



Félix Bolaños

España endurece las penas por violar sanciones de la Unión Europea PÁGS. 34 y 35

La pausa de la guerra comercial vuelve a dar opciones a China de crecer un 5% PÁG. 30

AIReF alerta de que el gasto en pensiones subirá un 6% en 2025

La revalorización con el IPC y el retiro del 'baby boom' impulsan el incremento

El gasto en pensiones volverá a marcar un nuevo récord de gasto a finales de 2025. Según los últimos cálculos realizados por la Autoridad Independiente y de Responsa-

bilidad Fiscal (AIReF) publicados en el Informe de Seguimiento del Plan Fiscal y Estructural a Medio Plazo -un documento publicado el miércoles pasado-, el gasto anual

dedicado a pagar las pensiones de la Seguridad Social crecerá este año un 5,8%. En total, el incremento sumado al presupuesto dedicado a cierre de año para pagar la nómina

de los jubilados, supondrá unos 182.681,14 millones de euros. Se trata de la segunda corrección al alza que realiza el organismo del gasto en pensiones para este año. PÁG. 24

Santander eleva un 22% sus provisiones en consumo en Europa

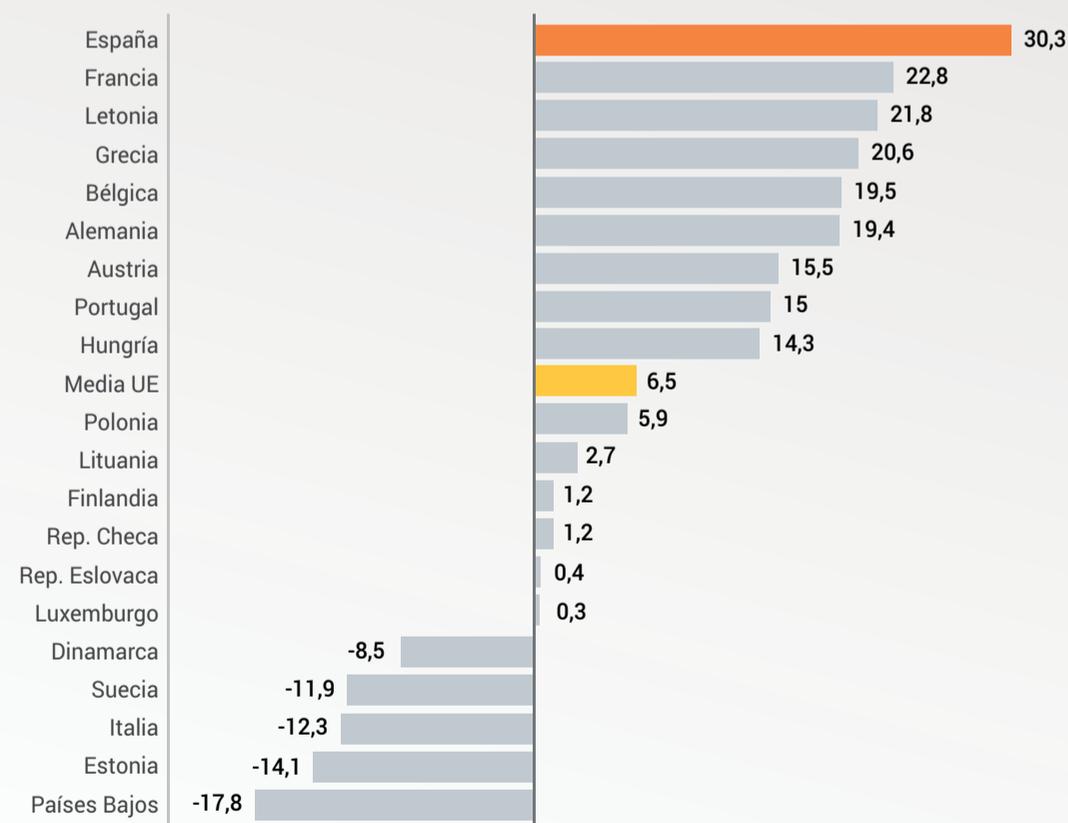
El aumento fue compensado por una caída en EEUU

La flaqueza de la economía europea pasa factura al negocio de financiación al consumo del Santander en el Viejo Continente, que entre enero y marzo elevó en un 22% sus provisiones. PÁG. 6

LA VIVIENDA TRIBUTA 24 PUNTOS POR ENCIMA DE LA MEDIA DE LA UE

Las cargas fiscales del conjunto de las Administraciones absorben el equivalente a más del 30% de la inversión total destinada a adquirir un inmueble. PÁG. 25

Fiscalidad por la vivienda en 2022 (%)



El juego online duplica su beneficio desde 2018 pese a los operadores ilegales

Paralizadas un millar de páginas sin licencia

El juego online ha duplicado sus resultados en tan solo seis años a pesar de las restricciones impuestas por el Gobierno y de la avalancha de operadores ilegales. El año pasado las

empresas de beneficios del sector se elevaron a 1.455 millones de euros, lo que supone un 17,61% más que en 2023 y casi un 110% por encima de los 699 millones de 2018. PÁG. 7

Acciona, ACS, FCC, Ferrovial y Sacyr pugnan por seis autopistas en EEUU

PÁG. 8

España supera la barrera de los 100.000 millones en emisiones de bonos verdes

Es el cuarto mayor emisor de la Unión Europea

En un año complicado para la inversión sostenible (con un presidente en EEUU que es *anti renovables* y *anti diversidad*), España se desmarca y se apunta un hito histórico en bonos verdes. Acaba de superar la

barrera de los 100.000 millones emitidos en este tipo de deuda desde que arrancaron estas colocaciones hace ya 11 años. Incluye emisiones corporativas y de organismos públicos (Tesoro y Autonomías). PÁG. 20

Bruselas cuestiona los cánones de Adif y pide bajar el recargo

Reclama un test de mercado para fijar esa tasa que afecta a la ruta Madrid-Barcelona PÁG. 11



Cellnex instala 100 antenas para Orange en Polonia

Ya presente con Play y Plus, hace pleno con la operadora gala en el país báltico PÁG. 13



Baleària busca aliados canarios para cerrar la toma de Armas

Saca ventaja a Boluda tras mandar las ofertas vinculantes y a la espera de las formales PÁG. 15



Opinión

Protagonistas



Elma Saiz
MINISTRA DE SEGURIDAD SOCIAL



Álvaro Busca
DTOR. GRAL. DE INDIGO ESPAÑA



Marco Patuano
CONS. DELEGADO DE CELLNEX



Jesús Martínez
DTOR. FINANCIACIÓN IBERDROLA



Amaya Echevarría
PRESIDENTA NOVARTIS ESPAÑA

Gasto incontenible

La AIReF avisa de que el gasto en pensiones crecerá casi un 6% en 2025 y no bajará del 4,5% hasta 2029. El Gobierno renuncia así a racionalizar un ritmo de desembolso que pone en riesgo la sostenibilidad de la Seguridad Social.

Nuevos mercados

Indigo ya es una de las mayores empresas de aparcamientos de Europa, pero aún se marca metas ambiciosas. Como Busca explica en *elEconomista.es*, la empresa crecerá un 30% en cinco años entrando en mercados como el luso.

Estratégico en Polonia

El operador liderado por Patuano construirá cien antenas para Orange en Polonia. De este modo, Cellnex se convierte en el socio con el que colaboran todas las compañías de telefonía presentes en el país centroeuropeo.

Líder en bonos verdes

El récord en emisiones de bonos verdes que España acumula desde 2014 tiene un claro protagonista. Iberdrola es el primer actor del mundo en este ámbito, con capacidad para superar a gigantes como Engie o Volkswagen.

Vanguardia tecnológica

Novartis es, a escala global, uno de los laboratorios líderes en alianzas para aplicar la inteligencia artificial al desarrollo de fármacos. Así lo demuestran los acuerdos por valor de 1.100 millones firmados en 2024.

Quiosco

LES ECHOS (FRANCIA)

Decathlon Francia abre una tienda jamás vista

Tras un año estancados, Decathlon vuelve al ataque en su mercado principal, Francia, que aporta una cuarta parte de su volumen de ventas mundial. Por ello, en el día de ayer, su director, Bastien Grandgeorge, presentó un nuevo concepto de tienda dedicado exclusivamente al running. Esta será una de las cinco que Decathlon abrirá en 2025, tras cuatro aperturas en 2024. Esta elección de práctica deportiva, formato y lugar no es casual. La nueva tienda de 160 m², situada en la Galerie Sainte-Catherine, cuenta con más de un centenar de zapatillas: el 40% de Keprun, la marca de la casa, y el 60% de marcas asociadas (Hoka, Asics, etc.). Una revolución para la marca, que durante mucho tiempo ha frenado la apertura de sus tiendas a marcas internacionales, las cuales hoy en día, constituyen el 20% de la oferta.

THE IRISH TIMES (IRLANDA)

Suben las banderas azules de las playas

Un total de 149 playas y 10 puertos deportivos en Irlanda han recibido la bandera azul para la temporada de baño de este año. El programa internacional de bandera azul exige que las playas y puertos deportivos galardonados con la bandera para la próxima temporada hayan logrado una calidad de agua de baño excelente. Kerry tiene la mayor cantidad de banderas azules con 15, mientras que Cork tiene la de premios de costa verde con 14.



Quim Torra, expresidente de la Generalitat de Cataluña. LUIS MORENO

El Tsunami

Los fracasos judiciales de los 'indepes' en la UE

Uno de los grandes objetivos del independentismo catalán es internacionalizar el *procés*, pese a que continuamente reciben sonoros fracasos más allá de nuestras fronteras. Los últimos de ellos han llegado procedentes del Tribunal Europeo de Derechos Humanos. Así, los altos magistrados de Estrasburgo discrepan de asociaciones como la ANC, Òmnium Cultural y Plataforma per la Llengua y no ven un perjuicio en la norma que fija un uso del 25% del castellano en la educación. Asimismo, este mismo tribunal ha dado carpetazo a la demanda del expresidente Quim Torra y el vicepresidente de la Mesa del Parlament, Josep Costa por el presunto espionaje con el *software* Pegasus. Pese a estos sonoros golpes por parte de la justicia europea, fuentes independentistas aseguran que nada de ello hace cambiar la estrategia de dar a conocer el *procés* a nivel internacional. Una hoja de ruta en la que la Unión Europea es destino priori-

tario. “Los *indepes* siguen mirando al exterior cuando están perdiendo el interior. Así ha quedado demostrado con la victoria del PSC en las últimas elecciones autonómicas y con sus continuos fracasos de convocatoria cosechados en las Diadas de los últimos años”, aseguran desde un partido constitucionalista en Cataluña.

El Tribunal de Derechos Humanos falla en contra de los intereses de los independentistas

El llamativo evento protagonizado por Colau

La pasada semana se celebró en Barcelona la presentación de un libro titulado *El problema de la vivienda. Cómo desactivar la bomba de relojería que amenaza con colapsar España*. Una obra escrita por Javier Burón que presentó

Ada Colau. Pese a que, de primeras, el acto podría ser visto como uno más en los que participa la exalcaldesa de Barcelona, la realidad es que tiene más importancia de la que parece. Primero porque, con él, Colau retoma un asunto que domina y que fue el que le llevó a la Alcaldía de la Ciudad Condal. Y también porque Burón fue la persona a la que la propia Colau encargó la misión de llevar a cabo las políticas de vivienda del Ayuntamiento de Barcelona durante su etapa. Todo ello en un contexto en el que los representantes de los Comunes en el consistorio barcelonés cargan día sí y día también contra el alcalde Jaume Collboni. No en vano acusan al regidor de “venderse a las inmobiliarias y los fondos” al no aplicar la normativa que obliga a destinar al menos el 30% de obra nueva al alquiler social. Algunos dicen que todo se empieza a parecer a una estrategia creada por la propia Colau para minar el mandato de Collboni con el objetivo de convertirse de nuevo en candidata de los Comunes a la Alcaldía de Barcelona.

El pulso de los lectores

La IA generativa ya se está utilizando en las empresas y lo que he comprobado es que en principio está siendo extremadamente útil para muchos procesos sobre todo de cálculo y a nivel informes de todo tipo, incluso visuales. La clave está en que la IA generativa sin la Inteligencia humana detrás no sirve para nada, es decir debe haber un humano que sepa interpretar aquella información que estás obteniendo. Sin medida, sin criterio, sin coherencia, sin sentido, sin lógica, sin sentido común...no tendrás ningún resultado válido que poder utilizar en cualquier proceso de análisis y/o toma de decisiones. Aquí entra en juego la responsabilidad y profesionalidad del contable, del financiero, del administrativo porque no le puedes poner un motor a reacción a un seiscientos: Puedes intentarlo, sí... pero el resultado no será un cohete, ¡será un desastre muy caro!. Porque es lo que yo digo siempre; la potencia sin consciencia no sirve para nada.

@ Fran Pérez

La IA se esta usando en proyectos de desarrollo que permiten optimizar el código y crear aplicaciones más robustas, por no mencionar el uso de herramientas NoCode y LowCode. Lo que si es cierto es que hay que invertir en IA, creación de nuevos modelos, aumentar data centers, capacidad de computo y de ancho de banda en las redes. Otro punto a tener en cuenta es mejorar la ciberseguridad usando IA y detectando amenazas que ya la utilizan. Y por supuesto no olvidemos el uso del Big Data soluciones más eficientes.

@Israel Padilla Urdiales

En clave empresarial

La adecuada cautela de Banco Santander

Las dotaciones por insolvencias del Banco Santander ascendieron a 3.161 millones en el primer trimestre, lo que supone un aumento de apenas un 1% respecto al mismo periodo del pasado año. Pese a ello, la entidad cántabra ha elevado sus provisiones de manera notable en algunas zonas. Es el caso de su negocio de consumo en Europa, donde el banco ha incrementado un 22% este tipo de dotaciones. Una elevación, compensada por un descenso en paralelo en lo que respecta a EEUU, y que se debe principalmente al comportamiento del entorno macro y al empeoramiento de la calidad del crédito a empresas en Alemania. Santander muestra una adecuada cautela con una región cuyo impulso económico lleva años en dificultades y seguirá en duda hasta que la UE no alcance un acuerdo comercial con la Administración Trump.

Un necesario toque de atención a Adif

Bruselas cuestiona el modo en que Adif calcula los cánones que los operadores pagan por utilizar sus infraestructuras. Como la UE resalta, este tipo de peajes tienen que considerar exclusivamente el uso que los trenes hacen de las vías. Si se introducen otras variables, el cómputo se distorsiona. El mejor ejemplo lo ofrece el plus que se aplica ahora a los convoyes de alta capacidad, sin lógica económica que lo respalde. Es más, como la Comisión subraya, en la práctica Adif incurre en el sinsentido de castigar a los trenes que muestran una mayor eficiencia en la proporción de plazas disponibles con respecto a los kilómetros recorridos. La empresa debe tomarse en serio este toque de atención, y redefinir unas tarifas que, en su diseño actual, son claramente sospechosas de dañar la libre competencia.

Firmas que no deben dar la espalda a EEUU

Las principales constructoras españolas luchan por la licitación de seis grandes autopistas en EEUU. A nadie debe extrañar que su interés por la primera potencia global no disminuya un ápice pese a la guerra comercial. Muy poco afectan los aranceles a unas empresas que no exportan a EEUU, sino que operan allí *in situ* mediante filiales y alianzas con socios locales. Todas ellas tienen aún mucho que ganar en un mercado en el que, además, la necesidad de renovar todo tipo de infraestructuras es clamorosa.

Sin techo para el gasto en pensiones

La complicada situación contable del sistema de pensiones constituye, cada vez más, un motivo de preocupación de los organismos supervisores. Fue el Tribunal de Cuentas la institución que este mes denunció que el desequilibrio real de la Seguridad Social –descontadas las cada vez mayores ayudas del Estado– rondaba los 100.000 millones. Más recientemente es la AIReF la encargada de estimar que el desembolso en estas prestaciones crecerá casi un 6% este mismo año. Nadie puede acusar a la Autoridad Fiscal de ser excesivamente severa o pesimista con la última reforma de las pensiones. Muy al contrario, le otorgó su plácet en la evaluación a la que la sometió a finales del pasado marzo. Pero ni siquiera esa benevolencia puede ocultar que resultará imposible lograr incrementos del desembolso en esta rúbrica inferiores al 4,5% en todo el periodo comprendido entre 2025 y 2029 –las previsiones no llegan más lejos–. Las cau-

El desembolso en estas prestaciones crecerá casi un 6% en 2025 y superará el 4,5% en los cuatro años posteriores

sas están claras, y ninguna ha sido abordada por la anterior reforma. La revinculación de las actualizaciones anuales al IPC llegó en el momento más delicado, cuando la generación del *baby boom* está al final de su vida laboral, con unos sueldos más altos y unas carreras profesionales notablemente superiores a las de sus predecesores. El hecho de que no esté previsto mecanismo alguno de contención de las actualizaciones –según variables tan insoslayables como la evolución del PIB, del mercado laboral y de la esperanza de vida– impide fijar un techo razonable para el desembolso en pensiones. Y esa es una realidad que no solucionarán ni las transferencias masivas provenientes del Estado ni el incremento sin tasa de la deuda de la Seguridad Social.

Obstáculo añadido al acceso a la vivienda

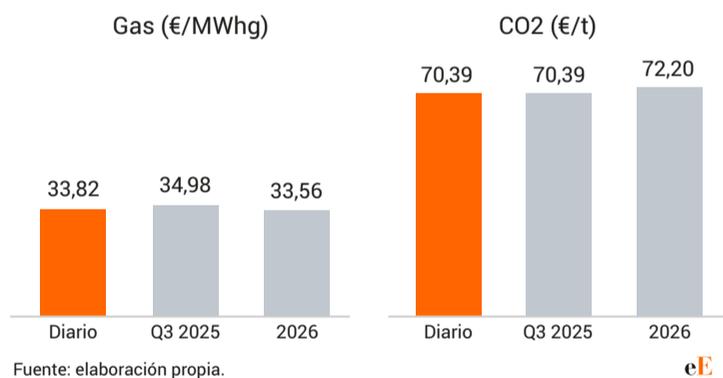
Las familias españolas soportan la segunda mayor carga fiscal, ligada a la posesión de vivienda destinada a habitarla, de la OCDE. La suma de tributos –desde el IVA hasta impuestos autonómicos, pasando por tasas municipales– se eleva hasta más del 30% de la inversión global, una cifra que no solo contrasta con el 6,5% medio de la UE. Aún más se aleja de los porcentajes negativos de economías como la holandesa, en la que las deducciones y subvenciones neutralizan por completo la carga fiscal. Este castigo que sufren los propietarios en nuestro país no solo mina el que es uno de los principales destinos de la inversión de las clases medias occidentales. Además, en el caso español, constituye un obstáculo añadido al de ya de por sí muy difícil acceso a la vivienda.

Un entorno más hostil hacia los bonos verdes

Los once años transcurridos desde que el mercado español presenciara el primer lanzamiento de bonos verdes cuentan una historia de éxito. Las emisiones de títulos ligados a la sostenibilidad ya suman 100.000 millones de euros y sitúan a nuestro país como el cuarto más activo del mundo en este ámbito. Desde 2014, son varias las crisis que se han sucedido y nadie negará el mérito que supone que la aceptación de estos bonos creciera en esas circunstancias. Ahora bien, en el mercado también hay tendencias cambiantes y este tipo de títulos no son inmunes a ellas. El año 2025 presenta una clara ralentización en su demanda y la franca hostilidad de la Administración Trump hacia la sostenibilidad no ayudará a que, a escala global, ese alejamiento se corrija.

El gráfico

Estabilidad a largo plazo en el precio del gas



EL HIDROCARBURO SE MANTIENE ENTRE 30 Y 35 EUROS. Ni el fin del suministro a través del gasoducto que atraviesa Ucrania, ni el plan de ruta de desconexión del gas ruso anunciado por Bruselas ha generado volatilidad en el precio del hidrocarburo, que se mantiene una semana más en la horquilla situada entre los 30 y 35 euros megavatio hora. Niveles que, según los futuros del mercado, mantendrá incluso en 2026.

La imagen



UN BUQUE ESCUELA MEXICANO CHOCA CONTRA EL PUENTE BROOKLYN EN NUEVA YORK AL PERDER LA ELECTRICIDAD. El buque escuela mexicano Cauhtémoc chocó contra el Puente Brooklyn cuando llevaba a 277 tripulantes a bordo. El accidente dejó a dos fallecidos, dos heridos de gravedad, y otros nueve estables.

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

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

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

Opinión

Alemania ante el desafío de tener que reinventar su modelo económico


Jan Jonckheere

Profesor de OBS Business School

Alemania atraviesa uno de los momentos más complejos de su historia reciente. La locomotora de Europa se enfrenta a un crecimiento nulo mientras su industria insignia, la automoción, lidia con una crisis que amenaza con agravarse cuando los aranceles estadounidenses empiecen a hacer mella en las exportaciones. Como principal economía y exportador de la Unión Europea, el destino de Alemania y el de la UE están más entrelazados que nunca.

El diagnóstico es claro. Según The Economist, el modelo alemán basado en la exportación -especialmente de productos industriales a China-, el acceso a energía barata de Rusia y la protección de Estados Unidos, ha dejado de existir. Alemania pierde cuota en el mercado chino, ya no puede recurrir al gas ruso y Washington ha dado la espalda a Europa. Todo esto en un contexto de envejecimiento demográfico - con presión sobre las pensio-

nes -, una guerra en Ucrania sin visos de solución y el ambicioso objetivo europeo de alcanzar emisiones netas cero en 2050. Y a ello se suma la amenaza de una guerra comercial global impulsada por la política estadounidense.

Ante este panorama, la pregunta es inevitable: ¿Qué reformas estructurales pueden sacar a Alemania del estancamiento? Los expertos coinciden en varias prioridades: por un lado, reducir la burocracia, que representa para el país un lastre del 4% de su PIB, un problema compartido con el resto de la UE; por otro, combatir la escasez de mano de obra cualificada mediante una política migratoria eficaz y una aceleración de la automatización, y ello en un contexto político marcado por el auge de la extrema derecha; también garantizar una energía asequible y estable para la industria, reabriendo el debate sobre la energía nuclear; y por último, modernizar infraestructuras, especialmente el sistema ferroviario tras décadas de inver-

sión insuficiente y crecientes problemas de puntualidad y fiabilidad.

La industria alemana, desde las pymes del Mittelstand hasta gigantes como Bosch, Volkswagen o Mercedes, acusan la falta de adaptación tecnológica y la competencia feroz de China, agravada por el encarecimiento energético. Y como resultado han caído las exporta-

ciones y se ha perdido competitividad. Pero a pesar de todo, existen oportunidades. Alemania y la Unión Europea pueden diversificar sus mercados hacia regiones como Mercosur o ASEAN, e invertir en sectores de futuro como el de las baterías, microchips, defensa, tecnologías climáticas y sanitarias, o nuevos materiales, siguiendo la es-

tela de Estados Unidos con sus "Magnificent Seven". Incrementar la productividad, otro reto compartido con Europa, es clave para recuperar el dinamismo. La financiación de esta transformación exige inversiones públicas y privadas en innovación, digitalización e in-

fraestructuras. Sin embargo, las estrictas reglas fiscales limitan el margen de maniobra, aunque crece el consenso político sobre la necesidad de flexibilizarlas, especialmente para reforzar la defensa. Una mayor desregulación a nivel europeo podría, además, atraer capital privado.

Reducir la dependencia de Estados Unidos y China es otro objetivo estratégico para Alemania, compartido con el resto de los países de la UE; y aunque no puede permitirse romper con el gigante asiático, sí puede diversificar sus alianzas en Asia y Oceanía aprovechando los nuevos acuerdos comerciales de la UE, y apostar por sectores donde pueda competir de tú a tú con los chinos.

La llegada inminente al poder de Friedrich Merz, pendiente de la aprobación parlamentaria, ha insuflado optimismo en los mercados. Merz es consciente de que el país necesita reformas profundas y urgentes y su reto será convencer a una clase política fragmentada de la necesidad de actuar con rapidez y determinación. El futuro de Alemania -y en buena medida el de Europa- dependerá de su capacidad para liderar este proceso de transformación.

La burocracia, que lastra el 4% del PIB, y la falta de mano de obra cualificada, dos de los problemas

El impacto transformador de la tecnología en nuestras vidas


Ignacio Isasa

Socio responsable de Digital Technology Consulting en EY.

A lo largo de los últimos 25 años, hemos sido testigos de una revolución digital sin precedentes que ha transformado radicalmente nuestras vidas y el tejido mismo de la sociedad. En 1998, el mundo apenas comenzaba a vislumbrar el potencial de Internet, los teléfonos móviles eran herramientas rudimentarias y la inteligencia artificial era un concepto más teórico que práctico. Hoy, la tecnología no solo ha cambiado la forma en que nos comunicamos y trabajamos, sino que ha redefinido industrias enteras y nuestra relación con la información.

La computación en la nube ha democratizado el acceso a capacidades tecnológicas, permitiendo a empresas de todos los tamaños innovar y escalar de maneras que antes eran inimaginables. Esta evolución ha propiciado la aparición de nuevas startups y ha allanado el camino para la llegada de nuevos competidores, disminuyendo las barreras de acceso y dinamizando el mercado. El comercio electrónico ha explotado, convirtiéndose en una parte integral de nuestra vida diaria, mientras que las redes sociales han transformado nuestras interacciones, creando nuevas dinámicas de comunicación y conexión.

Sin embargo, quizás el avance más significativo de este cuarto de siglo ha sido la inteligencia artificial (IA), cuyo impacto ha sido transversal y profundo. La IA ha evolucionado de ser un mero concepto para convertirse en una herramienta omnipresente que genera texto, imágenes y decisiones estratégicas en entornos complejos.

Por ejemplo, en la medicina, la IA ha revolucionado la investigación farmacéutica, facilitando el desarrollo de tratamientos innovadores y mejorando la atención al paciente. En el sector financiero, ha transformado la gestión de riesgos y la detección de fraudes, permitiendo a las instituciones tomar decisiones

más informadas y eficientes.

Sin embargo, a pesar de estos avances, la transformación tecnológica también plantea importantes desafíos éticos y sociales. La privacidad de los datos se ha convertido en una preocupación central, ya que cada interacción digital deja un rastro que es analizado por empresas y

gobiernos. La recopilación masiva de información plantea preguntas sobre el derecho a la privacidad y el control que tenemos sobre nuestros propios datos. Por eso, la transparencia en el uso de la información y el consentimiento informado son cuestiones que deben abordarse con urgencia para garantizar la confianza del consumidor.

Por otro lado, la ética en el desarrollo de la inteligencia artificial también es un tema que no podemos pasar por alto. Los modelos de IA pueden reproducir sesgos existentes en los

datos con los que son entrenados, llevando a decisiones injustas en áreas como la contratación, la concesión de créditos y el sistema judicial. La falta de regulación adecuada puede permitir que la tecnología se utilice de maneras éticamente cuestionables, como hemos visto en el uso de sistemas de reconocimiento facial sin consentimiento. En este sentido, es fundamental establecer marcos regulatorios que guíen el desarrollo y la implementación de la IA, asegurando que se utilice de manera responsable y equitativa.

Otro aspecto clave que debemos considerar es el impacto de la automatización en el empleo. Aunque la tecnología crea nuevas oportunidades laborales, la incertidumbre sobre el futuro del trabajo es palpable. La historia nos muestra que cada revolución tecnológica trae consigo la desaparición de ciertos empleos, pero también la creación de otros nuevos. La clave estará en asegurar que la educación y la formación se adapten a esta transformación, preparando a las futuras generaciones para un mercado laboral en constante evolución.

En un mundo cada vez más interconectado, la dependencia de la tecnología ha crecido exponencialmente en las últimas décadas. Hoy, no solo dependemos de dispositivos para trabajar y comunicarnos, sino que la tecnología se ha convertido en el pilar central de nuestra vida cotidiana. Incidentes como el de CrowdStrike en 2024, que paralizó sectores esenciales debido a una actualización defectuosa, evidencian la vulnerabilidad que esta

dependencia conlleva. La pregunta ya no es si podemos prescindir de la tecnología, sino cómo podemos hacerla más resiliente para evitar que un fallo técnico o un ataque cibernético afecten a millones de personas en cuestión de horas.

En este contexto de innovación constante, lo que está claro es que la tecnología seguirá siendo el motor del progreso. La clave estará en cómo la gestionamos para que el futuro sea sostenible, ético y alineado con las necesidades reales de la sociedad. Como en cualquier revolución, el impacto dependerá no solo de los avances en sí, sino de las decisiones que tomemos como sociedad para aprovecharlos de manera responsable.

La computación cuántica, la biotecnología y la fusión entre humanos y máquinas son solo algunas de las áreas que prometen revolucionar nuestras vidas en los próximos 25 años. La computación cuántica, por ejemplo, tiene el potencial de resolver problemas complejos en

cuestión de minutos, algo que hoy nos llevaría años. La biotecnología avanzará en la edición genética y la longevidad, ofreciendo posibilidades reales de retrasar el envejecimiento y mejorar la calidad de vida.

Por todo ello, como sociedad debemos comprometernos a construir un futuro en el que la innovación y la ética vayan de la mano, asegurando que la tecnología sea un aliado en la creación de un mundo más justo, equitativo y sostenible. La responsabilidad recae en nosotros y el momento de actuar es ahora.

La computación cuántica cambiará nuestras vidas en los próximos 25 años

Los avances de la digitalización nos plantean varios e importantes desafíos éticos y sociales

¿A quién favorece un dólar global?



