entornos de trabajo excelentes”

elEconomista.es MADRID.

La gestión de personal es una columna vertebral crucial para el éxito de cualquier empresa. A este respecto, en un mundo empresarial en el que la dinámica laboral evoluciona constantemente, la capacitación de los profesionales encargados de gestionar los recursos humanos es más importante que nunca. Y es que no sólo se trata de supervisar las tareas diarias, sino que buena ejecución abarca la capacidad de liderar y motivar a los equipos, fomentar un ambiente laboral saludable y maximizar el rendimiento individual y colectivo.

En este sentido, la gestión de personal tiene múltiples caras, desde la selección y contratación de talento hasta la gestión del rendimiento, el desarrollo profesional, y la resolución de conflictos laborales. En este contexto, los profesionales de este campo deben ser hábiles a la hora de adaptarse a las nuevas tendencias, integrando la tecnología de manera efectiva y liderando con empatía. Para lograrlo, los cursos de gestión de personal se presentan como herramientas cruciales para desarrollar habilidades clave y enfrentar los desafíos cambiantes del entorno laboral actual.

Por ello, *elEconomista.es*, junto a la Universidad Europea, ha lanzado el curso *Estrategia de gestión de personas*, centrado en la dirección, gestión y liderazgo de equipos, tanto locales como remotos, incluyendo la interculturalidad como un aspecto a tener en cuenta. Precisamente, el trabajo en remoto ha generado una necesidad para los perfiles que actualmente trabajan en el campo de los recursos humanos, los cuales necesitan poder identificar y gestionar estas situaciones.

Fátima Gómez Sota, profesora titular de Sociología de la Universidad Europea y experta en Innovación socio-organizacional, explica la importancia de contar con los conocimientos necesarios a la hora de gestionar equipos y cómo pueden las empresas retener el talento.

De cara a la trayectoria profesional, ¿un curso como el que ofrece la Universidad Europea puede ser diferenciador?

Este curso marca la diferencia entre los profesionales por los conocimientos adaptados a las nuevas realidades: gestionar equipos de trabajo, tanto presenciales como en remoto, y manejar equipos interculturales y diversos.



EE.

Formación: “Este curso marca la diferencia por los conocimientos adaptados a las nuevas realidades”

Retos: “Atraer el talento, retenerlo, ofrecer condiciones competitivas o gestionar la flexibilidad laboral”

Liderazgo: “Hay que tener una visión integradora e innovadora de las organizaciones y de las personas”

¿Qué habilidades puede desarrollar un profesional que lleva a cabo este tipo de formación?

Hay una serie de competencias personales que deben desarrollarse para gestionar de forma adecuada el talento. En estos cursos se trabajan de forma práctica la mayoría de ellas. Por lo tanto, la combinación entre conocimientos actualizados y un aprendizaje experiencial enfocado en las competencias marca la diferencia.

¿Saben las empresas gestionar el talento?

La gestión del talento es uno de los grandes retos de las empresas en los entornos actuales. Y aunque cada vez más, especialmente tras la pandemia de la COVID-19, las organizaciones son conscientes de la necesidad de gestionar adecuadamente el talento, muchas empresas tienen que (re)adaptarse, acorde con los entornos VUCA y Bani (B de frágil, A de ansiedad, N de no lineal e I de incomprensible) y aprender a gestionar el talento con una nueva mirada.

¿Cuáles son los principales retos en este ámbito?

El primero ser capaces de atraer el talento, por lo tanto, diseñar procesos de reclutamiento y selección que realmente respondan a ese objetivo. Y una vez que se encuentra el talento hay que retenerlo. En segundo lugar, se debe comprometer a las personas, para lo que es preciso trabajar aspectos como la cultura organizacional innovadora, basada en el compromiso, el trabajo en equipo, el disfrute, los retos y el bienestar. Las empresas deben ser capaces de crear entornos de trabajo excelentes, donde el talento pueda crecer y desarrollarse.

Ofrecer salarios y condiciones laborales competitivas, gestionar la flexibilidad laboral (entorno híbridos) y los cambios en procesos derivados de la implementación de la inteligencia artificial, son otros de los retos a los que deberán enfrentarse.

¿Cualquier persona puede aprender a gestionar los recursos humanos o hay que tener ciertas cuali-

dades previas?

La gestión de Recursos Humanos, como todas las áreas, puede aprenderse, pero es preciso tener un interés real por las personas y su bienestar. En una época donde parece predominar la IA, para una buena gestión de RRHH, se hace cada vez más necesario una alta inteligencia emocional: la empatía, la escucha activa, las habilidades comunicativas y sociales, la capacidad de negociación o la gestión del estrés son algunas de las habilidades precisas. Asimismo, cualidades como la humildad y la responsabilidad son muy necesarias para gestionar personas.

¿Qué debe tener un profesional para ser un buen líder?

Además de las cualidades que hemos mencionado, debe tener una visión integradora e innovadora de las organizaciones y de las personas. Un alto manejo de la comunicación efectiva, ser un persona empática y cercana. Finalmente, debe ejercer un liderazgo colaborativo e intergeneracional.

Bolsa & Inversión

Ibercaja gestiona tres de los cuatro planes de empresa más rentables

Logra más de un 10% para sus empleados, los del Banco de España y para el Gobierno de Aragón

Al margen de los 25 más grandes por patrimonio, siete productos se revalorizan más de un 20%

Cristina García MADRID.

Entre los mayores planes de pensiones de empleo, que las grandes compañías ofrecen a sus trabajadores, destacan cuatro por conseguir rentabilidades superiores al 10% en los últimos doce meses, según las estadísticas que publica Inverco, con datos a cierre de 2023. Las riendas de tres de ellos (su gestión) las lleva la gestora de Ibercaja, que además de gestionar el plan de pensiones de sus propios trabajadores también se encarga de otros planes, como el del Banco de España o el de la diputación general de Aragón –también gestiona el de Endesa, pero éste no se encuentra entre los más rentables–.

Los tres productos a su cargo suman una rentabilidad que se mueve entre el 10% y el 11%, frente al 7,7% que obtienen los más de 1.200 planes de pensiones de empleo que ofrecen dato de rentabilidad a doce meses. Lo que sí conviene tener en cuenta es que cada fondo aplica una política de inversión distinta, por lo que la comparativa de rentabilidades no es homogénea en muchos casos.

No es la primera vez que el plan de pensiones del Banco de España y el de Ibercaja se colocan en cabeza, entre los 25 de mayor tamaño. En junio ya eran los primeros. El plan de los empleados de Ibercaja obtiene una rentabilidad del 10,98%, frente al 10,08% que consigue la plantilla del Banco Santander –el segundo más rentable dentro del sector bancario–.

Detrás de estos se encuentran, por orden de mayor a menor rentabilidad en el último año, el de los empleados de Unicaja, Abanca, CaixaBank, BBVA y Banco Sabadell, que ocupa la penúltima posición entre los 25 mayores, con una rentabilidad del 5,37% en el último año. El más grande de todos es el de CaixaBank, que concentra más de 8.200 millones de euros en activos bajo gestión, frente a los 3.000 millones del segundo plan más grande, el de Endesa, y reúne a más de 53.000 partícipes.

Dentro del colectivo de las eléctricas, el plan de Naturgy, gestionado por Vidacaixa, bate al de Endesa en el plazo de un año. El de los primeros subió un 7,68% en 2023 frente al 7,45% que avanzó el de los segundos. En el caso del de Iberdrola, hay que tener en cuenta que desde el segundo trimestre

Los productos más grandes se revalorizan de media del 7,44%

Los 25 planes de pensiones de empresas más grandes por patrimonio

Plan de los trabajadores de...	Gestora	Partícipes	Patrimonio (mill. €)	Rentabilidad 1 año* (%)
Banco de España	Ibercaja Pensión	4.086	339	11,01
Ibercaja	Ibercaja Pensión	5.578	681	10,98
Santander	Santander Pensión	32.725	1.002	10,08
Diputación general de Aragón	Ibercaja Pensión	20.277	242	10,03
Mapfre	Mapfre Pensión	12.195	531	8,28
Funcionarios de la Generalitat	Vidacaixa	331.277	379	8,14
Telefónica Móviles España	Fonditel	5.175	350	8,08
Unicaja	Unicorp Vida	3.956	267	7,89
Naturgy	Vidacaixa	7.382	524	7,68
Nestlé	Vidacaixa	4.237	380	7,64
Endesa	Ibercaja Pensión	12.789	3.055	7,45
Abanca	Abanca	6.883	270	7,45
Repsol Petroleo	BBVA	4.069	278	7,16
Repsol	BBVA	3.122	191	7,16
Funcionarios del Estado	BBVA	499.418	566	6,92
CaixaBank	Vidacaixa	53.155	8.280	6,75
BBVA	BBVA	29.017	2.155	6,56
Central Nuclear Ascó Vandellós	BBVA	974	392	6,5
Iberdrola 3	BBVA Pensiones	244	438	6,49
Telefónica	Fonditel	24.337	2.916	6,35
Cajamar	Cajamar Vida	7.243	189	6,2
Cepsa	Santander Pensión	4.194	211	5,71
Sabadell	Bansabadell Pensiones	23.809	595	5,39
Banco Sabadell	Bansabadell Pensiones	197	192	5,37
Iberdrola 1	BBVA Pensiones	-	316	4,74

Nota. El plan de pensiones de Iberdrola se divide en tres subplanes, dos de ellos están entre los 25 mayores
* A cierre de 2023.

Fuente: Inverco.

elEconomista.es

El plan de pensiones de los funcionarios gana un 7%

El plan de pensiones de empleo con más partícipes es el de los Funcionarios del Estado, con cerca de 500.000 y unos 560 millones de euros en activos bajo gestión, frente a los más de 8.000 millones que concentra el más grande, el de los trabajadores de CaixaBank. Este vehículo de ahorro complementario a la pensión pública no incorpora nuevas aportaciones de las Entidades Públicas en beneficio

500.000

PARTÍCIPES
Es el número de partícipes del plan de pensiones de los Funcionarios del Estado.

de los trabajadores de la Administración desde 2011, cuando hace ya más de una década se suspendieron, en plena crisis. En el último año, este plan de pensiones, gestionado por BBVA, ha obtenido una rentabilidad cercana al 7% (del 6,92%).

de 2022 la compañía cuenta con un nuevo modelo de gestión, basado en el ciclo de vida, que ajusta el riesgo de la cartera a medida que se acerca la fecha de la jubilación. A raíz de ese cambio incorporaron la multigestión, de modo que BBVA gestiona los activos monetarios y la renta fija, mientras que Mutuactivos se ocupa de la renta variable y los activos alternativos. Esto supone, en la práctica, la existencia de tres subplanes (empleados de Iberdrola 1, 2 y 3).

El 1 y el 3 se colocan entre los grandes en cuanto a activos bajo gestión. El primero avanza un 4,74% en los últimos doce meses y el segundo, Iberdrola 3, un 6,49%. En el caso del subplan 2, al que están

adscritos los partícipes y partícipes en suspenso por subcolectivos de edad hasta la edad de 60 años, que no está entre los 25 mayores, gana un 12,02%.

En cambio, entre petroleras, el de los empleados de Repsol, gestionado por BBVA, ganó más que el de los de Cepsa, que está en manos de Santander Pensiones (ver gráfico).

Un buen año, en general

El mercado fue benévolo en 2023, a pesar de los escollos a los que se enfrentó. Por el lado de la bolsa muchos índices terminaron con rentabilidades de doble dígito. En cambio, los bonos salvaron el *partido* a última hora. Sus precios se vieron presionados hasta octubre. Ese mes el mercado empezó a des-

Bestinver consigue rentabilidades del 20% en cinco planes, que no están entre los grandes

contar agresivas bajadas de tipos de interés en 2024, y las compras regresaron con fuerza. Ese caldo de cultivo permitió que sólo tres planes de pensiones de empleo, de los más de 1.200 que ofrecen dato de rentabilidad a un año, cerrasen con pérdidas

Más allá de los veinticinco mayores por patrimonio, siete de estos planes se apuntan rentabilidades de doble dígito en el último año. El producto que más se ha revalorizado en este periodo pertenece a los trabajadores del grupo Astrazeneca, gestionado por Santander, que se ha revalorizado un 22,9%. En segundo lugar figura el de los empleados de la consultora inmobiliaria CBRE, que suma otro 22,46% en los últimos doce meses con Mutuactivos al frente.

Los otros cinco planes de pensiones de empleo que logran rentabilidades superiores al 20% están gestionados por Bestinver, la gestora propiedad de Acciona, que además de ocuparse del plan de pensiones de sus propios empleados también tiene a su cargo el de los trabajadores de la agencia de calificación Fitch, el de la británica Ove Arup Partners, el de Lombard Odier o el de Thales.

Mirenchu del Valle Presidenta de Unespa

“Volveremos a plantear un régimen transitorio para los planes de empleo”

Ángel Alonso MADRID.

Mirenchu del Valle es la nueva presidenta de Unespa desde el año pasado, pero conoce los entresijos del mundo del seguro como pocas personas porque fue la secretaria general de la organización en los últimos treinta años, por lo que ha participado en todo el proceso de adaptación del sector. Ha accedido al cargo en un momento de cambio, tanto en el ministerio de la Seguridad Social, tras las elecciones del pasado mes de julio, como con las próximas elecciones al Parlamento Europeo. Dos centros de poder con los que habrá que negociar aspectos importantes para la industria de inversión, como la posibilidad de crear un régimen transitorio para los planes de empleo o la tramitación de la *Retail Investment Strategy* (RIS) en Bruselas.

La normalización de tipos permitió un ingreso por primas de 76.463 millones de euros el año pasado, un 18% más. ¿Se va a poder mantener este ritmo si entramos en una previsible fase de rebaja de tipos a partir del segundo semestre?

Es una buena noticia que hayamos vuelto a crecimientos de doble dígito, que no son muy normales en la evolución del seguro, porque para encontrar una cifra parecida tendríamos que irnos a 1999, con la finalización del proceso de externalización de los compromisos por pensiones. Pero ese crecimiento es una buena noticia por la relevancia que tiene el seguro para las personas y las empresas, con un claro protagonista que es el seguro de vida. Es difícil decir cuáles podrán ser los crecimientos de 2024, pero el sector seguirá poniendo en el mercado productos para intentar cubrir las necesidades de la sociedad.

¿Pero las rentabilidades ya serán menores de lo que han sido hasta ahora?

La subida de tipos de interés ha permitido poner nuevamente en el mercado productos altamente demandados por los ahorradores españoles que, en una enorme proporción, priman seguridad por rentabilidad. Y las aseguradoras, si los tipos de interés acompañan, pondrán en el mercado productos garantizados y *unit linked*, que también se han comportado muy bien el año pasado, aupados por la buena marcha de los mercados. Seguiremos viendo cómo mantenemos esa dualidad de productos que responde al distinto tipo de ahorrador que tenemos en el mercado.



ALBERTO MARTÍN

Un segmento donde compiten las aseguradoras con las firmas de gestión de activos son los planes de pensiones. ¿Cómo valoran el proceso de trasvase de los planes individuales a los de empleo con la reducción de las aportaciones?