Andrés Velasco

Exministro de Hacienda de Chile. Decano de la Escuela de Políticas Públicas de la London School of Economics and Political Science

El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, piensa que su país es solo para los estadounidenses. El dólar estadounidense, por el contrario, es para todos. Según tuiteó Trump, el grupo BRICS de economías emergentes enfrentará aranceles del 100% si llega a crear una nueva moneda, o “respalda a cualquier otra moneda que reemplace al poderoso dólar estadounidense”.

El presidente del Consejo de Asesores Económicos de Trump, Stephen Miran, no está de acuerdo. El 7 de abril, en el Hudson Institute, Miran afirmó que el uso del dólar a nivel global “ha causado persistentes distorsiones cambiarias y ha contribuido, junto con las injustas barreras al comercio impuestas por otros países, a unos déficits comerciales insostenibles”.

Miran no es el único economista MAGA (según la sigla del eslogan de Trump, “Make America Great Again”) que piensa así. Michael Pettis, quien no forma parte del gobierno, pero es influyente dentro de él, recientemente escribió una columna en el Financial Times titulada “Estados Unidos estaría mejor sin el dólar global”.

La demanda global del billete verde aumenta su valor. Trump cree que esto es bueno, porque los países fuertes deberían tener una moneda fuerte. Pero se ha rodeado de asesores a quienes les preocupa que un dólar fuerte haga menos competitiva a la industria estadounidense, destruyendo así empleos. ¿Quién tiene razón?

Cuando los filipinos, los malayos, los saudiés, los nigerianos, los colombianos, y casi todo el resto del mundo, usan dólares para ahorrar e invertir, provocan lo que Valéry Giscard d’Estaing, entonces ministro de hacienda de Charles de Gaulle, describió con cierta irritación como un “privilegio exorbitante” para los Estados Unidos –no un costo exorbitante, como creen Miran y Pettis–.

Casi todos los gobiernos emiten moneda para ayudar a cubrir sus gastos. Los ciudadanos aceptan trozos de papel a cambio de bienes y servicios, en un intercambio frágil que los economistas denominan “señoreaje”. Cuando la gente pierde la fe en la moneda local y trata de deshacerse de ella –como ha sucedido en países que van desde Argentina a Venezuela y desde Sudán a Zimbabue– los precios al consumidor se disparan.

Estados Unidos recauda señoreaje a nivel mundial, porque la gente en todas partes del mundo desea tener billetes verdes. La Reserva Federal estima que los extranjeros poseen más de un billón de dólares en efectivo, equivalente al 45% del total de la moneda en circulación. Esta es una fuente de financiamiento de bajo costo para Estados Unidos.

Imaginemos a un americano que en el extranjero paga con dólares la habitación de

un hotel. Un año después, el hotelero extranjero usa esos dólares para financiar su propia visita a los Estados Unidos. Si durante ese año subieron los precios en Estados Unidos, ello equivale a un préstamo con una tasa de interés negativa que los estadounidenses reciben del resto del mundo.

Esta no es la única forma en que Estados Unidos obtiene fondos a bajo costo. En todo el mundo, los bonos estadounidenses –especialmente los del Tesoro, emitidos por el gobierno– se usan como garantía en las transacciones financieras. En consecuencia, los extranjeros están dispuestos a tener bonos del Tesoro aun cuando su tasa de interés sea inferior a la de bonos emitidos por otros gobiernos que tienen un riesgo y un plazo de vencimiento similar (los economistas denominan a esta brecha rendimiento de conveniencia).

A fines de 2024, casi 8,6 billones de dólares de deuda federal de Estados Unidos estaba en manos de extranjeros. Si debido al rendimiento de conveniencia la tasa de interés de la deuda estadounidense es 0,5% menor de lo que pudo haber sido, los estadounidenses ahorran 43.000 millones al año. Y, todavía hay más: si este efecto reduce la tasa de interés de los bonos del Tesoro por debajo de la tasa de crecimiento de la economía, entonces Estados Unidos recibe un almuerzo gratis: puede emitir bonos sin que jamás tenga que repararlos.

Ante el Hudson Institute, Miran reconoció que la “demanda de dólares ha manteni-

do bajas las tasas de interés a las que podemos endeudarnos”, y luego procedió a ignorar este hecho crucial en el resto su discurso. Tampoco se refirió a la otra ventaja del dólar global: cuando los Estados Unidos se mete en problemas (por ejemplo, después de la guerra de Vietnam, o en las tumultuosas semanas posteriores al 2 de abril, cuando Trump inició su guerra arancelaria), el valor del dólar declina, y se reduce también el peso de las deudas en dólares que debe al resto del mundo. Otras naciones que se endeudan en su propia moneda deben pagar una tasa de interés más alta que compensa el riesgo de tal devaluación. No así Estados Unidos.

¿Es lo que beneficia a Estados Unidos un perjuicio para el mundo? No es así. En todas partes del mundo la gente se beneficia cuando existen activos seguros, denominados en dólares, en los que puede ahorrar e invertir. Hoy en día, ninguna otra economía puede ofrecer este mismo servicio.

Europa es la alternativa obvia, pero su mercado de capitales está mucho más fragmentado que el de Estados Unidos, ya que sólo en los últimos años la Unión Europea (a diferencia de los países europeos por sí solos) ha comenzado a emitir instrumentos de deuda. China también tiene una tremenda economía, pero su sistema político autoritario y sus extensos controles de capital socavan el entusiasmo por poseer activos denominados en renminbi.

El dólar es una moneda global porque históricamente las políticas y las instituciones estadounidenses han sido más confiables que las de la mayoría de los países. Si los economistas MAGA piensan que esto es un problema, entonces su jefe tiene lista la solución. Al imponer aranceles que violan los tratados internacionales, especular acerca de la invasión a países aliados como Canadá y Dinamarca (para apropiarse de Groenlandia), ignorar los fallos judiciales, y amenazar con buscar un tercer mandato aunque la constitución del país lo prohíba, Trump está haciendo que Estados Unidos se asemeje a las naciones de moneda débil e inflación alta.

La reacción mundial a los aranceles del “Día de la Liberación” de Trump fue muy clara: el dólar bajó casi el 7% frente al euro, mientras que el rendimiento de los bonos del Tesoro a 10 años subió casi medio punto porcentual. Las monedas de los países emergentes y en desarrollo también se desplomaron, debido a que los aranceles más altos y una desaceleración de la economía mundial debilitan sus perspectivas de crecimiento.

No es fácil diseñar una política que perjudique a casi todo el mundo, pero los economistas MAGA han logrado esta hazaña. Si como consecuencia el dólar global desaparece, serán muchas las personas de duelo.

En todo el mundo la gente se beneficia de la existencia de activos seguros en los que invertir

Los economistas de Trump han logrado la hazaña de diseñar una política que perjudica a todos

© Project Syndicate



Empresas & Finanzas

Santander sube un 22% sus provisiones en consumo en Europa por la debilidad macro

La entidad compensa el alza continental por la caída en EEUU, con mejores tasas de pago en América

Grisi descartó temores sobre un empeoramiento de la calidad crediticia en las carteras del 'Viejo Continente'

Matteo Allievi MADRID.

La fragilidad de la economía europea pasa factura al negocio de financiación al consumo del Santander en el Viejo Continente. Tras un 2024 en las arenas movedizas, los organismos internacionales dudan de que Europa despegue sus alas este año, debido a una demanda aún débil y a la incertidumbre alrededor de la política comercial, con los aranceles anunciados por Donald Trump de momento suspendidos. Ante la poca visibilidad, el banco cántabro apostó por cubrirse las espaldas y entre enero y marzo elevó en un 22% las dotaciones por insolvencias en el segmento de *Digital Consumer Bank Europe* frente al año pasado.

El aumento en provisiones se debió principalmente al comportamiento del entorno macro y al empeoramiento de la calidad del crédito en las empresas, en particular en Alemania, aunque el consejero delegado de la entidad, Héctor Grisi, descartó cualquier temor al respecto. "Los deterioros fueron mayores por un *mix* de factores, entre ellos Alemania, pero no nos preo-



Sucursal del Banco Santander. REUTERS

trimestre de 2024. El Santander está impulsando su estrategia de transformación hacia un banco más simple e integrado para sacar el máximo provecho de su tamaño global y destinar el capital en los mercados que considera más rentables.

Objetivos sin cambios

A pesar de reconocer su potencial en Europa, la prioridad de la entidad cántabra en este momento es centrar sus esfuerzos en el crecimiento en Estados Unidos, como demostró la venta a Erste del 49% de su participación de la filial polaca, anunciada a principios de este mes. "Somos un banco mayoritariamente americano más que europeo, aunque tengamos nuestra sede en Europa", dijo la presidenta Ana Botín en marzo.

En el conjunto del grupo, las provisiones aumentaron un 1,2% frente al año anterior

Las dotaciones por insolvencias en Digital Consumer Bank Europa alcanzaron los 336 millones

cupa la calidad crediticia de nuestra cartera", apuntó en la conferencia con analistas para presentar los resultados del primer trimestre.

Parálisis en Alemania

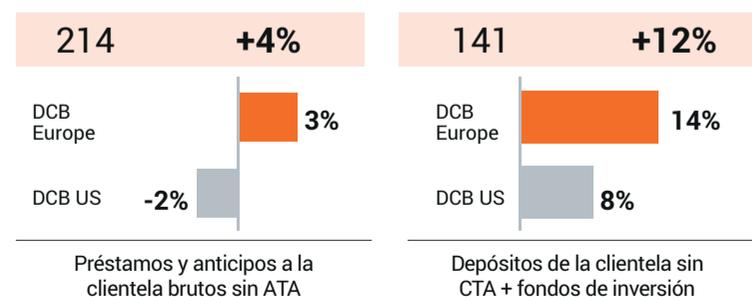
Entre las líneas de negocios del gigante presidido por Ana Botín, la financiación al consumo en Europa no fue precisamente la que más brilló en los primeros meses del año. Su beneficio atribuido descendió un 15,5% hasta 193 millones de euros frente al mismo período de 2024. Eso sí, los ingresos estuvieron prácticamente planos, ya que el buen desempeño del margen de intereses -subió un 1,6%- compensó la caída de casi un 15% en comisiones, impactadas por la nueva regulación de seguros en Alemania y unos menores volúmenes de nueva producción. "El impacto es un *one-off* (algo puntual). Fue un reajuste en las comisiones", dijo el director finan-

Evolución del negocio de consumo en 1T

Resultados DCB de Europa comparado con EEUU, en millones de euros

Métrica	Europa		EEUU	
	1T 25	Variación inter. (%)	1T 25	Variación inter. (%)
Margen de intereses	1.112	1,6	1.221	6,8
Comisiones netas	188	-14,6	84	31,2
Margen bruto	1.402	-0,5	1.362	4,4
Gastos	667	0,3	574	5,3
Margen neto	736	-1,3	788	3,8
Dotaciones por insolvencias	336	21,7	524	-14,2
Resultado antes de impuestos	357	-11	236	95,3

Consumer, datos en miles de mill. € y var. interanual en euros constantes



Fuente: Santander.

eE

ciero del Santander, José García Cantera.

Desde la pandemia, Alemania, históricamente la locomotora europea, vive sumida en una parálisis económica por el adiós al gas barato -Rusia interrumpió el flujo de gas natural tras la invasión de Ucrania- y la feroz competencia por parte de China. El país cerró 2024 encadenando el segundo año de recesión y su Producto Interior Bruto creció apenas un 0,2% en el primer trimestre frente al anterior. El Fondo Monetario Internacional estima que el país germano se quedará estancado este año, con una previsión de nulo crecimiento.

El incremento de provisiones en el negocio europeo de consumo fue compensado por una caída del 14% en Estados Unidos por el buen comportamiento de las tasas de pago de los clientes, una mejora de los precios de los vehículos usados y un descenso del desempleo. La actividad comercial al otro lado del charco fue impulsada por una aceleración en Openbank, la plataforma de banca digital, que superó las expectativas en el primer trimestre, con la captación de más de 90.000 nuevos clientes y de alrededor de 3.500 millones de dólares en depósitos desde su lanzamiento en el cuarto

Las dotaciones por insolvencias ascendieron a 3.161 millones de euros en el conjunto del grupo, lo que supone un aumento interanual de apenas un 1%, a pesar del riesgo geopolítico y de las inquietudes en temas de política comercial. En euros constantes, las provisiones crecieron un 7%, principalmente debido al aumento en el negocio de pagos -ante cambios regulatorios en Brasil- y en el Centro Corporativo.

La entidad sigue monitorizando los acontecimientos con respecto a los aranceles recíprocos entre Estados Unidos y el resto de países. Sin embargo, de momento mantiene sin cambios sus objetivos para 2025, ya que la diversificación del grupo "actúa como estabilizador en un entorno global incierto", apostilló Botín en la última junta de accionistas. Entre sus metas financieras, Santander espera mantener un coste del riesgo -un indicador adelantado de los potenciales deterioros- en torno al 1,15%, en línea con el 1,14% registrado entre enero y marzo. En el negocio de consumo, esta métrica supera con creces la media del grupo, al situarse en un 2,14%. Con todo, se mantuvo prácticamente sin cambios frente al año anterior.

El juego online dobla beneficios desde 2018 en plena avalancha de operadores ilegales

En los últimos tres años se han desarticulado más de mil páginas web sin licencia

Ángela Poves/Javier Romera MADRID.

El juego online ha duplicado sus resultados en tan solo seis años a pesar de las restricciones impuestas por el Gobierno y de la avalancha de operadores ilegales desde territorios offshore o paraísos fiscales. De acuerdo con la última memoria elaborada por la Dirección General del Juego, las empresas del sector alcanzaron el año pasado un GGR conjunto - el margen de rentabilidad que se obtiene al restar las ganancias de los jugadores de los ingresos procedentes de las operaciones realizadas- de 1.455 millones de euros, un 17,61% más que en 2023 y hasta casi un 110% por encima de los 699 millones de 2018.

Según esta memoria, la media anual de cuentas activas se sitúa en 1,4 millones, lo que supone igualmente un incremento del 23,48% respecto al año anterior. Y del mismo modo, el número de jugadores activos se elevó al cierre del año a 1,99 millones de personas, lo que supone igualmente un 21,71% por encima del año anterior.

Jorge Hinojosa, director general de Jdigital, la Asociación Española de Juego Digital, con una media de gasto de 730 euros al año por cada uno de los jugadores, el margen de beneficios se está estabilizando y, en cualquier caso, “las cifras no son escandalosas y están, además, por debajo de otros países de nuestro entorno”. En su opinión, el crecimiento de los últimos años se ha producido de forma paralela al aumento del comercio electrónico insistiendo, en la misma línea, que la mayor parte del gasto en juego la sigue concentrando Loterías y Apuestas del Estado.

El responsable de la patronal del juego online asegura que actualmente hay en España entre 65 y 70 licencias, una cifra alta, según admite, aunque recalca que “muchas de ellas no están activas”. En un encuentro



Un operador de juego online. ALAMY

con *elEconomista.es* Hinojosa lamenta que las limitaciones impuestas por el Gobierno a la publicidad y a la prohibición por ejemplo, de los bonos de bienvenida para la captación de nuevos clientes, están propiciando un co-

ladero para los operadores ilegales. “En los últimos tres años, debido al entorno regulatorio, han aparecido más páginas sin licencia, detectándose hasta un millar de ellas”, asegura. La DGOJ, dependiente del Minis-

terio de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030, ha impuesto sanciones por un total de 77,4 millones de euros tan solo el segundo semestre de 2024 y ha inhabilitado a más de 14 empresas que operaban sin licencia -trece de estas fueron sancionadas con 5 millones de euros cada una, mientras que una de ellas, por reincidencia, recibió una sanción de 10 millones. Con todo ello, desde julio del año 2021, el valor total de las multas se eleva a más de 398 millones de euros. A nivel europeo, de acuerdo a un informe elaborado por la Asociación Europea de Juegos y Apuestas (EGBA), que representa a los principales operadores del continente, los resultados alcanzaron en el último año los 13.500 millones de euros, un 15% más.

Más de sesenta alertas en el primer trimestre por apuestas sospechosas

El Informe de Integridad de la Asociación Internacional de Integridad de Apuestas (IBIA) del primer trimestre de 2025 -que representa a más de 140 marcas de apuestas a nivel mundial-, expone, de hecho, que solo en este periodo se reportaron 63 alertas de apuestas ‘sospechosas’ en 23 países, lo que representa un aumento del 11% respecto al mismo periodo del año anterior. El fútbol y el tenis concentraron el mayor número de alertas (31 y 9 respectivamente), aunque esta última cifra ha registrado una caída del 47% frente al trimestre anterior.

Las empresas se van de Gibraltar y Malta a Ceuta y Melilla

Á. Poves/J. Romera MADRID.

Al margen de el auge de los operadores ilegales, la presión fiscal y las restricciones normativas en España ha provocado una huida masiva de marcas de juego a Ceuta y Melilla, donde la carga tributaria es más ligera. Son empresas que en la mayoría de los casos procedían de Gibraltar, de donde se han marchado como consecuencia del Brexit y de Malta. Según el director gene-

ral de Jdigital, Jorge Hinojosa “el entorno regulatorio en nuestro país piensa más en el jugador para prevenir la ludopatía, pero deja de lado algunos aspectos importantes para el operador, que nos está perjudicando”.

Incentivos fiscales

A las restricciones de publicidad, se suma la normativa fiscal nacional que establece un 20% más de tributación para las empresas del

sector a través de Impuesto sobre Actividades del Juego, un porcentaje que en las dos ciudades españolas del norte de África se reduce al 10%.

En Ceuta y Melilla, estas empresas solo abonan además un 12,5% de impuesto de Sociedades o un 11,8% de cotización a la seguridad social -la mitad aproximadamente respecto al resto de España-, entre otros beneficios fiscales. De ahí, que estos territorios se hayan con-

vertido en un ‘refugio’ fiscal para muchos operadores y que, por consiguiente, esté generando más de 1.000 empleos acreditados.

En Ceuta, por ejemplo, ya hay instalados, al menos, 25 operadores, de juego online, entre los que destacan AlmiralBet, DAZN Bet, OlyBet, Pause&Play, Rank Digital Ceuta, Sportium o Betway; y, en Melilla, hay más de una docena de firmas de juego como, por ejemplo, Kirolbet.

East Crema Coffee firma un acuerdo para abrir en El Corte Inglés

El primer local se inaugurará en el centro comercial de Castellana

Javier Romera MADRID.

La cadena de cafeterías española East Crema Coffee desembarca en los centros de El Corte Inglés. Con ocho locales en Madrid y 10 en todo el territorio nacional, la marca de café de especialidad, dará el pistoletazo de salida al acuerdo firmado con el grupo de grandes almacenes con la inauguración de su primer establecimiento en El Corte Inglés del Paseo de la Castellana, en Madrid, junto a Nuevos Ministerios.

“En East Crema Coffee creemos que el café de especialidad no debe ser un lujo reservado para unos pocos, sino una experiencia accesible para todos. Esta colaboración con El Corte Inglés representa un hito fundamental en nuestra misión de acercar el café de especialidad a todos los amantes del buen café. Juntos, nos embarcamos en una misión que redefinirá la forma en la que entendemos el café”, afirma Alberto Velarde, fundador y consejero de East Crema Coffee.

Este primer establecimiento tendrá un espacio de aproxima-

60 ESTABLECIMIENTOS

Es el número de locales que quiere alcanzar la compañía en un plazo de tres años

damente unos 60 metros cuadrados, pero es según aseguran en la cadena, solo el punto de partida para “transformar la cultura cafetera en toda España”.

Alianza

La alianza llega tras anunciar, de hecho, la apertura de una decena de nuevos locales a lo largo de 2025. Entre las distintas ciudades se encuentran A Coruña, Gijón, Bilbao, Vitoria, Zaragoza, Sevilla y Madrid, reforzando su presencia en la capital.

Con esta nueva expansión, East Crema Coffee prevé sumar 50 personas más al equipo, llegando a ser un total de 150 empleados en todo el territorio nacional. En una entrevista con *elEconomista.es* en marzo Velarde aseguraba que el objetivo es llegar a un total de 60 establecimientos en un plazo de unos tres años.

Empresas & Finanzas



José Manuel Entrecanales (Acciona).



Florentino Pérez (ACS).



Esther Alcocer Koplowitz (FCC).



Rafael del Pino (Ferrovial).



Manuel Manrique (Sacyr).

Acciona, ACS, Ferrovial, Sacyr y FCC pugnarán por seis autopistas en EEUU

Dos activos en Georgia, dos en Tennessee, uno en Carolina del Norte y uno en Virginia

J. Mesones^{MADRID}.

Estados Unidos emerge sin duda alguna como el mercado prioritario para los principales grupos de construcción españoles. La ofensiva arancelaria del presidente estadounidense, Donald Trump, no cambia un ápice esta apuesta decidida por un país en el que algunas compañías se alistan ya entre los mayores contratistas y en el que se vislumbran múltiples oportunidades para desarrollar infraestructuras en los próximos años. El foco primordial está en los proyectos concesionales de autopistas de peaje, a través de asociaciones público-privadas, si bien también se observan opciones en ferrocarriles, hospitales, universidades, aeropuertos o instalaciones de agua y energía, entre otras. ACS, Ferrovial, Acciona, Sacyr y FCC apuntan ya a los programas de las denominadas *managed lanes* (autopistas con peajes dinámicos) que están impulsando estados como Georgia, Virginia, Carolina del Norte, Tennessee, Florida o Illinois. Ya hay seis proyectos con cara y ojos que han salido a concurso o lo harán entre este curso y el siguiente y cuya inversión conjunta supera los 20.000 millones de euros para adición de 2+2 carriles administrados (*managed lanes*).

La iniciativa más avanzada es la de la autopista I-285 Este, en Georgia. El Departamento de Transportes del estado seleccionó en febrero las cuatro propuestas de calificación que había recibido para competir por el

contrato de construcción y explotación de la vía, valorado inicialmente en 3.000 millones de euros en una primera fase, si bien en etapas posteriores podría llegar a los 10.000 millones. Las cuatro constructoras españolas que se habían postulado, ACS, Acciona, Ferrovial y Sacyr pasaron así el corte y entraron en la batalla contra el gigante francés Vinci. El proyecto de mejora de la I-285 East Express Lanes, que actúa como circunvalación de Atlanta, contempla la mejora de la infraestructura con la adición de carriles de peaje para descongestionar el tráfico.

ACS y Acciona han replicado con el fondo galo Meridiam y la ingeniería Arcadis el consorcio que ya les llevó al éxito el pasado verano con la autopista SR-400, también en Georgia. Asimismo, Ferrovial, por su parte, ha vuelto a aliarse con el fondo Star America, propiedad del francés Tikehau. Junto a ellos figura la operadora de autopistas australiana Transurban, y para el diseño emergen Aecom y Parsons.

Sacyr, por su parte, concurre con

la australiana Plenary y la israelí Shikun & Binui. Las dos primeras ya son socios en la I-10 de Luisiana, ganada hace dos años a través de un consorcio del que también forma parte Acciona. La compañía que preside Manuel Manrique comparte el papel constructor con Shikun & Binui, mientras que WSP es la ingeniería de diseño, secundada por T. Y. Lin. El cuarto candidato es Vinci, que puja en solitario. Su filiales de concesiones y autopistas participan en la inversión y operación y para las obras sus filiales Vinci Construction y Dordin Campenon Bernard. La ingeniería corre a cargo de Cowi y Michael Baker. El GDOT ha fijado para el segundo trimestre de 2026 la entrega de las propuestas finales para su posterior adjudicación.

Estos consorcios se prevén estables para el resto de *managed lanes* que están saliendo al mercado en los distintos estados. También en Georgia, en una fase más temprana, las constructoras españolas ya trabajan en sus propuestas para participar en la licitación de la autopista I-285 West

Express Lanes, en la parte oeste de Atlanta, con una inversión estimada en más de 4.000 millones de euros.

Mientras, en Tennessee, los grupos españoles vislumbran dos oportunidades en el corto plazo. ACS, Acciona, Ferrovial y Sacyr ya compiten por la autopista I-24 Sudeste con las mismas alianzas que en la I-285 Este, en un concurso en el que también participa FCC. Su valor en obras supera los 2.500 millones de euros. Por ahora las cinco han forjado consorcios y se han presentado a la precalificación. Se disputan el proyecto cuatro asociaciones, todas ellas con presencia española. En el caso de FCC, la compañía que controla el mexicano Carlos Slim participa junto con la concesionaria italiana Itinera y el fondo británico InfraRed Capital Partners. La compañía española ya ha participado en obras de infraestructuras de transporte en Estados Unidos, pero aún no ha conseguido entrar en ningún activo concesional.

El proyecto de la I-24 Southeast Choice Lanes implica la ampliación y mejora del tramo de la autopista entre Nashville, capital de Tennessee, Murfreesboro. La longitud de este trazado supera los 30 kilómetros. La iniciativa contempla la concesión durante cerca de 50 años de la gestión de la parte del corredor que será objeto de reformas. En concreto, el contrato recoge la construcción en el citado tramo de nuevos carriles de elección (*choice lanes*), que utilizan la tarificación para gestionar de forma

proactiva la demanda y proporcionar fiabilidad en el tiempo de viaje.

En el horizonte próximo se descubre un segundo proyecto en Tennessee: la I-65, también en Nashville. El proyecto implica la ampliación y mejora de los carriles y aunque no hay un presupuesto oficial publicado, las estimaciones apuntan a un importe similar al de la I-24.

Illinois y Florida, a la espera

Ambas iniciativas forman parte del programa Choice Lanes de Tennessee, que contempla otros proyectos, todavía en fases incipientes, para las autopistas Knoxville o Chattanooga, con inversiones conjuntas cercanas a los 14.000 millones de euros.

También Carolina del Norte pre-

Los grupos españoles buscan consolidar su posición en el mercado americano

para la licitación de la I-77 Sur, desde la intersección de la I-277 en el norte de Charlotte hasta la intersección exterior de la I-485 en el sur de la ciudad. El valor se estima en más de 2.500 millones. Ferrovial, que ya gestiona la I-77 Express Lanes, realizó hace tres años una propuesta no solicitada para desarrollar el proyecto. Y en Virginia se espera el concurso para la I-495 Southside, en Alexandria. Conectará la I-95/I-395/I-495 con la MD 210. La inversión se estima en 3.000 millones.

Aunque no ha decisión formal, en los últimos años otros estados también han analizado la posibilidad de convertir en *managed lanes* algunas autopistas, caso de Chicago (Illinois) con la I-55 o Florida, donde hay media docena de opciones potenciales.

20.000
MILLONES DE EUROS

Es el importe inicial estimado conjunto de las seis autopistas de tipo 'managed lanes' que están en procesos definidos en EEUU para los próximos meses.

3.000
MILLONES DE EUROS

Es la inversión prevista aproximada para la I-285 Este de Georgia, en el que ya han sido seleccionados cuatro consorcios para presentar ofertas.

Globalvia toma un 12,8% de la autopista AP-53 de Galicia y escala hasta casi el 95%

Itínere se diluye en Acega en el marco de la reestructuración financiera de la concesionaria

J. Mesones MADRID.

Globalvia ha aumentado su participación en una de las autopistas que explota en España. La compañía que preside Marieta del Rivero y pilota, como director general, Javier Martín Rivals, ha tomado un 15% adicional de Autopista Central Gallega (Acega), el operador de la vía de peaje AP-53, de manera que refuerza su control sobre el activo al escalar hasta el 94,43% del capital de la sociedad. La compañía controlada por los fondos de pensiones PGGM, OPTrust y USS ha incrementado su posición en el marco de la refinanciación de la deuda de la concesionaria gallega, que ha implicado la ampliación de capital de Tacel Inversiones, accionista único de Acega.

La autopista de peaje AP-53 conecta Santiago de Compostela y Alto de Santo Domingo y constituye el eje central de comunicaciones entre Santiago y Orense, facilitando la comunicación entre los principales núcleos de población del área geográfica atravesada.

Antes de la operación, Globalvia ostentaba el 81,64% de Tacel y, por tanto, de Acega, mientras que el Grupo Itínere tenía el 18,36% a través de Itínere Infraestructuras, con un 9,36% y ENA Infraestructuras, con un 9%. Estas dos últimas sociedades han renunciado a su derecho de suscripción en el aumento de capital, de manera que han diluido sus participaciones, respectivamente, al 2,84% y al 2,73%. Con ello, Globalvia, que hasta finales de 2024 era accionista de Itínere, ha incrementado su posición



AP-53, Autopista Central Gallega. EE

hasta el referido 94,43%. La operación ha propiciado, asimismo, que Tacel haya amortizado el préstamo participativo que mantenía con Itínere y Ena por un importe conjunto de 2,387 millones de euros, que ha sido reintegrado en efectivo.

En origen, este préstamo, suscrito en 2006, ascendía a 13 millones de euros y estaba destinado a pagar a las constructoras que realizaron obras en la autopista gallega. Venció el 31 de diciembre de 2024 sin haber sido amortizado completamente ni re-

financiado. En 2012, se registró una corrección valorativa del mismo derivado del test de deterioro realizado al cierre de dicho ejercicio como consecuencia del efecto que, sobre las previsiones de negocio, generó la evolución de la actividad de este proyecto, cuyo descenso de los niveles de tráfico, en un contexto de crisis económica, afectó de manera significativa a su desarrollo.

La ampliación de capital se encuadra en la reestructuración de la deuda de Acega, firmada el pasado mes de febrero y que ha supuesto una importante reducción de su volumen de financiación. Se ha instrumentado a través de dos aumentos de capital por importes, respectivos, 47,6 y 29 millones de euros, de manera que la concesionaria de la autopista gallega ha obtenido 76,6 millones de Globalvia. Con ello, Acega ha logrado refinanciar su deuda de 164 millones de euros (99 millones en obli-

La firma de PGGM, OPTrust y USS inyecta 76 millones a través de dos ampliaciones

gaciones y 75 millones con entidades de crédito).

Globalvia explota la concesión de la AP-53, adjudicada en 1999 y con una vida de 75 años (hasta 2074). La inversión gestionada en el activo supera los 300 millones de euros.

OPTrust continúa con la desinversión, pero los derechos de PGGM y USS condicionan el proceso

J.M./C.R. MADRID.

El fondo canadiense OPTrust, dueño del 40,32% de Globalvia, continúa con el proceso de desinversión de su participación en el grupo de infraestructuras español. Las ofertas no vinculantes se presentaron hace un mes y medio con al menos cuatro postores identificados: el fondo de Singapur GIC, el francés Vauban, el australiano Igneo y el estadounidense GIP, propiedad de BlackRock. Los derechos cruzados que existen entre los accionistas actuales concede la opción de igualar la mejor oferta y el fondo de pensiones neerlandés PGGM, dueño del 40,80% de Globalvia, y USS (18,88%) contem-

plan, llegado el caso, ejercerlos. No obstante, tampoco está claro que alguna de las propuestas termine por convencer a OPTrust, que podría incluso aplazar la venta y continuar junto con sus socios actuales en el capital de la concesionaria que preside Marieta del Rivero. Todas las opciones, por tanto, están abiertas.

Fuentes cercanas al proceso han señalado esta semana que la operación sigue su curso y que incluso hay más bancos de inversión acercándose. No obstante, otras fuentes inciden en las reticencias que genera entre los potenciales compradores los derechos que tienen los actuales accionistas, lo que podría dar al traste con una venta a un nuevo inversor

para Globalvia.

La operación arrancó a finales de 2023, cuando OPTrust contrató como asesor a Royal Bank of Canada (RBC). Sin embargo, se vio dilatada por las disputas que Globalvia enfrentaba en el capital de la concesionaria de autopistas española Itínere con su accionista de control, el fondo de pensiones neerlandés APG. En octubre pasado llegaron a un acuerdo por el que Globalvia le vendió su 40% en Itínere y quedaron zanjados todos los litigios.

Con ello, OPTrust pudo sacar definitivamente al mercado su participación en Globalvia. La diversidad de negocios en los que opera la compañía, dirigida desde principios de

año de manera interina por Javier Martín Rivals tras la salida de Javier Pérez Fortea, es otro de los problemas que ha enfrentado la operación para despertar suficiente apetito. Tras adquirir la empresa de autobuses británica Go-Ahead y el 24% del operador de trenes Iryo, ya no se trata de un gestor puro y duro de infraestructuras de transporte como autopistas y ferrocarriles. Las nuevas actividades añaden riesgos que generan recelos en determinados inversores y, en consecuencia, afectan en la valoración.

Inicialmente, en el mercado se apuntó a que el 100% de Globalvia se aproximaba a los 3.000 millones de euros.

Lantania gana un lote de traviesas de Adif en el AVE Lorca-Almería

Su filial Travypsa y Travipos se adjudican el contrato de 11,8 millones

elEconomista.es. MADRID.

Traviesas y Prefabricados de Aragón (Travypsa), filial de Lantania, ha conseguido uno de los cuatro lotes del contrato de suministro y transporte de traviesas adjudicado por Adif Alta Velocidad para el montaje de vía del tramo Lorca-Almería de la Línea de Alta Velocidad (LAV) Murcia-Almería. La empresa del Grupo Lantania, en UTE con Travipos, realizará el suministro y transporte de 85.000 traviesas de nueva generación por un importe de 11,8 millones de euros.

Travypsa ha realizado una importante inversión en su planta de Luceni para la adquisición y preparación de moldes, bienes y equipos necesarios para la producción de estas nuevas traviesas, con el objetivo de satisfacer las exigencias del proyecto y mantener su posición de liderazgo en el sector ferroviario.

Con más de seis décadas de experiencia, Travypsa produce prefabricados de hormigón, con especial incidencia en el sector ferroviario. La compañía inició su actividad en 1962 para especializarse, a partir de 1980, en la pro-

85.000
TRAVIESAS

Travypsa realizará el suministro de 85.000 traviesas de nueva generación para Adif

ducción de traviesas de hormigón pretensado tipo monobloque. Desde entonces ha ampliado su gama de productos para cumplir con las exigencias y expectativas de los diferentes operadores ferroviarios nacionales.

La empresa cuenta con una planta de fabricación en Luceni, Zaragoza. La instalación dispone de dos grandes naves industriales y una planta tipo torre para la producción de hormigón destinado al consumo propio. El proceso de fabricación de las traviesas, altamente automatizado, sigue un sistema tipo carrusel, lo que garantiza una calidad uniforme en cada producto. En la actualidad, entre los principales proyectos de Travypsa destacan el mantenimiento de la red convencional de Adif (Lote 4, Zona Nordeste) y la ampliación de apartaderos en las estaciones del Tramo Zaragoza-Tarragona.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Fin de semana perfecto

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

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



68€
al año
antes 124,80€

OFERTA 45% DTO.

Sábados Naranjas

Suscripción anual a la edición impresa del fin de semana

Acceso ilimitado a la edición diaria en PDF

Entrega los sábados a domicilio o en quiosco

Acceso gratuito a revistas y especiales



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

Bruselas cuestiona los cánones de Adif y exige rebajar el recargo de la ruta Madrid-Barcelona

Reclama un test de mercado para calcularlos e impide penalizar a los trenes con más plazas

Víctor de Elena MADRID.

La Comisión Europea ha puesto el foco en el modelo español de fijación de cánones ferroviarios con la publicación de una Comunicación en la que establece directrices vinculantes sobre cómo deben calcularse los peajes que abonan los operadores por usar la infraestructura ferroviaria.

El Ejecutivo comunitario ha emitido una serie de conclusiones en su documento C/2025/2606 que cuestionan de forma directa varias de las prácticas históricas del Administrador de Infraestructuras Ferroviarias (Adif), como la imputación de costes en función de las plazas-kilómetro de cada tren o la aplicación de recargos a los cánones ferroviarios sin que se realice antes un test de mercado que garantice que la demanda puede absorber ese incremento artificial de los costes.

El texto exige que los cánones reflejen únicamente el coste directo que supone el paso de un tren, sin añadir componentes financieros o de inversión que no tengan una relación marginal con la operación. Además, refuerza la prohibición de discriminar a los operadores que usen trenes de gran capacidad, lo que penaliza a compañías como Ouigo o Renfe por utilizar unidades con más plazas.

Uno de los fragmentos más contundentes de la Comunicación establece que “los operadores que usan trenes con mayor capacidad no deben ser penalizados si el uso de la infraestructura es equivalente”. Esta afirmación desmonta el principio aplicado por Adif en su anterior reglamento, que establecía un canon adicional por plaza-kilómetro y que, en la práctica, castigaba a los trenes más eficientes.

La Comisión también recuerda que los recargos adicionales sólo pueden introducirse si el mercado puede asumirlos, lo cual debe verificarse con un test riguroso. Estos



Línea de alta velocidad Madrid-Barcelona. ADIF

El reglamento de cánones de 2025 prevé una subida generalizada en la red de alta velocidad

recargos —que Adif ha aplicado de forma generalizada en los corredores más demandados, como el Madrid-Barcelona— no deben, a su juicio, impedir el acceso de nuevos operadores ni dificultar la sostenibilidad económica de los servicios existentes. En este sentido, Bruselas apunta que “el canon nunca de-

be excluir del mercado a un operador eficiente”.

El documento incluye además una comparativa entre los sistemas de financiación ferroviaria de los países miembros. España aparece como uno de los Estados con mayor carga financiera por tren-km para los operadores de pasajeros, superando los 6 euros por km, mientras que países como Francia, Italia o Austria aplican cánones sensiblemente más bajos. Sólo en Alemania, y si se excluyen las subvenciones públicas, los costes se acercan a los españoles.

En cuanto a las fuentes de financiación, la Comisión destaca que más del 60% de los ingresos de Adif provienen de fondos públicos, lo que no justifica, en opinión de Bruselas, el recurso sistemático a recargos para cubrir costes no directamente atribuibles a la operación. Esta dependencia parcial de los cánones debería, en teoría, permitir aplicar tarifas más competitivas. Sin embargo, España mantiene un esquema tarifario que la propia Comisión califica como potencialmente discriminatorio si no se revisa.

Este pronunciamiento llega en plena revisión del Reglamento de Cánones que Adif quiere aplicar en 2025. La presión de los nuevos operadores y de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) ha forzado al gestor ferroviario a revisar su metodología y asumir buena parte de las recomendaciones regulatorias, aunque sigue sin aplicar completamente los criterios de costes directos recogidos en la normativa comunitaria. Ouigo e Iryo, amparándose en un estudio de KPMG, defienden que la propuesta de rebaja de los cánones continúa siendo insuficiente y sigue sin ajustarse al espíritu de la Directiva 2012/34/UE.

El estudio de KPMG estima que las tasas actuales deberían reducirse de media un 24,6% respecto a las tarifas vigentes y un 22,8% respecto al borrador de Adif.

Liux ficha al exdirector de BYD para impulsar su biplaza eléctrico

Jordi Cuesta será director comercial en pleno arranque de la producción

elEconomista.es MADRID.

Liux, la startup española que aspira a hacerse un hueco en el mercado de vehículos eléctricos, ha incorporado a varios perfiles de alta dirección para preparar el inicio de la producción del Liux BIG, su primer modelo urbano biplaza. Este vehículo ligero, de 2,7 metros de largo, está compuesto por fibra de lino y materiales reciclables, cuenta con baterías modulares de entre 13 y 19 kWh y dispone de una autonomía de hasta 230 kilómetros. La empresa pretende fabricar 2.500 unidades en su primer año.

Para potenciar el producto han

2.500
VEHÍCULOS ELÉCTRICOS

Aspira a fabricar la startup de fabricación de coches biplaza en su primer año de vida

cerrado la incorporación de Jordi Cuesta, exdirector general de BYD en España y Portugal, que asume el cargo de director comercial. Con experiencia en Ford, Seat, Volkswagen y BYD, Cuesta tendrá la misión de liderar la estrategia comercial y el despliegue de la red de distribución.

Además, Liux ha reforzado tres áreas clave. Mar Pillado, exresponsable financiera de la tecnológica Geoblink, será vicepresidenta de Finanzas; Rafael Heras, ex de Renault o Valeo, se encargará de poner en marcha la primera fábrica como director de Producción; y Celso Fernández dirigirá el área de I+D e ingeniería, tras haber trabajado en Magneti Marelli y Northvolt.

Madrid adopta el modelo de Londres: el transporte se pagará tras viajar

Replicará la Oyster Card, que calcula y cobra los trayectos desde una cuenta asociada

Víctor de Elena MADRID.

El Consorcio Regional de Transportes de Madrid ha dado el primer paso para implantar en la región un nuevo sistema que evolucione el vetusto Abono Transporte, ahora renombrado a Tarjeta Transporte Público. La Comunidad de Madrid pre-

vé licitar el contrato para desarrollar el llamado ‘billete basado en cuenta’ (Account-Based Ticketing, ABT), una tecnología que ya funciona en ciudades como Londres o Singapur, en el segundo trimestre de 2025. El proceso costará 25 millones de euros y se extenderá durante cinco años.

A diferencia de los sistemas tradicionales, donde el billete o la tarjeta contienen la información del viaje, el ABT almacena todos los datos en una cuenta digital. El viajero se identifica mediante un *token*, aportado

por una tarjeta bancaria, un móvil o una tarjeta, y solo deberá acercar el dispositivo al lector para iniciar el trayecto. Si el sistema lo requiere, tendrá que volver a validarlo al salir.

Otro de los elementos clave de este modelo es el postpago: la tarifa del viaje no se abona por adelantado, sino que se calcula una vez finalizado el trayecto y se deduce después de la cuenta vinculada al usuario. Esta modalidad permite aplicar descuentos automáticos por acumulación de viajes o límites de gasto diario o sema-

nal, asegurando que el pasajero siempre pague la tarifa más ventajosa.

La decisión de la región de implantar el ABT y del postpago llegan en paralelo a los planes del Gobierno de España para avanzar hacia un billete único, que permitiría utilizar toda la red de transporte público madrileña —autobuses, metro, metros ligeros y cercanías— sin necesidad de comprar títulos distintos según el operador. El objetivo de ambos sistemas es facilitar los desplazamientos, reducir la dependencia del bille-

te físico y eliminar la necesidad de cargar saldo con antelación, adaptando el sistema al comportamiento real del viajero.

Ciudades como Londres ya utilizan este sistema desde hace más de una década. Allí, los pasajeros pueden pagar con tarjeta bancaria, móvil o la tarjeta Oyster, y el sistema calcula automáticamente la tarifa al final del día, aplicando descuentos si se superan ciertos umbrales. Singapur, Chicago o Tallin ya tienen este modelo en marcha en su transporte.

Empresas & Finanzas

Álvaro Busca Director general de Indigo España

“Nuestro plan es crecer un 30% hasta 2030 y queremos entrar con compras en Portugal”

J. Mesones MADRID.

Indigo, uno de los mayores operadores de aparcamientos de Europa, prepara su salto a nuevas geografías. La compañía francesa que en España dirige, como consejero delegado, Álvaro Busca, ha iniciado la búsqueda activa de oportunidades, sobre todo a través de adquisiciones, para continuar reforzándose en España tras la compra de Parkia, por un lado, y para desembarcar en Portugal, por otro. La empresa aborda este objetivo tras diseñar un nuevo plan estratégico 2025-2030 en el que se fija como meta incrementar el resultado bruto de explotación (ebitda) en un 30%.

Indigo se consolidó en 2024 como el tercer mayor operador de parkings de España al adquirir Parkia por unos 600 millones de euros. Una operación que, en palabras de Busca, permite al grupo que su red de aparcamientos, “de cara a las sinergias, a competir, a poder relacionarnos de forma distinta con ayuntamientos y Administraciones, se multiplica por dos”. No en vano, Indigo ha más que duplicado su exposición geográfica en España, al aumentar su presencia de 25 ciudades a 60. Además, en términos económicos la compañía también ha doblado su tamaño. “En 2025 obtendremos más de 130 millones de ingresos y más de 71 millones de ebitda, y tenemos un total, a día de hoy, de 175 contratos que equivalen a 80.000 plazas de *off street* y 110.000 de *on street*”, subraya.

Antes de la compra de Parkia, Indigo tenía en España 97 contratos diversificados entre concesiones, propiedades y gestión a terceros (arrendamientos y prestaciones). Parkia ha aportado fundamentalmente concesiones y propiedad. De este modo, “el corazón de la compañía ahora es la parte de las concesiones, que suponen más del 50%”, subraya el directivo. Asimismo, cuenta con 17 activos en propiedad, que “son los que más nos gustan porque nos dan más libertad para hacer más cosas sin las restricciones de un pliego y ser, por tanto, más creativos”. A ello se añaden los contratos con terceros que “dan el sustrato a la compañía para conformar los grandes números”, explica Busca.

El director general destaca la “exitosa” integración de Parkia en el grupo. En diciembre cerró la venta a Telpark del aparcamiento de Marbella que obligó a la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). El proceso culminará previsiblemente este mismo año con la unión de las marcas, de manera que quedará únicamente la de Indigo.



ALBERTO MARTÍN

Para la compra de Parkia, Indigo acometió una ampliación de capital. Sus accionistas principales son las firmas francesas Crédit Agricole Assurances (49,41%) y Vauban (34,49%) y la alemana MEAG (14,92%). El grupo, no obstante, se financia habitualmente con bonos corporativos. “Son bonos que a su vez son verdes porque su coste está ligado a la reducción de emisiones de CO2 y al número de cargadores eléctricos que instalamos”, recalca el primer ejecutivo de la compañía en España.

El plan estratégico de Indigo, bautizado como GO 2030, recoge “las palancas que van a mover a la compañía a nivel global y a nivel país en los próximos cinco años”. El objetivo de ebitda es común para el grupo y para la filial española, con un incremento acumulado del 30%. Desde el punto de vista global, Busca remarca que “hay una apuesta muy fuerte por Europa”, donde el grupo está presente en siete países (también en Canadá, Colombia y Brasil). “La apuesta es más fuerte porque tenemos un negocio infra mucho más

entendible; con una cartera como la nuestra con más de 38 años de vida pendiente, es fácil explicarle a un accionista o a un inversor para los bonos qué es lo que tienes detrás”, expone. “En cambio –agrega, en América son contratos de tres, cuatro, cinco años, y dependes más de la parte de desarrollo de negocio”.

La palanca digital

Busca y su equipo definieron en febrero el plan específico para España. La empresa prevé “continuar con el crecimiento tanto orgánico como inorgánico en *off street*”. Asimismo, en *on street* pretende “potenciar lo que tenemos actualmente, sabiendo que hay una buena transferencia de conocimiento en el grupo, de forma que lo que hacen otros países nos lo podemos traer aquí, como Francia y Bélgica, que son nuestros mayores aliados en Europa”.

Otra pata de crecimiento es la digital, con un peso cada vez mayor en los ingresos y, también, en el servicio al cliente. La firma también está enfocada a “otros usos que se le pue-

den dar a los aparcamientos que no son el negocio clásico”, como son los puntos de recarga para vehículos eléctricos, hubs de servicios de última milla o flotas de vehículos. “Ahora estamos viendo un aparcamiento en París donde de tres plantas vamos a pasar a dos para aumentar el galbo del aparcamiento y convertirlo en un centro logístico”, ejemplifica. “Somos muy activos porque el futuro de la movilidad es retador. Hoy el sector tanto en Europa como en España tiene buenas cifras de crecimiento, pero no es menos cierto que tienes políticas de movilidad, más o menos acertadas o más o menos bien comunicadas, que te llevan a que en la ciudad se estén produciendo cambios. Si tu no te adaptas, otros se adaptarán por tí”, advierte.

El grupo apuesta decididamente por crecer en puntos de recarga. Ahora bien, frente a lo que ocurre en Bélgica, donde “va como un tiro y se ve como una palanca clave para ganar cuota de mercado”, o incluso en Francia, “en España aunque cada vez hay más puntos de recarga, la demanda

Previsiones: “En 2025 obtendremos más de 130 millones de ingresos y más de 71 millones de ebitda”

Adquisiciones: “La integración de Parkia ha sido exitosa y estamos mirando todas las operaciones”

Puntos de recarga: “Tenemos vocación de seguir creciendo y queremos desarrollarlos nosotros mismos”

es escasa”. Busca insta a las autoridades a promover más incentivos al vehículo eléctrico. Indigo cuenta con 680 cargadores en España y tiene “vocación de seguir creciendo” y llegar a 1.000 en 2030. Ahora bien, lo hará con un modelo distinto, en el que “queremos desarrollarlos nosotros mismos”.

Tras comprar Parkia, Indigo está abierta al crecimiento inorgánico con nuevas adquisiciones. En el ámbito orgánico, trabaja para sumar nuevas concesiones y también con propuestas para explotar activos de terceros a través de arrendamiento o gestión remota. “La escalera de desarrollo de negocio se construye así: primero quiero comprar, si no arrendar, si no prestación de servicios, sino la gestión remota y si no hablamos en seis meses. Hay operaciones que van saltando de un escalón a otro”, relata. Para 2025, Busca conviene que “será un año de contratos privados más que de licitaciones”.

En el terreno de las compras, Indigo aguarda los movimientos que pueda tomar en los próximos meses Macquarie con Telpark y rastrea todas las oportunidades. “Estamos mirando todas las operaciones”, asegura Busca. Y no sólo en España, porque uno de los objetivos que se ha marcado para el corto plazo es aterrizar en Portugal. “Estamos mirando para entrar con la compra de algún activo”, anuncia. En el foco figuran aparcamientos puntuales y también plataformas.

Cellnex crece en Polonia con la construcción de sus cien primeras antenas para Orange

El grupo hace pleno en el país centroeuropeo al trabajar también con las 'telecos' Play y Plus

Antonio Lorenzo MADRID.

Cellnex Telecom ha dado un paso de gigante para consolidar su futuro en Polonia gracias a su primer contrato para la construcción de 100 antenas de telefonía para el operador Orange. Con la incorporación del grupo galo en su cartera de clientes, la compañía española al hacer pleno de operadores en el país centroeuropeo al sumar a la multinacional francesa a las telecos locales con los que ya trabajaba desde octubre de 2021: Play (P4) y Plus (Polkomtel). El nuevo proyecto de Cellnex se lleva a cabo bajo el modelo construye y alquila (BTL), un modelo en el que Cellnex diseña y construye la infraestructura de acuerdo con los requisitos específicos de Orange Polska.

Entre otras ventajas, el modelo BTL permite a Cellnex la futura compartición de equipos de otros clientes. Una vez finalizada la construcción, la infraestructura seguirá siendo propiedad de Cellnex Polonia, mientras que Orange Polska instalará su propio equipamiento en los emplazamientos.

Según explican fuentes de la empresa española, Cellnex Polonia será responsable de todo el proceso de inversión, incluyendo la adquisición de terrenos en las áreas identificadas por Orange; la construcción de las estaciones base según los estándares técnicos de Orange, la obtención de los permisos administrativos, como licencias de construcción, uso y energía; y el mantenimiento de los sitios y aseguramiento de su eficiencia operativa.

A su vez, los costes de construcción serán cubiertos por Cellnex Polonia. Este enfoque está alineado con el modelo de operador neutral, distintivo del Grupo Cellnex, cuyo objetivo es maximizar la eficiencia de la infraestructura mediante el uso compartido.



Operarios en tareas de mantenimiento de torres de telefonía móvil. EE

Vende el último paquete de torres pactado en la compra de la gala Hivory

Cellnex Telecom ha completado los compromisos con el regulador francés de la competencia, Autorité de la concurrence, derivados de la compra del 100% del operador francés de torres de telecomunicaciones Hivory, con sus 10.500 emplazamientos, por 5.200 millones de euros. A esa cifra inicial se añadirán otros 2.500 sites hasta el año 2029, con un coste adicional de 900 millones de euros. En los *remedios* impuestos en octubre de 2021 al grupo español -para per-

mitir dicha concentración de antenas de telefonía en suelo francés-, se establecía la desinversión en varias fases de aproximadamente 3.226 emplazamientos urbanos, todos ellos con destino a Phoenix Tower International, sociedad controlada por el fondo Blackstone. Ese compromiso del grupo español ha llegado este mayo a su fin, aunque la cifra final de 'sites' se ha incrementado en 34 torres adicionales, según ha podido comprobar este periódico.

El último hito en las relaciones entre Cellnex y Orange se produjo hace tres meses en España, cuando a finales de febrero se cerró un acuerdo entre el gigante europeo de las infraestructuras de telecomunicaciones y el operador con mayor número de clientes de España, MasOrange, participado en un 50% por el grupo galo. En concreto, Cellnex y MasOrange han formalizado una alianza por la que extienden y unifican en un único contrato su relación comercial, ampliándola ahora hasta el año 2048. No obstante, las dos partes pactaron un "todo o nada" en 2038, asegurando a Cellnex la neutralidad del acuerdo a medio plazo y a Masorange cierta flexibilidad a la hora de resolver el acuerdo en 2038.

General Dynamics inicia este lunes su cumbre para 'rearmar Europa'

Acoge esta semana su convención en Oviedo con el staff del grupo

elEconomista MADRID.

La empresa europea de sistemas de defensa, General Dynamics European Land Systems (GDELS), propietaria de la española Santa Bárbara, comienza este lunes su convención europea hasta el próximo 22 de mayo en Oviedo su Convención Europea. El encuentro reunirá a 47 directivos europeos de la compañía con el objetivo de alinear su estrategia europea con el *Plan ReArmar Europa / Preparación 2030*. La compañía señaló que analizará el programa comunitario, presentado recientemente por la presidenta de la Comi-

Antonio Bueno, presidente de General Dynamics European Land Systems



sión Europea, Úrsula Von der Leyen, para fortalecer las capacidades de defensa.

Entre los objetivos de la convención se encuentra definir la estrategia europea de GDELS para adecuarla a los requerimientos de defensa y seguridad de la UE y visualizar las grandes capacidades tecnológicas españolas y europeas de la fábrica asturiana de Trubia, donde los participantes harán una vista operativa a fin de conocer de primera mano la evolución de los proyectos en curso. Todos los directivos europeos de GDELS están alineados con la actividad en España que está en concordancia a su vez con los objetivos del Gobierno español.

La CNMC adjudica a Altia el desarrollo de su Inteligencia Artificial

El contrato con la tecnológica española tendrá una vigencia de 24 meses

elEconomista.es MADRID.

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) ha adjudicado a la tecnológica Altia un contrato por un importe de casi 1,8 millones de euros para el desarrollo y mantenimiento de las herramientas de inteligencia arti-

ficial (IA) e inteligencia de negocio (BI) del organismo público. El acuerdo tendrá una vigencia de 24 meses y permitirá mejorar las capacidades analíticas del organismo, al tiempo que se adaptan sus sistemas a las nuevas exigencias normativas, técnicas y funcionales.

En los últimos años, la CNMC ha intensificado el uso de herramientas digitales avanzadas para realizar un seguimiento más eficaz de la actividad económica, y en este contexto la modernización de sus

sistemas de análisis y la incorporación de IA se han convertido en elementos estratégicos para cumplir su función con agilidad y precisión.

Tras adjudicarse el contrato, Altia se encargará de coordinar un equipo técnico multidisciplinar que trabajará sobre varias plataformas existentes en la CNMC, y desarrollará nuevas funcionalidades orientadas a la automatización de procesos, la mejora del rendimiento y la explotación avanzada de datos. El contrato prevé distintas fases de

ejecución, que incluyen la integración del equipo, la prestación del servicio habitual y una eventual fase de cierre. También contempla actuaciones puntuales bajo demanda para atender necesidades que puedan surgir a lo largo del desarrollo del proyecto.

La empresa aportará perfiles técnicos especializados en desarrollo full stack, inteligencia artificial, GIS y business intelligence, entre otros, con el objetivo de asegurar que las soluciones evolucionan de forma

constante sin perder la estabilidad operativa necesaria para una institución pública de estas características. Además de las tareas estrictamente técnicas, Altia ofrecerá formación especializada a los trabajadores de la CNMC implicados en el proyecto, con la finalidad de garantizar que el personal interno adquiera nuevas competencias tecnológicas que le permitan mantener la autonomía en el uso de las herramientas, más allá de los dos años del periodo contratado.

Empresas & Finanzas

Los trabajadores de Bridgestone dan el 'sí' a la propuesta del ERE con un 69% de apoyos

El resultado se traslada hoy de manera oficial a la empresa en la última reunión programada

E. Zamora MADRID.

Los trabajadores de Bridgestone de Puente San Miguel y Basauri aceptaron el sábado la última propuesta sobre el ERE de la empresa, que se presentó el pasado lunes, a través de un referéndum. Las votaciones, que tuvieron una participación media del 93% -un 93% en Basauri y un 91,4% en Puente San Miguel-, finalizó con 805 votos a favor (lo que supone el 69,4% del total), 322 en contra (27,8%), 29 en blanco y 3 nulos. Así, los empleados decidieron dar el sí a la última propuesta de la empresa, que sitúa en 232 los afectados por el expediente en la planta vizcaína y en 188 los de las instalaciones cántabras.

Desglosando los votos entre las dos fábricas, en la cántabra se registraron un total de 382, de los que 236 fueron a favor (lo que supone un 62%), 131 en contra, 14 en blanco y uno nulo. Por su parte, los de la planta situada en Vizcaya, de 777 votos escrutados, 569 fueron favorables (un 73%), 191 en contra, 15 en blanco y dos nulos.

Una vez se ha puesto fin a la negociación que comenzó el pasado 1 de abril - cuando Bridgestone anun-



Manifestación contra el ERE de Bridgestone. EUROPA PRESS

ció un ERE para 546 personas en sus plantas de Basauri (335) y Puente San Miguel (211)- el resultado de la votación se traslada hoy de manera oficial a la compañía, ya que se celebra la última reunión programada de la negociación del ERE en Basauri.

Cuando la compañía anunció el ERE, Bridgestone y los comités de empresa empezaron a negociar - con periodos de consulta prorrogados- y los trabajadores organizaron diversos ciclos de huelga que, con un seguimiento total, paraban la producción de la compañía.

La negociación entre Bridgestone y los comités de empresa lograron que el ERE avalado en la votación redujera en 23 los 211 despidos anunciados en la fábrica de Puente San Miguel (hasta los 188) y en 103 los 335 previstos inicialmente en la de Basauri (hasta los 232). Además, se consiguió ampliar hasta los 55 años, cumplidos el próximo 30 de junio, las opciones de prejubilación con el 80% del salario neto y una revalorización anual del 2% hasta los 64 años; además de excluirse del ERE a los que tengan cumplidos los 53 o 54 años.

La indemnización para los afectados por el ERE queda fijada en 45 días por año trabajado, sin tope de anualidades, y se extiende a todo aquel que quiera recurrir a la baja voluntaria con un incentivo económico adicional de 30.000 euros. Además, según anunció el presidente del comité de empresa en Puente San Miguel, Luis Ruiz Eguren (UGT-FICA), tras la última reunión de negociación, la compañía se comprometió a "que no habría más despidos en dos años y que si los hubiera en cinco años se conservarían las condiciones salariales actuales sin pérdida de poder adquisitivo".

El Corte Inglés abre una 'pop-up' en Madrid con más de 80 marcas

E. Zamora MADRID.

El Corte Inglés apuesta por el público joven al abrir una *pop-up* en Madrid, concretamente en el centro comercial ubicado en la Castellana. En la nueva tienda -que abrirá sus puertas el próximo jueves 22 de mayo y pondrá fin el 8 de junio- estarán disponibles más de 80 marcas de moda, belleza, tecnología, deportes y gastronomía.

Con el objetivo de impulsar su oferta dirigida al público joven y presentar su nueva campaña, con la que pretenden transmitir el deseo de las nuevas generaciones de libertad, mantienen el lema ya asociado a *New, Nuevos códigos, nuevas normas, nueva era*.