Tenemos dos sentimientos. Uno positivo, porque desde la industria aseguradora veníamos demandando desde hacía mucho tiempo una apuesta por el desarrollo del segundo pilar, que es algo que nos diferencia del resto de países de nuestro entorno. Y, en ese sentido, que se hayan puesto en marcha las bases para potenciar su desarrollo es algo que acogemos de manera muy favorable, y tenemos mucha esperanza en su desarrollo. Pero esto queda en manos de la negociación colectiva y todos los procesos de este tipo llevan su tiempo. Y ver los frutos de las medidas que se han adoptado nos va a llevar varios años. Por eso desde la industria demandábamos que pudieran establecerse pasarelas o sistemas transitorios que permitieran a los trabajadores de aquellos sectores que hoy todavía no tienen planes

de pensiones simplificados realizar aportaciones por encima de los límites para los planes individuales, con el objetivo de que ese ahorro complementario se trasvase al plan de empleo sectorial, una vez que se ponga en marcha para ese sector en concreto. Y desde luego el ahorro en planes individuales tiene que potenciarse. Habría que implantar límites más elevados de los que disponemos ahora y más en línea con los límites que siguen vigentes en los territorios forales, que permiten hacer aportaciones hasta los 5.000 euros. Ese ahorro constituido sería en beneficio de los ciudadanos, pero también de la economía de nuestro país, porque estaremos invirtiendo en muchos casos en deuda pública para financiar políticas públicas, lo que genera un círculo virtuoso.

¿Ese régimen transitorio ya se planteó con José Luis Escrivá?
Sí, se planteó esa posibilidad.

Y con el cambio de responsable en el ministerio, ¿qué recepción han tenido a esta propuesta?

Volveremos a retomar el contacto y poner esta cuestión encima de la mesa de nuevo, porque pensamos que va en beneficio del ciudadano y de la economía española.

¿Tienen hecho algún cálculo de cuánto tiempo tendría que estar vigente ese régimen transitorio?

En su momento hablábamos de cinco años, pero depende de cada convenio sectorial. Justo antes de la reforma de Escrivá había convenios recién aprobados, con lo cual la negociación no se volvería a abrir hasta pasados cuatro años... Hay un montón de convenios ahora en vigor, hay que esperar a su vencimiento y que se inicie la negociación, e incorporar en ese proceso ese instrumento. Pero es verdad que hay trabajadores que en estos momentos tienen limitada su capacidad de ahorro a 1.500 euros y están a la espera de que estas cuestiones se puedan incorporar en la negociación colectiva. Y nos parecía que un régimen de transición era una forma de seguir incentivando ese ahorro finalista que luego se trasladaría a ese instrumento del se-

Segundo pilar:
“Desde el sector asegurador hace tiempo que demandamos su desarrollo”

Límites:
“Hay que elevarlos al nivel de los territorios forales en los planes individuales”

Comisiones:
“Hay que poner el foco en las necesidades de los ahorradores, con asesoramiento”

gundo pilar. Pero en el interin, mientras se constituyen, se sigue generando masa de ahorro, que es el elemento más positivo de la propuesta.

Otro tema que puede afectar al sector es el RIS, que con las elecciones europeas no se sabe si podrá salir adelante.

Está en trámite parlamentario y se tienen que cumplir los plazos y ver la propuesta final. Es un proyecto relevante a nivel europeo que pretende una mayor participación de los consumidores en el mercado de capitales. Con ese objetivo estamos de acuerdo, pero es fundamental fomentar el asesoramiento para que los clientes tengan el producto que mejor se ajusta a sus necesidades. El foco parece estar muy puesto en las comisiones, y para nosotros tienen que estar en que el producto sea el que mejor se adecúa a las necesidades del ahorrador. Muchas veces hablamos de productos más sencillos, pero a lo mejor la necesidad del cliente lleva a un producto más sofisticado. Afecta a *unit linked* y otros productos aseguradores españoles que tienen garantías, pero que el rescate se hace a valor de mercado. Y ese es el elemento para nosotros diferencial. Muchas veces son productos más cercanos a la previsión complementaria de la pensión y que, por regla general este tipo de productos están excluidos.

Bolsa & Inversión **Ecotrader**

Renta variable

Los chips baten expectativas

Qualcomm informó de resultados del primer trimestre fiscal superando las expectativas de los analistas, con un aumento del 16% en las ventas de chips para teléfonos móviles en comparación con el año anterior. El beneficio por acción fue de 2,75 dólares frente a los 2,37 dólares esperados. A pesar de la menor de-

manda global en el mercado de *smartphones* en los últimos dos años, el CEO, Cristiano Amon, ha liderado los esfuerzos de la compañía para diversificar su tecnología de chips en mercados más allá de los teléfonos móviles, incluyendo PC, automóviles y auriculares de realidad virtual.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)		Rentabilidad	Volatilidad
Amundi Fds US Pioneer A EUR C		20,96	11,88
Amundi IS S&P 500 ESG Index AE Acc		22,96	8,91
Vontobel mtx Sust EmMkts Ldrs H EUR		-11,9	17,13
DPAM B Equities Eur Sust B € Cap		6,87	11,52

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

Bolsas

ÍNDICES		VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35		1,46	9,24	10,34	3,94
Cac40		-0,30	6,21	12,73	3,11
Dax Xetra		-0,16	9,19	11,74	3,24
Dow Jones		0,95	12,97	18,23	1,88
CSI 300		-4,63	-23,23	9,95	2,93
Bovespa		-1,63	15,19	7,95	6,52
Nikkei 225		1,14	31,44	22,01	1,77

Renta fija

Relajación en los bonos tras la Fed

La Reserva Federal mantuvo los tipos sin cambios en 5,25-5,50%, aunque advirtió que no espera apropiado realizar recortes hasta ganar mayor confianza en que la inflación converja de manera sostenible al 2%, lo que sugiere que una reducción en marzo es improbable. La economía, resistente tras unas políticas restric-

tivas para reducir drásticamente la inflación, muestra un crecimiento saludable y desaceleración en los precios. La reacción de los bonos del Tesoro estadounidense fue positiva a esta noticia, ya que el mercado parecía estar ignorando las señales de Powell de no cambiar su posición. El bono a 10 ha llegado a bajar del 3,9%.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)		Rentabilidad	Volatilidad
Mutufondo A FI		5,26	2,74
Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR		3,38	3,53
MS INVF Euro Strategic Bond A		4,85	6,01
T. Rowe Price Glb Aggt Bd Q EUR		-1,29	4,87

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

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	2,83	3,17	3,84
Alemania	3,58	2,56	2,24	2,44
Reino Unido	5,23	4,42	3,91	4,54
EEUU	5,25	4,37	4,04	4,24
Japón	-0,17	0,09	0,67	1,76
Brasil	-	9,73	10,61	-

Materias primas

EEUU exporta un récord de gas natural

En 2023 las empresas estadounidenses exportaron una cantidad récord de gas natural licuado (GNL), hasta alcanzar los 140,9 millones de toneladas, un aumento del 53% respecto a 2022. Esto ha contribuido a mantener el suministro global, mitigando el impacto de la guerra de Ucrania. Europa (71%) y Asia (24%) fue-

ron los principales destinos de estas exportaciones. La UE es el tercer mayor consumidor de energía del mundo y el mayor importador, con reservas escasas, a todas luces una posición enormemente vulnerable. En enero, el gas natural en Europa sufrió una caída del 6,42% en su cotización en los contratos de futuros.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)		Rentabilidad	Volatilidad
Carmignac Pf Climate Transitt A EUR Acc		-3,79	10,32
Guinness Sustainable Energy C EUR Acc		-18,76	22,03
CT (Lux) Enhanced Cmdts AEH		-9,32	11,84
Ofi Invest Precious Metals R		-12,36	17,53

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

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	77,48	-7,27	-5,71
Petróleo WTI	72,49	-7,08	-4,47
Oro	2.033,10	0,78	6,10
Cobre	383,35	-0,48	-6,29
Níquel	16.032,00	-2,98	-44,94
Aluminio	2.217,50	0,02	-14,79
Cacao	443,75	-0,56	-34,28
Trigo	1.196,75	-1,03	-22,00

Gestión alternativa

El reto de retener a los inversores

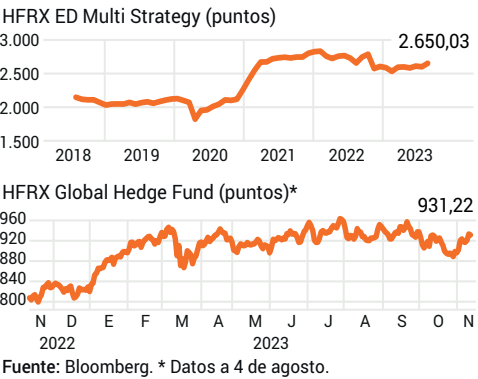
Los fondos de cobertura a nivel global se enfrentan a la presión de buscar mayores rendimientos ante la intensa subida de las bolsas y los rendimientos elevados en bonos, según fuentes citadas por *Reuters*. En 2023, los inversores retiraron 75.000 millones de dólares netos de dichas estrategias, y las asignaciones a esta indus-

tria han sufrido una desaceleración, según datos de Nasdaq eVestment. Estas salidas se suman a los 112.000 millones que abandonaron los fondos de cobertura en 2022. Esto presenta desafíos adicionales para la industria, que compite por retener a inversores en un entorno de volatilidad y rendimientos altos en bonos.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)		Rentabilidad	Volatilidad
Renta 4 Pegasus R FI		4,78	3,61
CT (Lux) Credit Opps 1E		1,35	3,47
Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap		3,98	1,93
Dunas Valor Prudente I FI		5,33	0,81

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



Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/24	JUN/24	2025	2026
Euro-Dólar  	1,08	1,09	1,10	1,15	1,17
Euro-Libra  	0,85	0,86	0,87	0,87	0,87
Euro-Yen  	160,11	156,50	156,00	150,00	146,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/24	JUN/24	2025	2026
Euro-Franco Suizo  	0,93	0,95	0,97	1,02	1,01
Libra-Dólar  	1,30	1,32	1,27	1,32	1,35
Dólar-Yen  	148,29	143,00	140,00	130,00	125,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/24	JUN/24	2025	2026
Dólar-Yuan  	7,19	7,15	7,10	6,80	6,70
Dólar-Real Brasileño  	4,97	4,97	4,94	4,81	4,95
Dólar-Franco Suizo  	0,87	0,87	0,88	0,88	0,86

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.÷DIV 2024 (%)	PER 2024†	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬇️ Acciona	117,55	-0,76	-37,04	-11,82	11.380	4,03	12,86	157,40	C
⬇️ Acciona Energía	23,68	-0,17	-36,72	-15,67	9.127	2,38	14,85	31,27	M
⬇️ Acerinox	9,67	-0,19	-2,36	-9,23	6.616	6,26	6,14	13,55	C
⬆️ ACS	36,86	0,68	32,78	-8,22	17.879	5,50	15,04	34,72	M
⬆️ Aena	164,55	0,34	16,50	0,27	15.335	4,58	17,21	177,84	C
⬆️ Amadeus	64,58	0,12	6,57	-0,46	41.773	1,72	26,65	71,84	M
⬆️ ArcelorMittal	25,71	0,65	-9,66	0,16	4.626	1,67	7,32	30,97	C
⬇️ Banco Sabadell	1,17	-0,04	0,43	5,21	34.185	7,94	5,05	1,55	M
⬆️ Banco Santander	3,88	3,70	12,93	2,62	151.247	5,21	5,59	4,92	C
⬆️ Bankinter	5,62	0,36	-14,45	-2,97	20.741	8,48	5,96	7,77	M
⬆️ BBVA	8,96	3,32	31,83	8,95	118.866	7,10	6,66	9,98	C
⬇️ CaixaBank	3,91	-0,15	-1,66	5,02	96.615	9,84	6,23	5,16	C
⬇️ Cellnex	34,75	-2,42	-6,33	-2,55	45.299	0,17	-	42,45	C
⬇️ Enagás	14,89	-0,30	-12,13	-2,46	9.328	11,44	12,57	16,28	V
⬇️ Endesa	17,97	-0,66	-2,04	-2,65	17.544	5,64	14,31	22,22	M
⬆️ Ferrovial	34,35	0,18	25,69	4,03	32.873	2,12	81,40	36,25	M
⬆️ Fluidra	20,20	1,00	12,28	7,16	6.492	2,60	22,32	20,35	M
⬆️ Grifols	10,26	1,89	-22,69	-33,65	24.747	0,01	22,39	17,94	C
⬇️ Iberdrola	11,05	-0,67	2,93	-6,91	88.210	4,78	14,75	12,48	M
⬆️ Inditex	39,63	0,20	38,36	0,51	59.058	3,65	23,11	39,96	C
⬇️ Indra	16,00	-2,02	39,25	14,29	8.918	1,67	13,27	16,62	C
⬆️ Inm. Colonial	5,42	1,59	-20,95	-17,33	8.398	4,73	17,41	6,63	M
⬆️ IAG	1,72	0,91	-11,27	-3,20	10.571	0,00	3,83	2,44	C
⬇️ Logista	26,04	-0,08	2,68	6,37	3.337	7,40	11,07	29,70	C
➡️ Mapfre	2,03	0,00	10,04	4,37	3.039	7,15	8,56	2,33	M
⬆️ Meliá Hotels	6,27	1,13	-0,48	5,20	1.696	0,00	13,60	7,17	M
⬇️ Merlin Prop.	9,33	-0,05	1,03	-7,31	4.549	4,75	15,49	10,99	C
⬇️ Naturgy	24,34	-1,30	-7,13	-9,85	7.114	5,60	12,09	24,06	V
⬇️ Redeia	15,11	-1,18	-8,51	1,31	13.402	6,55	12,35	16,55	M
⬇️ Repsol	13,53	-2,45	-6,95	0,56	53.751	5,42	3,78	17,12	C
⬇️ Rovi	62,95	-0,63	58,88	4,57	3.091	1,75	20,57	64,51	C
⬆️ Sacyr	3,07	0,13	7,33	-1,66	6.158	4,33	11,06	3,81	C
⬇️ Solaria	13,44	-0,63	-29,67	-27,78	7.413	0,00	15,68	18,52	M
⬇️ Telefónica	3,70	-0,83	4,43	4,67	27.646	8,11	13,12	4,23	M
⬆️ Unicaja	0,89	0,51	-22,37	-0,56	6.244	6,67	8,12	1,29	M

Ibex 35



Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2024 %
Madrid	994,28	0,64	-0,28
París Cac 40	7.592,26	0,05	0,65
Fráncfort Dax 40	16.918,21	0,35	0,99
EuroStoxx 50	4.654,55	0,34	2,94
Stoxx 50	4.206,37	0,06	2,76
Londres Ftse 100	7.615,54	-0,09	-1,52
Nueva York Dow Jones*	38.546,62	0,07	2,27
Nasdaq 100*	17.622,47	1,60	4,73
Standard and Poor's 500*	4.952,10	0,94	3,82

Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Banco Santander	151.247.100	128.902.700
BBVA	118.865.600	100.527.400
CaixaBank	96.615.310	40.369.180
Iberdrola	88.209.790	118.228.700
Inditex	59.057.820	97.217.240
Repsol	53.751.210	68.302.100

Los mejores

	VAR. %
Grupo Ezentis	16,06
Squirrel Media	6,29
Banco Santander	3,70
BBVA	3,32
Airtificial	2,99
Talgo	2,73

Los peores

	VAR. %
Nyesa	-7,41
Urbas	-3,92
Berkeley Energía	-3,92
Repsol	-2,45
Cellnex	-2,42
Renta Corp	-2,33

Los mejores de 2024

	CAMBIO 2024 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€¹	VOLUMEN SESIÓN²	PER 2024³	PER 2025³	PAY OUT⁴	DEUDA/ EBITDA⁵
1 Grupo Ezentis	114,99	0,25	0,09	89	4.808	-	-	-	-
2 Sanjose	17,63	4,86	3,40	265	56	11,00	9,69	31,70	2,53
3 Indra	14,29	16,62	11,08	2.826	8.918	13,27	12,12	25,69	1,93
4 Urbas	13,95	0,01	0,00	219	1.387	-	-	0,00	8,18
5 Applus+	12,10	11,34	6,57	1.447	1.844	12,39	11,09	41,93	3,44

Eco10 Consentido by STOXX CUSTOMIZED*	145,27 CIERRE	⬆️ 0,13 VAR. PTS.	0,09% VAR.	-1,88% VAR. 2024
--	------------------	----------------------	----------------------	----------------------------

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



Eco30 Consentido by FACTSET STOXX CUSTOMIZED*	2.485,80 CIERRE	⬆️ 9,66 VAR. PTS.	0,39% VAR.	1,03% VAR. 2024
--	--------------------	----------------------	----------------------	---------------------------

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



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 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.÷DIV 2024 (%)	PER 2024†	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
➡️ Adolfo Domínguez	4,78	0,00	-4,02	-4,40	0	-	34,14	-	C
⬆️ Aedas Homes	18,00	1,81	23,96	-1,21	237	12,13	7,59	22,70	C
⬆️ Airbus	149,36	1,47	26,96	6,41	1.851	1,35	27,28	162,13	C
⬆️ Airtificial	0,14	2,99	30,93	6,98	513	-	-	-	-
⬇️ Alantra Partners	8,98	-1,32	-27,58	6,40	58	-	-	-	-
⬇️ Almirall	8,30	-1,72	-9,54	-1,48	1.248	1,88	33,20	11,27	C
⬇️ Amper	0,08	-0,12	-46,38	-0,84	126	-	-	0,15	C
⬇️ Amrest	6,07	-2,10	38,27	-1,62	7	-	21,15	6,53	C
⬆️ Applus+	11,21	0,27	55,48	12,10	1.844	1,58	12,39	10,82	M
➡️ Árima	6,60	0,00	-11,41	3,94	2	-	-	9,70	C
⬇️ Atresmedia	3,68	-0,59	5,63	2,28	650	10,83	7,34	4,29	M
⬇️ Audax Renovables	1,31	-0,61	1,63	0,77	140	0,00	19,85	1,90	C
⬇️ Azkoyen	6,14	-1,92	-6,97	-3,46	58	2,93	8,77	-	-
⬇️ Berkeley	0,19	-3,92	-32,44	9,38	366	-	-	-	-
⬆️ Bodegas Riojanas	4,62	2,67	3,59	0,00	14	-	-	-	-
⬆️ CIE Automotive	25,06	2,12	-10,95	-2,57	2.566	3,46	9,41	32,01	C
⬆️ Clínica Baviera	24,20	0,41	27,03	5,22	33	4,67	11,69	22,00	M
⬆️ Coca-Cola European P.	64,10	0,63	26,43	6,13	36	2,87	17,43	-	-
⬆️ CAF	33,35	1,06	11,73	2,30	2.776	2,85	14,53	43,34	C
⬆️ Corp. Financ. Alba	49,35	2,17	9,55	2,81	96	2,03	31,23	78,80	C
⬇️ Deoleo	0,21	-0,48	-20,23	-8,33	48	-	-	-	-
➡️ Desa	12,50	0,00	-14,38	4,17	-	6,72	10,08	-	-
⬆️ Dia	0,01	0,84	-18,92	1,69	95	-	-	0,02	C
⬆️ DF	0,65	0,31	-29,24	-0,15	163	-	-	-	-
⬇️ Ebro Foods	14,88	-2,11	-7,58	-4,12	2.121	4,03	13,21	19,38	C
⬆️ Ecoener	4,01	0,25	-21,37	-5,42	9	-	27,09	5,80	C
⬇️ eDreams Odigeo	7,05	0,71	31,28	-8,08	193	-	92,76	8,80	C
⬇️ Elecnor	18,60	-1,59	61,74	-4,86	976	2,44	15,15	23,50	C
⬇️ Ence	2,86	-1,92	-8,64	0,85	925	11,90	-	3,91	C
⬆️ Ercros	2,47	0,41	-33,51	-6,44	83	2,23	9,69	4,40	C
⬆️ Faes Farma	3,05	0,16	-11,48	-3,64	311	4,60	10,88	3,81	V
⬆️ FCC	12,48	0,48	39,91	-14,29	167	3,60	13,68	15,90	C
⬆️ GAM	1,36	1,49	-	-	10	-	22,67	-	-
➡️ Gestamp	3,10	0,00	-25,66	-11,63	1.640	5,19	5,63	4,67	C
⬇️ Global Dominion	3,52	-0,42	-11,90	4,61	255	2,99	11,34	6,41	C
⬇️ Grenergy	31,76	-2,16	-5,87	-7,24	1.038	-	16,13	39,90	C
⬆️ Grupo Catalana Occ.	33,65	1,36	18,69	8,90	743	4,11	7,09	48,28	C
⬆️ Grupo Ezentis	0,19	16,06	114,99	114,99	4.808	-	-	-	-
⬆️ Iberpapel	18,20	1,68	18,95	1,11	20	6,43	5,58	25,00	C
➡️ Inm. Sur	7,25	0,00	-4,80	3,57	0	3,77	12,65	11,20	C
➡️ Innov. Solutions	0,56	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
⬇️ Lab. Reig Jofre	2,35	-2,08	-11,65	4,44	14	-	9,79	-	-
⬇️ Lar España	6,15	-0,65	42,61	0,00	694	11,59	8,40	7,70	C
⬆️ Línea Directa	0,95	0,11	-4,05	11,40	283	0,11	-	0,94	V
➡️ Lingotes	6,78	0,00	-19,48	10,78	1	5,90	15,07	-	-
⬇️ Metrovacesa	8,15	-0,37	29,89	0,87	105	9,44	740,91	7,84	M
⬆️ Miquel y Costas	11,26	0,54	-7,70	-4,41	58	-	-	-	-
➡️ Montebalito	1,42	0,00	-12,35	-2,74	1	-	-	-	-
➡️ Naturhouse	1,59	0,00	-13,59	-1,85	12	7,55	10,60	-	-
⬆️ Neinor Homes	10,52	0,19	17,78	-0,38	309	9,54	10,05	12,63	C
⬇️ NH Hoteles	4,21	-1,06	15,52	0,36	57	1,62	16,30	4,05	V
➡️ Nicolás Correa	6,40	0,00	20,75	-1,54	11	3,44	8,89	-	-
⬇️ Nueva Exp. Textil	0,33	-1,80	-31,81	-13,68	22	0,00	32,80	-	-
⬇️ Nyesa	0,01	-7,41	-72,83	4,17	14	-	-	-	-
⬇️ OHLA	0,39	-1,11	-29,13	-12,59	795	0,00	-	0,89	C
⬇️ Opdenenergy	5,80	-0,17	23,40	0,17	613	-	11,84	5,85	M
⬇️ Oryzon	1,88	-0,32	-25,70	-0,64	127	-	-	6,92	C
⬇️ Pescanova	0,21	-1,39	-46,21	3,90	10	-	-	-	-
⬇️ Pharma Mar	36,76	-2,08	-39,26	-10,52	1.319	1,76	41,77	51,26	M
➡️ Prim	10,35	0,00	-9,60	-0,96	1	3,77	13,10	16,75	C
⬆️ Prisa	0,29	1,03	-20,05	1,03	2	-	-	0,50	M
⬇️ Prosegur Cash	0,49	-1,10	-34,79	-8,19	81	6,09	8,22	0,83	M
⬇️ Prosegur	1,75	-0,23	-17,96	-0,34	1.698	5,02	11,69	2,79	M
➡️ Realia	1,06	0,00	1,92	0,00	14	-	25,24	1,12	C
➡️ Renta 4	10,30	0,00	-0,96	0,98	3	-	-	-	-
⬇️ Renta Corp	0,75	-2,33	-48,00	-5,75	8	-	-	2,63	M
⬇️ Sanjose	4,07	-0,73	-2,52	17,63	56	2,46	11,00	8,78	C
⬆️ Soltec	2,98	0,27	-46,94	-13,36	333	-	16,30	5,63	C
⬆️ Squirrel Media	1,52	6,29	-38,46	2,01	50	-	13,82	-	-
⬆️ Talgo	4,33	2,73	17,66	-1,37	361	1,73	19,33	4,72	C
⬆️ Técnicas Reunidas	7,68	0,33	-22,32	-8,02	802	0,00	7,52	11,82	C
⬆️ Tubacex	3,34	-1,91	38,02	-4,57	665	2,93	10,31	4,58	C
⬇️ Tubos Reunidos	0,72	-2,05	123,79	10,85	403	-	5,50	-	-
⬇️ Urbas	0,00	-3,92	-49,48	13,95	1.387	-	-	-	-
⬆️ Vidrala	94,60	1,50	4,01	0,85	2.631	1,48	13,17	103,79	C
⬆️ Viscofan	53,00	0,57	-10,77	-1,12	2.541	3,74	17,01	71,27	C
➡️ Vocoento	0,54	0,00	-20,24	-2,55	45	2,24	17,87	1,20	C

Economía

España agota el plazo para solicitar 30.000 millones en fondos europeos

Tiene solo cinco meses para reclamar a Bruselas las transferencias relativas al periodo 2014-2020

El 14% de la financiación pendiente, unos 4.000 millones, se corresponde con el sector agrícola

Lidia Montes BRUSELAS.

La partida de fondos estructurales europeos destinada a España para el anterior periodo presupuestario de la UE, entre 2014 y 2020, está en el tiempo de descuento. El Gobierno español cuenta tan solo con cinco meses para reclamar los casi 30.000 millones de euros restantes de fondos asignados desde Bruselas si no quiere perder el acceso a esta financiación cuando se cumpla el plazo. Y un 14% de esta dotación económica se corresponde con fondos agrícolas.

El informe hecho público por la Comisión Europea sobre los fondos estructurales, que comprende desde el 1 de enero de 2022 al 30 de septiembre de 2023, refleja que España es el país menos avanzado en la ejecución de esta financiación. Si bien el Gobierno ha acelerado la selección de proyectos en este plazo y la ejecución aumentó un 20%, España solo ha gastado el 63% de los fondos disponibles, y le restan algo menos de 28.000 millones de euros por solicitar del anterior periodo presupuestario.

La dificultad de los países para asimilar la cantidad de fondos procedentes de Bruselas se hace patente. No se trata solo de los fondos estructurales, sino que las elevadas cuantías del Plan de Recuperación, para aupar la economía tras la pandemia, complica la absorción de financiación y su traslación a la economía real. Y evidencia de ello es que Italia, el mayor beneficiario de fondos Next Generation, se sitúa justo detrás de España en la lista de países con peor ejecución de fondos estructurales del anterior periodo presupuestario. Ha gastado un 70% de su asignación según el informe de la Comisión Europea, seguida por el 73% de Dinamarca o el 76% de Eslovaquia.

Los fondos estructurales abarcan varias partidas: los programas de Cohesión, el fondo agrícola y para el desarrollo rural, el fondo marítimo y de pesca, el fondo social europeo y el fondo de desarrollo regional. Es así que, según los datos del Ejecutivo comunitario, a finales de 2023, España había pedido el 72% de la partida de fondos regionales, la principal partida de los fondos de Cohesión. Una proporción que se sitúa, en todo caso, por debajo de la media comunitaria, del 82%.

Con las protestas del campo co-

De las cifras a proyectos prácticos

Los fondos estructurales se han utilizado para financiar iniciativas como la respuesta al Covid-19. En Italia y España, gran parte de la campaña de vacunación fue cofinanciada por fondos de Cohesión, con más de 2.500 millones de euros para garantizar las dosis de vacunas para proteger a toda la población de los dos países. Otro ejemplo de esta financiación se puede apreciar en el proyecto PuertAl-Mar, del puerto de Vigo, en la que se persigue el objetivo de restaurar los ecosistemas marinos de la zona portuaria. Al amparo de esta iniciativa, se han probado en el puerto materiales biomiméticos y se ha conseguido restaurar ecosistemas. También ha ayudado al Instituto Valenciano de Finanzas a crear una línea de préstamos participativos para empresas incipientes.

pando la actualidad en las últimas semanas y llenando las calles de protestas en las principales ciudades europeas, resulta interesante ver que España aún tiene por gastar 4.000 millones de euros de fondos agrícolas, considerando que la dotación total para 2014-2020 supera los 16.000 millones de euros.

España es, no obstante, uno de los mayores beneficiarios de fondos estructurales europeos del anterior periodo presupuestario. Los 75.000 millones asignados a Madrid solo son superados por los cerca de 111.500 millones de Polonia y los más de 93.500 millones de euros de Italia. La proporción, sin embargo, varía respecto a las referencias comunitarias y las mayores asignaciones provienen del fondo de desarrollo regional, con casi la mitad de la financiación, y el fondo agrícola.

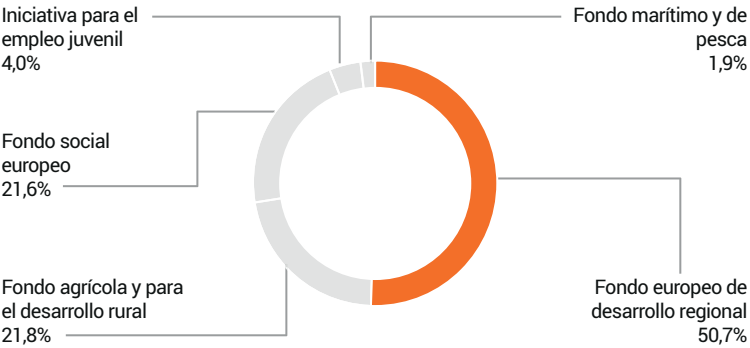
En el caso de la financiación al amparo del fondo marítimo y de pesca, España ha utilizado poco más de un 65% de la asignación pendiente de 2014-2020. La cifra desciende al 60% en lo que se refiere a la partida del fondo social euro-

Ejecución financiera de fondos estructurales

Para el periodo 2014-2020*, en millones de euros

	Dotación total	Cuántía utilizada (%)
Polonia	111.439	88
Italia	93.688	70
España	75.096	67
Francia	56.958	93
Alemania	52.365	89
Rumanía	41.407	84
Portugal	36.854	100
Rep. Checa	34.679	94
Hungría	32.118	98
Grecia	31.083	86
Reino Unido	26.369	93
Eslovaquia	20.613	76
Croacia	14.203	94
Austria	14.051	87
Bulgaria	13.098	84
Lituania	10.990	94
Finlandia	10.826	95
Suecia	8.768	88
Irlanda	7.650	87
Letonia	7.623	88
Estonia	6.327	94
Bélgica	6.294	82
Eslovenia	5.665	98
Países Bajos	4.986	94
Dinamarca	2.904	73
Chipre	1.392	85
Malta	1.210	94
Luxemburgo	643	93
Total UE	741.930	85

Asignación a España, en porcentaje



*Datos actualizados en septiembre de 2023.
Fuente: Comisión Europea.

elEconomista.es

peo. No obstante, el mejor desempeño lo muestra la iniciativa de empleo juvenil, con más del 80% de los fondos ya reclamados por el Ejecutivo español.

Según ha informado la Comisión Europea los países tenían como límite hasta finales de 2023 para utilizar la financiación disponible al amparo de los programas de fondos estructurales de 2014 a 2020. Más allá del periodo que comprende, siempre existe cierto plazo adicional, y en este caso los países tenían de plazo hasta finales de julio de 2024 para reclamar la financiación que haya sido utilizada en los proyectos hasta finales de 2023. Por tanto, julio de 2024 es el primer hito para el cierre del periodo 2014-2020, y los fondos no reclamados a la Comisión antes de esa fecha podrían ser perdidos por los Estados miembros.

La mayor parte de estos fondos utilizados por España hasta la fe-

Los fondos del presupuesto anterior que no fueran reclamados se perderán

cha han ido a parar impulsar la resiliencia y reparar las crisis. Se ha dedicado algo menos de dotación económica a impulsar la innovación y el desarrollo, a la calidad del empleo, a la inclusión social, a formación. Disminuye la cuantía asignada a las economías bajas en carbono o a la competitividad.