Esta experiencia estará compuesta por una oferta con más de 80 marcas de moda, deporte, belleza, cultura, tecnología y gastronomía y contará con las últimas novedades de las firmas principales.

Además, la gastronomía estará muy presente en esta cita a través de *foodtrucks*, y reunirá a dos de los artistas referentes de la *Generación Z* como son Tini y Quevedo, los protagonistas la nueva campaña.

elEconomista.es

Revistas Digitales

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

Agro • Agua y Medio Ambiente • Alimentación y Gran Consumo
 Buen Gobierno, Iuris&lex y RSC • Capital Privado
 Digital & IA • Energía • Franquicias, Pymes y emprendedores
 Sanidad • Seguros • Movilidad y Transporte



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en: www.economista.es/kiosco/



Baleària y Boluda lanzan ofertas por Armas a la espera de cerrar sus alianzas en Canarias

Envían sus propuestas no vinculantes y deben presentar las formales en solo unos días

C. Reche / A. Álvarez

MADRID/VALENCIA.

Naviera Armas, uno de los principales grupos navieros de España en el sector del transporte marítimo de pasajeros y carga rodada, ya tiene sobre la mesa sus dos primeras ofertas por hacerse por la compañía. La empresa que tiene como dueños a los fondos JP Morgan, Baring, Cheyne, Bain y Tresidor desde que capitalizaran su deuda como bonistas han recibido estas semanas dos propuestas no vinculantes por parte de Baleària y un grupo de inversores liderado por el empresario Vicente Boluda, siendo la primera de ellas la que parte con mayor ventaja al pujar por un perímetro más amplio de la compañía canaria, según coinciden las fuentes consultadas por 'elEconomista.es'.

Baleària, que cuenta con el asesoramiento de Deloitte, ha diseñado una oferta en la que apuesta por dos de los tres perímetros de Naviera Armas, el de las Islas Canarias y el de Alborán, con la opción de incluir un tercero: el del Estrecho. Esta última parte está condicionada a que Armas llegue a un acuerdo con un tercer grupo DFDS, que se ha 'colado' en la puja, pero finalmente solo por un perímetro más reducido. El grupo danés se repartiría las rutas comprendidas en esta región posteriormente con la compañía de Adolfo Utor, siempre y cuando esta sea la oferta vencedora.

La segunda gran oferta es la del grupo Boluda, que se ha reforzado con un grupo de empresarios canarios entre los que está Rodolfo Núñez, presidente de la aerolínea a Binter, así como otras empresas de la talla de Satocan y Astican. Esta oferta, en la que KPMG está trabajando como asesor financiero, es menos ambiciosa en cuanto a ta-



Barco de Naviera Armas. EE

42
MILLONES DE EUROS

El cambio de control se producirá una vez la compañía ya ha confirmado sus previsiones para cierre de año. La empresa terminará 2025 con un beneficio operativo bruto de aproximadamente 42 millones de euros, anotándose una significativa mejora respecto a 2024, año en el que la mala política de coberturas (hedging) y la elevada competencia en algunas rutas hizo mella en la cuenta de resultados.

maño, pues de ser la ganadora dejaría a Naviera Armas todavía con las rutas de Alborán, que deberían salir al mercado posteriormente a través de un carve out.

En cualquier caso, el papel de los socios canarios se atisba clave en el proceso. Y es que el presidente del Cabildo, Fernando Clavijo, afirmó en el Parlamento insular que estaba trabajando para que el empresariado canario adquiriese un porcentaje importante de la compañía canaria en una futura transacción, emulando así al modelo de recuperación local aplicado con Binter. Esta condición ha llevado también a la compañía de Utor a explorar lazos con empresarios de la región, sin que hasta el momento haya trascendido su identidad.

El calendario se encuentra en sus fases finales a la espera de que alguno de los pretendientes se adelante y firme exclusividad en las negociaciones para que quede sellado un acuerdo antes de que arranque el verano. Sigue sin haber expectativas de más concurrentes como Grimaldi, que ya adquirió activos de Armas en 2021, Stela Line o Fred Olsen. El banco de inversión que pilota las conversaciones por el lado vendedor es Houlihan Loken, que ya prestó asesoramiento en 2020, cuando la compañía, entonces todavía en manos de la familia fundadora que da nombre al grupo, navegaba en plenas turbulencias por la crisis del coronavirus y sus efectos en la industria del transporte de pasajeros.

Gigas Hosting busca comprador para su centro de datos en Lisboa

Explora el mercado de la mano del banco inglés Torch Partners

elEconomista.es MADRID.

Gigas Hosting, empresa especializada en servicios de computación en la nube, ha contratado a la firma británica Torch Partners para gestionar la venta de su centro de datos ubicado en la zona de Matinha, en Lisboa, según informaron a *Infralogic* fuentes del proceso.

La operación se encuentra en una fase inicial y, según una de las fuentes recogidas por el portal especializado en fusiones y adquisiciones, se espera que los potenciales interesados presenten ofertas no vinculantes (NBO, por sus siglas en inglés) en las

20
MILLONES DE EUROS

Dinero destinado al desarrollo de este 'data center' por parte de Gigas Hosting

próximas semanas. La instalación, que forma parte del negocio que Gigas mantiene en Portugal, representa un activo estratégico dentro del creciente mercado ibérico de infraestructura digital.

La inversión en este centro de datos se remonta a 2023. Ese año, el entonces consejero delegado de Gigas, Diego Cabezudo, declaró a medios lusos que la compañía había destinado 20 millones de euros al desarrollo del complejo tecnológico y que planeaba inyectar otros 10 millones adicionales para hacer frente a la fuerte demanda de servicios cloud y de almacenamiento de datos en el país.

Global Eggs amplía su huella en España con la compra de Legaria

El grupo internacional quiere crecer en Europa y en Estados Unidos

elEconomista.es MADRID.

Global Eggs, el grupo controlado por el empresario brasileño Ricardo Faria, conocido también popularmente como O Rei do Ovo, ha firmado la adquisición de la empresa española Granja Legaria, en una operación con la que

refuerza su presencia en el mercado europeo y en particular el español, según declaraciones del propio Faria a *Reuters*. La empresa adquirida tiene unas 350.000 aves, si bien el importe de la transacción no ha sido revelado.

"Estamos en conversaciones con otros productores europeos", señaló Faria a la agencia de noticias para subrayar además el interés creciente del grupo por el mercado europeo a base de adquisiciones.

Se trata de un nuevo paso adelante de Faria en el mercado nacional después de que en noviembre del año pasado adquiriese el Grupo Hevo, propiedad entonces del fondo Cleon Capital y algunos accionistas minoritarios.

Compra en EEUU

La compra de Legaria se produce pocas semanas después de que Global Eggs cerrara un acuerdo en Estados Unidos para adquirir Hillandale Farms, uno de los cin-

co mayores productores de huevos del país, por 1.100 millones de dólares. Hillandale cría actualmente cerca de 20 millones de gallinas ponedoras.

Tras estos movimientos, Global Eggs enfocará sus esfuerzos en aumentar la producción en Estados Unidos al tiempo que explora nuevas oportunidades de expansión en Europa.

"Estamos muy contentos con Europa y muy optimistas con nuestra operación en Estados Uni-

dos", afirmó Faria. En ese mercado, el grupo tiene previsto incrementar en un millón su población de aves en el plazo de un año, en un contexto marcado por la escasez de huevos provocada por un brote de gripe aviar que ha obligado a sacrificar a cerca de 170 millones de aves en Estados Unidos desde 2022. Para paliar esta situación, el país ha incrementado sus importaciones de huevos desde Turquía, Brasil y Corea del Sur.

Empresas & Finanzas

Argis acelera su apuesta por el 'Flex Living': alcanzará las 5.000 unidades en tres años

La gestora impulsa el negocio con la inversión de unos 150 millones en la compra de suelos

Alba Brualla MADRID.

La gestora Argis, especializada en proyectos residenciales con un enfoque innovador, dará un salto de escala este año con la entrega de 1.500 apartamentos bajo el modelo de *flex living*, un concepto que, según su fundador, Alejandro Schuvaks, responde a las nuevas dinámicas de vida urbana y de movilidad global.

Además, la compañía cuenta con un *pipeline* de proyectos y suelos que le llevará a alcanzar en los próximos tres años una cartera de 5.000 unidades, consolidándose como uno de los principales actores de este segmento emergente en España. “Nuestro objetivo no es ser patrimonialistas, por lo que cuando la cartera esté consolidada la vendemos”, apunta el directivo. Si bien, el objetivo de la firma es mantenerse como gestor de los activos a través de su operadora Flipco, tal y como hicieron con el portfolio de activos de *coliving*.

La actividad de la compañía este año está siendo intensa, con la compra de cuatro edificios de oficinas que van a reconvertir a *living*, uno de ellos para la venta y el resto para destinar al alquiler. Además, se encuentra ultimando la adquisición de distintos suelos, con una inversión potencial de 150 millones de euros para seguir creciendo principalmente en *flex living*.

Esta inversión se engloba dentro del segundo fondo de inversión de Argis, que está dotado con 250 millones de capital y cuenta con un



Proyecto de Flex Living de Argis en Pozuelo (Madrid). EE

volumen de inversión total estimado de 700 millones de euros.

“Nuestra base de inversores es principalmente institucional y con procedencia de Estados Unidos, Israel y Europa, además se completa con capital de familias latinoamericanas y españolas”, detalla Schuvaks, que pone en valor el hecho de que su modelo de gestión es independiente. “Nosotros presentamos la tesis, explicamos la estrategia y operamos con total autonomía. Esto nos da una gran agilidad

en las operaciones”, subraya el fundador de Argis.

La apuesta de la firma por el *flex living* no responde a una moda. “El modelo de vivienda tradicional ha quedado desfasado frente a la realidad actual. En Argis hemos entendido que hay una demanda creciente de soluciones residenciales flexibles, asequibles y adaptadas a ciclos de vida más cortos y la mayor parte de esta demanda se encuentra muy concentrada en Madrid”, explica Schuvaks.

El modelo *flex living*, basado en edificios operados bajo régimen de lo que se conoce históricamente como apartahotel, está pensado para estancias de entre dos y nueve meses, de media, y se orienta a perfiles como estudiantes de posgrado, profesionales temporales, divorciados, familias en transición o incluso pacientes en tratamiento médico. Las casuísticas son enormes y las cifras respaldan que cada vez llegan a Madrid más personas que necesitan una solución habitacional temporal.

“Nosotros no competimos por el mainstream. Nos enfocamos en los extremos: desde el apartamento de 40 metros cuadrados para solteros o recién llegados, hasta viviendas premium de más de un millón de euros”, destaca Schuvaks.

“Somos parte de una nueva etapa en el inmobiliario español, más conectada con la realidad del país, con una visión macro de lo que necesita el mercado y con una forma distinta de hacer las cosas”, explica el directivo.

Esta forma de trabajar forma parte de su ADN desde el comienzo de su historia. Así, la compañía que Schuvaks fundó junto con su compañero de universidad Carlos Zucchi, inició su actividad con adquisiciones oportunistas de edificios en Madrid y otras ciudades españolas, muchas veces con situaciones complejas, lo que le llevó a construir una buena reputación en el sector al lograr resolver problemas que otras firmas evitaban.

A lo largo de este año la compañía inyectará al mercado 1.500 apartamentos

“Solíamos comprar edificios ocupados y gestionábamos las salidas sin recurrir a juicios ni empresas intermediarias. Eso nos dio la confianza de bancos y fondos”, recuerda su fundador echando la vista atrás. Tras años como inversor oportunista, Argis dio el salto a promotora integrada en 2018, con la contratación de equipo propio y el control de todo el proceso. “Estar presente en cada fase de las operaciones es una de las claves del éxito”, concluye el directivo.

La patronal de los súper traslada a Yolanda Díaz su “firme oposición” a la reducción de jornada

El presidente de Asedas, Duran i Lleida, envía una carta a la vicepresidenta Yolanda Díaz

Javier Romera MADRID.

Josep Antoni Duran i Lleida, presidente de Asedas, la patronal que agrupa a las cadenas de supermercados, como Mercadona, Dia, Lidl, Aldi, Consum o Ahorramás, ha remitido una carta a Yolanda Díaz, vicepresidenta segunda del Gobierno y Ministra de Trabajo, en la que muestra “la firme oposición al Proyecto de Ley sobre reducción de la jornada laboral” aprobado por el

Consejo de Ministros el pasado 6 de mayo y remitido a las Cortes para su tramitación parlamentaria.

Duran i Lleida traslada el profundo malestar de las empresas de la patronal por “la manera en la que se ha presentado el Proyecto de Ley, como una iniciativa que venía a beneficiar, sobre todo, a los millones de trabajadores del comercio y la distribución”. Duran i Lleida lamenta que tras “muchos años de fructífera negociación colectiva, no se hayan tenido en cuenta sus necesidades, cuando los empresarios y los representantes de los trabajadores han acordado las mejores condiciones posibles para ambos en los convenios vigentes”.

La patronal denuncia el profundo desconocimiento del sector de la distribución

Los informes en que se ha basado la reducción de la jornada indica, de acuerdo con el presidente de Asedas, un profundo desconocimiento de la realidad socioeconómica y laboral de la distribución, proyectando “una imagen negativa y no justificada” que, continúa Duran i Lleida, “ignora el servicio

que prestamos a la sociedad en nuestros establecimientos, sus amplísimos horarios de apertura al público (para atender todo tipo de necesidades familiares y sociales) y la enorme flexibilidad con la que tenemos que adaptarnos a las necesidades de los ciudadanos a los que servimos”.

Esta situación se achaca, desde Asedas, a la falta de diálogo con los representantes de los empresarios, “que nos ha impedido explicarte con detalle por qué la consideramos inadecuada y perjudicial”. Y anuncia que “vamos a solicitar a todos los grupos parlamentarios en las Cortes que apoyen las enmiendas a la totalidad del proyecto”.

Cabe recordar que la distribución alimentaria es uno de los grandes motores del empleo en España. El conjunto de empresas vinculadas a Asedas, que representan el 75 por ciento de la distribución alimentaria en España, emplean a más de 340.000 personas, lo que consolida a los supermercados y mayoristas de alimentación como uno de los sectores económicos más activos en la creación de empleo estable y de calidad. Además, es interesante llamar la atención sobre el conjunto de 214 pequeñas empresas del sector que gestionan enseñas de alcance local y que dan empleo a más de 3.000 personas.

“Empresarios y trabajadores demuestran cada día su total compromiso de servicio a la sociedad y ponen a disposición de los ciudadanos, muy cerca de sus viviendas y trabajos, un surtido de alimentación completo, seguro y a precios más asequibles”, dice Asedas.

Intermundial valora acometer compras en Europa y Latinoamérica para su expansión

La aseguradora de viajes quiere estar en las primeras posiciones allá donde tenga presencia

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Manuel López, socio fundador y CEO de Grupo Atlantigo (Intermundial), acoge a elEconomista en sus oficinas de Madrid para dar a conocer los próximos pasos de la aseguradora de viajes en terreno nacional y, sobre todo, internacional.

Aquí el directivo se detiene especialmente, ya que la compañía está inmersa en un proceso de expansión internacional para continuar creciendo. Actualmente, además de en España, también estaba en Portugal, Italia, Irlanda y Reino Unido con presencia física. Ahora pone el foco en Latinoamérica, estando ya presentes también en México y Brasil, pero donde quieren intensificar la actividad comercial en lugares como Ecuador, Colombia, Argentina o Chile. Para ello, López no descarta ninguna de las formas para comenzar en dichos países: “Entrar mediante compras es una opción, está claro. No lo desestimamos en Latam ni tampoco en Europa, donde ya hemos visto una posibilidad en concreto” dijo, sin aclarar de cuál se trataba.

Pero en todo caso, López insiste en que tradicionalmente, la fórmula preferida por Intermundial para



El socio fundador y CEO de Grupo Atlantigo e Intermundial, Manuel López. DAVID GARCÍA

la internacionalización siempre ha sido el B2B (*Business to Business*). “A nosotros nos vale únicamente con un acuerdo para comenzar a operar en un país. Al principio seremos deficitarios, pero iremos consiguiendo nuevos clientes por referidos. Esa ha sido siempre nuestra filosofía y no nos ha ido mal”, explica López. No obstante, resalta que tienen suficiente músculo financiero para acometer operacio-

nes, aunque también podrían optar por buscar financiación externa.

Actualmente Grupo Atlantigo factura más de 100 millones al año. La compañía está compuesta a su vez por cuatro entidades, siendo Intermundial la pata principal al ser el bróker de seguros. A su vez ofrece servicios de asistencia al viajero (Servisegur); tiene a Mana, encargada de la gestión y suscripción del riesgo; y también ofrece servi-

cio jurídico con Tourism & Law.

Toda esta denominación cambió con el *rebranding* en 2023, pero la ambición de este grupo de capital familiar es el mismo: “estar en la Champions League allá donde compitamos”, dice López. Suyas son las pólizas que vende Viajes El Corte Inglés o Destinia, entre otros, aunque también se les puede ver en las grandes plataformas de internet, como Booking o Airbnb. Estos últimos so-

cios representan para Intermundial apenas el 20% de la distribución, siendo el 50% las grandes turoperadoras y el otro 30% las agencias de viajes. López no cree que esto vaya a cambiar tanto si el grupo se asienta en Latam: “Las agencias online tienen una capacidad de crecimiento mucho más rápida, pero si acompañamos al otro modelo con tecnología, tienen aún más potencial”, asevera.

El apagón y Renfe

La compañía reporta un “buen primer trimestre”, aunque añade que España sigue teniendo trabajo en “desestacionalizar el turismo”.

Pero donde apuntan haber tenido más trabajo ha sido en los últimos días, con el apagón y los posteriores

López afirma que se pagó a los afectados por el apagón que no pudieron ser recolocados

problemas con Renfe y el robo de cables de la red. En el primero de los casos, Intermundial emitió un comunicado aclarando que no indemnizaría sin conocer el causante, aunque según López, si no se pudo conseguir una recolocación del viajero “se pagaron los daños”. El mismo caso, afirma que fue para el incidente de Renfe. La compañía no ofrece el coste de las indemnizaciones, pero afirma que fueron miles los afectados.

Marsh, Aon y Gallagher se gastaron 22.350 millones en adquisiciones

Los tres mayores brókeres de seguros protagonizaron las grandes compras del sector el año pasado. Hay 750 operaciones de media en Canadá y EEUU al año

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Los tres grandes brókeres de seguros a nivel mundial, Marsh, Aon y Arthur J. Gallagher, acometieron el año pasado operaciones por valor de 22.350 millones de euros, según el último informe publicado por el banco de inversión Houlihan Lockett.

La actividad en este sector es muy elevada, según indica el estudio de la entidad norteamericana, al igual que en España. En ambos países se vive un momento de concentración de la figura de las corredurías de seguros por los beneficios que presenta: exigencias regulatorias, falta de sucesión y los avances tecnológicos son los principales motivos por los que los grandes brókeres están encontrando esa posibilidad de crecimiento inorgánico.

El informe destaca que ocho de las 25 mayores transacciones de corredurías de seguros más grandes



Martin South, CEO de Marsh. EE

se han producido en los últimos dos años, con un total de más de 44.700 millones de euros al tipo de cambio actual.

Esas operaciones, que en lo que llevamos de año suman más de 134 millones de euros en el mercado

norteamericano, tienen una gran presencia de los fondos de capital privado.

Al igual que en España, operadores como PIB Group o Sabseg Group, su principal capital proviene de estos fondos, que son los que aportan el músculo financiero para acometer operaciones, hacer crecer la compañía, y posteriormente obtener una plusvalía con su venta. Entre enero y abril, 54 de los 134 millones de euros utilizados en operaciones en EEUU y Canadá provenían de estos fondos.

Este movimiento está provocando que cada vez sea más importante el crecimiento inorgánico dentro de las corredurías de seguros. En 2024, este representó, dentro del 11,3% del crecimiento anual, un 3,7%, por un 7,5% del orgánico. Y en este primer trimestre de 2025, del 8% de crecimiento global, hasta un 3,2% proviene del inorgánico, por un 4,9% del orgánico.

El precio del seguro de autos ha aumentado casi un 7% en lo que va de año

Aitor Caballero Cortés MADRID.

El seguro de automóviles se ha encarecido casi un 7% en lo que llevamos de año. Desde enero a abril el precio de la prima ha crecido 27 euros, lo que sitúa la tarifa media en 417 euros, según la última información aportada por el comparador Check24.

En el último mes la prima ha crecido un 2% y los precios continúan en ascenso tras tocar suelo en enero. Y es que parecía que la subida de precios parecía haber tocado a su fin, con unas compañías aseguradoras que llevan aplicando incrementos durante casi dos años para hacer frente a los costes, aumentados por la inflación, así como el aumento de siniestralidad y de sus costos, también *in crescendo* por la actualización del baremo de lesiones.

Actualmente las primas del seguro de autos están en el mismo nivel que justo hace un año, por lo que esta por ver como continúa

evolucionando la variación interanual, que en lo que llevábamos de año, era negativa.

La pasada semana, el consejero delegado de Reale Seguros en España, Ignacio Mariscal, habló de la situación del ramo en el país: “La mayoría de compañías, entre ellas la nuestra, han llegado a un punto donde estamos más cerca de dejar de subir tarifas y volver a empezar a competir por precios” afirmó.

Prácticamente todas las aseguradoras se han visto abocadas a esta subida de tarifas porque estaban incurriendo en pérdidas. Algunas como Mapfre estuvieron todo 2024 con ratios combinados por encima del 100%, hasta que este primer trimestre ha vuelto a ser rentable. Línea Directa, compañía cuyo peso en autos es casi del 80%, tuvo pérdidas en 2023 debido a la situación del seguro de autos, pero con las políticas de suscripción más duras y un aumento de precios cambió la tendencia.

Empresas & Finanzas

Lilly, Novartis y Roche lideran los acuerdos para desarrollar nuevos fármacos con IA

En 2024 se firmaron doce alianzas por valor de más de 268 millones de euros cada una

Rocio Antolín MADRID.

El entusiasmo de los laboratorios por el potencial de la Inteligencia Artificial y el *machine learning* va en aumento y muestra de ellos son los acuerdos firmados con las compañías que dedican su negocio a esta tecnología. En 2024, Lilly, Novartis y Roche lideraron las alianzas para crear terapias innovadoras, según un informe de la consultora Iqvia.

El año pasado se firmaron doce alianzas por valor de más de 268 millones de euros cada una en el sector. La Inteligencia Artificial y el *machine learning* se está implementando en muchas tareas. En 2024, más de la mitad se dirigían al descubrimiento de nuevos medicamentos; mientras que el 33% tenían el objetivo de diseñar terapias y el 11% de identificar dianas terapéuticas.

Lilly protagonizó la mayor operación. El laboratorio estadounidense firmó un acuerdo con Isomorphic Labs, una compañía de IA de Alphabet, por 1.555 millones para descubrir innovadores fármacos de moléculas pequeñas. Ese año, la farmacéutica también firmó con Genetic Leap por 364,6 millones.

En 2024, Novartis también llevó a cabo una alianza con Isomorphic Labs por 1.103 millones para desarrollar tratamientos de moléculas pequeñas contra tres dianas no reveladas. Se trata de la segunda mayor operación del ejercicio. La compañía suiza además firmó un acuerdo con Generate:Biomedicines por valor de 949,57 millones para sus enfoques de optimización de pro-

La Inteligencia Artificial permite obtener un mayor éxito y en menos tiempo

teínas basadas en *machine learning* y otra con BioAge Labs para la identificación de dianas terapéuticas, según recoge el documento de la consultora.

Por su parte, Roche protagonizó el tercer mayor acuerdo al firmar con Dyno Therapeutics por 936,1 millones para desarrollar terapias génicas para enfermedades neurológicas.



Un científico desarrolla un fármaco con Inteligencia Artificial. ISTOCK

Otras alianzas que se llevaron a cabo el año pasado fueron Boehringer y Ochre Bio (922,7 millones) para investigar y desarrollar tratamientos regenerativos de primera clase para patologías hepáticas crónicas; y VantAI y BMS (600,9 millones) para diseñar pegamentos moleculares como terapias de moléculas pequeñas; entre otros pactos.

Acuerdos de I+D

Los niveles de financiación han recuperado fuerza tras una pronunciada caída en los últimos años. En 2024, el valor total de todos los pactos dedicados a desarrollar innovadores medicamentos alcanzó los 91.000 millones de euros, mientras que en 2023 fueron 63.300 millones, según recoge el informe de Iqvia. En concreto, un 43,75% más. La mayor operación fue la compra de Catalent por parte de Novo Holding (matriz de Novo Nordisk). Destinó 14.700 millones.

Sin embargo, el número de acuerdos disminuyó, pasando de 1.068 hace dos ejercicios a 1.016 el año pasado. De ellos, más de 70 pactos fueron con compañías chinas, principalmente para investigar en oncología y endocrinología y metabolismo.

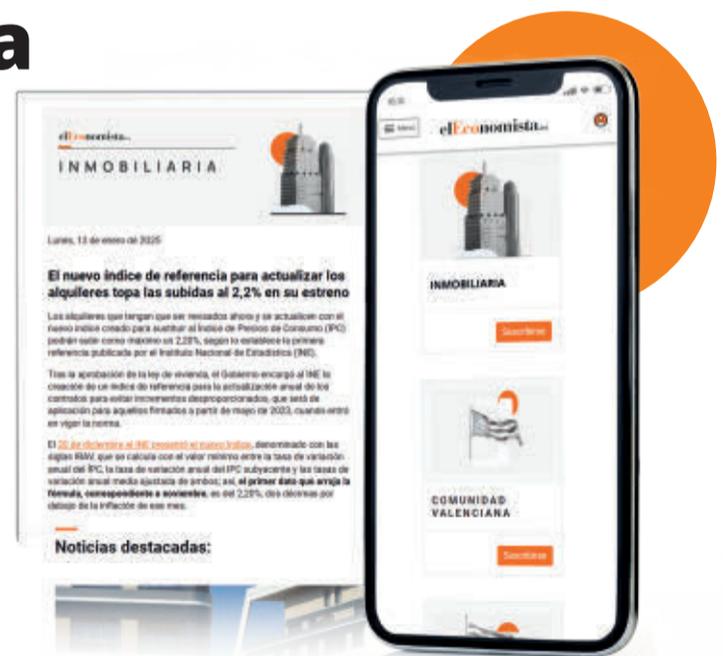
En cuanto a áreas terapéuticas, se firmaron más alianzas (de más de 1.784 millones) en el campo de la oncología. En total, nueve operaciones. Destaca el acuerdo entre Merck y LaNova Medicines como el de mayor valor, con 2.944 millones. Le sigue la neurología y el área gastrointestinal con tres pactos cada una.

elEconomista.es

Nueva Newsletter Inmobiliaria

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

- **Inmobiliaria**
Reportajes, actualidad y análisis de uno de los mercados más estratégicos para la economía y sociedad española.
- **Andalucía | País Vasco
C. Valenciana | Cataluña**
El mejor análisis de la actualidad económica y noticias empresariales por comunidades autónomas.
- **Resumen diario**
Un resumen de la jornada bursátil con todas las noticias destacadas.
- **Pensiones**
Recibe en tu email las entrevistas a los actores políticos, sociales y empresariales más relevantes en el área de las pensiones.
- **elEconomista Exprés**
Las noticias que deberías conocer a primera hora y los temas que marcan la jornada.
- **Las Claves de Mañana**
Todas las claves para comprender la actualidad.



Suscríbete gratis en www.economista.es/registro/suscripciones.php



LOS FONDOS, 'ATRAPADOS' CON EL PINCHAZO DE LA INDUSTRIA SOLAR

Los inversores que capitalizaron o financiaron proyectos cambian de planes por los precios 'cero'

C. Reche MADRID.

Dejando de lado los efectos que podrá tener el gran apagón vivido en España, el mundo de las energías renovables trata de capear el temporal ante la caída de los precios de la luz y la suma de otros factores que han desencadenado un baile de reestructuraciones en buena parte de las compañías de la industria - algunas de las más ilustres en los últimos años- desde desarrolladores como Soltec a empresas de autoconsumo como Holaluz o Solarprofit. El estrés financiero de las compañías ha recaído también a fondos de inversión, tanto a aquellos que aportaron capital al proyecto como a los que les financiaron, hasta el punto de tener que llevarles a mover ficha recalendariando los compromisos del pago o ejecutando la deuda para tomar el timón de los proyectos.

El último expediente de este tipo tiene unas semanas. Incus, un fondo acostumbrado a prestar deuda en el sector de las infraestructuras y de la energía, se ha visto obligado a llegar a un acuerdo con Soltec, cotizada que se encuentra en precurso de acreedores desde el pasado año e inmersa en una profunda crisis de gobernanza, para capitalizar parte de su deuda en su joint venture con Total Energies para desarrollar 400 MW. El fondo tendrá presumiblemente el 35% de la participación de este proyecto, Pino Investments, mientras que la petrolera francesa tendrá el capital restante.

La banca también se ha quedado 'pillada' en algunos proyectos de renombre. Guzmán Energía, planta termosolar ubicada en Palma del Río (Córdoba), que es propiedad de Plenium Partners y el grupo japonés Mitsui, llevó el pasado año un proceso de reestructuración homologado ante el juez. La fórmula para salvar este proyecto, que en el pasado perteneció a FCC, fue el cambio de los plazos de pago ante la imposibilidad de cumplir con los compromisos actuales.

"Los financiadores tradicionales están viendo cómo sus ratios de morosidad en esta industria están incrementándose, por lo tanto, creemos que al entorno descrito se une una cierta aversión al riesgo por los bancos para poder sostener en términos de liquidez a la industria. Por lo tanto, vemos una oportunidad tanto para inversores en capital como fondos de deuda para efectuar inversiones en la industria", asegura Miguel Ángel Díez, Senior Ma-



Instalación FV de Solarprofit para Audens Food. EE

naging Director, FTI Consulting.