No obstante, este plazo podría verse modificado. La Plataforma de Tecnologías Estratégicas para Europa (STEP) la UE, que se enmarca en la revisión del presupuesto plurianual, podría ampliar el plazo límite de para acceder a esta financiación hasta finales de 2025. El plan al que dio luz el pasado año Bruselas para mejorar la competitividad comunitaria recibió el visto bueno, la pasada semana, por parte de los líderes de los Veintisiete. Su adopción final depende todavía del apoyo de la Eurocámara. Pero todo apunta a que la revisión presupuestaria saldrá adelante y que abrirá la puerta a que los países puedan presentar los documentos de cierre de fondos estructurales en febrero de 2026.

Casi dos millones de españoles perdieron su trabajo el año pasado

Más del 80% de los ceses afectaron a trabajadores con contrato indefinido

Javier Esteban MADRID.

El mercado laboral español cerró 2023 sumando 991.265 bajas de afiliación a la Seguridad Social por una causa clasificada como despido. Una cifra que supera en un 22% la anotada un año antes, y bate los registros de la serie histórica comparable, que se remonta a 2013. Pero este récord se ve acompañado por el de las bajas por no superar el periodo de prueba, que alcanzaron las 976.141. La suma de ambos, tipos de ceses, 1,97 millones, muestra la evolución de un mercado laboral marcado por la incertidumbre económica, pero también por la reforma laboral.

Desde la entrada en vigor de la norma, los despidos han aumentando un 83,2% y los ceses provocados por no superar el periodo de prueba un 76%. Un repunte sustancial en ambos casos, pero hay que tener en cuenta que este dato incluye a los temporales, que no solo han reducido su creación de empleo, sino también su destrucción vía cese tras el cambio legal. Si ponemos el foco solo en los indefinidos, los datos son aún más llamativos.

Repunte del 124%

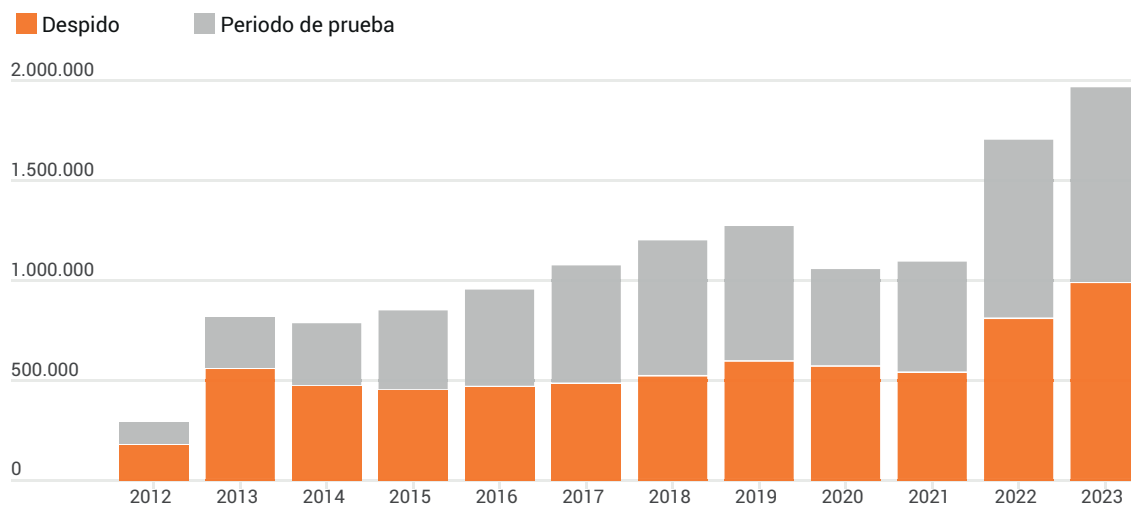
El 82% de los ceses, 1,7 millones, corresponde a trabajadores con un contrato indefinido. La razón es evidente: la firma de contratos y de nuevos afiliados de este tipo se ha disparado tras la reforma laboral, aunque también lo han hecho sus ceses. En concreto, el 92% de los despidos y el 72% de las bajas por no superar el periodo de prueba son de asalariados fijos. Los primeros han repuntado un 124% respecto a 2021, pero los segundos se han multiplicado un 837%.

Ante este repunte, el Gobierno y muchos analistas señalaron a un proceso de adaptación a la reforma laboral que se moderaría cuando las empresas la interiorizaran. Y esta afirmación puede aplicarse en el caso de las bajas por no superar el periodo de prueba, que solo han crecido un 9% en 2023. Pero los despidos han seguido repuntando un 32% en el último año, después de haberlo hecho un 69% en el anterior, lo que indica que existen otras razones más allá de un mero ajuste ante la nueva ley.

El cambio legislativo ha reducido la volatilidad asociada al fin de los empleos eventuales, que sigue siendo, con diferencia, el primer motivo de baja de afiliación de un asalariado. Las bajas de afiliación por finalización o interrupción de

Los ceses de trabajadores rozan los dos millones en 2023

Bajas de afiliación por tipo de cese



Fuente: Tesorería General de la Seguridad Social. *Los datos se refieren al Régimen General.

elEconomista.es

un empleo de carácter eventual sumaron 13,5 millones en 2023, un 1,67% menos que en 2022 y un 4,02% por debajo de la que se anotaba en 2021, aunque muy por debajo de los 17 millones que se alcanzaron en 2019.

Pero esto se ha logrado a costa de los indefinidos. No solo de los que tienen un contrato fijo discontinuos (cuyo pase a la inactividad se ha convertido en la segunda causa de baja a la Seguridad Social) sino a los indefinidos ordinarios.

Esta volatilidad heredada de los temporales contribuye a explicar también por qué, pese al auge de los despidos, el paro no ha aumentado. Los trabajadores cesados pue-

El 53% de los despidos son disciplinarios y, por tanto, no implican indemnización

den encontrar con más facilidad otro contrato indefinido, aunque seguramente sea en circunstancias similares al que acaban de perder.

Exactamente como ocurría con los temporales antes de la reforma. En este sentido cabe recordar que el 7% de los indefinidos firman más de un contrato al mes, según los datos del SEPE. Pero este nuevo modelo tiene, además, un coste muy bajo para las empresas.

Los ceses por no superar el periodo de prueba, como hemos apuntado, no son despidos, lo cual implica que no conllevan indemniza-

ción. Y no son pocos los análisis que apuntan a que las empresas están aprovechando esta fórmula para cubrir puestos de muy escasa duración a un coste mínimo. Pero también muchos despidos son 'gratis', al menos sobre el papel. En este sentido, los datos recopilados por el propio Ministerio de Trabajo muestran que afectan a los trabajadores que estos llevan menos tiempo en el puesto, y acumulan una menor indemnización.

El 53% de las bajas por despido son disciplinarios, una fórmula que no conlleva indemnización. Los declarados improcedentes, que suponen el abono de 33 días por años trabajado (aunque se aplica un cómputo de 45 para los periodos de trabajo previos a la entrada en vigor de la reforma laboral de 2012), solo suponen un 0,14%. Pero esto tiene una explicación: muchas empresas declaran el despido disciplinario y luego, al ser denunciados por el trabajador, se acaba declarando como improcedente. Pero los datos de Seguridad Social recogen la baja inicial, lo cual explica el bajo número de despidos improcedentes.

Esta es una práctica que se consolida tras la regulación del mercado de Trabajo del Gobierno de Mariano Rajoy. Antes, la improceden-

La volatilidad del empleo de carácter eventual muestra una cierta moderación

cia se reconocía en el momento del cese (era el conocido como *despido expreso*). El Ejecutivo de Pedro Sánchez y Yolanda Díaz pretende desincentivar esta práctica encareciendo la indemnización de los improcedentes, sin volver a los 45 días, pero modulándola en función del perjuicio causado al trabajador. Aunque está por ver si esto funciona: recordemos que con el despido improcedente a 45 días se produjo una intensísima destrucción de empleo entre 2008 y 2011.

El 43% de los despidos son objetivos, es decir, por causas económicas, técnicas, organizativas o productivas (ETOP), que conllevan una indemnización de 20 días por año trabajado. Son los despidos asociados a la coyuntura económica y que no pueden achacarse solo al efecto estadístico del aumento de contratos indefinidos tras la reforma ni a un 'abuso' del empleo eventual, ya que deben estar justificados.

Su cifra aumentó un 33 % en el último año, lo que implica que la situación geopolítica y nacional también hace mella en las previsiones de las empresas y en sus decisiones de ajuste, pese a la evolución positiva del mercado laboral en el último año. Unos datos que pueden verse mermados según los despidos por causas económicas.



La ministra de Trabajo y Economía Social, Yolanda Díaz. EUROPA PRESS

Economía

LA INACCIÓN DEL 'GOVERN' SUBE EL COSTE DE LA SEQUÍA A 3.000 MILLONES

El sector productivo catalán reprocha a la Generalitat una década perdida por inversiones paradas

Àlex Soler / Estela López BARCELONA.

Cataluña vive la peor sequía desde que se tienen registros, pero la situación actual podría ser mejor si no se hubiesen paralizado obras estratégicas que se planificaron con motivo de la sequía de 2008, pero que se quedaron en los cajones de la Generalitat en cuanto regresaron las lluvias y llegó la crisis económica. Es el reproche que hacen múltiples voces del ámbito productivo y empresarial, que con la entrada en fase de emergencia en el área de Barcelona y Girona deben asumir considerables restricciones para garantizar la disponibilidad de agua para consumo de boca.

La Generalitat ha pisado ahora el acelerador, aunque también con retrasos y sin soluciones inmediatas, con una factura de la administración catalana para hacer frente a la sequía actual que supera los 3.000 millones de euros, y con nuevos costes que ya están empezando a repercutir en la factura del agua que pagan los consumidores.

Así, entre las medidas que se pondrán en marcha están la subida del precio del agua, que entrará en vigor en Barcelona este mes o en marzo para pagar, de media, 2,5 euros más al mes. En cuanto al plan de emergencia, que ya se aplica en su primera fase en 239 municipios de Barcelona y Girona -afectando a seis millones de habitantes-, las tres fases escalan las restricciones, si bien ya no se permite el riego de parques y jardines (excepto el de supervivencia con aguas freáticas o regeneradas), y se prohíbe el llenado de piscinas (salvo equipamientos de-



YA ESTÁ DISPONIBLE UN NUEVO NÚMERO DE LA REVISTA DIGITAL 'EL ECONOMISTA CATALUNYA'. Con análisis e información a fondo sobre la actualidad económica catalana del último mes y perspectivas futuras. Puede leerla o descargarla de manera gratuita a través de Internet en www.eleconomista.es/kiosko/catalunya. También puede recibirla cada mes en su correo electrónico indicando su dirección en el formulario que encontrará en la web.

que, siguiendo la línea del Covid-19, se fijen sectores esenciales como la industria y la logística alimentaria, y por flexibilizar las restricciones a las industrias que ya han realizado inversiones para reducir el consumo de agua, así como actualizar normativas como la que obliga a limpiar los camiones de ganado con agua potable, cuando la tecnología actual hace factible el uso del agua regenerada con garantías de salubridad.

Y tanto las patronales como los sindicatos demandan que se acti-

Ahora, el *Govern* ha puesto en marcha un plan de gestión del agua en las cuencas internas con una inversión de 2.400 millones para el período 2022-2027 -que se aprobó con ocho meses de retraso- que triplica la inversión prevista anteriormente y que incluye las infraestructuras y medidas para que la región sea "resiliente ante fenómenos que serán cada vez más frecuentes". De este montante, unos 2.000 millones los aportará la Generalitat, 250 millones los entes locales y el resto el Estado. Lo que políticamente queda descartado es conectar la red de agua del Ebro con la red que abastece a Barcelona.

Este dinero se invertirá para incrementar la disponibilidad de agua en cerca de un 30% mediante la multiplicación de la capacidad de desalinización, potabilización y reaprovechamiento del agua, con una generación prevista de 120 hectómetros cúbicos nuevos, lo que equivale al volumen de agua que necesita el área metropolitana de Barcelona durante un año, aunque la mayoría de actuaciones no se completarán hasta 2027.

Por otro lado, la Generalitat ha dedicado otros 560 millones del Plan Especial de Sequía (PES) a subvenciones y ayudas a los entes locales (para reparar las fugas en la red de suministro, que provocan la pérdida del 25% del agua de la red) y la agricultura.

Sin mantenimiento: las fugas en la red de suministro provocan la pérdida del 25% del agua

ven ayudas y procedimientos de regulación temporal de empleo para hacer frente a reducciones o paralización de actividades económicas por las restricciones de la sequía, cuya aplicación, además, está en manos de cada ayuntamiento.

Desde el ámbito económico lamentan que el sector privado ha hecho esfuerzos en los últimos años para ganar eficiencia en el consumo de agua, desde el sector agrícola y ganadero al industrial y el turístico, mientras que las administraciones públicas paralizaron inversiones estratégicas necesarias para aumentar la disponibilidad y reservas de agua.

portivos, limitando a cambio el uso de las duchas). En cuanto a la población, en la fase 1 se limita el uso de agua por habitante y día a 200 litros, 180 en la fase dos y 160 en la fase tres. Actualmente, la media está en los 173 litros.

En el campo, siendo la situación ya alarmante debido al cambio climático (solo en 2023 Agroseguro abonó 69,4 millones en indemnizaciones por sequía en Cataluña, cinco veces más que en 2022), la sequía comportará una reducción del 80% del riego agrícola y del 50% en usos ganaderos, mientras que la industria reducirá el consumo un 25%, la misma cifra que los usos recreativos asimilables a consumo urba-

no. En caso de disponibilidad, podrán usar aguas regeneradas. Tampoco se permite ampliar o iniciar nuevas actividades económicas que requieran un elevado uso de agua, como granjas, industrias y hoteles.

Salvador Sedó, director de Desarrollo Sostenible de Foment del Treball, ha afirmado a *eEconomista.es* que en el sector empresarial "hay preocupación" porque no perciben una reacción política ágil ante el problema de la sequía. En el caso de la agricultura, alerta, algunos cultivos ven en riesgo la supervivencia de los árboles, y en la ganadería puede haber sacrificios de ganado. Con este contexto, Sedó reivindica



Desembocadura del río Besòs en Barcelona. EFE

Para leer más
www.eleconomista.es/kiosko/

Catalunya
elEconomista.es

El gobierno estudia enviar barcos de agua desalinizada a Cataluña

La Generalitat pide la colaboración de Sánchez para intentar paliar la sequía

elEconomista MADRID.

El gobierno de Pedro Sánchez planea el envío de barcos con agua desalinizada desde Sagunto para intentar mitigar los efectos de la sequía que sufre Cataluña. Desde el pasado viernes seis millones de personas de áreas de Barcelona y Girona se encuentran en emergencia, lo que significa limitar el consumo diario de agua a 200 litros por habitante. Una situación que hoy abordarán en una reunión el consejero de Acción Climática, David Mascort, con la vicepresidenta y ministra de Transición Ecológica, Teresa Ribera, en un momento de máxima preocupación por las repercusiones económicas que puede tener para la economía catalana la falta de agua.

El presidente del ejecutivo autonómico, Pere Aragonés, aseguró ayer que esperan ayuda del gobierno central para el transporte de agua desde desalinizadoras de fuera de Cataluña, una vez que parece complicado el minitransvase del Ebro, al tiempo que el secretario general del PSC, Salvador Illa, criticó la falta de actuaciones concretas de la Generalitat en los últimos diez años en este tema, lo que deja como balance que "Cataluña no está preparada para afrontar una sequía".