Por su parte, Javier Castresana, socio responsable de Reestructuraciones de A&O Shearman, incide ante todo que el sector de las renovables está en un gran momento, con más del 50% de la electricidad generada en 2024 en España

proveniente de fuentes naturales". Sin embargo, añade, "se trata de un sector con incertidumbre, lo que es un elemento bastante distorsionador en cualquier área de actividad. Pese a que la producción renovable creció en España un 10,3% en 2024 y que en nuestro país no se han al-

terado por el momento los esquemas de apoyo a la transición energética, lo cierto es que hay una previsión a nivel global de modificaciones regulatorias que se está retrasando, al igual que los procesos de autorización de nuevos".

Ante el baile de nombres, hay que discernir también qué tipo de empresas se han visto más afectadas. Inicialmente, "las empresas que desarrollan proyectos ready to build y EPCistas que dependan exclusivamente del mercado doméstico, y a medio plazo las propias tenedoras de plantas en operación si la situación de los precios de pool bajos en horario solar continua", explica Manuel Roca de Togores, Socio Fundador de NK5. Para Roca de Togores, en la lista de empresas en seguimiento también figuran "las comercializadoras de energía que no tengan bien cubiertas el riesgo de fluctuación de precios de la energía y los fabricantes de componentes".

En definitiva, las empresas desarrolladoras de proyectos tendrán un impacto en valor de sus activos y también flujo de caja -lo que implicará una reestructuración más severa; las tenedoras de proyectos

en funcionamiento tendrán impacto en flujo de caja, que obligará a refinanciar su servicio de la deuda y las comercializadoras tendrán que gestionar circulante que será más volátil con un impacto más incierto.

Otra empresa que ocupa la 'watchlist' de expertos en reestructuraciones es Amara, conocida históricamente por ser la filial de Iberdrola y actualmente por estar en manos del megafondo de inversión Cinven. La compañía ha presentado unos resultados anuales marcados por el bajón de la industria, lo que ha repercutido tanto a sus ventas como al resultado final, sobre todo, por el impairment que ha llevado a cabo por la exposición al sector solar. La buena noticia es que sus otras divisiones de negocio (eólica, electrificación y servicios) crecieron y ayudaron a amortiguar la caída de ingresos.

"En realidad, los patrones de los

La banca está viendo cómo sus ratios de morosidad en el sector están incrementándose

El autoconsumo cae y deja un reguero de empresas afectadas

El autoconsumo está viviendo su particular *via crucis* tras un 2024 marcado por una caída de MW instalados. Holaluz ha encarnado otra de las grandes crisis del sector y, afortunadamente, la ha sellado este mes de abril con la aprobación de una ampliación de capital tras la entrada del inversor Icosium en el accionariado. Por el camino, los fondos Axon Partners Group y Geroa Pentsioak han visto desplomarse el valor de su participación tras el castigo de los inversores en bolsa al valor de la empresa que preside Carlota Pi. El primero de ellos, una gestora centrada en

empresas de alto crecimiento, tiene el 14,43% de la participación, mientras que el segundo tiene un 5,74%. La compañía ha perdido la mitad de su valor en el parqué en el último año. Aunque con un menor tamaño, Solarprofit también figura en la lista. La compañía ha llevado a cabo un proceso de reestructuración que ha sido impugnado por el pool de acreedores bancarios por la elevada quita que se había solicitado. De momento, su sociedad matriz ha anunciado que incumplirá los plazos para presentar el informe de auditoría de 2024 y prevé hacerlo este mes de mayo.

desencadenantes que estamos viendo no son nunca idénticos y, en ocasiones, ni parecidos. La única nota común es la incertidumbre del sector", explica Castresana. Las situaciones de las compañías mencionadas son muy distintas. Sin embargo, el experto añade que "todas tienen un detonante, ya sea el precio de la energía, el precio y la cantidad oferta de paneles y trackers o los retrasos en las licencias de nuevos proyectos... que junto con la incertidumbre que vive el sector lleva a una toma de decisiones en el corto plazo sin tener una perfecta visibilidad del plan de negocio en el medio.

Desde FTI Consulting, Díez coincide en el diagnóstico e incide en que en el saco de "sector renovable" se meten muchas actividades diferentes (desde desarrolladores, a EPCistas, a instaladores de paneles en hogares/comercios, diferentes tecnologías) "que no están en la misma situación". Esto por no mencionar las diferentes tecnologías (solar, eólica, almacenamiento, hidráulica, hidrógeno, biogás...), o tamaño y uso de las plantas (autoconsumo en casa, en una industria, o una planta conectada a red)".

Bolsa & Inversión

España supera la barrera de los 100.000 millones en emisiones de bonos verdes

Casi el 22% de ese importe corresponde a Iberdrola, que se sitúa como primer emisor global

Este tipo de colocaciones arrancaron en 2014 y este país se sitúa como el cuarto emisor de la UE

María Domínguez MADRID.

En un año complicado para la inversión sostenible (con un presidente en EEUU que es *anti renovables* y *anti diversidad*), España se desmarca y se apunta un hito histórico en bonos verdes. Este país acaba de superar la barrera de los 100.000 millones de euros emitidos en este tipo de deuda desde que arrancaron estas colocaciones hace ya 11 años, en 2014. Este dato incluye tanto emisiones corporativas como de organismos públicos, principalmente el Tesoro español y las comunidades autónomas.

Esa cifra redonda se ha rebasado gracias al empuje de la última emisión verde de Iberdrola, lanzada el pasado 7 de mayo, por 750 millones de euros a 10 años. La operación recibió una demanda de cinco veces más -por encima de 3.700 millones-, lo que permitió a la *utility* abaratarla y fijar el cupón en el 3,5%

Iberdrola fue pionera en este tipo de colocaciones en abril de 2014, con una emisión de 750 millones. "La eléctrica lanzó la primera emi-

Desde 2014, la eléctrica ha colocado 21.600 millones, de los que 16.150 siguen 'vivos'

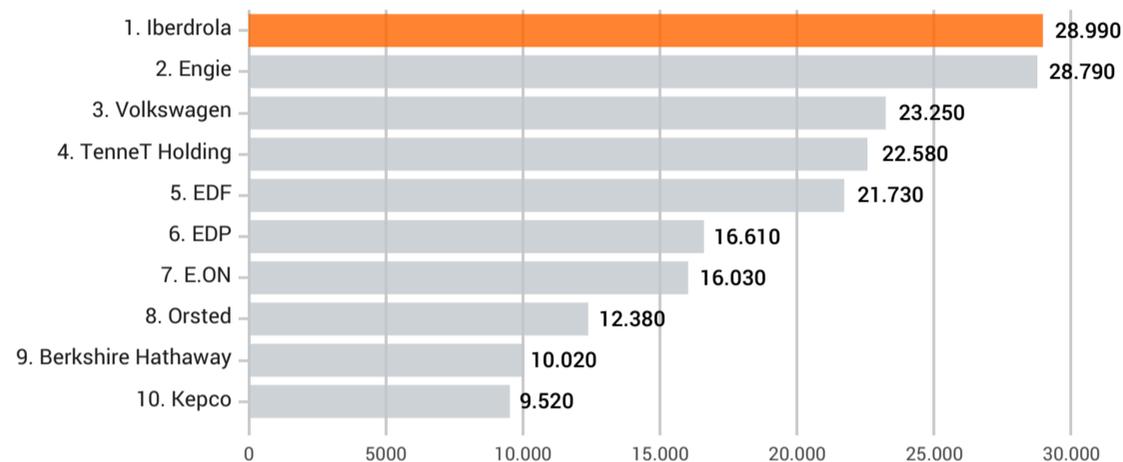
sión de bonos verdes de una compañía española, si bien desde entonces 50 instituciones públicas y privadas, incluido el Reino de España, han utilizado este tipo de financiación, que proporciona beneficios económicos y reputacionales a sus usuarios", explican desde Ofiso, el Observatorio español de la Financiación Sostenible.

Iberdrola tiene mucho que ver en que se haya alcanzado esa cota de los 100.000. La española se sitúa como la primera emisora del mundo en bonos verdes, según un informe de BOA publicado en los últimos días. Se sitúa por encima de Engie y de Volkswagen.

Desde 2014, la eléctrica ha colocado en total 21.599 millones de euros (de ellos, habrían vencido ya 5.450, por lo que quedarían vivos 16.149 millones). Dicho de otro modo, casi el 22% de esos 100.000 millones los ha emitido Iberdrola. Todos estos datos son relativos sólo a bonos verdes, aquellos que finan-

Iberdrola lidera las colocaciones a nivel mundial

Los grandes emisores del mundo. Emisiones de bonos verdes, en millones de dólares



Las emisiones verdes de Iberdrola a lo largo de su historia



Grandes emisiones verdes corporativas de los últimos 12 meses en España

Emisor	Cupón (%)	Fecha de emisión	Vencimiento	Volumen emitido (mill. €)
Iberdrola	4,247	28/11/2024	Perpetuo	800
Iberdrola	3,5	07/05/2025	16/05/2035	750
Iberdrola	3,625	18/07/2024	18/07/2034	750
FCC	3,715	08/10/2024	08/10/2031	600
Iberdrola	5,25	31/10/2024	31/10/2036	600*
Sabadell	3,5	27/11/2024	27/05/2031	500
Inmob. Colonial	3,25	22/01/2025	22/01/2030	500
Redeia	3,375	09/07/2024	09/07/2032	500
Iberdrola	1,5	27/03/2025	27/03/2030	400

* Iberdrola emitió 500 millones de libras (unos 600 millones de euros).

Fuente: Bloomberg, BOA, Iberdrola.

papel que ha alcanzado de España en el panorama de emisiones verdes globales. Este país es el cuarto emisor de la Unión Europea de bonos verdes, según los últimos datos de la Climate Bonds Initiative (CBI), sólo superado por Alemania, Italia y Francia, y el séptimo del mundo.

Ralentización en 2025

En los últimos 12 meses -que no han sido especialmente activos en emisiones ni a nivel mundial ni a nivel local en España por el entorno *anti sostenibilidad*- las grandes colocaciones verdes en este país las han firmado, además de Iberdrola, FCC, Sabadell, Colonial y Redeia. El más grande es el perpetuo que lanzó Iberdrola en noviembre de 2024, por 800 millones de euros, con un cupón del 4,24%, seguido de otros dos de la misma compañía, el de mayo de 2025 y otro del verano de 2024, ambos por 750 millones.

Entre las emisiones más abultadas se sitúa también una de FCC por 600 millones de euros, lanzada en octubre de 2024 y con vencimiento en 2031, que se cerró con

En 2025, entre las operaciones más relevantes están las de FCC, Sabadell, Colonial y Redeia

un cupón del 3,71% y que iba destinado a financiar el desarrollo de actividades medioambientales sostenibles (prevención y control de la contaminación, transporte limpio...).

En cualquier caso, este año se ha observado una ralentización de las colocaciones con sesgo sostenible. Frente a ejercicios pasados en los que desde primeros de año el mercado recibía grandes emisiones verdes, este año las operaciones han llegado con cuentagotas. "En 2024, en España se registró un crecimiento de doble dígito en emisiones en 2024, y a nivel mundial crecieron un 2%. No soy demasiado optimista en cuanto a que vayamos a ver un gran aumento sobre estas cifras", pronosticaba Julián Romero, presidente de este Observatorio, en un *Encuentro ESG de eEconomista* el pasado febrero. Romero preveía "un efecto Trump" que, de hecho, ya estaba provocando que algunas operaciones planteadas en formato verde renunciásemos dicho formato.

cion proyectos que benefician al medio ambiente; no incluyen los sociales (que se destinan a proyectos de tipo social, por ejemplo ligados a la educación, la sanidad o la

inclusión) ni tampoco los sostenibles (que combinan características de los bonos verdes y los sociales). Pero los verdes son tradicionalmente más habituales que los sociales y

los sostenibles (en 2024, según los últimos datos de Ofiso, supusieron casi el 70% de las emisiones de deuda responsable en España).

No puede olvidarse el destacado

“Sell in May”: ¿sabiduría de mercado o superstición de calendario?



Análisis

Álvaro Lleras

Analista de fondos de Tressis

Pocas frases han sobrevivido tantas primaveras en el imaginario financiero como “Sell in May and go away”. La máxima sugiere que los meses de verano son menos rentables para los mercados bursátiles, por lo que sería mejor retirarse en mayo y regresar cuando llegue el frío. Como ocurre con muchos dichos de mercado, hay algo de base estadística, pero también mucho de simplificación peligrosa.

Si analizamos los rendimientos mensuales promedio del S&P 500 desde 1920, el periodo entre mayo y octubre ha sido históricamente menos rentable que el de noviembre a abril. Pero esto no significa que sea negativo. Un estudio propio con datos de Bloomberg a cierre de abril de 2025 muestra que mayo, con una rentabilidad media del 0,01%, es un mes plano, no bajista. Lo interesante es que los trimestres móviles (rolling 3 meses) que comienzan en mayo tienen, en promedio, retornos positivos: el tramo mayo-julio suma un 2,34%, mientras junio-agosto alcanza un sólido 3,24%.

Además, julio es el mes más fuerte del año hasta ahora, con una media del 1,67%, muy por encima de septiembre (-1,17%), el verdadero mes a vigilar. Así que, si de estacionalidad se trata, los datos recientes invitan a matizar: lo complicado no empieza en mayo, sino cuando se regresa de vacaciones.

Este mes de mayo no sabemos si llega en calma o con tensión. A inicios de abril, el endurecimiento arancelario impulsado por Trump sacudió a los mercados, pero el S&P 500 ha logrado recuperarse rápidamente y ronda los 5.631 puntos. A pesar de esta resiliencia del mercado y del acuerdo de EE.



GETTY IMAGES

UU. y China, las tensiones comerciales persisten en cuanto el mandatario estadounidense siga con su política arancelaria proteccionista.

A esto se suma una Reserva Federal que se ha negado a recortar tipos en su última reunión. Con la inflación sin ceder al ritmo deseado, el banco central mantiene los tipos entre el 4,25% y el 4,5% y ha dejado claro que no hay urgencia en flexibilizar la política monetaria. Para los mercados, esto significa un verano sin el “efecto alivio” de tipos más bajos.

Hasta el momento, más del 90% de las empresas estadounidenses y el 50% de las

europas han presentado resultados del primer trimestre. Aunque las cifras superaron las previsiones con sorpresas positivas del 8% en EE. UU. y 6% en Europa, apenas la mitad superaron estimaciones de ingresos. Y lo más relevante: los efectos de los aranceles aún no se han reflejado plenamente en los balances, ya que las nuevas tarifas apenas entraron en vigor en abril.

A pesar de ello, los analistas aún esperan un crecimiento del 8% en los beneficios de EE. UU., aunque esas previsiones están empezando a bajar con rapidez. En este entorno, las oportunidades podrían estar en sectores con historias de crecimiento estructu-

ral y menor exposición a conflictos comerciales. La idea no es desconectarse, sino reposicionar la cartera con cabeza.

Entonces, ¿vender en mayo o quedarse a mirar? Depende. Si se busca una táctica de muy corto plazo, reducir exposición puede tener lógica. Pero para el inversor medio o de largo plazo, dejarse guiar por un calendario puede ser más superstición que estrategia. Lo más sensato es revisar la composición de la cartera, pensar en diversificación real y buscar activos que ofrezcan equilibrio ante posibles sobresaltos.

Con los bancos centrales aun haciendo frente a la inflación, la aparente relajación de la guerra arancelaria de Trump, conflictos geopolíticos y valoraciones exigentes en muchos sectores, lo sensato no es desaparecer del mercado, sino mantenerse atento y actuar con criterio.

Por otro lado, el contexto también puede abrir oportunidades para el inversor paciente. Es cierto que los bancos centrales siguen

Lo más sensato es no desaparecer del mercado pero mantenerse atento

por detrás de la inflación y mantienen una postura restrictiva, pero el mercado también reacciona con fuerza ante cualquier giro inesperado. La guerra arancelaria, por ejemplo, no solo ha sido fuente de tensión: también ha generado repuntes súbitos, como la fuerte subida de la última semana tras el anuncio del acuerdo entre EE. UU. y China para reducir aranceles recíprocos. En un entorno tan cambiante, donde las noticias pueden mover los índices en ambas direcciones, conviene estar posicionados para la resiliencia, pero también para capturar valor. Empresas con balances sólidos, bajo endeudamiento y modelos de negocio menos expuestos a ciclos globales pueden ofrecer refugio sin renunciar al crecimiento. En lugar de abandonar el mercado, este puede ser un buen momento para separar el ruido del fondo, y aprovechar el verano no para irse, sino para afinar la estrategia.

Navegador de los mercados

Bolsas

ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	3,44	24,09	12,65	4,21
Cac40	1,65	-3,87	15,49	3,26
Dax Xetra	0,94	26,59	16,65	2,58
Dow Jones	2,60	6,15	20,87	1,75
CSI 300	1,12	5,74	13,40	2,89
Bovespa	1,12	7,61	8,26	6,49
Nikkei 225	0,67	-2,66	19,28	2,11

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	2,04	3,21	4,03
Alemania	1,89	1,86	2,59	3,03
Reino Unido	4,41	4,00	4,64	5,38
EEUU	4,25	3,96	4,43	4,89
Japón	0,40	0,72	1,46	2,97
Brasil	-	14,05	14,00	-

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	64,59	1,06	-22,43
Petróleo WTI	61,68	1,08	-22,15
Oro	3.177,90	-4,97	33,22
Cobre	456,25	-1,05	-6,74
Níquel	15.611,13	1,46	-19,38
Aluminio	2.488,79	3,39	-3,24
Cacao	445,50	0,91	-2,52
Trigo	1.057,00	1,25	-13,09

Divisas

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Euro-Dólar	1,12	1,09	1,06	1,14	1,16
Euro-Libra	0,84	0,85	0,85	0,86	0,86
Euro-Yen	162,91	161,00	166,00	160,00	157,50

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Euro-Franco Suizo	0,94	0,97	0,99	0,94	0,96
Libra-Dólar	1,28	1,34	1,25	1,34	1,35
Dólar-Yen	145,96	148,00	157,00	140,00	135,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		JUN/25	SEP/25	2026	2027
Dólar-Yuan	7,21	7,18	7,30	7,32	7,21
Dólar-Real Brasileño	5,70	4,90	5,14	5,90	5,89
Dólar-Franco Suizo	0,84	0,88	0,92	0,83	0,83

Bolsa & Inversión

Banca March ofrecerá certificados de ahorro energético a sus clientes

La entidad firma un acuerdo con Creara, consultora especializada en eficiencia energética

elEconomista.es MADRID.

Banca March completa su oferta de asesoramiento a clientes empresariales favoreciendo su acceso al Sistema de Certificados de Ahorro Energético (CAE) creado por el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico. La entidad ha firmado un acuerdo de colaboración con Creara, consultora especialista en eficiencia energética y una de las primeras firmas en inscribirse como Sujeto Delegado para la gestión de este tipo de certificados.

Este sistema, recientemente implantado, impulsa la inversión en eficiencia energética en España. Un CAE es un documento electrónico que asegura que, tras implementar una medida de eficiencia energética (como el cambio de luminarias a tecnología LED, la instalación de variadores de velocidad, o la mejora de la envolvente), se ha logrado un ahorro de energía equivalente a 1 kWh. Por ejemplo, si se realiza una acción que genera un ahorro anual de 500 kWh, se podrán obtener 500 CAEs. Este activo, una vez acreditado por la administración correspondiente de cada comunidad au-

tónoma, puede ser comprado y vendido, y su valor se negocia en el mercado. De este modo, los CAE actúan como un incentivo para invertir en eficiencia energética y mejoran el rendimiento de dichas inversiones, explican desde Funcas.

Gracias a esta colaboración, Banca March, a través de su Unidad de Proyectos Especiales de Financiación, potencia su objetivo de acom-

Estos certificados aseguran que las medidas aplicadas se traducen en un ahorro de energía

pañar a sus clientes en su tránsito hacia modelos más sostenibles, mediante un asesoramiento estratégico en proyectos especiales basado en soluciones únicas e individualizadas, según ha informado la entidad en un comunicado. "Asimismo, la entidad podrá tomar un rol activo en la financiación de actuaciones de sus clientes encaminadas a obtener ahorros energéticos sus-



Edificio de Banca March. EE

ceptibles de ser monetizados en virtud del Sistema de CAE, permitiendo de esta manera potenciar su estrategia en financiación sostenible" señalaron en la misma nota.

La Unidad de Proyectos Especiales de Financiación tiene como objetivo ofrecer servicios a clientes industriales y de los sectores terciario, servicios y energético a través de seis ejes de actuación: eficiencia energética, combustibles alternativos, descarbonización, valorización de residuos, gestión eficiente del agua y proyectos sociales.

Javier Alcántara, director de la Unidad de Proyectos Especiales de Financiación de Banca March, ha señalado: "Este acuerdo se inscribe dentro del compromiso de Banca March con un modelo de nego-

Estos documentos son un incentivo, ya que pueden mejorar el rendimiento de estas inversiones

cio sostenible y con una propuesta de valor única e integral para dar solución a todas las necesidades financieras de sus clientes. Favorecer el acceso al Sistema CAE nos permite seguir ampliando nuestra oferta de asesoramiento. De esta manera, seguimos acompañando a nuestros clientes en el desarrollo de su actividad, poniendo, además, el foco en la sostenibilidad".



¡Suscríbete!
10%
en Saldo

¿Usuario de **waylet**,
la app de Repsol?

- Suscríbete a **elEconomista.es** o **Ecotrader**
- Selecciona **waylet** como medio de pago
- Acumula un **10%** del importe en tu saldo **waylet**

Si no tienes **waylet**, descárgatela en www.waylet.es



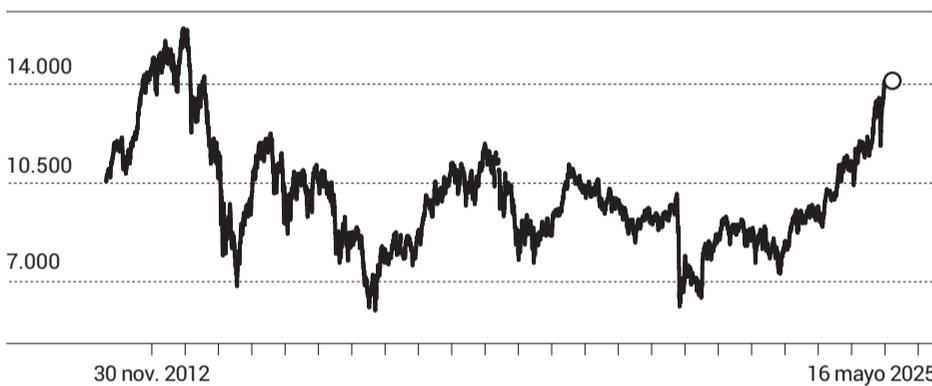
Suscríbete ahora en www.economista.es/suscripciones/ o en el **91 138 33 86**

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT. DIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Acciona	134,90	2,98	8,53	24,10	20.428	4,00	11,02	142,32	M
Acciona Energía	17,65	0,63	-20,71	-0,84	5.391	3,09	10,87	22,97	M
Acerinox	10,65	-0,37	0,85	12,70	7.813	5,90	11,02	13,13	C
ACS	59,00	1,11	48,39	21,80	18.455	3,70	19,61	51,75	M
Aena	235,40	0,77	30,06	19,25	26.116	4,55	17,01	231,86	M
Amadeus	72,38	0,56	10,23	6,13	44.883	2,07	22,76	77,31	M
ArcelorMittal	27,35	-1,30	12,41	22,26	4.189	1,86	7,50	30,87	C
Banco Sabadell	2,73	0,85	47,03	45,50	46.069	7,29	8,40	2,87	C
Banco Santander	6,91	0,63	43,89	54,84	198.691	3,38	8,16	7,23	C
Bankinter	11,39	0,89	51,66	49,08	17.131	4,96	10,36	10,35	M
BBVA	13,40	0,41	34,35	41,77	99.800	5,69	8,22	13,48	C
CaixaBank	7,50	0,86	55,49	43,16	64.110	5,98	10,20	7,26	M
Cellnex	33,31	0,51	-4,70	9,18	33.180	0,20	-	43,85	C
Enagás	13,45	1,28	-4,85	14,13	8.037	7,44	13,35	15,22	M
Endesa	26,50	1,07	45,36	27,59	19.719	5,13	13,82	26,37	M
Ferrovial	45,09	0,94	22,79	11,06	34.852	1,80	39,04	46,70	M
Fluidra	21,68	-0,09	-9,06	-7,82	7.746	2,88	17,58	25,57	C
Grifols	9,00	4,60	-9,55	-1,62	24.132	0,34	11,84	15,64	C
Iberdrola	15,77	1,32	27,59	18,57	122.288	4,21	16,71	15,24	M
Inditex	49,03	1,72	14,30	-1,23	121.984	3,52	24,50	51,64	M
Indra	31,20	1,04	54,46	82,67	28.915	0,98	16,63	29,89	C
Inm. Colonial	5,97	1,79	-6,72	15,36	6.329	5,13	17,87	6,81	M
IAG	3,85	0,60	86,39	6,01	42.137	2,99	6,05	4,52	C
Logista	28,62	1,06	6,55	-1,99	17.497	7,21	12,39	32,28	M
Mapfre	3,49	0,52	49,36	42,76	7.259	5,10	10,20	3,02	M
Merlin Prop.	10,64	-0,28	-1,42	6,81	8.134	3,93	19,85	12,99	C
Naturgy	26,18	1,00	5,39	11,98	7.812	6,15	14,13	25,59	V
Puig	16,72	0,06	-35,09	-6,25	5.379	2,55	15,26	23,53	C
Redeia	18,41	1,27	9,78	11,58	16.009	4,41	19,59	19,14	M
Repsol	11,79	1,11	-19,69	0,86	47.457	8,45	5,51	13,51	M
Rovi	52,75	0,67	-38,48	-16,20	2.451	1,70	21,92	76,26	C
Sacyr	3,45	0,29	-7,66	8,36	5.487	3,68	16,66	4,18	C
Solaria	6,68	1,83	-41,49	-14,57	4.211	0,00	9,30	11,11	M
Telefónica	4,43	1,53	7,44	12,60	44.518	6,77	14,21	4,19	V
Unicaja	1,92	0,63	47,05	50,39	12.355	7,05	9,04	1,76	M

Ibex 35

Puntos



Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Banco Santander	198.691.400	202.014.400
Iberdrola	122.288.200	163.682.700
Inditex	121.984.300	112.161.400
BBVA	99.799.660	126.069.600
CaixaBank	64.110.460	67.126.210
Repsol	47.456.660	59.638.350

Los mejores

	VAR. %
Nyasa	11,11
OHLA	4,96
Grifols	4,60
Sanjose	3,13
Atresmedia	3,06
Acciona	2,98

Los peores

	VAR. %
Prim	-2,24
Gestamp	-2,02
GAM	-1,59
Arcelormittal	-1,30
Inmocoement	-1,23
Ecoener	-1,09

Los mejores de 2025

	CAMBIO 2025 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSAS ¹	VOLUMEN SESIÓN ²	PER 2025 ³	PER 2026 ³	PAY OUT ⁴	DEUDA/EBITDA ⁵
1 Nyasa	244,83	0,02	0,00	32	5.753	-	-	-	-
2 Squirrel Media	97,58	3,03	1,19	222	55	-	-	0,00	-
3 Oryzon	89,29	3,69	1,40	208	721	-	-	-	-
4 Indra	82,67	31,40	16,05	5.512	28.915	16,63	14,75	15,91	2,63
5 Dia	63,40	26,80	12,10	1.452	721	29,41	17,53	0,00	-

Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %	
Madrid	1.388,89	0,93	22,12	Londres Ftse 100	8.684,56	0,59	6,26
Paris Cac 40	7.886,69	0,42	6,86	Nueva York Dow Jones*	42.410,39	0,21	-0,31
Fráncfort Dax 40	23.767,43	0,30	19,38	Nasdaq 100*	21.353,10	0,08	1,62
EuroStoxx 50	5.427,53	0,29	10,86	Standard and Poor's 500*	5.925,02	0,14	0,74

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

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT. DIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Adolfo Domínguez	4,72	0,43	-13,87	-0,42	16	-	11,24	-	C
Aedas Homes	28,50	0,71	53,16	10,04	781	8,27	11,85	28,30	M
Airbus	160,20	0,38	1,34	4,57	302	1,75	24,63	183,06	C
Airtificial	0,12	-0,80	-9,12	36,50	306	-	-	-	-
Alantra Partners	8,32	0,24	-8,57	8,05	164	-	-	-	-
Almirall	10,18	2,93	7,05	23,62	1.285	1,93	47,35	12,46	C
Amper	0,15	0,40	34,10	32,46	424	-	30,36	0,18	C
Amrest	3,85	0,52	-38,60	-12,50	80	1,30	11,85	6,00	M
Árima	7,75	0,00	-6,17	-4,32	-	-	-	-	-
Atresmedia	6,06	3,06	24,56	38,67	3.819	8,76	11,28	5,49	M
Audax Renovables	1,53	0,13	-19,12	-1,16	615	2,09	13,32	2,43	C
Azkoyn	8,48	2,17	31,27	37,66	33	-	9,75	-	-
Berkeley	0,30	2,89	40,70	54,49	250	-	-	-	-
Bodegas Riojanas	3,40	2,92	-23,85	2,92	3	-	-	-	-
CIE Automotive	24,20	0,21	-13,26	-4,72	1.542	4,03	8,30	31,87	C
Clínica Baviera	38,20	0,53	33,10	22,44	104	4,54	15,22	39,00	M
Coca-Cola European P.	78,30	1,16	12,66	6,53	122	2,68	18,86	83,32	C
CAF	48,15	0,52	42,46	37,77	2.436	3,14	11,98	49,07	C
Corp. Financ. Alba	83,68	-	69,49	0,46	-	1,15	19,88	-	-
Cox	8,20	0,00	-	-15,38	48	-	11,16	-	-
Deoleo	0,18	-1,08	-23,33	-2,13	4	0,00	-	0,25	M
Desa	15,50	0,00	15,67	0,65	1	7,23	9,23	-	-
Dia	25,00	0,60	82,48	63,40	721	-	29,41	33,85	C
DF	0,27	-0,18	-56,45	18,42	149	-	-	-	-
Ebro Foods	17,12	0,47	7,54	7,81	293	4,52	12,65	20,89	C
Ecoener	4,55	-1,09	19,74	1,11	3	1,03	18,35	6,00	C
eDreams Odigeo	8,04	-0,37	18,24	-7,59	842	-	17,29	11,67	C
Elecnor	20,45	1,74	-2,62	27,34	1.394	2,38	18,76	22,53	C
Ence	2,92	0,21	-16,66	-5,68	1.097	3,90	21,33	3,96	C
Ercros	3,05	1,00	-13,00	-13,74	31	-	-	4,70	-
Faes Farma	4,26	1,79	18,19	22,27	1.017	3,53	15,09	4,44	M
FCC	11,48	1,95	18,51	29,13	437	5,56	13,20	12,63	C
GAM	1,24	-1,59	-	-	20	-	11,27	-	-
Gestamp	2,82	-2,02	-7,82	13,55	1.526	3,91	7,76	3,10	M
Global Dominion	3,02	0,00	-15,07	7,68	663	3,48	10,85	5,88	C
Grenergy	53,30	0,38	82,85	63,25	1.354	-	14,35	50,18	C
Grupo Catalana Occ.	49,00	0,00	33,33	36,49	7.839	2,90	9,25	52,80	C
Grupo Ezentis	0,12	-0,84	-43,27	43,03	165	-	-	-	-
Hotelbeds	10,26	-0,58	-	-	5.981	-	19,40	-	-
Iberpapel	20,00	0,50	11,64	15,13	128	2,70	-	26,00	C
Inm. Sur	11,40	-0,87	44,19	27,37	23	4,61	7,76	14,70	C
Inmocoement	3,21	-1,23	-	5,77	62	-	-	-	-
Innov. Solutions	0,57	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
Lab. Reig Jofre	3,10	1,64	12,73	24,50	118	2,68	-	-	-
Línea Directa	1,27	-0,16	15,72	16,79	443	4,82	16,23	1,24	M
Lingotes	6,10	2,52	-11,34	-3,17	11	-	-	-	-
Meliá Hotels	6,59	-0,53	-14,42	-10,52	1.628	2,32	10,12	8,91	C
Metrovacesa	12,20	1,24	41,22	38,95	726	6,23	39,35	11,13	M
Minor Hotels	6,31	-0,47	45,06	0,16	44	0,84	16,18	4,35	M
Miquel y Costas	14,20	0,00	10,08	10,94	6	-	-	-	-
Montebalito	1,43	0,00	2,88	8,33	0	-	-	-	-
Naturhouse	1,79	0,00	7,53	7,86	14	-	-	-	-
Neinor Homes	14,20	1,72	56,54	-4,07	1.740	12,83	13,43	15,18	M
Nicolás Correa	11,00	-0,90	62,24	42,86	159	2,73	11,70	11,00	C
Nueva Exp. Textil	0,45	0,89	29,14	22,49	335	-	22,60	-	-
Nyasa	0,02	11,11	316,67	244,83	5.753	-	-	-	-
OHLA	0,34	4,96	-16,93	-3,55	4.149	-	26,04	0,68	C
Oryzon	2,65	0,38	28,64	89,29	721	-	-	7,65	C
Pescanova	0,33	-0,61	-20,44	8,28	108	-	-	-	-
Pharma Mar	78,50	1,68	120,40	-1,63	3.320	0,83	38,82	87,17	M
Prim	10,90	-2,24	9,59	13,31	107	4,13	14,16	16,75	C
Prisa	0,41	2,25	12,36	35,88	90	-	45,44	0,47	M
Prosegur Cash	0,87	1,17	66,99	56,70	435	4,97	11,09	1,08	C
Prosegur	2,75	-0,36	59,70	62,34	414	4,84	12,39	2,57	M
Realia	0,94	-1,05	-7,45	-7,45	9	-	19,67	1,12	C
Renta 4	13,70	0,00	33,01	9,60	755	-	-	-	C
Renta Corp	0,72	-0,75	-21,76	11,46	17	-	-	3,13	C
Sanjose	6,91	3,13	49,89	32,88	1.204	1,45	13,04	9,62	C
Soltec	1,60	0,00	-39,01	0,00	-	-			

Economía

La AIReF prevé un aumento del gasto en pensiones de casi un 6% para 2025

La revalorización, el incremento en el número de jubilados y el efecto sustitución explican la subida

El organismo revisa el coste al alza, en parte, por las sentencias del complemento de paternidad

Blanca Martínez Mingo MADRID.

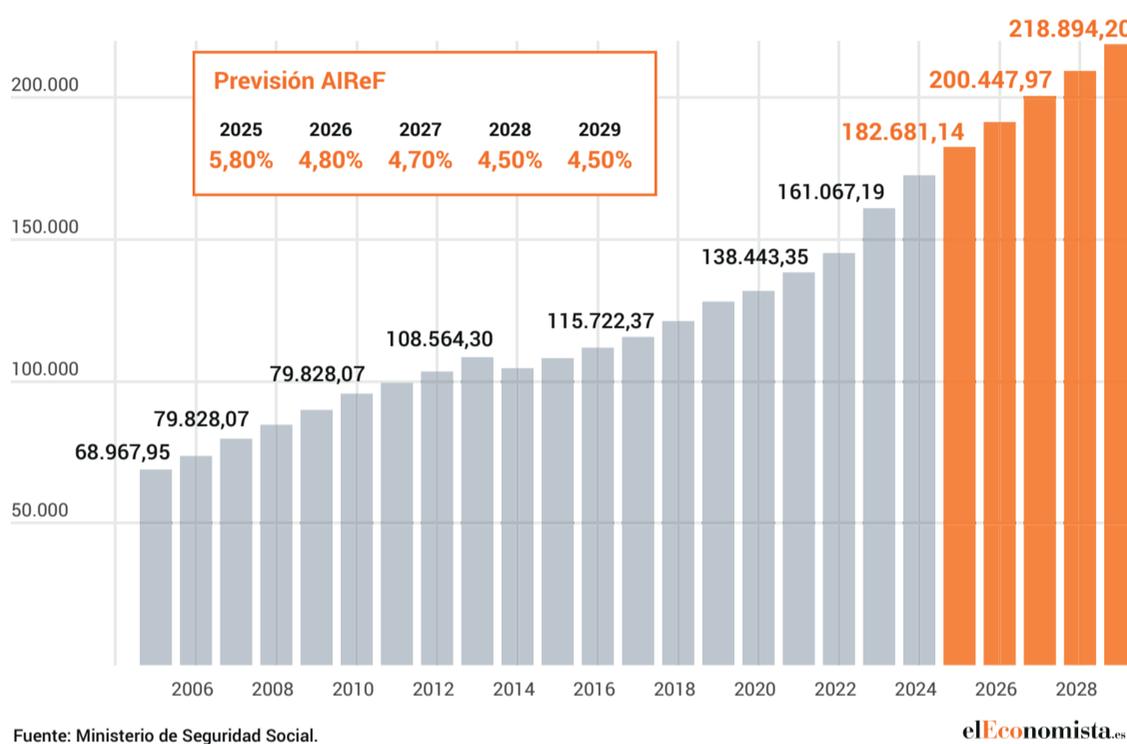
El gasto en pensiones volverá a marcar un nuevo récord de gasto a finales de 2025. Según los últimos cálculos realizados por la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF) publicados en el *Informe de Seguimiento del Plan Fiscal y Estructural a Medio Plazo* -un documento publicado el miércoles pasado-, el gasto anual dedicado a pagar las pensiones de la Seguridad Social crecerá este año un 5,8%.

En total, el incremento sumado al presupuesto dedicado a cierre de año para pagar la nómina de los jubilados, supondrá unos 182.681,14 millones de euros en el caso de las pensiones contributivas, un dato que surge de agregar el incremento anual previsto por la AIReF al gasto oficial publicado por Seguridad Social en diciembre de 2024. Se trata de la segunda corrección al alza del gasto en pensiones para este año: en un principio el organismo cifraba un aumento del 4,9% que, en el mes de abril, fue revisado hasta el 5,6%.

Entre las principales razones a las que apunta la AIReF para explicar este incremento están, en orden de importancia: la revalorización anual (que se cifró este año en el 2,8%, vinculada al IPC del año anterior), el aumento del número de jubilados derivado del envejecimiento de la población y de la llegada de la generación *baby boom* a la edad de retiro, y el efecto sustitución (la diferencia entre la pensión media que perciben los nuevos jubilados y la nómina de los que fallecen, uno de los elementos clave para explicar el crecimiento del gasto en las últimas décadas).

Evolución del gasto anual en pensiones

Datos en millones de euros



En concreto, para este año, la AIReF prevé que la revalorización de las pensiones sume 2,8 puntos porcentuales del aumento total; que el incremento en el número de jubilados suponga 1,4 puntos; que el efecto sustitución 1,2 puntos y otras medidas 0,8 (seis décimas más que lo previsto en el mes de abril). De hecho, el gasto en pensiones, resumen, “se ha visto acrecentado por las sentencias del complemento de paternidad.

Menor incremento

En cuanto a las previsiones a medio plazo, el organismo proyecta un aumento en el gasto dedicado a pa-

gar las nóminas de los jubilados del 4,8%, 4,7% y 4,5% para 2026, 2027, 2029, respectivamente. En este sentido, la ralentización del crecimiento del gasto en pensiones a medida que pasan los años se explica por la menor expectativa de presiones inflacionistas y por la reducción estimada del efecto sustitución. Dos presiones a la baja que son parcialmente compensadas por el aumento previsto en el número de pensionistas.

Por otro lado, la AIReF también destaca en las proyecciones publicadas la semana pasada que el aumento de las pensiones con complemento a mínimos, de las no con-

tributivas (previsto en el Real Decreto-ley 2/2023 entre 2024 y 2027) y el incremento de la pensión media debido al mayor acceso de los hombres a percibir el complemento de paternidad de varones, también suponen una presión al alza. Algo que, sin embargo, solo tendrá impacto hasta 2027 y sumará entre 0,5 y 0,3 puntos porcentuales al gasto entre 2025 y 2027.

Más peso sobre el PIB

Además de corregir al alza la previsión de gasto en pensiones, el documento publicado por la AIReF señala que las transferencias sociales tendrán mayor peso sobre el PIB

en los próximos años. De hecho, apunta el organismo, el incremento será de medio punto entre 2024 y 2029, alcanzando un peso del 17,4% del PIB en 2029. Un incremento explicado, en gran parte, por el crecimiento de la nómina de jubilación.

Este 2025, la AIReF espera un aumento de las prestaciones de dos décimas, debido al aumento del gasto en pensiones. Tanto por el ritmo de crecimiento del número de jubilados que muestran los datos, como por el incremento de la pensión media.

En 2026, según la autoridad fiscal, el crecimiento agregado se estabilizará. Después, de 2027 a 2029, llegará un crecimiento de una dé-

Las transferencias sociales supondrán un 17,4% del PIB para 2029 por las pensiones

cima por año, hasta llegar al 17,4% del PIB empujado por la evolución del gasto en pensiones.

Jubilación a parte, el resto de prestaciones pagadas por la Seguridad Social también aumentarán su peso sobre PIB del 3,9% en 2024 al 4,1% en 2029. Este aumento se explica fundamentalmente por el aumento del peso en una décima tanto de la incapacidad temporal como del gasto en pensiones de Clases Pasivas del Estado (un régimen especial de pensiones de jubilación para algunos funcionarios). Según los cálculos de la AIReF, las clases pasivas crecen a una tasa nominal cercana al 6% en promedio.

La brecha de género podría suponer una “avalancha de indemnizaciones”

B. M. MADRID.

El gasto en pensiones en 2025 se ha “acrecentado”, según la AIReF, por las sentencias del complemento por paternidad. Según explica el organismo en el documento, dicha sentencia consolida el derecho de los padres “a cobrar el complemento de maternidad vigente entre 2016 y 2021, así como una indemnización por el perjuicio sufrido”.

Tal y como explica la autoridad fiscal, existen numerosos litigios interpuestos por parte de padres jubilados que reclaman el reconocimiento del derecho a percibir el complemento de brecha de género en igualdad de condiciones que las mujeres. Un complemento sustituye desde 2021 al de maternidad por aportación demográfica.

“El fallo favorable a los demandantes podría desencadenar una avalancha de reclamaciones, con

un impacto significativo previsto, en términos de Contabilidad Nacional, para el año 2025”, apunta el organismo el miércoles, antes de que el Tribunal de Justicia Europea definiese el jueves que el complemento como discriminatorio. Ahora, tras la sentencia del TJUE se abre la puerta a indemnizaciones. Aunque el TJUE no hace mención en su fallo a indemnizaciones para compensar los daños y perjuicios a aquellos hom-

bres que, estando en idéntica situación que la mujer, se les denegó la pensión, en una sentencia de 2023 sí estableció que éstos debían ser compensados. El Tribunal Supremo fijó entonces la cuantía de la indemnización en 1.800 euros. De modo que esta sentencia abre la puerta a que el Estado tenga que indemnizar a todos aquellos hombres a los que se les denegó el complemento por incumplir los requisitos que se les exigía.

La sentencia no ha sentado bien entre los sindicatos, que exigen una reunión con el Ejecutivo y estudiar alternativas en el marco del diálogo social. Algo que los representantes de los trabajadores plantearán al Ministerio de Seguridad Social este mismo lunes. Hasta ahora, el Ejecutivo ha querido trasladar un mensaje de tranquilidad, asegurando que “los pensionistas que vinieran percibiéndolo van a seguir haciéndolo”.

La tributación efectiva por vivienda en España es 24 puntos mayor que la media de la UE

Por cada compra antes de impuestos se pierde el 30,3% debido a las tasas nacionales

E. Zamora MADRID.

La tributación efectiva -que mide las cargas de la inversión en este activo al ser ocupado por los propietarios- que los españoles pagan por su inmueble es la más alta de los países de la Unión Europea y la segunda de los países de la OCDE -por delante solo se encuentra Canadá-. Así lo confirma el informe *La fiscalidad de la vivienda en España. Una propuesta de mejora* elaborado por el Instituto de Estudios Económicos (IEE).

En España, la tributación efectiva marginal sobre vivienda en propiedad es del 30,3%, lo que significa que, por cada compra antes de impuestos, se pierde el 30,3% debido a la carga fiscal, dejando al inversor con solo el 69,7% de lo que habría obtenido en un escenario sin imposición sobre la vivienda. Asegura el informe del *think tank* de la CEOE. Por lo que España es el país menos atractivo para invertir de la Unión Europea -o el segundo de la OCDE- o que cuenta con el sistema tributario menos competitivo de los 27

Mientras, la media de la UE se sitúa en el 6,5% y de los 27 países miembro, solamente 12 de ellos se sitúan por encima de la media, entre los que se encuentran Francia (22,3%), Letonia (21,8%), Grecia (20,6%), Bélgica (19,5%), Alemania (19,4%), Austria (15,5%), Portugal (15%), Bulgaria (9,5%), Suiza (8,4%), Eslovenia (7,9%) e Irlanda (6,6%) con una décima por encima de la media, siendo los que cuentan con una tributación efectiva más alta.

En el otro lado de la tabla, se encuentran Países Bajos, que es el país con una menor tributación efectiva al encontrarse en negativo, con un -17,8%, siendo la nación más rentable para adquirir una vivienda para uso propio, Estonia (-14,1%), Ita-

lia (-12,3%), Suecia (-11,9%) y Dinamarca (-8,5%). En estos países, la inversión en vivienda está subvencionada por el sistema fiscal, por lo que la tasa efectiva de imposición marginal será negativa cuando las deducciones y los créditos aplicados a las inversiones inmobiliarias superan los impuestos recaudados durante la inversión.

Tributación por alquiler

Por otro lado, el informe pone también de manifiesto la tributación efectiva sobre la vivienda en alquiler. En este caso, España se encuentra en la quinta posición de los países de la Unión Europea con un 44% de fiscalidad efectiva -por encima están Bélgica (51%), Francia (49%),

España es el segundo país de la OCDE con una fiscalidad por vivienda más alta

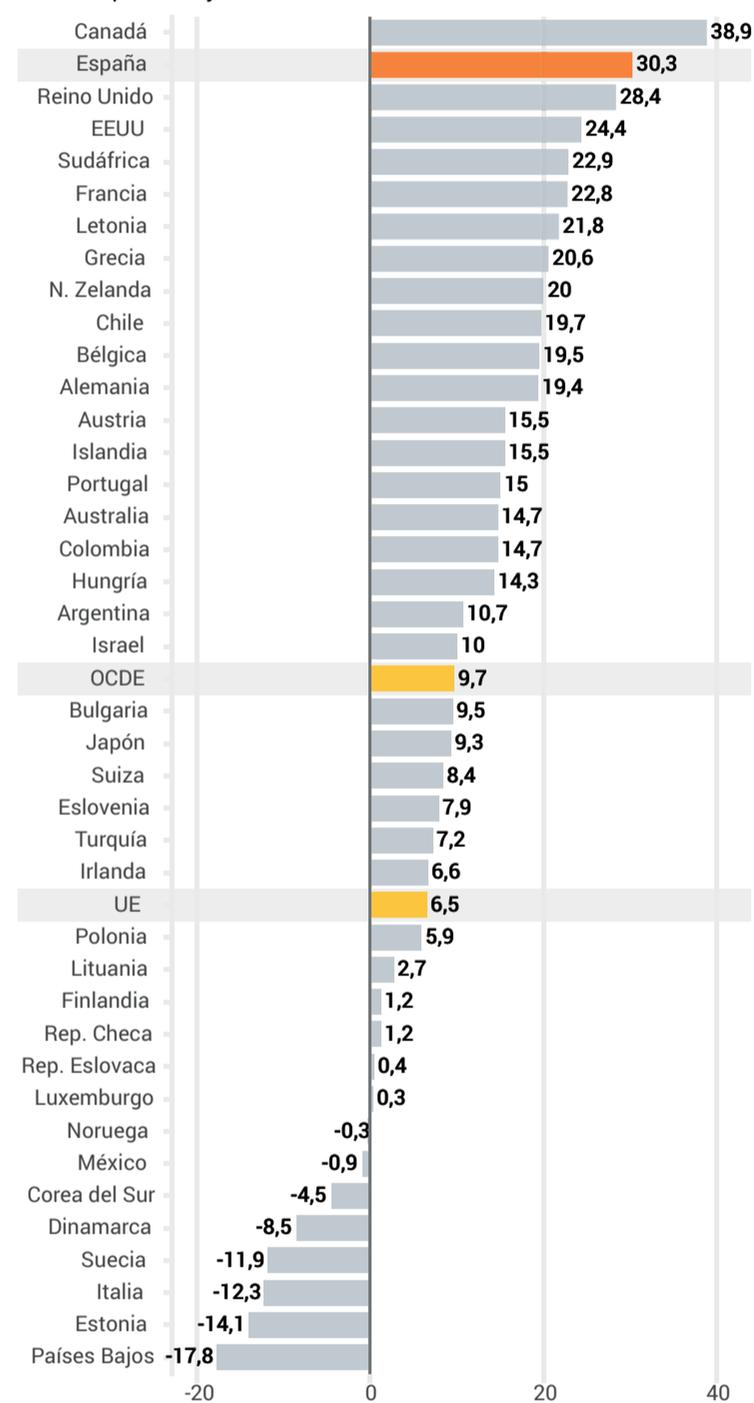
Italia (47%) e Italia (46%)-, mientras que la media de los países de la UE se encuentra en el 31%.

Estas cifras indican que España aplica una mayor carga fiscal sobre la rentabilidad del alquiler en comparación con la mayoría de los países miembro. Los expertos del IEE señalan que estas exigencias tributarias podrían tener implicaciones en la oferta de vivienda en el mercado de arrendamiento.

Y es que, un aspecto fundamental sobre la vivienda es conocer el peso que tiene la fiscalidad sobre el precio final. A partir de los cálculos realizados por la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (ASPRIMA) y plasmados en el informe del IEE, tomando como referencia una vivienda prote-

Fiscalidad que se paga por la vivienda en la UE y OCDE

Datos en porcentaje de 2022



Fuente: IEE.

gida de 140.000 euros, el 25% del coste total de un inmueble de estas características se destina al pago de tributos. El IVA es el impuesto con mayor impacto, representando el 36% de la carga fiscal total y suponiendo un 9% sobre el precio final del inmueble. Al IVA le siguen el Impuesto Sobre Sociedades, con una carga del 19% y un peso del 4,5% sobre el precio final y los impuestos autonómicos -que dependen de cada región española, siendo Cataluña la que tiene unos porcentajes más altos-, pero que en el ejemplo el IEE supone una carga del 15% y un 3,7% sobre el precio total de la vivienda.

Por contra, las tasas municipales y autonómicas son las que tienen un menor peso, suponiendo tan solo un 0,1% ambas del precio total de la vivienda y una carga del 1%.

Los expertos del *think tank* de la CEOE señalan que esta presión fiscal no solo encarece el acceso a la vivienda protegida, sino que también influye en la capacidad

Expertos recomiendan permitir a los ayuntamientos ajustar los tipos

de compra de los ciudadanos y en la rentabilidad de los promotores.

Con estos datos sobre la mesa, el estudio del IEE señala una serie de recomendaciones para tratar de solventar la crisis sobre la vivienda en España. Entre las sugerencias se destacan una mayor neutralidad fiscal entre compra y alquiler, una reducción de impuestos sobre transacciones inmobiliarias para fomentar la movilidad residencial y facilitar el acceso a la propiedad, o un descenso del tipo de gravamen en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) y permitir a los ayuntamientos ajustar los tipos impositivos según las necesidades de cada localidad.

“El control del alquiler es ineficiente y, además, contraproducente”

E. Zamora MADRID.

El control del alquiler es una de las medidas que está en el punto de mira para solucionar el problema de la vivienda, ya que la *Ley 12/2023, de 24 de mayo, por el derecho a la vivienda*, consagra la posibilidad de control de precios en ciudades o regiones declaradas “zonas tensionadas”. Pero los expertos del Instituto de Estudios Económicos lo tienen claro, “no solo es ineficiente para

lograr mejorar el acceso al mercado del alquiler, sino que es, además, contraproducente”. Y es que, desde el IEE consideran que la medida empeora la oferta en cantidad y calidad, con el consiguiente perjuicio y discriminación a los colectivos de menor renta a los que se pretende favorecer. De hecho, asegura, que es posible que, ante esta escasez de oferta, se acabe priorizando a los individuos y a las familias arrendatarias que puedan ofrecer mayo-

res garantías o tengan un menor riesgo de impago.

Las declaraciones están basadas en hechos precedentes que han ocurrido en ciudades en las que ya se ha recurrido a regular los precios, como es el ejemplo de San Francisco, Nueva York, Boston, Estocolmo, París o Berlín. Ños resultados de este tipo de intervención son similares, y es que, en el mejor de los casos, apenas se logra un control de las rentas en el corto plazo en la zo-

na regulada -que suele concentrarse en los alquileres más caros- y siempre a costa de trasladar las tensiones a la parte no regulada, y de generar una fuerte contracción de la oferta de vivienda en alquiler, intensificando el desequilibrio a largo plazo entre la oferta y la demanda y agravando el problema de escasez de vivienda, sobre todo entre los colectivos más vulnerables.

Además, el informe pone en el punto de mira la carga regulatoria

a la hora de arrendar un piso, que genera inseguridad jurídica y obliga a retirar inmuebles del mercado de alquiler con la consiguiente limitación de oferta de los nuevos inquilinos.

Cabe recordar que es difícil encontrar una medida de política económica en la que exista más consenso que en la cuestión del control de rentas de alquiler y sus negativas implicaciones sobre el bienestar social en el medio y largo plazo.

Economía

El SMI vasco abre un nuevo conflicto entre patronal y sindicatos de Euskadi

Otro de los desacuerdos que enfrenta a ambas partes es la reducción de la jornada laboral

Aida M. Pereda BILBAO.

El Salario Mínimo Interprofesional vasco revuelve de nuevo la Mesa de Diálogo Social. Si no fuera poco con la polémica suscitada ante la propuesta de la reducción de la jornada laboral hasta un máximo de 37,5 horas semanales, la lucha de sindicatos por un SMI propio para los trabajadores vascos ha creado un nuevo cisma con Confebask, la patronal empresarial vasca.

Los últimos en mostrar sus posturas públicamente en relación a ambos temas han sido Cebek, la Confederación Empresarial de Bizkaia, y CCOO Euskadi. Tanto la patronal vizcaína como el sindicato vasco aprovechaban a reforzar sus posturas, frontalmente contrarias, tal y como se traslucía en los discursos de despedida de sus respectivas líderes, Carolina Pérez Toledo y Loli García, que no han conseguido llegar a un acuerdo y dejan la patata caliente de alcanzar la paz social a sus sucesores, Guillermo Buces y Santi Martínez.

Como colofón a su trayectoria en CCOO, la ya exsecretaria general, Loli García, ponía en valor los convenios autonómicos y apostaba por la negociación colectiva para conseguir mejoras sobre los estatales. Además, solicitaba a Confebask "que asuma su responsabilidad y su competencia y se siente a negociar un salario mínimo de convenio en Euskadi".

"Sin líneas rojas"

Por su parte, el lehendakari, Imanol Pradales, aprovechaba el pasado miércoles, en el discurso que pronunció con motivo de la asamblea general de Cebek para hacer un llamamiento "a conversar y abordar sin líneas rojas cuestiones complejas como la mejora de la productividad y la competitividad, la jornada laboral, el SMI o la reducción del



Mesa de diálogo con los principales agentes sociales en materia de empleo. ARCHIVO

absentismo, en el marco de las mesas de negociación colectiva y de diálogo social".

"¿Qué mensaje lanzan a la sociedad quienes apuestan por la unilateralidad y la simplificación popu-

lista de temas complejos?, ¿o quienes activan la huelga y la confrontación como primer paso para sentarse en la mesa a negociar?", se ha preguntado.

"Una empresa es la suma de per-

sonas empresarias y trabajadoras comprometidas en un proyecto común", ha advertido, por lo que "la empresa avanza gracias a sus trabajadores" y "los trabajadores avanzan si la empresa invierte y gana competitividad". Es por eso que señala la necesidad de "superar viejas concepciones que sólo buscan subrayar las diferencias para dividir".

En su opinión, los problemas y desafíos de Euskadi "son demasiado complicados como para caer en maniqueísmos y trincheras que no conducen a ningún lado". "Sólo se superan desde el diálogo, la negociación y el acuerdo en el marco de un proyecto común", ha resaltado, subrayando la necesidad de "ser capaces de hablar de todo y con todos".

CEBEK alerta de que la reducción de la jornada aumentará los costes laborales

Cebek, la organización empresarial vizcaína, ha calificado de "injerencia en la negociación colectiva" la aprobación por el Gobierno de España de la reducción de la jornada laboral de 40 a 37,5 horas sin merma salarial porque se ha hecho "al margen del diálogo social y de los acuerdos entre organizaciones empresariales y sindicatos". Su ya ex-presidenta, Carolina Pérez Toledo, ha asegurado que esta medida "va a tener como efecto directo otra subida de los costes laborales" que afectaría a 350.000 trabajadores en todo el País Vasco.

El empleo turístico crece un 3,5% y supera los 2,9 millones de afiliados

Los asalariados en el sector turístico aumentaron un 4% y representan el 82,6%

Agencias MADRID.

El número de afiliados a la Seguridad Social en la rama turística alcanzó en abril la cifra de 2,9 millones, un 3,5% más que un año antes, beneficiado además por el efecto positivo de la Semana Santa.

En relación con el mercado labo-

ral del conjunto del país, que para abril creció un 2,2% interanual, el empleo turístico supone el 13,5% del total de afiliados.

La variación positiva se ha dado en todas las ramas turísticas. En hostelería, el ascenso fue de 54.282 afiliados (21.152 en los servicios de alojamiento y 33.130 en los servicios de comidas y bebidas), mientras que en agencias de viajes se ha registrado un incremento de 2.273 trabajadores.

En las otras actividades turísti-

cas el aumento fue de 42.083 trabajadores respecto al mismo periodo del año anterior.

En cuanto al tipo de afiliación, la cifra de asalariados en el sector turístico aumentó un 4% respecto al mismo mes del año anterior y representa el 82,6% del total de trabajadores afiliados en dicho sector.

Por ramas de actividad, el empleo asalariado se incrementó en agencias de viajes y operadores turísticos (+2,5%) y hostelería (+3,5), y dentro de esta, aumentó un 5,4% en

los servicios de alojamiento y un 2,9% en los servicios de comidas y bebidas.

Por su parte, el empleo autónomo en turismo, que representa el 17,4% del total de trabajadores afiliados, se incrementó en un 1,1%. En la actividad de hostelería se aprecia un leve incremento (+0,2%), con un aumento menor en los servicios de comidas y bebidas (+0,1%) que en los servicios de alojamiento (+2%), que aumentan su peso.

Cantabria amplía los tramos de renta para las ayudas por hijo

También aumentan el umbral de población hasta los 5.000 habitantes

Agencias MADRID.