Por su parte, el presidente de la Generalitat valenciana, Carlos Mazón, se mostró "a favor de la solidaridad hídrica entre regiones" y que el agua desalada tenga un uso prioritario para emergencias de consumo y no para riego, pero matizó que esa solidaridad "debe extenderse de manera oficial a toda España".

Mazón realizó estas declaraciones tras una conversación con Ribera en la que le informó que la intención del gobierno central es en-



Complejo de una planta desalinizadora.

Valencia quiere que la "solidaridad entre regiones" se extienda a toda España

viar barcos de agua a Cataluña desde la desalinizadora de Sagunto, de titularidad estatal.

La agencia de calificación Moody's realizó la semana pasada un

informe sobre el impacto de la sequía no solo en Cataluña sino también en Andalucía y Murcia, y cómo puede afectar al tejido productivo de estas comunidades. "Aumentarán los costes de gestión del agua y también perjudicarán a los principales motores económicos, la agricultura y la industria, reduciendo los ingresos. Si el problema persiste, esperamos que también limiten el consumo de agua urbano y doméstico, lo que podría reducir los ingresos del turismo", advertía la firma.

Y es que la declaración de emergencia por sequía es solo el colofón de una cuentas públicas que llevan años sufragando el coste de la falta de recursos hídricos. Según Moody's, el gobierno catalán destina desde 2017 un 1,5% de su presupuesto a infraestructuras relacionadas con el agua, que el año pasado tuvo un coste de 774 millones de euros, en un ejercicio en el que el gobierno central destinó 637 millones de euros en ayudas directas. Cifras que se van a quedar pequeñas ante el tamaño del desafío.

Según recogía Bloomberg, el coste total de un plan integral y plurianual destinado a luchar contra la sequía asciende a 2.800 millones de euros en Cataluña, aunque "las inversiones en infraestructura del gobierno central y los fondos de la UE, así como la cobertura de seguros, mitigarán en parte los costes relacionados" con la falta de agua para los gobiernos autonómicos, subrayaba Moody's en su informe.

La sequía también lo notan los bolsillos de los contribuyentes, ya que la falta de agua también repercute en lo que pagan al abrir el grifo. En Barcelona, el precio se ha encarecido de media un 11,5% con el cambio de año y en algunas de las grandes ciudades de su área metropolitana se llegará al 15%.

Limitaciones

De momento, la emergencia por sequía significa que un total de 239 municipios de Cataluña tienen limitaciones al consumo de agua, de 200 litros por habitante y día por municipio, e incluye el consumo doméstico, las actividades económicas, centros sanitarios y usos municipales, entre otros. Respecto al consumo que se debe hacer en los domicilios, el plan recomienda que se sitúe alrededor de los 90 litros por habitante y día, informa Ep.

Además, se prevén medidas para mejorar el uso del agua, como la supresión del riego agrícola en un 80% (se podrá autorizar el de supervivencia pero con agua regenerada o freática); la reducción de agua para usos ganaderos del 50%; la reducción del 25% de consumos de agua de los usuarios industriales; o la reducción del consumo de agua en usos recreativos.

En estos casos, las dotaciones se pueden complementar con aguas regeneradas procedentes de una estación depuradora de aguas residuales, a cargo del usuario, "siempre que exista disponibilidad de caudales", y se puede optar a proponer a la Agència Catalana de l'aigua (ACA) un plan de ahorro.

El resto de limitaciones pasan por la prohibición del riego de árboles y jardines botánicos; también se limita el llenado de piscinas y el uso de duchas en gimnasios y centros deportivos, entre otros.

elEconomista.es

¿Te apuntas a la Sudokumanía?

Prueba gratis los sudokus de elEconomista.es

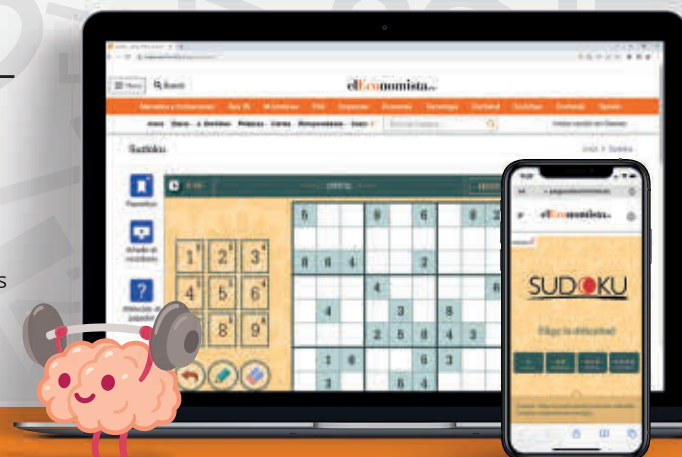
Disfruta donde y cuando quieras de la mejor gimnasia mental

Beneficios:

- Ayuda a reducir el estrés
- Estimula el pensamiento lógico
- Mejora la concentración
- Ayuda a la resolución de problemas
- Mantiene ejercitada la memoria



Entra y mejora tus habilidades mentales en: <https://juegos.eleconomista.es/>



Economía

Las insolvencias empresariales se mantienen en los niveles del Covid

Cataluña ostenta el liderazgo nacional por su mayor porcentaje de concursos

Alfonso Bello Huidobro MADRID.

Al cierre del pasado ejercicio, los concursos de personas jurídicas experimentaron una disminución del 27% en comparación con 2022, con un total de 4.504 concursos de acreedores. Si sumamos a estos datos los 437 Planes de Reestructuración presentados y los 516 procedimientos especiales de microempresas, la reducción en el número de procesos con respecto a 2022 sería del 12%. En el año 2023, se observa una notable disminución en el número de concursos empresariales, pero volviendo a niveles similares a los de 2021, aún en plena pandemia, tras dos años consecutivos de crecimiento significativo: un aumento del 20% en 2022 y del 30% en 2021.

Si analizamos estos datos por meses, durante los primeros tres meses del año se registraron descensos significativos, acumulando una disminución del 37%. Estos resultados se vieron fuertemente influenciados por la huelga de los letrados de justicia, lo que llevó a la paralización de las declaraciones de concurso o solicitudes de segunda oportunidad en la mayoría de los juzgados. En el segundo trimestre, se observó un repunte, incluso superando los datos de 2022 en los meses de abril y mayo, y equiparándose en junio. Este aumento se atribuye al impacto del "parón" en las tramitaciones durante los meses anteriores.

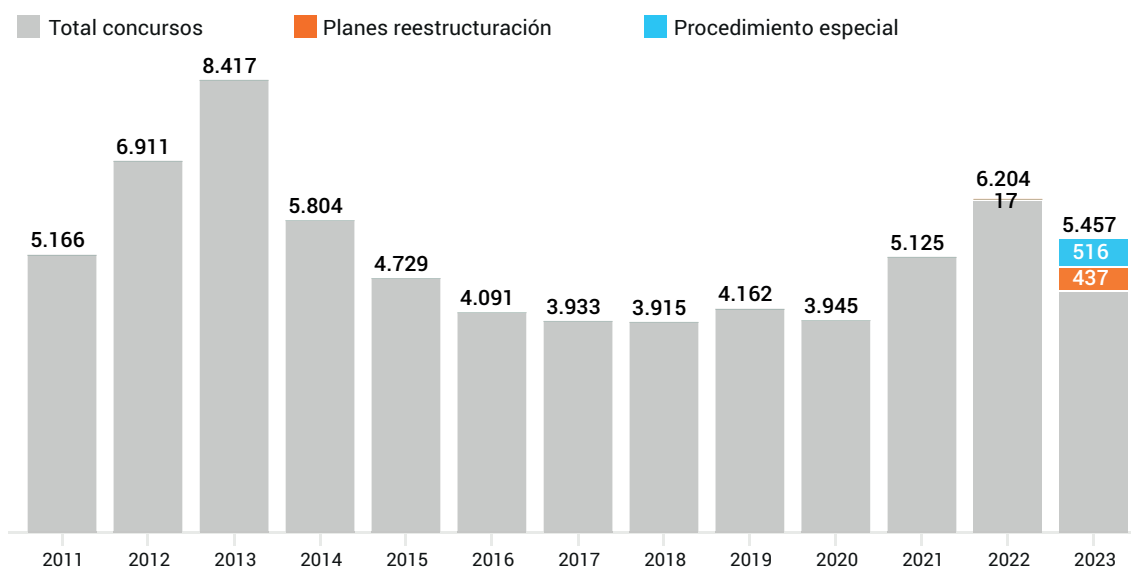
Durante el último semestre de 2023, se registró un descenso en todos los meses. Sin embargo, es importante destacar que los datos de 2022 en estos últimos meses del año alcanzaron cifras no vistas en la última década, lo cual estuvo condicionado por el fin de la moratoria concursal activada durante la pandemia.

Según explica Lorena Coiduras, responsable de Administración de Crédito e Informes de Solución España, "el análisis de la evolución de las insolvencias empresariales de este año refleja una tendencia al descenso en los concursos, marcando un cambio positivo en comparación con los años anteriores. Esto respalda la importancia de adaptarse a las circunstancias cambiantes del entorno empresarial y subraya la necesidad contar de soluciones financieras sólidas para garantizar la estabilidad y el crecimiento sostenido de las compañías".

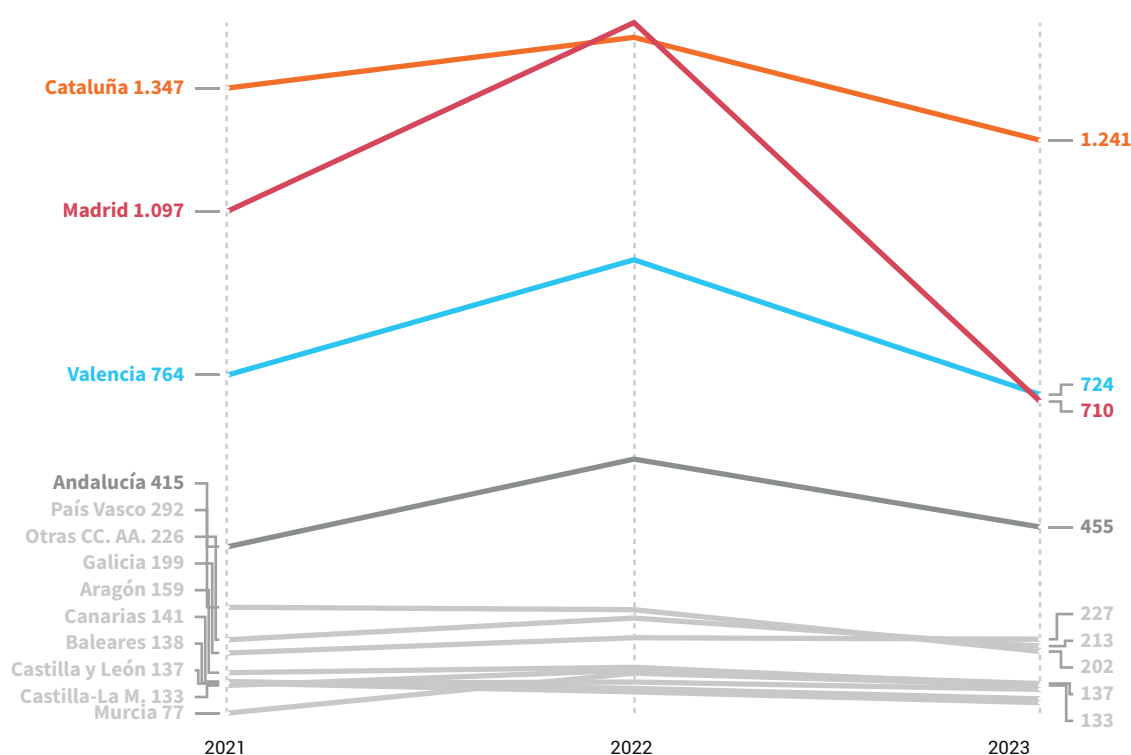
Al finalizar 2023, se observa que el 88% de las empresas que solicitaron concurso pertenecen a la categoría de micro o pequeña empresa, es decir, aquellas con una factu-

Los concursos no se recuperan de la pandemia

Evolución anual concursos de acreedores empresas



Evolución de concursos por CCAA



Fuente: Solunion, BOE y Registro Público Concursal, diciembre 2023.

elEconomista.es

El sector Servicios es el que más procesos sufrió en 2023, con más de 1.200 concursos

ración o balance igual o inferior a 10 millones de euros anuales. Por otro lado, las grandes empresas, con una facturación superior a 50 millones de euros, registraron únicamente 9 concursos de acreedores a

lo largo de todo el año 2023.

Cataluña lidera los procesos

Cataluña encabeza la lista de comunidades autónomas con el mayor número de concursos empresariales, aunque se observa un descenso del 14% en comparación con el año 2022. En términos porcentuales, la mayor disminución en el número de concursos se registra en Madrid, con un descenso del 52%, a pesar de haber experimentado incrementos significativos en los dos años anteriores, con un aumento del 35% tanto en 2022 como en 2021.

Destacan tres Comunidades Autónomas que han experimentado descensos en los procesos concursales empresariales durante dos años consecutivos: País Vasco, Baleares y Canarias. En el País Vasco, el sector con mayor descenso es construcción (53%); en Canarias, el de venta minorista (65%), y en Baleares, el sector servicios (44%).

En el acumulado del año, todos los sectores muestran una disminución en el número de concursos con respecto a 2022, siendo el sector agroalimentario uno de los más afectados en términos de cantidad y por-

centaje de insolvencias empresariales, con una reducción del 8%.

Los sectores con mayor presencia empresarial, como servicios y construcción, continúan siendo los principales generadores de concursos, acumulando un total de 2,342, lo que representa más de la mitad del total de procesos en el año 2023. Sin embargo, la variación con respecto a 2022 es positiva en ambos sectores, con descensos significativos del 34% en servicios y del 28% en construcción.

Sector agroalimentario

En 2023, el sector agroalimentario registró un total de 406 insolvencias empresariales, marcando un descenso del 8% en comparación con 2022, aunque los valores permanecen significativamente superiores a los de 2021 y 2020, cuando no se alcanzaba la cifra de 300 concursos.

La industria de transformación alimentaria, dentro del sector secundario, experimenta el menor descenso en el número de procesos, con un -0,8% y un total de 121 concursos. Esto representa solo uno menos que en 2022, año en el que este subsector experimentó un notable crecimiento del 49%.

En el sector primario (agricultura, pesca y ganadería), se observa un comportamiento positivo en 2023, con una disminución del 16,9%, tras un año 2022 en el que experimen-

Las micro y las pequeñas empresas son las que más sufren este tipo de situación

tó un importante aumento del 85,6%.

Este incremento fue impactado por los elevados costes adicionales derivados del aumento de precios de las materias primas (cereales y piensos) y los combustibles.

Al analizar las empresas concursadas y considerar su volumen de facturación, aunque el número de empresas es inferior a 2022, el volumen acumulado en facturación de los 406 procesos concursales en el sector agroalimentario alcanza los 1.237 millones de euros, representando un incremento del 18,5% con respecto a 2022.

Grandes insolvencias

En el último trimestre del año, 19 empresas con ingresos superiores a los 15 millones de euros solicitaron concurso de acreedores, marcando la cifra más alta entre los cuatro trimestres de dicho año. Sin embargo, se observa una ligera disminución en el acumulado de ingresos (746 millones de euros) en comparación con el trimestre anterior. El 84,2% de estas empresas tienen ingresos que oscilan entre 15 y 49,9 millones de euros, mientras que solo tres empresas registran ingresos superiores a los 50 millones de euros.

Saiz estudia mejoras en la pensión de los jubilados que también trabajan

Gobierno y agentes sociales negocian para flexibilizar la salida del mercado laboral

José Miguel Arcos MADRID.

El Ministerio de Seguridad Social recibe a los agentes sociales para abordar los cambios pendientes en materia de pensiones. El primer debate que deben abordar los interlocutores sociales con el Gobierno será el de buscar fórmulas para estirar la edad de jubilación, flexibilizar la salida del mercado laboral y hacer más atractiva la jubilación mientras aún trabajan. Según ha podido saber *elEconomista.es*, el departamento que dirige Elma Saiz estudia mejoras en la pensión de aquellos jubilados que salen parcialmente del mercado laboral o deciden retomar la actividad una vez retirados. Además, estudian la fórmula para encajar a estos jubilados en un régimen propio.

Desde el Gobierno entienden que la regulación actual está anclada en el pasado y ofrece pocas alternativas para compatibilizar ingresos por la pensión y el salario. Las condiciones para compensar a este perfil de jubilado son poco atractivas y la voluntad de la Seguridad Social es mejorarlas a través del porcentaje de pensión que permite ser cobrado mientras percibe ingresos por trabajo. Se abordará este margen de mejora a través de la jubilación parcial, aunque también se tratarán casos especiales: aquel jubilado ya dado de alta que tiene la oportunidad de volver a la actividad, una opción que contempla la legislación actual.

Actualmente son unas 70.000 personas que perciben ingresos de la Seguridad Social mientras mantienen algún grado de actividad en el sector privado a través de las opciones disponibles. Sin embargo, es una cifra que está estancada y que además ocupan, en gran parte, los trabajadores autónomos. Ante el aluvión de retiros que llegará durante las próximas décadas, el secretario de Estado de Seguridad Social, Borja Suárez, considera “importante” tener un régimen o una regulación jurídica que permita “un mejor encaje de la actividad y de la condición de pensionista”.

“Tenemos una regulación que ha sido objeto de una profunda reforma a lo largo de la pasada legislatura, una regulación relativa al acceso del sistema de pensiones, pero hay un aspecto que ha quedado pendiente, un aspecto, dentro del conjunto secundario, pero que desde luego tiene importancia y tiene una proyección de futuro muy relevante”, confirmó Suárez tras dar a conocer los datos de paro y afiliación.

Hay modalidades como la jubilación activa o la flexible que permi-



La ministra de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, Elma Saiz. EUROPA PRESS

Seguridad Social abre la puerta a crear un régimen propio para estos retirados

ten hacer compatible el salario y la pensión, pero se centrarán en la parcial. Un trabajador con contrato de relevo puede acceder, sin penalización, a esta modalidad con 62,6 años si tiene 36 años o más cotizados, sale progresivamente de su puesto y es cubierto por un relevista; o a los 64 con al menos 33 cotizados. “El

resto de figuras de acceso a la jubilación, distintas de la de edad ordinaria, se abordaron y modificaron mediante acuerdo en 2021. Cabe volver a hacerlo, pero de momento no hay propuestas sobre la mesa”, explica Carlos Bravo, secretario de Políticas Públicas y Protección Social de CCOO, antes de la reunión prevista para este lunes.

Jubilarse más tarde

El paquete de medidas en el que trabajarán los agentes sociales y el Gobierno quiere recoger los incentivos necesarios para extender la vida laboral de los trabajadores, elevando la edad de jubilación (ya por encima de los 65 años de media) a

Retiros anticipados involuntarios

También buscan fórmulas para incentivar una reducción de los retiros anticipados involuntarios, es decir, aquellos en los que predominan los desempleados de mayor edad y parados de larga duración que enlazan el paro con la pensión. Además de dejar de aprovechar mano de obra, estas personas sufren una penalización en su prestación al acceder a la jubilación de forma anticipada. Quieren mejorar la empleabilidad del colectivo y evitar que se queden descolgados del mercado laboral.

la vez que se aprovecha la mano de obra sénior. La economía saldría ganando: por estadística, los mayores tienen bases de cotización más elevadas y, además, son más productivos que la media.

El Foro de Expertos del Instituto Santalucía es uno de los grandes defensores del cambio en la histórica transición del trabajo a la jubilación. “El jubilado activo debería poder seguir trabajando, a tiempo completo o parcial, en la misma o distinta empresa, por cuenta ajena o propia, sin topes máximos de retribución ni recortes en su pensión. El contrato de trabajo del jubilado activo o flexible debería tener un régimen jurídico especial, sobre todo extintivo, sin costes indemnizatorios para la empresa contratante”, resumen en su última pronunciación al respecto.

Modalidades como la jubilación activa permiten compatibilizar el 50% de la pensión con el salario por norma general, aunque en determinados casos puede ser el 100% de la pensión si tiene un trabajador a cargo. En el caso del personal de atención primaria, el ministro predecesor del ramo, José Luis Escrivá, elevó del 50% al 75% el porcentaje de pensión que pueden cobrar los médicos que deciden alargar su jubilación.

A grandes rasgos, los objetivos del Gobierno tras el proceso reformista iniciado en 2020 se resumen en el informe de proyecciones que envió a la Comisión Europea: incentivar las jubilaciones tardías, penalizar las anticipadas y conseguir que los españoles trabajen hasta más tarde.

Trabajo se vuelve a enfrentar a la negociación por el nuevo subsidio

El ‘número dos’ de Díaz espera agilidad en las conversaciones

elEconomista.es MADRID.

El Ministerio de Trabajo y Economía Social que dirige Yolanda Díaz se enfrenta de nuevo a la negociación del nuevo subsidio por desempleo, una mesa en la que deberá convencer a los agentes sociales –descontentos con la anterior propuesta que tumbó el Congreso– y a los grupos políticos. La mesa se reanuda este lunes, cuando están citados patronal y sindicatos.

El secretario de Estado de Trabajo, Joaquín Pérez Rey, mostró su deseo de que la mesa de la reforma del subsidio por desempleo con sindicatos y patronal sea “ágil” y calificó de “incomprensible” la “extraña alianza parlamentaria entre la derecha, la ultraderecha y Podemos” cuando tumbaron en el Congreso el real decreto que aumentaba la cuantía de esta prestación.

Pérez Rey se manifestó de este modo en la rueda de prensa mensual de presentación de los datos de paro y afiliación al ser preguntado por las expectativas del Ministerio de Trabajo ante la mesa de la reforma del subsidio que volverá a reunirse este

52 AÑOS

El subsidio por desempleo está dirigido a las personas mayores de 52 años que no tienen ‘paro’

lunes, después de que Yolanda Díaz anunciara que negociaría el texto con los agentes sociales antes de volver a llevarlo al Parlamento ante el rechazo que sufrió en la Cámara Baja por el voto en contra de Podemos, PP y Vox.

El secretario de Estado abogó por “esperar a ver cuáles son los planteamientos de los agentes sociales” que ya se habían “explorado” antes de la votación del real decreto “pero no con la parsimonia o con la pausa que nos hubiera gustado”.

No obstante, destacó que la “extraña alianza parlamentaria entre la derecha, la ultraderecha y Podemos” dio “al traste con una norma que suponía un incremento neto de los derechos de los trabajadores y las trabajadoras de este país”, ya que incrementaba su cuantía y los colectivos a los que protegía.

Economía

Un 77% de economistas prevé que la inestabilidad política frene la actividad

Lo achacan también a la incertidumbre internacional y a la mayor presión fiscal

Juan Ignacio Álvarez MADRID.

Casi ocho de cada diez economistas consideran que la situación económica en España empeorará durante el primer semestre de este año. Para el 47,5% “afectará muy negativamente”, y para el 29,5% “afectará negativamente”, lo que eleva hasta el 77% las expectativas pesimistas para 2024.

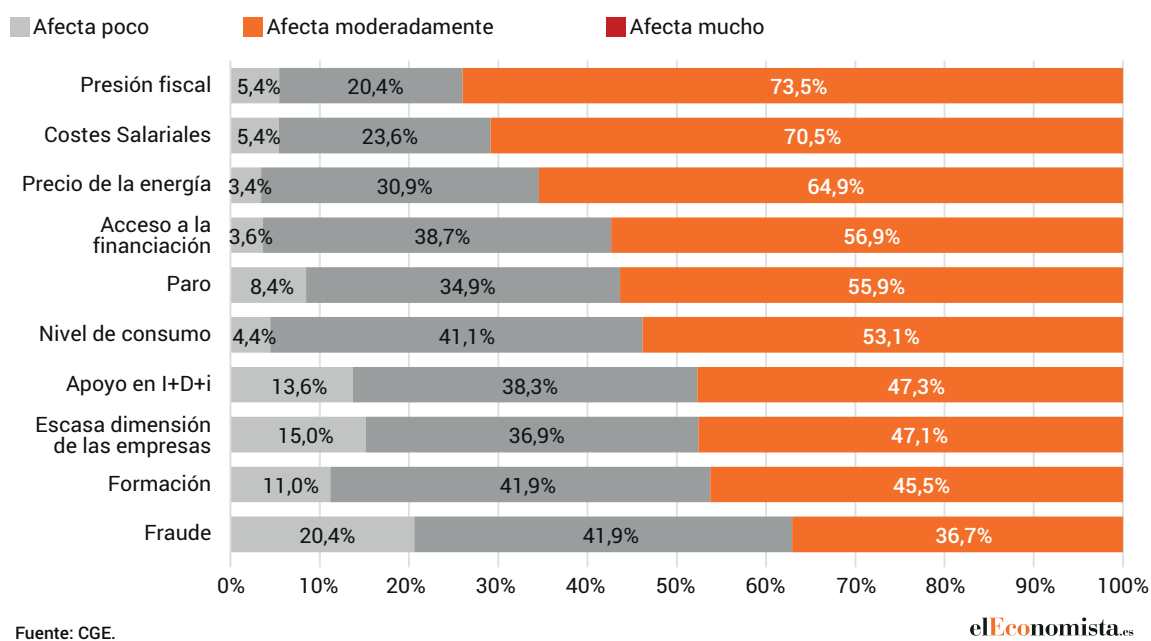
Así lo pone de manifiesto el Barómetro económico elaborado por el Consejo de Economistas de España (CGE), que explica que el principal factor de deterioro que cunta los profesionales es la inestabilidad política en España tras la formación del nuevo Gobierno.

A la situación interna vienen a sumarse las tensiones geopolíticas en Ucrania, Oriente Próximo o el Mar Rojo, así como un endurecimiento de las políticas monetarias por parte del Banco Central Europeo (BCE). De este modo, casi nueve de cada diez economistas se muestran de acuerdo en afirmar que el endurecimiento de las políticas monetarias influye negativamente en el crecimiento de España. Según el 63,5% la política monetaria más restrictiva tiene un impacto negativo moderado, y para el 24,8% es muy acusado. Con respecto a los conflictos y tensiones geopolíticas actuales, para el 58,9% “influyen negativamente” y para el 31,5% “influyen muy negativamente”, lo que eleva la visión negativa al 90,4% de las respuestas totales.

Para los economistas entrevistados, el factor que más afecta a la competitividad de la economía española con respecto a los países del entorno es la presión fiscal, seguido del incremento de los costes salariales y el precio de la energía. Como explica el presidente del CGE, Valentín Pich, desde 2019 hasta hoy, la suma de impuestos y cotizacio-

La competitividad de España

Factores que la afectan



73,5
POR CIENTO

Según el barómetro de los economistas, los factores que más afectan a la competitividad de España son la presión fiscal (73,5%) y los costes salariales (70,5%). Les siguen el precio de la energía, que lastra la actividad empresarial para un 64,9% de los encuestados; el acceso a la financiación (56,9%), el desempleo (55,9%) o el nivel de consumo de la población (53,1%).

nes sociales se ha incrementado más en España que en ningún otro país de la Unión Europea. Según Pich, “aunque desde algunos esta-

mentos se sigue insistiendo en que nuestra presión fiscal sigue siendo algo menor que en la media de países de nuestro entorno, no hay que olvidar que, dado nuestro nivel de desempleo, la abultada economía irregular y de que buena parte de la población obtiene rentas bajas que no tributan, el peso de esta presión fiscal recae en las clases medias”.

En lo tocante a las cotizaciones sociales, el presidente del CGE apuntó la necesidad de “explorar la posibilidad de reducir las contribuciones a la Seguridad Social, con lo que se reduciría el coste del trabajo, fomentando así la creación de empleo y desincentivando la economía sumergida”.

Con respecto al desempleo, en un contexto de evolución positiva del mercado de trabajo, la mayoría de los economistas apunta a una

tendencia al alza y el 63,7% cree que el paro se incrementaría en los próximos seis meses frente a un 15,6% que prevé que disminuirá en los próximos seis meses, y el 20,6% que se mantendrá.

En relación con las posibilidades de ahorro en el hogar en los próximos seis meses, el barómetro observa una ligera tendencia al pesimismo y gana peso la incertidumbre de cara a la planificación financiera de los hogares. Por un lado, el 52,5% de los economistas consultados cree que tendrá dificultades para ahorrar en su hogar en los próximos seis meses; el 37% considera probable la imposibilidad de ahorro; y el 14,8% lo afirma con seguridad. Por otro lado, el 35,8% estima que sí podrá ahorrar durante primer semestre del año; el 9,9 que podrá hacerlo con seguridad y el 34% lo ve probable.

La cesta básica de la compra se encarece un 19% interanual

El precio medio se encarama a los 35 euros, según Asufin

elEconomista.es MADRID.

Los productos básicos de la cesta de la compra subieron en un 19% en enero respecto al mismo mes de 2023, pese a la eliminación del Impuesto del Valor Añadido (IVA) hasta junio de 2024 en alimentos de primera necesidad como el pan, los huevos o la leche, según informa la Asociación de Usuarios Financieros (Asufin).

En concreto, los expertos en finanzas analizan el coste para el bolsillo del consumidor. El pre-

14
POR CIENTO

La subida de la cesta en Mercadona ha sido más contenida que la media

cio medio de la cesta de compra básica de las cinco cadenas de distribución principales de España (Mercadona, El Corte Inglés, Carrefour, Alcampo y Dia) asciende en un 18,93%, hasta los 35,81 euros, frente a los 30,11 euros de enero de 2023.

Además, Asufin advierte de “la clonación de precios” que experimentan productos como la leche, con 5,46 euros por el pack de seis litros (exceptuando a Alcampo, que lo etiqueta en 5,40 euros) y el aceite de oliva, a 9,90 euros en Mercadona, El Corte Inglés y Dia, y a 9,89 euros en Carrefour y Alcampo.

Entrando al detalle, la cesta de Alcampo se ha encarecido un 31,86%, seguida de la de ECI, en un 21,68%; Dia, en un 14,87%; Carrefour, en un 14,59% y Mercadona, en un 13,98%.

La crispación institucional en Cataluña “desincentiva” la inversión empresarial

elEconomista.es MADRID.

El consejero delegado de Ibercaja, Víctor Iglesias, reconoció que la “crispación” política y social en Cataluña “desincentiva” la inversión empresarial, aunque ha advertido de que esta comunidad autónoma es una zona clave para la expansión de cualquier operador en España.

En un *Desayuno Heraldo* recogido por *Europa Press*, Víctor Iglesias ha explicado que la “polarización y la confrontación” no son buenos para la actividad empresarial ni para atraer inversión. Lo que ocurre en Cataluña “es una pena”, ya que tras un momento álgido de tensión en 2017, “con el referéndum ilegal de independencia”, la situación ha-

bía “amainado” bastante, pero de repente, en los últimos meses, ha vuelto a “subir el suflé”.

“Evidentemente, desincentiva la inversión en Cataluña”, pero prevalece el hecho de que es una comunidad autónoma que aglutina más de 15% del PIB nacional y cuenta con un tejido productivo “razonable”, por lo que cualquier opera-

dor que quiera ser relevante a nivel nacional tiene que tener presencia allí.