El Gobierno de Cantabria aprobó la modificación del Decreto 23/2015, de 23 de abril, por el que se establece y regula la concesión de subvenciones para el fomento de la natalidad. Entre otras medidas, esta reforma aumenta el límite y los tramos de renta e incrementa el umbral de población para las subvenciones por hijos menores de tres años, desde los 2.000 habitantes hasta los 5.000.

El decreto ahora reformado estableció y reguló la concesión de subvenciones al fomento de la natalidad y la maternidad por

50.000
EUROS

Es el nuevo umbral de renta que establece la Consejería para otorgar las ayudas

hijos nacidos o adoptados en Cantabria desde el 1 de enero de 2015 en tres casos: por nacimiento en familia numerosa, por nacimiento múltiple, por hijo menor de tres años para madre empadronada y residente en municipio con población igual o inferior a dos mil habitantes.

Esta modificación amplía el límite de renta desde 42.000 a 50.000 euros y adapta también los tramos para las subvenciones a las madres por el nacimiento de su segundo hijo. Y debido a la evolución de la natalidad en los municipios de menor población, se amplía a los mismos la ayuda mensual por hijo menor de tres años para madre empadronada y residente.

En las agencias de viajes se observa un incremento interanual del 5,4% en el número de autónomos.

El empleo en el conjunto de hostelería y agencias de viajes y operadores turísticos aumentó en abril en todas las comunidades excepto las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla.

En términos relativos, la comunidad que más creció en abril fue Baleares, un 5%, seguida de Cantabria, 3,9%, y Comunidad Valenciana, 3,7%.

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

Anticípate a las tendencias



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

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

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



Suscríbete en www.eleconomista.es/suscripciones/

Economía

La condonación de Montero no cubre el 70% de la deuda por la infrafinanciación

La propuesta no permitirá a las CCAA en peor situación volver al mercado, según el Ivie

Á. C. Álvarez / J. E. Poveda

VALENCIA/SEVILLA.

La vicepresidenta y ministra de Hacienda, María Jesús Montero, ha concretado la fórmula y las cifras para perdonar parte de la deuda autonómica y dar forma al acuerdo de Pedro Sánchez con ERC. Una condonación que, sin embargo, apenas resuelve el problema de las Comunidades Autónomas más asfixiadas por un modelo de financiación caducado hace más de una década. La medida anunciada deja fuera el 70% de la deuda que ha generado esa situación de infrafinanciación en varias regiones.

En concreto, para las cuatro comunidades del régimen común con un mayor desequilibrio en los ingresos del actual sistema –Comunidad Valenciana, Murcia, Andalucía y Castilla-La Mancha–, “la propuesta del Ministerio solo cubre el 30% del endeudamiento generado por el mal funcionamiento del sistema de financiación del conjunto de estas comunidades” según recoge un estudio del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie) titulado *El sistema de financiación autonómico y las CCAA infrafinanciadas*.

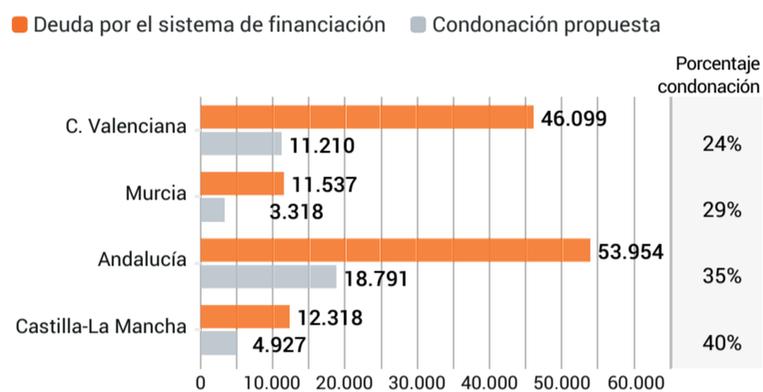
Fuera de los mercados

Además, para el autor del informe, el director de Investigación del Ivie, Francisco Pérez, la quita parcial planteada por el Ejecutivo de Sánchez “no va a resolver lo que debería ser una de las metas de la condonación: que esas CCAA pudieran volver a los mercados”. Un regreso que supondría dejar de depender del auxilio crónico del Estado a través del Fondo de Liquidez Autonómico (FLA).

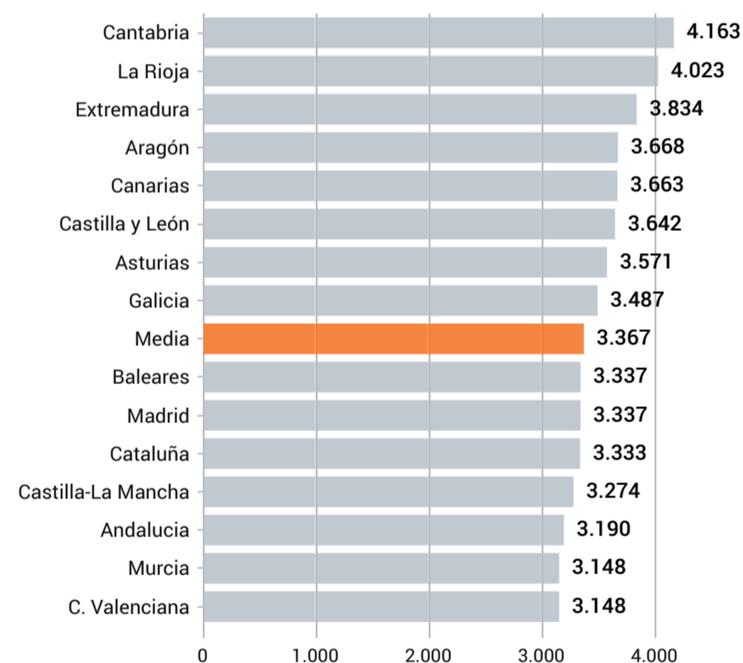
Según el experto, el factor fundamental para que una Administración pública pueda financiarse en esos mercados básicamente es el ra-

La financiación autonómica y la quita de deuda

La deuda de las CCAA más infrafinanciadas. En millones de euros, 2023



Financiación autonómica por habitante ajustado, a competencias homogéneas. En euros



Fuente: Sistema de financiación autonómica y las comunidades infrafinanciadas, Ivie. **eE**

tio entre la deuda que tiene y sus ingresos, que debe estar por debajo del 180%. Algo que seguirá siendo una quimera para las dos CCAA peor financiadas, Murcia y Comu-

nidad Valenciana, cuyos ratios se sitúan por encima del 220%

En ambos casos, son también los territorios que menos aliviarán su deuda resultado de la infrafinan-

ciación con el plan de perdón diseñado para satisfacer fundamentalmente a Cataluña y ERC. El informe cifra que de los casi 46.100 millones de endeudamiento valenciano generado por el sistema, apenas se borrará un 24%. En el caso de Murcia, el porcentaje se sitúa en un 29%, frente al 35% en Andalucía y el 40% de Castilla-La Mancha. Todas ellas por debajo del recorte del 50% para la deuda total autonómica de los años de recesión de la década pasada en que Montero y ERC han basado su quita.

Una desigualdad que, según Pérez, se debe a que se deja fuera la infrafinanciación relativa, es decir, la sufrida por unas CCAA frente a otras esos años, lo que agrava el efec-

Valencia y Murcia siguen a la cola: por habitante reciben un 32% menos que Cantabria

to en las que más perjudicadas. Las cifras vuelven a repetir la cruda realidad de la diferencia entre unas comunidades y otras con los últimos datos recopilados, los de 2022.

La brecha se agrava

Las cuatro sitúan sus ingresos por habitante ajustado por debajo de los 3.367 euros de media de las comunidades del régimen común. La diferencia se eleva a más de 1.000 euros por habitante con respecto a Cantabria, la autonomía mejor financiada, que percibe un 32% más que la valenciana y Murcia. Si se incluye en la comparación a las forales, el porcentaje se eleva hasta el 45%. Una situación reconocida por los grandes partidos sin visos de desbloquearse.

S&P rebaja a estable la perspectiva del rating valenciano

La agencia la había situado en positiva tras la llegada de Mazón

eEconomista VALENCIA.

La agencia de calificación de deuda Standard & Poor's ha echado un agua de jarro fría a la puerta que abrió en 2023 cuando mejoró la perspectiva del rating de la Comunidad Valenciana, unos meses después de la llegada de Mazón a la Generalitat. Entonces la elevó de estable a positiva, algo que podía conducir a largo plazo a una mejora de su calificación. Sin embargo, el último informe sobre la situación de la deuda autonómica supone un paso atrás, ya que mantiene el rating en BB y devuelve la perspectiva a estable.

La principal razón por la que justifica el cambio de perspectiva del rating de la Generalitat es la falta de avances en la reforma del sistema de financiación autonómica, que la propia Standard & Poor's considera clave para corregir su problema del déficit estructural que arrastra desde hace años. La agencia constata que resulta cada vez menos probable que el Gobierno de España acometa una reforma significativa del modelo o que habilite transferencias adicionales recu-

2.495
MILLONES DE EUROS

Es el déficit con el que cerró 2024 la Generalitat Valenciana, el 1,68% del PIB

rrentes, tales como el fondo de nivelación que reclama el presidente valenciano Carlos Mazón.

El informe también recoge entre los factores por los que ha rebajado la perspectiva el gasto público extraordinario que la Generalitat afronta por la catástrofe de la DANA, ya que supondrá un factor de mayores “presiones presupuestarias”.

Sobre la propuesta del Gobierno central para la condonación de deuda, considera que solo tendrá efectos a corto plazo y no aborda la raíz del problema sin una reforma del modelo. “La actual complejidad política y la fragmentación a nivel del Gobierno central implican que la relación entre el gobierno central y las CCAA se ha vuelto menos estable, y los acuerdos políticos bilaterales han sustituido los enfoques institucionalizados”, recoge.

El fondo de nivelación, la alternativa a corto plazo

Á.C.A. / J.E.P. VALENCIA/SEVILLA.

El informe elaborado por el Ivie también plantea las que considera soluciones más factibles para hacer frente al desequilibrio entre unas regiones y otras ante el bloque permanente a la reforma del modelo de financiación autonómica. Como opción inmediata insiste en un fondo transitorio de nivelación que iguale “de inmediato” la financiación de estas cuatro regiones clara-

mente perjudicadas respecto a la media. Precisamente un fondo de ese tipo, como también defienden otros expertos como Fedea, es una de las grandes reivindicaciones comunes de estas cuatro autonomías infrafinanciadas (tres gobernadas por el PP y una por el PSOE), cuyos consejeros de Hacienda respaldaron el estudio en Sevilla.

Otra de las vías que propone aplicar para equilibrar ya los ingresos es aumentar el dinero del Fondo de

Compensación Interterritorial (FCI) y utilizarlo como un auténtico instrumento de desarrollo regional, con más recursos y con “capacidad significativa de corregir los desequilibrios económicos entre territorios”. Pérez considera que un vehículo con 400 millones de euros anuales como el actual resulta irrisorio y también insta a una condonación, pero de mucho mayor alcance para que todas las CCAA puedan endeudarse en el mercado.

El documento responsabiliza a la Administración Central por “utilizar su capacidad normativa sobre los impuestos indirectos en su propio beneficio, en lugar de compartir los recursos derivados de las subidas de tipos de IVA e impuestos especiales con las CCAA” durante los años de la crisis financiera e inmobiliaria. De hecho, cifra en 119.980 millones de euros el dinero que debería haber repartido con las administraciones autonómicas.

HACHAZO DE LA UE A LA PROMOCIÓN ALIMENTARIA PESE A LOS ARANCELES

Recorta un 30% las ayudas destinadas a nuevos mercados, que pasan de 186 a 132 millones

Rafael Daniel VALLADOLID.

El pasado 23 de abril concluyó el plazo establecido por la Comisión Europea para acogerse a la convocatoria de 2025 de los programas de cofinanciación a la promoción de los productos agroalimentarios en los mercados. Una convocatoria que venía mermada de manera sustancial en su aportación económica, que bajaba un 29% respecto a años anteriores al pasar de los 186 a los 132 millones de euros.

El 'hachazo' presupuestario se hizo efectivo el pasado 12 de diciembre, cuando la Comisión Europea hizo pública la convocatoria, ya en pleno 'tsunami' mundial por los efectos de los aranceles anunciados por el presidente norteamericano Donald Trump y con los sectores más afectados, como el vino o el aceite de oliva españoles, convencidos de la necesidad de buscar mercados alternativos a Estados Unidos.

El recorte de la convocatoria de este año no es sino el primero de los que piensa acometer la Comisión Europea en la promoción agroalimentaria, que pretende reducir en 200 millones de euros hasta 2027.

Las campañas de promoción de los productos agrícolas de la UE -puestas en marcha por primera vez en 2016- están pensadas para abrir nuevas oportunidades de mercado a los agricultores de la UE y a la industria alimentaria en general divulgando la sostenibilidad y alta calidad de la producción europea.

A estas ayudas pueden presentar sus propuestas y por tanto optar a la cofinanciación comunitaria, interprofesionales, denominaciones de origen, organizaciones de productores y grupos agroalimentarios para la asistencia a ferias, campañas publicitarias y de comunicación, organización de eventos o acciones en puntos de venta.

Hay dos tipos de programas que se financian con fondos europeos: los simples, que son los ejecutados por una o más organizaciones del mismo país de la UE, y los multi, ejecutados por al menos dos organizaciones nacionales de al menos dos Estados miembros, o por una o más organizaciones europeas. A su vez pueden ir dirigidos a la promoción en el mercado europeo o en el exterior. La Comisión Europea cofinancia hasta el 80% de los proyectos seleccionados presentados por agentes privados.

Así, de los 132 millones de la convocatoria de 2025, 63,4 millones de euros van para el exterior y 58,6



Campaña de promoción del vacuno de carne español en Filipinas. EE



REVISTA DIGITAL & IA

Ya está disponible el número de mayo de la revista 'elEconomistaAgro'. Como cada mes, puede descargarla de forma gratuita en el kiosko de la página web de 'elEconomista' (www.eleconomista.es/kiosco/) o suscribirse para recibirla puntualmente cada mes en su buzón de correo electrónico. En este número, junto a otros contenidos, ofrecemos a nuestros lectores una entrevista con Natalia Corbalán, portavoz de Sos Rural.

millones de euros para el mercado interior. Además, se destinan 10 millones de euros a acciones destinadas a graves perturbaciones del mercado, pérdida de confianza de los consumidores u otros problemas. Durante los últimos 10 años, la

CE ha financiado un total de 600 programas de promoción bajo el slogan Enjoy it's from Europe. España es uno de los países con más participación en estos programas, por detrás de Italia, Grecia y Francia. Durante este periodo el valor

de la exportación agroalimentaria española casi se ha duplicado al pasar de los 42.000 millones de 2015 a los 75.000 millones del pasado año, según datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

La decisión de la CE es más difícil de entender si tenemos en cuenta que en 2021 publicó su "Informe de Evaluación de la política de promoción agrícola de la UE en los mercados internos y de terceros países" en el que examinaba la eficacia, la eficiencia, la relevancia, la coherencia y el valor añadido de las ayudas cofinanciada entre 2016 y 2019.

La evaluación concluía que las actividades financiadas con cargo a la política de promoción contribuyen eficazmente a aumentar las ventas y el consumo de los productos de la UE promocionados en los mercados de destino. "El apoyo general que se brinda a las actividades de divulgación y promoción es eficaz", aseguraba.

Añadía en este sentido que "las partes interesadas consultadas para la evaluación han valorado que los objetivos de la actual política de promoción agrícola de la UE son relevantes y satisfacen sus necesidades para abordar los desafíos del

mercado. Y especialmente se valoran las actividades fuera de la UE, ya que las actividades financiadas crean conciencia y mejoran la percepción de la calidad de los productos europeos".

El comisario saca pecho

Pese al recorte presupuestario, el comisario de Agricultura y Alimentación, Christophe Hansen, sacaba pecho por la última convocatoria: "El sector agroalimentario de la UE es un motor exportador mundial. Nuestros productos y nuestro patrimonio culinario son reconocidos en todo el mundo, y con razón. Me complace que podamos seguir promoviendo el próximo año con un presupuesto de 132 millones de euros. Podemos estar orgullosos de nuestra forma de producir alimentos en la UE. 'Disfrútalo, es de Europa' es nuestra marca y debemos asegurarnos de que sea reconocida y comprendida en todo el mundo

La UE financia hasta el 80% de los programas de denominaciones e interprofesionales

para obtener el mejor valor para nuestros agricultores y productores".

Pese al interés que este tipo de programas ha generado desde su puesta en marcha, en los últimos años ha habido un proceso de distanciamiento de las organizaciones agroalimentarias de nuestro país, fundamentalmente por la creciente complejidad burocrática que llevan aparejadas, que hacían prácticamente inviable su ejecución sobre todo a las asociaciones más pequeñas.

Los requerimientos burocráticos exigidos por la Unión Europea rayan en lo grotesco. Así por ejemplo, se han dado casos en las que se exigía a la entidad beneficiaria de las ayudas que acreditase que el contrato del conductor de la empresa a la que se ha solicitado un servicio de autobús cumple con la legislación laboral. O que el origen de las plantas de decoración utilizadas en un evento no procede de una zona deforestada.

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

Economía

La pausa en la guerra comercial vuelve a dar posibilidades a China de crecer un 5%

Los analistas privados modificaron al alza sus previsiones tras conocerse la pausa de 90 días

Carlos Asensio MADRID.

La tregua de 90 días de la guerra arancelaria entre China y EEUU hace respirar más tranquilo al gigante asiático en cuanto a sus objetivos de crecimiento para este año.

A priori, Estados Unidos sería el más afectado a corto plazo por la guerra arancelaria perpetuada contra China. Aún así, el gigante asiático, cuya economía está basada en la producción de bienes y la exportación, también vería trastocados sus planes económicos. Los aranceles del 145% que Washington pretendía instaurara las importaciones chinas y las tarifas de respuesta del 125% que Pekín planteaba hacia EEUU anulaban por completo el comercio entre ambas potencias, lo que alejaba a China de su objetivo de crecimiento de cerca del 5%.

Una tregua de tres meses en las altas tarifaciones a las importaciones por ambas partes, tal y como acordaron los funcionarios de ambos países reunidos la semana pasada en Ginebra (Suiza) hizo que los grandes bancos de inversión privados y los analistas revisasen, casi al instante, sus previsiones de crecimiento al alza.

El acuerdo firmado el lunes dejar una reducción de aranceles más amplia de lo esperado. Pekín rebajaría sus tarifas sobre productos estadounidenses al 10% y los gravámenes estadounidenses sobre China al 30%. Una tregua que daría impulso a las exportaciones chinas y, por tanto, servirían de impulso para su crecimiento económico.

Goldman Sachs, prestamista estadounidense, espera que el Producto Interior Bruto (PIB) de la segunda economía más grande del mundo aumente un 4,6% en 2025 desde una estimación anterior del 4%, según escribieron los analistas encabezados por Andrew Tilton

Cambios nunca antes vistos en materia fiscal

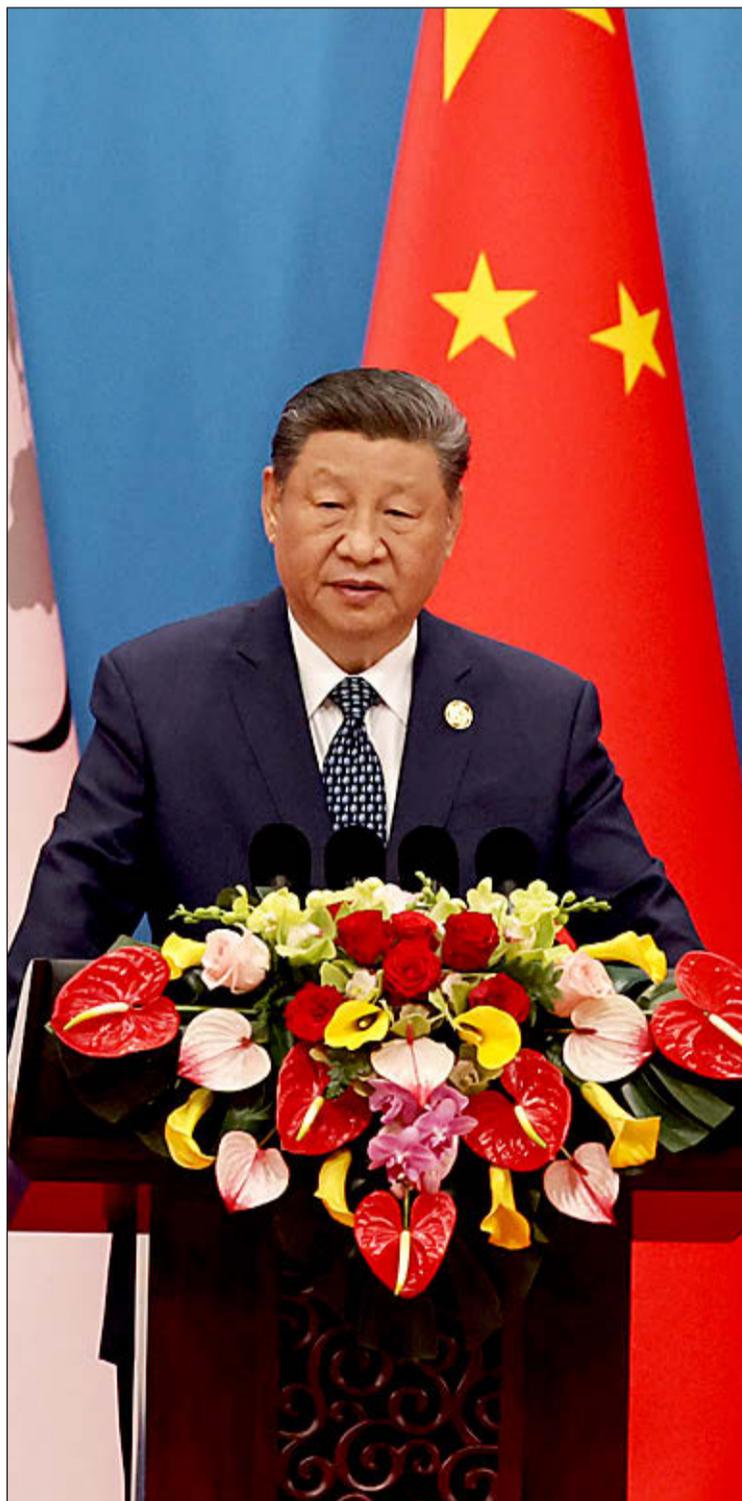
Está claro que China está luchando por alcanzar su objetivo de crecimiento y, para eso, este año se ha planteado llenar la economía de dinero público. Algo nunca visto en el gigante asiático es una salida de su disciplina fiscal de mantener el déficit al 3%, pero este año y a han dicho que cerrarán con un descubierto del 4%. Además, el gobierno central ha autorizado a los gobiernos locales a emitir 4,4 billones de yuanes en deuda especial, un aumento respecto a los 3,9 billones del año anterior, para financiar proyectos de infraestructura y otros programas de estímulo económico en sus regiones.

poco después de conocerse el acuerdo de tregua de 90 días.

Por su parte, otra firma importante de inversión como es JP Morgan también hizo una revisión al alza en el entorno del 4,8%, muy próximo al 5% esperado por el Gobierno de Xi Jinping. Los expertos de ING Economics también aumentaron su previsión de PIB anual hasta el 4,7%, con probabilidad de subirla en el caso de que se llegue a un acuerdo definitivo.

El responsable de Gran China del *think tank*, Song Lynn, aseguró que “esta fue una desescalada mayor de lo esperado y representa una mejora en las perspectivas, aunque es probable que el proceso de negociación siga siendo complejo”.

Los economistas de *Bloomberg*, Chang Shu y David Qu dijeron en una nota que esta tregua es un fac-



El presidente de China, Xi Jinping, en la cumbre China-CLAC. EFE

tor positivo “inegable” para la recuperación de China en el corto plazo. Por tanto, los expertos de Bloomberg también hicieron una revisión al alza del crecimiento de China del 4,2% fijado al inicio de la guerra comercial, hasta el 4,6%, todavía por debajo del objetivo del Gobierno chino del 5%.

“Por ahora, la dirección parece ser una relación más constructiva entre Estados Unidos y China, según nuestra evaluación del Acuerdo de Ginebra y los comentarios posteriores de ambas partes. Dicho esto, aún es posible una variedad de resultados, dadas las prioridades de Estados Unidos de reequilibrar el comercio y abordar los desafíos de seguridad nacional que plantea China”, explican los economistas de Bloomberg en su nota.

Está claro que China seguirá haciendo todo lo posible para llegar a ese objetivo de crecimiento del entorno del 5% al cierre de este año. Chang Shu y David Qu tienen claro que el gigante asiático que es po-

Pekín continúa con los paquetes de estímulo fiscal para mantener el crecimiento

sible que Xi Jinping “aproveche esta oportunidad”. “Esperamos que avance con medidas para impulsar el crecimiento, impulsar la transición económica para que el crecimiento dependa menos de las exportaciones y diversificar sus socios comerciales”, explican.

Por el momento, China ya anunció este mes un nuevo paquete de estímulos fiscales impulsado por el Banco Popular de China (PBOC, por sus siglas en inglés) que inyectaría aproximadamente 10 billones de yuanes (alrededor de 1,4 billones de dólares) en la economía, según estimaciones de economistas chinos. Este monto representa cerca del 10% del PIB del país y está diseñado para implementarse en un período de uno a dos años. Esto se sumaría a los anteriores estímulos que se acordaron en las Dos Sesiones de marzo.

Xi intenta afianzarse a sus socios en Sudamérica y el Sudeste Asiático

C.A. MADRID.

Mientras se estaban sucediendo las negociaciones entre los funcionarios estadounidenses y chinos en Ginebra, el presidente chino Xi Jinping, emprendió una gira por Sudamérica y el sudeste asiático para afianzarse nuevos socios comerciales que le permitan hacer frente a la guerra arancelaria.

El líder chino se comprometió a profundizar la cooperación econó-

mica con las naciones de América Latina y el Caribe y ofreció entrada sin visa a algunos países, mientras busca posicionar a China como un mejor socio que EEUU.

China proporcionará una línea de crédito de 66.000 millones de yuanes (9.200 millones de dólares) para apoyar el desarrollo de la región, conocida como LAC, según informó Xi en la cuarta reunión ministerial del Foro China-Comunidad de Estados Latinoamericanos

y Caribeños celebrada el pasado martes en Pekín. También se extenderá la exención de visados a cinco países del grupo, añadió Xi, sin especificarlos.

“Juntos, China y los países de América Latina y Caribe defendemos el verdadero multilateralismo y defendemos la equidad y la justicia internacionales”, declaró Xi. Sin nombrar a ningún país, afirmó que las guerras comerciales no tienen ganadores y que “la intimidación o

el hegemonismo solo conducen al autoaislamiento”.

Por su parte, las visitas de Estado del presidente Xi Jinping a Vietnam, Malasia y Camboya la a finales de abril también subrayan la importancia de las relaciones comerciales de China con sus vecinos del Sudeste Asiático mientras Estados Unidos intensifica su guerra arancelaria.

El Sudeste Asiático se ha convertido en un destino importante pa-

ra la expansión internacional de las empresas chinas: es la única base de producción a gran escala en el extranjero para la industria fotovoltaica de China, y un número creciente de fabricantes de automóviles han estado considerando la región como un posible trampolín hacia los mercados de la UE y EEUU para evitar los aranceles existentes sobre las exportaciones chinas. Es por eso que Xi intenta afianzar relaciones con ellos.



Luis Montenegro, primer ministro de Portugal. REUTERS

Montenegro revalida su mandato como primer ministro de Portugal

Las elecciones del pasado domingo estuvieron protagonizadas por el ascenso de la extrema derecha, que se posicionó como segunda fuerza política

E. Zamora MADRID.

Luis Montenegro, líder de la gran coalición de centroderecha Alianza Democrática (AD), revalida su mandato como primer ministro de Portugal tras las elecciones celebradas el pasado domingo con porcentajes de entre el 29% y el 35% de los votos. A pesar de ello, necesitará socios de gobierno para poder lograr la mayoría en la Asamblea de la República.

La inestabilidad política de los últimos años ha reinado en Portugal. Y es que, desde el año 2020, solamente Bulgaria ha pasado más veces por las urnas que el país luso. Estas últimas votaciones, además, son las terceras celebradas en los últimos tres años.

Ya fue en marzo de 2024 cuando se celebraron elecciones anticipadas tras la dimisión del primer ministro socialista António Costa en noviembre de 2023 al verse salpicado por un supuesto caso de corrupción dentro de su Gobierno —pero que finalmente ha quedado en nada—.

Estas últimas han sido fruto de un escándalo relacionado con el negocio familiar de Montenegro.

El pasado mes de febrero, y cuando el líder de AD llevaba tan solo un año en el mandato, perdió una moción de confianza impulsada por la oposición por una polémica re-

lacionada con su empresa familiar Spinumviva, acusada de recibir pagos de empresas con intereses en decisiones gubernamentales.

En el momento en el que Montenegro perdió la confianza del parlamento luso, el Presidente de la República de Portugal, Marcelo Rebelo de Sousa, disolvió la Asamblea y convocó elecciones para resolver la crisis política.

A pesar del escándalo, la intención de voto se ha mantenido en Portugal y el líder de Alianza De-

El 'sorpasso' de Chega al Partido Socialista deja un nuevo panorama político en el país

mocrática logró revalidar durante el día de ayer su mandato.

Los resultados de las elecciones han dejado claro que el ascenso de la extrema derecha sigue acentuándose en Europa tras el *sorpasso* de Chega al Partido Socialista.