Con respecto a la posible aplicación de sanciones a las empresas que salieron de Cataluña en el marco del *procés* si no retornan, medida sugerida por Junts, Iglesias ha considerado que es un “total despropósito” por ir en contra de la li-

bertad de establecimiento de empresa.

Sin embargo, aclaró que el clima “convulso” en España “no destaca exageradamente” con respecto a otros países, citando como ejemplos el Brexit, el movimiento de los ‘chalecos amarillos’ en Francia o el asalto al Capitolio en Estados Unidos.

España tampoco está disminuyendo su “atractivo relativo” de cara a inversores internacionales, argumentando que la deuda pública española a diez años con respecto a la alemana, “lleva meses anclada por debajo de 90 puntos básicos”.



Edificios sin terminar en China. ISTOCK.

Las ventas en el inmobiliario chino cayeron un 34% interanual en enero

Las 100 mayores promotoras de vivienda facturaron 30.400 millones de euros

Carlos Asensio MADRID.

El inmobiliario chino sigue empeorando cada mes que pasa. El mes de enero se puede calificar de una nueva catástrofe en cuanto a las ventas de viviendas nuevas. Según los datos de China Real Estate Information Corporation (CRIC por sus siglas en inglés), las ventas de los 100 principales promotores del país registraron una caída del 45% interanual y una caída del 41% con respecto a diciembre, según un informe del proveedor de servicios financieros integrados de Asia, CGS-CIMB Securities, que se basa en los datos del propio CRIC.

Pero si se escala en puestos, en las 24 principales promotoras chinas las ventas registraron el mes pasado una contracción del 45% interanual y una caída del 41% con respecto a diciembre, según un informe del proveedor de servicios financieros integrados de Asia, CGS-CIMB Securities, que se basa en los datos del propio CRIC.

La clave de todo esto es que esta caída se produce desde una base ya

de por sí baja. Las ventas no han dejado de caer durante 2023. Es cierto que a inicios de año las ventas crecieron un 3,5% interanual hasta los 201.000 millones de euros, según los datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE), el primer crecimiento positivo que arrojaba el sector desde 2021. Tras cubrir la demanda acumulada que se dio tras la pandemia, las ventas volvieron a entrar en el terreno del descenso.

Ante esto, Pekín comenzó a enviar estímulos para dotar de liquidez a las promotoras y pudiesen rematar las obras nuevas. Al mismo tiempo, intentaron también estimular la demanda.

Todo esto ayudó a recuperar las ventas de vivienda nueva en septiembre a 89,6 millones de metros cuadrados, frente a los 61,9 millones de metros cuadrados del mes anterior, según muestran los datos del ONE. Sin embargo, el efecto duró poco y la tendencia a la baja se reanudó en octubre, tradicionalmente temporada alta, con unas ventas que cayeron hasta los 66,2 millones de metros cuadrados. En

El PIB creció un 5,2% el año pasado

Los economistas aseguran que Pekín no está tomando medidas para solucionar el problema estructural de la economía y están centrados en visiones cortoplacistas inmediatas. El jefe de economía de China de Capital Economics, Julian Evans-Pritchard, dijo en una nota a clientes que esos problemas “seguirán pesando sobre el crecimiento a medio plazo”. Es cierto que el año pasado la economía china superó las expectativas del mercado y del propio Gobierno, creciendo un 5,2%. Este fue un mejor ritmo que en 2022, pero sigue siendo una de las tasas de crecimiento más débiles en décadas.

noviembre la cifra volvió a descender hasta los 65,8 millones de metros cuadrados, hasta hoy, que sigue en terreno pantanoso.

El director gerente de CGS-CIMB, Raymond Cheng, aseguró en una nota que las ventas de vivienda en enero “estuvieron muy por debajo de las expectativas de mercado, que preveían una caída de entre el 5% y el 10%”.

Pero hay otro dato que CGS-CIMB resalta en su informe que es muy destacable: “La mayoría de promotores chinos con dificultades económicas registraron pérdidas interanuales del 40% al 80% en el mes de enero”.

Parece que las medidas de Pekín para estimular el sector no están surtiendo el efecto que esperaban. Aun así, no cesan en su empeño y durante el mes de enero el Banco Popular de China (PBOC, por sus siglas en inglés) inyectó 19.500 millones de euros (150.000 millones de yuanes) en fondos de bajo coste para préstamos de proyectos de vivienda e infraestructura, intensificando así su apoyo a la economía.

La entidad tiene pendiente todavía un ingreso para el Préstamo Suplementario Prometido (PSL, por sus siglas en inglés) de 3,4 billones de yuanes, según un comunicado emitido por la entidad. Este programa se considera una herramienta “fundamental” para que Pekín apoye la economía y amortigüe el impacto de la peor crisis inmobiliaria que está sufriendo el gigante asiático.

El BPC aumentó los fondos del PSL en 500.000 millones de yuanes para lo que considera “proyectos importantes”, que incluyen construcción de vivienda pública subvencionada por el Gobierno y la renovación de distritos urbanos ya construidos. El banco informó en enero que inyectó 350.000 millones de yuanes en diciembre, la mayor cantidad desde noviembre del año 2022.

Además, a mediados de enero, los reguladores de los sectores inmobiliario y financiero anunciaron la creación de una “lista blanca” de proyectos inmobiliarios que van a ser beneficiarios de préstamos ban-

Pekín va a hacer una ‘lista blanca’ de proyectos de vivienda para financiarlos

carios. Esta lista se hará en colaboración con los gobiernos locales y la banca.

Pero para Raymond Cheng esto no es suficiente y asegura son necesarias “políticas más fuertes” para apuntalar el sector. En concreto, el experto pidió en su nota una “mayor inyección de liquidez, de hasta 2 billones de yuanes (260.800 millones de euros) a través de compras directas de propiedades. “Esto, si se implementa, podría ayudar a resolver los problemas de liquidez de los promotores y a reducir notablemente los inventarios, que que hará que mejor la confianza del mercado y la confianza de los compradores”, aseguró.

A pesar de todo, los economistas no prevén una recuperación en el largo plazo del sector. El economista del jefe del fondo de cobertura Grow Investment (con sede en Shanghai), Hong Hao, aseguró el año pasado que esa recuperación puede tardar hasta una década. “Arreglar el sector inmobiliario puede ser un trabajo de varios años o incluso una década por delante”, dijo el experto en la cadena estadounidense CNBC. “Construimos demasiadas viviendas para los chinos”, recalcó.

Lo que está claro es que el sector inmobiliario está lastrando a la economía china, pero es solo uno de los muchos pesos que arrastran el crecimiento del PIB hacia cifras que nunca antes se habían visto en el gigante asiático.

elEconomista.es

Nuevas Newsletters

País Vasco y Comunidad Valenciana

Porque las noticias vuelan, mantente al día
con nuestras newsletters informativas

¡Suscríbete!



Newsletter Andalucía

El mejor análisis de la actualidad económica y las informaciones más relevantes para las empresas andaluzas.

elSuperlunes

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

Newsletter Pensiones

Recibe en tu email las entrevistas a los actores políticos, sociales y empresariales más relevantes en el área de las pensiones.

Revistas mensuales y especiales temáticos

Información por cada sector estratégico.

Resumen diario

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

Newsletter Turismo

Conoce de primera mano las novedades del sector, con noticias, reportajes, entrevistas y tribunas de opinión.

Las Claves de Mañana

Todas las claves para comprender la actualidad.

elEconomista Exprés

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



Suscríbete gratis en bit.ly/Suscripcion_Newsletter_eE

Error gigantesco de EEUU en Asia

Análisis

Jorge Cachinero

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

Las diferencias de la arquitectura de seguridad en Asia, que Estados Unidos (EEUU) ha construido y sostenido durante décadas, con la de la región euroatlántica son tres.

El modelo de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) ni existe, ni encuentra parecidos en Asia, por mucho que algunos dirigentes de la OTAN se empeñen en reclamar, de forma infantil, la creación de una *OTAN asiática*.

La mayoría de los acuerdos de seguridad entre EEUU y países de la región son de carácter bilateral, florecieron con la conclusión de la Guerra de Corea (1950-1953) y convirtieron a EEUU en un nodo de seguridad para Asia.

Por último, la política exterior estadounidense en Asia ha intentado enroscarse en torno a mecanismos multilaterales, como es el caso de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático - *Association of South East Asian Nations (ASEAN)*, en inglés-, cuyos miembros son Birmania, Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam.

La *banda de los cuatro* de la política exterior estadounidense -Biden, Blinken, Sullivan y Nuland- está persuadida de que 2023 se cerró con innumerables éxitos para los objetivos de seguridad de EEUU en Asia y, de forma especial, frente a China.

El gobierno de Biden recita, entre estos logros, el anuncio para la cooperación de seguridad en torno a las islas niponas del sudoeste, la *Declaración de Washington* con Corea del Sur, la Cumbre de Camp David con ésta y con Japón, el mayor acceso a instalaciones militares filipinas, la reunión con los otros líderes del grupo Quad - Japón, Australia y la India- y el recibimiento de las visitas respectivas de los presidentes de Australia y de Indonesia.

En resumen, EE UU ha desplegado una hipervivacidad notable, pero es dudoso que los resultados de ésta hayan sido directamente proporcionales.

EEUU sigue con la obsesión de mantener la defensa en el centro de sus interlocuciones con las naciones de Asia y se olvida del comercio, que es, precisamente, lo que éstas esperan.



Capitolio de los Estados Unidos en Washington D.C. ISTOCK

El caso de la India tiene sus particularidades específicas, que EEUU no parece ver o no quiere aceptar.

El gobierno indio ha formulado una política exterior de *Autonomía Estratégica*, es decir, de independencia de cualquier alineación con bloques pre-determinados.

Por ello, Nueva Delhi trata con desdén las aproximaciones agresivas de EEUU para que sancione a Rusia, de quien se ha convertido en el mayor importador de gas y de petróleo y cuyo comercio bilateral ha superado, en 2023, el valor de los 200 millones de dólar.

La India tiene abiertas con China disputas fronterizas y no quiere vivir en un entorno

asiático dominado por Pekín, por lo que debe gestionar con cuidado el surgimiento de China como potencia global, a la vez que experimenta su propio crecimiento imparable como poder mundial.

Al mismo tiempo, ambas naciones comparten asociación como miembros de BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) y la ambición de liderazgo sobre el *Sur global*. Washington no parece querer entender que el foco de India es el Océano Índico, más que el Pacífico, y que Nueva Delhi apuesta por una diplomacia anclada en relaciones bilaterales y a medida con todas las naciones asiáticas.

Este modelo de arquitectura de seguridad y de liderazgo estadounidense está amenazado.

China dice que la seguridad en Asia debe ser diseñada por los asiáticos y para los asiáticos

Xi Jinping lleva declarando, desde 2014, que los arreglos bilaterales de defensa en Asia son una "reliquia de la Guerra Fría" y que la "seguridad de Asia debe ser diseñada por los asiáticos y para los asiáticos".

Asimismo, el gobierno actual de EEUU está utilizando la tecnología como una herramienta de proyección de poder hacia Asia y como un arma de disuasión frente a China.

Todo ello se está haciendo sin que la Casa Blanca tome en consideración cómo serían las relaciones entre Washington y Asia, en general, y China, en particular, si, en 2024, Trump ganara, por tercera vez consecutiva, las elecciones presidenciales estadounidenses.

EEUU está excluyendo, no, incluyendo, a China de su política exterior asiática.

El liderazgo chino observa estos movimientos del gobierno estadounidense como fruto de su deseo de imponer a estas relaciones un marco más propio de una Guerra Fría 2.0.

Las palabras más usadas por los dirigentes chinos para definir la política exterior de EEUU hacia Asia son "contención" y "cerco" y aquéllos están persuadidos de que la estrategia estadounidense persigue hacer caer el régimen político de China.

Esta política exterior estadounidense de Guerra Fría 2.0 hacia China, que reverbera en toda Asia, es la equivocación más gigantesca de EEUU desde 1989, tras las de Yugoslavia, Irak, Afganistán y Ucrania.

China no está contenta y su desconfianza hacia el equipo Biden es tan grande, que no cree a los líderes estadounidenses cuando éstos les dicen a sus dirigentes a la cara que su proyecto no es acabar con el régimen chino o que no quieren reproducir la Guerra Fría.

Por otra parte, EEUU no puede esperar que la India les siga en su enfrentamiento contra China, a pesar de los problemas fronterizos que existen entre estas dos potencias, y que renuncie, por tanto, a su *Autonomía Estratégica* en política exterior.

Por último, los ciudadanos de Corea del Sur y de Japón miran con aprensión el acercamiento de sus gobiernos respectivos hacia una política exterior estadounidense de choque contra China porque les viene, inmediatamente a la cabeza, la tragedia por la que están pasando los habitantes de Ucrania.

EEUU debería estar buscando un acomodo de sus intereses con los de China en Asia, más que intentar contenerlos o cercarlos. Todo lo que la banda de los cuatro estadounidenses ha hecho en Asia durante 2023 no ha servido para nada bueno.

Argentina inicia su hoja de ruta para ingresar en la OCDE

Milei considera clave insertar a su país en las reglas de la organización

elEconomista.es MADRID.

El Gobierno de Argentina manifestó a mediados de semana que espera que en mayo próximo sea presentada formalmente la "hoja de ruta" para su ingreso a la Organi-

zación para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Según informó la Cancillería argentina en un comunicado, el Consejo de la OCDE se reunió este lunes y martes y en esa instancia tomó nota de la carta que le remitió el país suramericano aceptando formalmente la invitación cursada en 2022 por el organismo para ingresar al grupo con sede en París. La siguiente etapa consiste en el diseño de una "hoja de ruta" para el proceso de

acceso de Argentina, que estará a cargo de la Secretaría de la OCDE y que también requiere aprobación del Consejo de la organización.

"Se espera que esta Hoja de Ruta sea presentada en la próxima reunión del Consejo de la OCDE en París durante el mes de mayo, para lo cual se prevé contar con la presencia de la canciller argentina, Diana Mondino", señala el comunicado. El Gobierno del libertario Javier Milei considera que el ingreso

a la OCDE es un "paso sustantivo" para Argentina en su objetivo de "fortalecer la inserción del país en el escenario internacional y en el sistema multilateral de reglas". La OCDE se fundó en 1961 y tiene como función coordinar las políticas sociales y económicas de sus estados miembros. Actualmente cuenta con 38 Estados miembros. En América Latina ya son miembros Chile, Colombia, Costa Rica y México. Además, Argentina, Perú y

Brasil han sido evaluados por la OCDE para pasar a formar parte del llamado "club de los países ricos".

Por otra parte, la reducción drástica del déficit seguirá siendo "el norte" de las políticas económicas del Gobierno de Argentina y "nunca" será negociable, pese a las malas perspectivas del último informe publicado por el Fondo Monetario Internacional (FMI), recalcó el miércoles pasado el Ejecutivo argentino.

Normas & Tributos



Vista de un juez golpeando el mazo. GETTY

La ley del derecho a la defensa blindada a los trabajadores que demanden

Quedarán “indemnes” de consecuencias desfavorables por defender sus derechos

Eva Díaz MADRID.

El Proyecto de Ley Orgánica del Derecho de Defensa ya está en el Congreso de los Diputados para iniciar su tramitación, tras aprobarlo el Consejo de Ministros el pasado 23 de enero, y llega con una protección especial para los trabajadores. El texto blindará a las personas trabajadoras para que queden libres de daños ante cualquier consecuencia desfavorable que pudiera darse por haber defendido sus derechos.

El ministro de Relaciones con las Cortes y de Justicia, Félix Bolaños, ha recuperado esta norma que ya puso en marcha su antecesora, Pilar Llop, pero que decayó durante su tramitación en las Cortes por el adelanto de las elecciones generales. El primer borrador del texto de 2022 no hacía mención alguna a esta protección especial a los trabajadores. No obstante, no se descartaba que este aspecto se modificara en un futuro, bien vía enmiendas, bien vía reglamento, ante la ambigüedad y amplitud que permite la norma. “Las personas trabajadoras tienen derecho a la indemnidad frente a las consecuencias desfavorables que

La justicia gratuita se amplía a personas vulnerables como víctimas de violencia de género o mayores

podieran sufrir por la realización de cualquier actuación conducente al ejercicio de sus derechos de defensa”, señala el artículo 11 del Proyecto de Ley. Con esta inclusión en la futura ley, el Ejecutivo busca proteger a los empleados de las acciones judiciales y extrajudiciales que lleven a cabo para defender sus derechos. Una de las principales novedades que establecerá esta norma es que extenderá todos los derechos que tienen las personas en materia de justicia a los procedimientos extrajudiciales.

■ Protección al ciudadano

Las novedades más relevantes de esta ley son las que afectan a los ciudadanos y están recogidas en el Capítulo II que establece el derecho de defensa de las personas. Bajo es-

te epígrafe se enmarcan siete derechos: el de asistencia jurídica; el derecho a la elección, renuncia o sustitución del abogado; el derecho a la información; el derecho a ser oído; el derecho a una asistencia jurídica de calidad; el derecho a un lenguaje claro en los actos, resoluciones y comunicaciones; y los derechos que tienen los ciudadanos ante los tribunales y la Administración de Justicia.

La norma recoge que toda persona, ya sea particular o empresa, tiene derecho a asistencia jurídica dada por un profesional de la abogacía. También puede renunciar a su abogado y defenderse a sí misma. Además, como novedad en materia de asistencia jurídica gratuita, extiende este derecho de las personas con recursos económicos limitados “a personas en situaciones de especial vulnerabilidad”, como mujeres víctimas de violencia de género, personas con discapacidad o tercera edad.

Los ciudadanos también tendrán derecho a elegir libremente abogado o a prescindir de él. Deberán ser informados de manera clara de los procedimientos legales previstos

Los abogados deberán informar a los clientes de forma clara del precio de sus servicios

para defenderse y podrán acceder al expediente para conocer el contenido y estado de los procedimientos en los que sean parte. La norma presta especial relevancia a que los actos y comunicaciones procesales se redacten en lenguaje claro, de forma que permitan conocer a sus destinatarios el objeto y consecuencias del acto procesal comunicado.

■ Garantías para la abogacía

El Capítulo III de la futura ley, por su parte, recoge las garantías de los profesionales de la abogacía. Así, protege la “actuación libre e independiente” de los profesionales, la confidencialidad de las comunicaciones y el secreto profesional. “Todas las comunicaciones mantenidas entre un profesional de la abogacía y su cliente tienen carácter

confidencial y sólo podrán ser intervenidas en los casos y con los requisitos expresamente recogidos en la ley”, señala la norma. Tampoco podrán hacerse valer en un juicio ni tendrán valor probatorio. El secreto profesional comprenderá la inviolabilidad y secreto de todos los documentos y comunicaciones del abogado, la dispensa a declarar ante cualquier autoridad o tribunal sobre hechos relacionados con su actividad y la protección en los registros de los despachos.

En materia de libertad de expresión, tendrán derecho “a manifestarse con libertad, oralmente y por escrito” en el desarrollo de sus funciones. Por otro lado, se deja negro sobre blanco que los abogados no podrán asumir la defensa ni asesorar en asuntos en los que exista conflicto de intereses.

■ Institución colegial

Finalmente, el Capítulo IV está dedicado a las garantías institucionales.

Los Colegios de abogados podrán sancionar a los profesionales por temas deontológicos

les para el ejercicio de la abogacía. La norma da potestad a los Colegios Profesionales de la Abogacía para velar por el cumplimiento de las normas deontológicas por parte de los abogados, de modo que “perseguirán y sancionarán aquellas conductas que pongan en riesgo el derecho a la defensa de las personas”. Los Consejos Autonómicos de la Abogacía también tendrán competencia para sancionar en materia deontológica.

■ Claridad en los costes

La ley hace especial hincapié en que personas y empresas puedan conocer el gasto que le va a suponer contratar a un abogado. El Capítulo II que recoge los derechos de las personas, dentro del derecho a información, indica que los ciudadanos tienen derecho a ser informados de manera simple y accesible por el abogado sobre los costes generales del proceso, el procedimiento para la fijación de los honorarios profesionales y las consecuencias de una condena en costas. El Capítulo III señala que las personas podrán solicitar que la contratación de los servicios jurídicos se formalice por escrito en una hoja de encargo. En este documento deberá constar el presupuesto previo con los honorarios y costes derivados de la actuación de los abogados, además de los derechos que asisten al cliente o las principales consecuencias jurídicas inherentes a su decisión.

@ Más información en www.eleconomista.es/ecoley

Gestión Empresarial

Un tercio de españoles escogen la FP al término de su educación obligatoria

Alrededor del 20% de las ofertas de empleo están dirigidas a los grados superiores y medios

Más de un millón de personas se encuentran estudiando algún ciclo de formación profesional

Alfonso Bello Huidobro MADRID.

En los últimos años, la Formación Profesional ha experimentado un notable aumento en su popularidad entre los jóvenes. Según estadísticas proporcionadas por el *Observatorio de la Formación Profesional* de CaixaBank, actualmente, 1 de cada 3 españoles elige realizar una FP después de completar la Educación Secundaria Obligatoria (ESO).

En el pasado, esta modalidad no era tan frecuente, ya que las empresas solían preferir perfiles con títulos universitarios debido al prestigio asociado. Sin embargo, en los últimos 5 años, esta tendencia ha sufrido un cambio significativo, y cada vez más empresas valoran a profesionales con una Formación Profesional. Este cambio se atribuye principalmente a la creciente importancia que ha adquirido la educación práctica en el mercado laboral.

Ahora, el 20% de las ofertas de empleo en España se orientan hacia estudiantes con un grado superior. Si consideramos las oportunidades laborales que solicitan una titulación de Formación Profesional, ya sea de grado medio o superior, este porcentaje se eleva significativamente, alcanzando casi el 35%. Este dato refleja la creciente demanda y reconocimiento en el mercado laboral de los profesionales con formación técnica y práctica.

Según el estudio de CaixaBank más de medio millón de personas, con edades comprendidas entre los 15 y 24 años, se encuentran en la situación de no estudiar ni trabajar. Esta cifra es motivo de preocupación y subraya la posible necesidad de ampliar las opciones educativas flexibles. Además, los jóvenes enfrentan obstáculos al buscar empleo, especialmente debido a su limitada experiencia laboral.

Inclusión social

La inclusión social tiene la educación como uno de los mecanismos prioritarios para su potenciación y desarrollo; por este motivo, contar con una educación inclusiva es crucial para las sociedades actuales. De hecho, existe un compromiso a nivel mundial, europeo y español de cumplir con el cuarto Objetivo de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030, que aspira a "garantizar una educación inclusiva y equitati-



El acceso a la FP es gratuito debido a la perspectiva de inclusión socioeconómica de la educación como derecho. ISTOCK

La 'trampa' de la baja cualificación para el empleo

La trampa de la baja cualificación se manifiesta cuando el mercado laboral muestra una tendencia a contratar individuos con niveles educativos bajos, perpetuando así la falta de incentivos para la formación. Esta dinámica crea un ciclo pernicioso, como se evidenció, por ejemplo, en España en el sector de la Construcción antes de la crisis de 2008. Los impactos negativos a largo plazo pueden afectar tanto a nivel personal (limitado margen para la recualificación, trayectorias profesionales res-

tringidas) como económico (competitividad disminuida debido a bajos niveles de productividad). Esta trampa de la baja cualificación se asocia con frecuencia a personas extranjeras o a aquellas que abandonan prematuramente sus estudios. En términos generales, suele vincularse a personas empleadas con bajos niveles educativos. Sin embargo, la utilización productiva y eficaz de la formación depende en gran medida de los empleadores y de la organización del trabajo en las empresas.

va de calidad y promover oportunidades de aprendizaje permanente para todos".

Desde una perspectiva de inclusión socioeconómica, el acceso a la educación se considera un derecho público, y esto se extiende a la Formación Profesional. En términos de acceso, la enseñanza en la Formación Profesional es gratuita y se imparte en una extensa red de centros financiados con fondos públicos, tanto de carácter público como de centros privados concertados.

Aunque el acceso gratuito a la enseñanza es fundamental para superar barreras socioeconómicas, es importante destacar la existencia de otros costes asociados que podrían constituir limitaciones para un desarrollo equitativo de los es-

tudios. Estos costes adicionales pueden incluir gastos relacionados con la movilidad, alimentación, actividades extraescolares, y el coste de materiales, entre otros. Abordar estos aspectos es crucial para garantizar una igualdad de oportunidades en el ámbito educativo.

Desde la perspectiva de género, es crucial reconocer la diversidad de situaciones, ya que existen realidades muy heterogéneas. Sin embargo, en el ámbito de la Formación Profesional, se observa una significativa brecha de género, la cual está más vinculada a las elecciones formativas que a la proporción cuantitativa entre hombres y mujeres. Esta brecha ha ido en aumento a lo largo de los años.

En relación con el colectivo de personas extranjeras, es esencial tener en cuenta su diversidad en términos de origen, género, etnia, religión, entre otros aspectos. Esta diversidad conforma un caleidoscopio que, debido a su vulnerabilidad, está expuesto a la exclusión socio-laboral. La integración de este colectivo a través de la Formación Profesional adquiere gran relevancia para la sociedad, no solo por su aportación cultural, sino también por la contribución de mano de obra que

El sector público debe garantizar el desarrollo de alumnos con alguna necesidad específica

ofrece. Esta importancia se ve acentuada por la crisis demográfica que España ya está experimentando y que se espera que se intensifique en la próxima década.

En el caso de personas con necesidades específicas de apoyo educativo, es importante destacar que comparten la misma heterogeneidad y diversidad que los grupos mencionados anteriormente. Según el Ministerio de Educación y Formación Profesional, corresponde a las Administraciones educativas garantizar los recursos necesarios para que el alumnado que requiera una atención educativa distinta a la ordinaria pueda alcanzar el máximo desarrollo de sus capacidades personales, incluso en situaciones donde se presenten desafíos o condiciones especiales.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,2% 	0,2% 	0,6% 	0,4% 	1,0867\$ 	81,45\$ 	2.060/onza 
INFLACIÓN	3,3% 	9,2% 	5% 	1,8% 			
DESEMPLEO	12,7% 	6,6% 	3,7% 	5,5% 			

¿Por qué un eléctrico es un 40% más barato en Alemania que en España?

El país germano eliminó los subsidios al declarar nulo el **Tribunal Constitucional** los traspasos de fondos de la pandemia a la transformación de la economía

Vicente Nieves MADRID.

El precio de los coches eléctricos y la autonomía/coste de las baterías son los dos grandes lastres que impiden, por ahora, una mayor expansión de este tipo de vehículos. Sin embargo, poco a poco se van superando ambos obstáculos. Por ejemplo, Alemania parece haber tocado la tecla correcta para comenzar a resolver el primero de esos lastres: el elevado precio. Aunque parezca contradictorio a primera vista, el fin de las subvenciones al coche eléctrico en Alemania ha desencadenado una oleada de bajadas de precios que permite realizar comparaciones curiosas en algunos modelos con otros países de Europa como España. Para sorpresa de medios y analistas, el Gobierno alemán anunció a mediados de diciembre que ponía fin inmediatamente y de forma anticipada a una subvención por la compra de coches eléctricos, después de la sentencia del Tribunal Constitucional (TC) que declarara nulo el traspaso de miles de millones de euros vinculados a la pandemia a un fondo para financiar la transformación de la economía. “En el marco de las negociaciones sobre el Fondo para el Clima y la Transformación (KTF), el 13 de diciembre se decidió poner fin lo antes posible al apoyo a través del bono ambiental”, señaló en un comunicado el Ministerio de Economía y Protección del Clima.

La subvención, por la que los compradores de un coche eléctrico se podían ahorrar hasta 6.000 euros, terminó la siguiente semana. Con el fin de la subvención, las grandes marcas, ante el miedo a perder ventas, anunciaron ipso facto que ajustaban sus precios para mantener el coste final que tendrían los coches si la subvención se hubiese mantenido. Así, el Gobierno de Alemania se ahorra unos miles de millones de euros que pasan a ser soportados por las marcas de coches a través de la reducción sus márgenes de beneficio.

De este modo, el Gobierno de Alemania ha encontrado, sin buscarlo,



Vehículo eléctrico. DAVID GARCÍA

Los fabricantes buscan grandes márgenes para sufragar la electrificación

la receta para rebajar los coches eléctricos de forma sustancial. Ha sido sorprendente: todos los grandes fabricantes se pusieron, de inmediato, manos a la obra y anunciaron rebajas similares a las ayu-

das que tenía el Gobierno alemán: Audi, Mercedes, Kia, Stellantis... son algunos de los que rápidamente añadieron en sus páginas webs algún tipo de promoción o ‘ayuda’ propia que mantenía el precio en niveles similares al que tenía con la ayuda pública.

Las diferencias

Los analistas del sector explican que los coches eléctricos que se fabrican en China se venden dentro del gigante asiático a precios relativamente bajos, pero luego llegan a Europa a unos precios mucho

más elevados. El objetivo de los fabricantes es lograr grandes márgenes que permitan a las marcas sufragar el elevado coste que les supone el cambio de tecnología. Las marcas están viéndose forzadas a apostar todo al coche eléctrico después de años de millonarias inversiones para mejorar los motores y los coches de combustión. Toda esa inversión no se rentabilizará nunca si se cumplen los planes medioambientales y de emisiones de Bruselas.

Sin embargo, todo hace indicar que las marcas pueden vender los

coches eléctricos a un menor precio en Europa. Hasta ahora, las comparaciones más ‘odiosas’ se realizaban con China, donde hay modelos de coches eléctricos que se venden por 9.000 euros, mientras que en Europa, el mismo modelo, cuesta más de 20.000. Pero ahora, el fin de las subvenciones en Alemania ha provocado una comparación similar entre países miembros del euro, que comparten aranceles y costes de transporte.

Por ejemplo, el Dacia Spring ya cuesta un 40% menos en Alemania que en España. Cuando la subvención estaba activa, el precio de este coche en ambos países era similar (alrededor de 20.000-22.000 euros sin ayuda). Sin embargo, después de que Alemania anunciase a finales del año pasado el fin de las ayudas a la compra del coche eléctrico, el Dacia Spring bajó de precio en el país germano en unos 10.000 euros de media.

Ahora este coche se puede encontrar por unos 12.700 euros en Alemania. Sin embargo, en España el precio es “desde 19.590 euros sin el Plan MOVES III”, y este es

En China hay eléctricos por 9.000 euros, mientras que en Europa se venden por 20.000

el precio del coche más básico. Lo lógico habría sido pensar que la retirada de esta ‘ayuda’ en Alemania habría encarecido los coches para los consumidores germanos, que tendrían afrontar el coste ‘real’ de comprar un eléctrico. Sin embargo, las marcas, asustadas por una posible caída en las ventas, han reaccionado bajando precios de forma masiva.

“A medida que la demanda se debilita y los gobiernos obligan a los fabricantes a sacar más vehículos eléctricos al mercado, se espera una guerra de precios ‘despiadada’ en 2024”, aseguran en un artículo especializado en Forbes. Los últimos datos de la Asociación Europea de Fabricantes de Automóviles (conocida por su acrónimo francés ACEA) mostraron que las ventas de vehículos eléctricos en diciembre disminuyeron por primera vez desde abril de 2020 (un 16,9% hasta 160.700), lo que está forzando a que se produzcan grandes rebajas.