A pesar de que las encuestas dejaban a Nuno Santos como segunda fuerza política y lo postulaban como el aliado de Montenegro para frenar la entrada de Chega en gobierno, el crecimiento del par-

tido ultraderechista Chega deja un nuevo panorama político en Portugal y, posiblemente, a Nuno Santos en la rampa de salida. Se trata de una situación que ya vaticinaban los analistas y que señalaban que generaría una mayor "inestabilidad" al panorama político luso.

Además, las elecciones registraron un índice de abstención similar al de 2024. El porcentaje de portugueses que decidieron no acudir a las urnas durante el día de ayer estuvo entre el 36% y el 42%, mientras que en el año anterior, ese dato fue del 40,6, lo que se correspondió con 4,3 millones de personas con derecho a voto.

Agresión a un político socialista

La polémica estuvo servida en las elecciones, ya que Nuno Santos denunció tras su participación en las elecciones que el responsable local de su partido en Lisboa, Miguel Coelho, había sido agredido y pidió "respeto para todos".

Fue el propio Coelho quien reveló que un "individuo" le llamó *amigo de los monjés*, que es una manera despectiva de llamar en portugués a personas originarias de países de Asia meridional, como la India, Pakistán, Bangladesh y Sri Lanka "y me tiró al suelo con un golpe fuerte en la cara. Gritó *Vota a Chega*", apuntó el político.

Nicusor Dan se proclama presidente de Rumanía tras vencer a George Simion

El candidato europeísta logró el 54,03% de los votos en la segunda vuelta de las elecciones

E. Zamora MADRID.

La segunda vuelta de las elecciones de Rumanía dieron la sorpresa y proclamaron a Daniel Dan, actual alcalde de Bucarest y candidato europeísta y defensor de prestar ayuda a Ucrania, presidente del país con un 54,03% de apoyo. Todo ello, tras una primera vuelta en la que Nicolae Simion, el candidato afín a Donald Trump y antieuropeísta, ganó con un 41% de los votos.

Dan derrotó así con 5.140.343 votos -111.876 de ellos del extranjero- al ultraderechista George Simion (45,97%, 4.373.057 -141.142 del extranjero.), candidato de la Alianza para la Unión de los Rumanos (AUR).

"Una comunidad que quiere reducir la corrupción y un entorno económico próspero para los rumanos. Una comunidad que quiere una sociedad de diálogo y no una sociedad de odio. Quiero dar las gracias a las decenas de miles de rumanos que han hecho campaña estas semanas por una idea. Han demostrado la fuerza impresionante de la sociedad rumana, muy por encima del nivel del debate en este país", fueron las primeras palabras de Dan tras su victoria desde el Parque Cismigiu de Bucarest. Dan abogó así por "luchar por una Rumanía, no por dos Rumanías". "Vamos a sentar las bases de una sociedad saludable, a equilibrar la economía. Por favor, tened esperanza y paciencia. Hoy todos disfrutamos. Desde mañana comenzamos la reconstrucción de Rumanía, juntos".

A pesar de la derrota, Simion se dio por ganador antes de tiempo asegurando que logró una "clara

victoria" con más de 400.000 votos de ventaja sobre Dan. "Hay quien ha empezado ya a formar gobierno a vuestras espaldas. No vamos a permitirles que lo hagan bajo ninguna circunstancia, en ningún escenario. La guerra entre rumanos debe acabar. No importa en qué bando estaba cada persona. Así es la democracia. Nos damos la mano y superamos todos los problemas", afirmó.

Simion, además, señaló la economía como uno de sus principales ámbitos de intervención. "Vamos a poner en el centro al rumano que trabaja, que produce, que paga impuestos en nuestro país. Vamos a apoyar a la familia y a luchar por quienes quieren criar a sus hijos en Rumanía", ha prometido.

Las elecciones, celebradas también durante el día de ayer, defi-

400.000 VOTOS

Simion se dió por ganador antes de tiempo, cuando superaba en 400.000 votos a Dan

nieron el rumbo exterior de Rumanía y su papel en la Unión Europea y en la OTAN para los próximos años.

Y es que, las propuestas de los dos candidatos eran totalmente diferentes. Por un lado, Simion se opone a la ayuda militar a Ucrania, es crítico con el liderazgo de la Unión Europea y afirma estar alineado con el movimiento *Make America Great Again* del presidente de Estados Unidos, Donald Trump. Por su parte, Dan, el ya vencedor de las elecciones, es firme partidario de la UE y la OTAN, y defiende que el apoyo de Rumanía a Ucrania es vital para su propia seguridad frente a la creciente amenaza rusa.



Nicusor Dan, presidente de Rumanía. EFE

Economía

Xi y la India, competencia compleja



Análisis

Jorge Cachinero

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

La frontera chino-india en la cordillera del Himalaya y el Océano Índico son los dos espacios más conflictivos en la rivalidad que China y la India mantienen desde hace décadas.

La complejidad de esa relación tiene fundamentos destacados.

Las dos naciones son Estados y sociedades civilizacionales, en las que sus intereses y sus fronteras están definidos de forma mucho más marcada que en otros países de creación más reciente.

Esa historia larga, profunda y laberíntica con la que cuentan China y la India hace palidecer a cualquier otra nación con una historia más liviana y las dos han pasado por periodos poco gloriosos a lo largo de los siglos.

Asimismo, ambos Estados han sido, en algún momento de su historia, o son grandes potencias económicas del mundo y, en la actualidad, sus sistemas políticos y económicos son diferentes.

Finalmente, China y la India se encuentran en momentos dulces de rejuvenecimiento y de resurgimiento y son los dos únicos países del mundo cuyas poblaciones superan el millardo de habitantes.

Si un país en ascenso suele crear efectos ondulantes en su vecindario más cercano, China y la India son países de poder emergente, que, además, comparten una frontera de casi 3.500 km. dentro de una región de la que ambas son parte.

La relación más reciente entre los dos países no ha sido fácil de gestionar.

Dicha interlocución comenzó bien en los años 40 del siglo pasado, aunque se acabó torciendo en los 50, ya que se produjeron fricciones y escaramuzas múltiples que desembocaron en la guerra de 1962.

El Ejército Popular de Liberación (EPL) de China atacó a la India a través de las fronteras en disputa el 20 de octubre de aquel año y las fuerzas indias fueron derrotadas.

Desde los años 80 la relación entre Pekín y Nueva Delhi comenzó a volver a la normalidad y ambas capitales empezaron a negociar sobre el futuro de esa linde larga que delimita los confines de ambos países en esa zona.



DREAMSTIME

A partir de 1988 la frontera se mantuvo estable, lo que contribuyó a que comenzara un período de comercio, de contactos políticos e, incluso, de turismo entre las dos naciones. Sin embargo, China y la India violaron en junio de 2020 muchos de los acuerdos que tenían vigentes.

Sus Fuerzas Armadas respectivas enviaron un número sustancial de sus efectivos a la llama-

Modi y Xi confían en el rol diplomático que Putin desempeña en este conflicto

da Línea de Control Real de la frontera y se produjeron movimientos peligrosos en zonas de altura y de temperatura extremas, que terminaron en enfrentamientos.

La batalla del valle de Galwan fue librada con palos y con garrotes, no, con armas de fuego, y se saldó con, al menos, 20 soldados indios y cuatro chinos muertos, en el que fue el primer choque mortal entre ambos bandos desde

1975. Cinco años de negociaciones se han desarrollado desde entonces hasta hoy, que consiguieron, en un primer paso, separar las tropas de los dos países para que regresaran a sus bases operativas.

Más adelante las partes acordaron los términos y las condiciones a partir de las cuales China y la India han podido patrullar una frontera compartida que sigue sin estar delimitada.

Las conversaciones entre el primer ministro de la India, Modi, y el presidente de China, Xi, con el presidente de la Federación de Rusia, Putin, como mediador, durante la Cumbre BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) 2024 en Kazán, Rusia, traerán resultados positivos.

Tanto Modi como Xi confían plenamente en el rol diplomático decisivo que Putin ha comenzado a desempeñar en la resolución de este conflicto entre China y la India.

Aquel diálogo a tres bandas en Kazán no entró a discutir la demarcación exacta de la frontera del Himalaya, ya que no se pueden resolver los problemas que plantea una linde sin trazar de 3.800 km. mientras no pasen, al menos, varios siglos.

A pesar de ello, los líderes chino e indio acor-

daron rebajar aún más la tensión y regresar al statu quo ante de junio de 2020.

Las Fuerzas Armadas de ambos países han vuelto a patrullar sin armas la frontera, lo que es un gran logro, y ninguna de las dos ha disparado contra las de su vecino durante los últimos tres años.

Modi ha dado garantías adicionales a Xi de que la India no cortará la autopista del Karakórum, de forma que no se estrangule el acceso chino al puerto pakistaní de Gwadar y, por lo tanto, al Mar Árabe.

Toda la relación bilateral entre Pekín y Nueva Delhi, especialmente, el comercio y las transacciones de todo tipo, se vieron afectadas por aquel estallido violento en la frontera. Sin embargo, la esperanza de restaurar la normalidad es grande en China y en la India.

Los productos y los servicios chinos e indios están accediendo a los mercados de su vecino respectivo de forma incremental durante este quinquenio último, aunque de forma desequilibrada en favor de los primeros.

La pertenencia de ambas naciones a la agrupación BRICS y el nuevo contexto geopolítico internacional son factores que ayudarán a que ese deseo de reconciliación se materialice y se profundice durante los próximos años.

Pekín aplaude que Rusia y Ucrania retomen el diálogo sobre la paz

El portavoz de Exteriores dice apoyar los esfuerzos para lograr una solución

Agencias MADRID.

Las autoridades de China aplaudieron la reapertura del diálogo directo entre las delegaciones de Rusia y Ucrania, que tienen previsto reunirse este viernes en la localidad turca de Estambul, y expresaron su deseo de que las partes tomen me-

didias para alcanzar “un acuerdo de paz justo y duradero”, en referencia al conflicto que se extiende desde el 24 de febrero de 2022.

El portavoz del Ministerio de Exteriores de China, Lin Jian, indicó durante una rueda de prensa que Pekín “apoya todos los esfuerzos que reflejen en compromiso de las partes con la paz” y ha reivindicado el diálogo “exhaustivo” y la “negociación” para lograr una “solución política final a la crisis ucraniana”.

“Esperamos que las partes relevantes sigan adelante hasta lograr una paz justa, duradera y comprometida mediante un acuerdo de paz”, puntualizó a medida que las delegaciones se preparan para el inicio de dichas conversaciones a pesar del desplante del presidente ruso, Vladimir Putin, que anunció el miércoles por la noche que no acudiría a la cita a pesar de que su homólogo ucraniano, Volodimir Zelenski, sí se desplazó hasta Turquía -aunque finalmente ha decidido no

asistir al encuentro y ha enviado una delegación en su lugar-

A pesar de que la delegación rusa ha sido tildada de “farsa” por parte de Zelenski, desde el Kremlin defienden que Rusia “está comprometida con los intentos de lograr una paz duradera”. Los representantes rusos, sin embargo, están encabezados por el asesor presidencial Vladimir Medinski, mientras que la delegación ucraniana cuenta con el ministro de Defensa, Rustem Umerov, como líder.

La última ronda de conversaciones directas entre Moscú y Kiev para lograr el fin de la violencia tuvo lugar a finales de marzo de 2022, también en la ciudad turca de Estambul, y desde entonces no se han reanudado pese a la intención del presidente estadounidense Donald Trump de llegar a un acuerdo en cuestión de “días” a su llegada a la Casa Blanca el pasado mes de enero. Por ello, la reanudación de las conversaciones directas fue interpretado en tono positivo.

Normas & Tributos



Felipe VI saluda a la receptora del máximo galardón del Congreso, el World Peace & Liberty Award, Sonia Sotomayor, en presencia de Cándido Conde Pumpido.

Expertos mundiales denuncian el asedio al Estado de Derecho y a la Democracia

El World Law Congress 2025 ha supuesto un llamamiento sobre el uso de la IA

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

Santo Domingo ha sido el epicentro del debate jurídico global durante la XXIX edición del World Law Congress (WLA), organizado por la World Jurist Association (WJA) donde juristas y líderes de 70 países han analizado las amenazas contemporáneas que pesan sobre el Estado de Derecho y la Democracia liberal. El lema Nuevas generaciones y Estado de derecho: forjando el futuro ha puesto el foco en la urgencia de defender estos pilares ante un panorama de creciente complejidad.

Peligro de la polarización social

El Estado de Derecho se ha presentado como la única alternativa al Imperio de la Fuerza. Se ha apuntado que protege y potencia a la persona, garantizando el respeto de su dignidad y la aspiración a una convivencia democrática. Un Estado donde impera la igualdad ante la ley, se respetan los derechos individuales y se escucha cada voz es el modelo político más sólido. Su deterioro o menoscabo empobrece a la sociedad. El Derecho es un anclaje a principios y valores fundamentales universales.

Los expertos han apuntado que

en un tiempo marcado por la fragmentación, desconexión, barreras, conflictos y polarización el Derecho puede convertirse en una víctima colateral, haciendo que su defensa y la del Estado de Derecho sean aún más cruciales como anclaje a principios y valores universales. El propio rey de España, Felipe VI, ha destacado la necesidad de reivindicar la ley frente a la polarización social.

El presidente de la WJA, Javier Cremades, ha alertado que “la democracia está bajo asedio ante la polarización, entre otros factores”. En los diversos paneles de debate, se ha reiterado en múltiples ocasiones que la ley y el Estado de Derecho son la “única alternativa frente al Imperio de la Fuerza. Defender el imperio de la ley es una llamada esencial ante quienes pretenden imponerse por la fuerza. Cualquier deterioro o menoscabo del Estado de Derecho significa un empobrecimiento de la sociedad”. Cremades ha señalado que “el Estado de Derecho es una fórmula magistral, única, excepcional consistente en que el poder público solo se puede ejercer con legitimidad si se hace dentro de los márgenes que marcan una Constitución y unas leyes. Históricamente, ha sido fun-

Identificación de desafíos sobre tecnología

En el congreso se han identificado diversos desafíos clave del sistema como la falta de formación tecnológica en el ámbito jurídico y la necesidad de un uso adecuado para fortalecer el ejercicio del Derecho. Por ello, en las mesas de trabajo se ha realizado un llamamiento a invertir en educación, ética y regulación adecuada para que la tecnología sirva al Derecho. En el ámbito educativo, se ha discutido el uso de la IA en la enseñanza del Derecho, subrayando la importancia de la transparencia, la integridad y el establecimiento de protocolos claros, así como el fomento del pensamiento crítico.

damental para atemperar la autoridad del Estado”.

Independencia judicial

Los especialistas han determinado en los paneles de debate que la in-

dependencia garantiza la confianza ciudadana en el sistema judicial y la credibilidad de los tribunales. Magistrados dominicanos y expertos internacionales han abordado las amenazas, incluyendo la injerencia del poder político, el populismo y los juicios paralelos desarrollados fuera de los tribunales, y el fenómeno del lawfare (uso abusivo de la ley con fines políticos).

Se ha mencionado, por ejemplo, la reforma judicial en la República Dominicana que fortaleció la autonomía del Poder Judicial tras la crisis de 1994. El Presidente del Tribunal Constitucional Federal de Alemania, Marko Bošnjak, ha destacado el papel del Tribunal Europeo de Derechos Humanos en la protección de las judicaturas nacionales contra ataques a su independencia, citando casos de Polonia donde se abordaron irregularidades en nombramientos y medidas disciplinarias contra jueces.

En el Congreso se ha denunciado que el Estado de Derecho y la democracia están bajo una presión sin precedentes, con un resurgimiento del autoritarismo y una creciente erosión de la confianza en las instituciones públicas.

Los ataques a la independencia judicial han sido un tema recurrente

te y de gran preocupación. Los ataques al poder judicial se dan, según los expertos, no solo en regímenes autocráticos donde no existe esa independencia, sino también en democracias consolidadas.

Se considera que el Poder Judicial es la rama más débil entre los tres poderes. Las amenazas incluyen la injerencia del poder político y las presiones de otros actores.

El populismo, especialmente en el ámbito penal, y los juicios paralelos o públicos informales que se desarrollan fuera de los tribunales y medios digitales. Estos juicios no se rigen por reglas constitucionales o procesales, con el público y los medios actuando como jueces y jurados basándose en suposiciones.

Nombramientos bajo influencia

El fenómeno del lawfare, definido como el uso abusivo de la ley con fines políticos para deslegitimar o

Las amenazas incluyen la injerencia del poder político y las presiones de otros actores

debilitar a un enemigo político. También, las amenazas a la independencia desde el momento del nombramiento de los jueces o, incluyendo la sujeción a discreción ilimitada o influencia indebida del ejecutivo, y brechas en las reglas fundamentales de nombramiento, como ha destacado el Presidente del Tribunal Constitucional Federal de Alemania, Marko Bošnjak, al apuntar casos de Polonia analizados por el Tribunal Europeo de Derechos Humanos (TEDH). Y, finalmente, se han denunciado las Medidas disciplinarias y la falta de una revisión judicial efectiva contra acciones que remueven a jueces de su cargo.

Incógnitas del empleo de la IA

Otro de los argumentos analizados en las mesas de trabajo, es el de los Desafíos de la Era Digital y la Inteligencia Artificial (IA). Se debatió su impacto y las oportunidades para transformar el acceso a la justicia, haciéndola más accesible, eficiente e inclusiva.

Sin embargo, se identificaron desafíos clave como la falta de formación tecnológica en el ámbito jurídico y la necesidad de un uso adecuado para fortalecer el ejercicio del Derecho.

Se debatió que si bien la transformación digital y la IA ofrecen oportunidades para mejorar el acceso a la justicia, también plantean serios desafíos jurídicos, ya que impactan en la privacidad y la autonomía de las personas. Y, se afirmó que en esta línea, la memoria infinita creada por las plataformas digitales, que comparte datos personales sin límites, constituye riesgos para los derechos de la personalidad.

Normas & Tributos

ESPAÑA ENDURECE LAS PENAS POR VIOLAR LAS SANCIONES DE LA UE

Se prepara una reforma de la normativa penal para incorporar la tipificación como delito específico la violación dolosa de las medidas restrictivas impuestas por la UE

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

España está reforzando su legislación penal para castigar de manera más efectiva la elusión de las sanciones impuestas por la Unión Europea (UE). El Gobierno ha elaborado un anteproyecto de ley orgánica que modifica el Código Penal para incorporar la Directiva (UE) 2024/1226, publicada en abril de 2024. Esta directiva busca armonizar las definiciones de los delitos y las sanciones aplicables en toda la UE, especialmente en el contexto de la agresión rusa a Ucrania.

Los sucesos recientes, como la agresión militar de Rusia a Ucrania, han puesto de manifiesto de manera destacada la importancia de que la UE cuente con un marco eficaz de sanciones internacionales y la necesidad de definir un marco penal coherente.

Cambio de marco regulador

Anteriormente, los Reglamentos europeos requerían que los Estados miembros adoptaran normas nacionales con sanciones efectivas, proporcionadas y disuasorias en caso de infracción, pero no imponían que estas sanciones fueran de naturaleza penal ni permitían la armonización de las definiciones penales o los tipos y grados de sanciones penales entre los Estados miembros comunitarios.

La aprobación por unanimidad de la Decisión 2022/2332, que incorporó la violación de las medidas restrictivas de la UE al catálogo de ámbitos delictivos enumerados en el artículo 83.1 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), permitió a la Comisión Europea presentar la propuesta que llevó a la Directiva.

Las medidas restrictivas son utilizadas para proteger y promover los valores e intereses fundamentales de la Unión Europea en la escena global y persiguen principalmente los objetivos de la política exterior y de seguridad común (PESC), tal como se establecen en el artículo 21 del Tratado de la Unión Europea (TUE). Estos objetivos, para los que las medidas restrictivas son un instrumento esencial, inclu-

Nueva Autoridad Europea contra el blanqueo

La nueva Autoridad Europea de PBC/FT (AMLA) supervisará directamente a un grupo seleccionado de entidades obligadas a nivel europeo, mientras que las autoridades nacionales, como el Sepblac en España, continuarán controlando el cumplimiento del resto de entidades en sus jurisdicciones. La Directiva (UE) 2024/1226 obliga a los Estados miembros a tipificar como delito doloso el incumplimiento del régimen de sanciones financieras de la UE, elevando la gravedad de estas infracciones. Se establecen políticas, procedimientos y controles específicos que los proveedores de servicios de pago (PSP) y los proveedores de servicios de criptoactivos (CASP) deben adoptar para cumplir con las medidas restrictivas, incluyendo requisitos sobre sistemas de filtrado y análisis de *blockchain*. El Reglamento (UE) 2024/886 impone a los PSP que ofrecen transferencias inmediatas la obligación de verificar si sus usuarios están sujetos a las medidas.

yen la defensa de los valores de la UE; el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales; la consolidación y el respaldo de la democracia, del Estado de Derecho, de los derechos humanos y del Derecho internacional; la prevención de conflictos; y el fortalecimiento de la seguridad internacional conforme a los propósitos y principios de la Carta de las Naciones Unidas.

Mayores penas por blanqueo

Se modifica el artículo 301 para incrementar las penas para el delito de blanqueo de capitales cuando los bienes provengan del incumplimiento de una medida restrictiva de la UE. La modificación consiste en

que la pena para el delito de recepción y blanqueo de capitales se impondrá en su mitad superior. Esta aplicación de la pena en su mitad superior se produce específicamente cuando los bienes tengan su origen en los delitos comprendidos en el nuevo Título XXIII bis sobre Delitos contra el espacio de libertad, seguridad y justicia de la UE.

Se crea, de esta forma este nuevo Título para tipificar específicamente la violación de las medidas restrictivas de la UE, una figura delictiva que no existía hasta ahora en el ordenamiento jurídico español. Se exige, no obstante, que estas conductas sean intencionales, aunque en casos limitados, también se castigará la imprudencia grave.

Violación de medidas

Se introduce un nuevo artículo 604 bis, en el que se criminaliza la violación de las medidas restrictivas de la UE en una serie de supuestos, siempre que el valor de los fondos, recursos económicos, bienes, servicios, operaciones o actividades involucrados sea igual o superior a 100.000 euros. Se prevén penas inferiores para valores entre 10.000 y 100.000 euros y las conductas sancionadas incluyen la puesta de fondos o recursos económicos a disposición de personas, entidades u organismos designados por la UE, o en su beneficio.

También, la no inmovilización de fondos o recursos económicos cuya propiedad, tenencia o control corresponda a personas, entidades u organismos designados. Y en la misma línea, la realización o el mantenimiento de operaciones con un tercer Estado, así como con sus organismos o entidades controlados, incluyendo los contratos públicos.

La reforma tipifica también, el comercio, importación, exportación, venta, compra, transferencia, tránsito o transporte de bienes, así como servicios relacionados (corretaje, asistencia técnica); la prestación de servicios o actividades financieras o de cualquier otra naturaleza. La elusión de una medida restrictiva mediante el uso o transferencia de fondos o recursos económicos de personas o entidades

designadas para ocultarlos, o proporcionando información inexacta o insuficiente para ocultar la propiedad o beneficio último de dichos fondos o recursos. En estos casos, se prevé el decomiso de los fondos o recursos que debían haber sido inmovilizados, así como de los bienes, medios e instrumentos utilizados, así como la vulneración o el incumplimiento de las condiciones de autorizaciones concedidas por autoridades competentes.

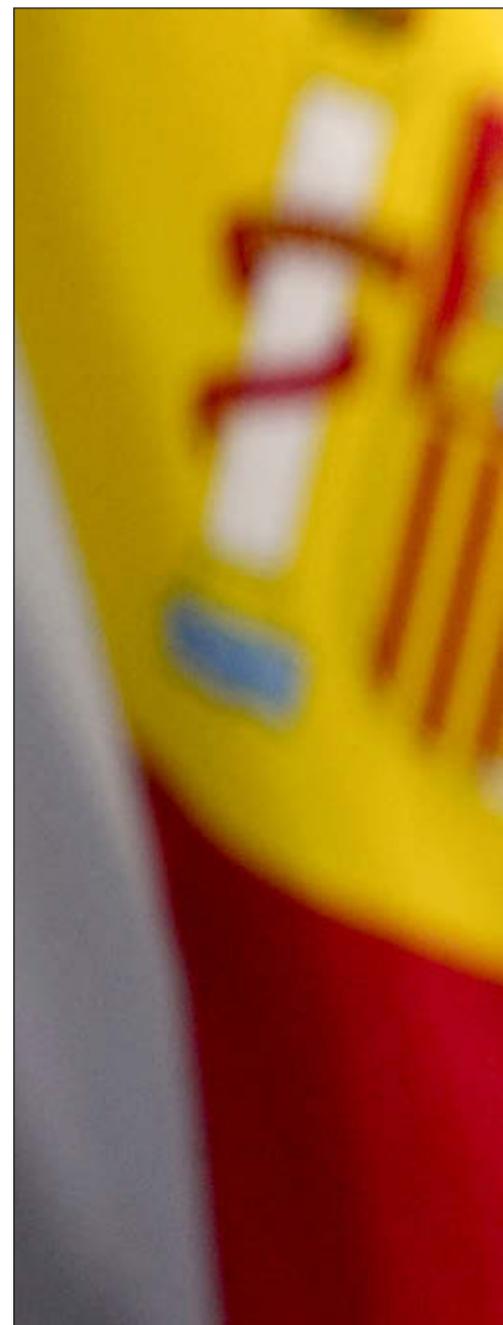
Si las conductas de comercio, transporte o servicios involucran artículos de la Lista Común Militar de la UE o productos de doble uso, se aplicarán las penas correspondientes independientemente de su valor. En este supuesto, también se castigará la imprudencia grave.

Personas físicas designadas

El nuevo artículo 604 ter viene a penalizar el que se permita la entrada o tránsito de personas físicas designadas en el territorio de un Estado miembro con la finalidad de eludir una medida restrictiva, con penas de prisión de uno a cuatro años. Se sanciona la elusión de las sanciones de la Unión por incumplimientos informativos en el nuevo artículo 604 quater. Se aplican penas de prisión de uno a dos años y multa de hasta el triple del valor de los bienes involucrados, por el incumplimiento de la obligación de informar a las autoridades sobre fondos o recursos económicos en el territorio de un Estado miembro que pertenezcan a una persona física o representante de una entidad designada. También, se sanciona en este artículo el incumplimiento de la obligación de proporcionar información a las autoridades sobre fondos o recursos económicos inmovilizados, o sobre aquellos en el territorio de los Estados miembros cuya propiedad corresponda a personas o entidades designadas y que no hayan sido inmovilizados, en el caso en que dicha información se obtenga en el ejercicio de una función profesional.

Circunstancias agravantes

En el caso del artículo 604 quinquies, se definen circunstancias



La guerra entre Rusia y Ucrania evidencia la necesidad de un marco de multas

agravantes que conllevarán la imposición de la pena prevista en su mitad superior.

Estas penas incluyen la comisión del delito en el seno de una organización o grupo criminal, el abuso de firma o sustracción/ocultación de documentos, la comisión por un prestador de servicios profesionales incumpliendo sus obligaciones, la comisión por autoridad o funcionario público en ejercicio de su cargo, la obtención de un beneficio o ventaja indebida de valor especialmente elevado, la destrucción de pruebas o la intimidación de testigos/denunciadores, y la reincidencia en alguno de estos delitos.

Reducción de la pena

El artículo 604 sexties faculta a los jueces y tribunales para imponer la pena inferior en uno o dos grados cuando el sujeto haya abandonado voluntariamente sus actividades



El Ministro de Presidencia, Justicia y Relaciones con las Cortes, está embarcado en una profunda reforma del sistema de Justicia española. EFE

delictivas, se presente ante las autoridades confesando los hechos y colabore activamente para impedir la producción del delito o coadyuve a la obtención de pruebas o a impedir la actuación de organizaciones o asociaciones delictivas.

Ayuda humanitaria

Se excluyen de la tipificación, las conductas que busquen prestar asistencia humanitaria a personas necesitadas o actividades de apoyo a necesidades humanas básicas, si se realizan de acuerdo con los principios de imparcialidad, humanidad, neutralidad e independencia y el Derecho Internacional humanitario, según el artículo 604 septies.

Penas de personas jurídicas

El artículo 604 octies establece las penas aplicables a las personas jurídicas responsables de estos delitos, que se calcularán en función de un porcentaje de su volumen de negocios mundial total en el ejercicio económico anterior. Para los delitos de los artículos 604 bis (apartados 1 y 2) y 604 ter, la multa será equivalente al 5% de dicho volumen. Para los delitos del artículo 604 quater (a y b), la multa será del 1%. Además, se podrán imponer otras penas recogidas en el artículo



lo 33.7 (b-g). Y finalmente, en el artículo artículo 604 nonies se autoriza al Juez o Tribunal a ordenar la publicación de la sentencia condenatoria, a costa del condenado, si existe un interés público en ello.

Comisión de Coordinación

La reforma del Código Penal introduce la creación de una Comisión

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

La revista de buenas prácticas de elEconomista analiza en su número de abril las novedades legislativas europeas y nacionales para evitar que empresas y personas físicas incumplan las sanciones impuestas por la Unión Europea, tal y como ocurre con las sanciones impuestas por Bruselas a Rusia por su invasión militar de Ucrania. Y también se abordan otras reformas del sistema judicial.

Mixta de Coordinación, adscrita al Ministerio de la Presidencia, Justicia y Relaciones con las Cortes, como órgano colegiado para la cooperación y coordinación de los distintos operadores con competencias en la ejecución de las medidas restrictivas de la Unión Europea.

Estará integrada por representantes de ministerios, organismos,

autoridades competentes, el Consejo General del Poder Judicial y la Fiscalía General del Estado, y tendrá funciones como garantizar la coordinación, intercambiar información y realizar consultas en investigaciones específicas. Esta disposición adicional no tiene carácter orgánico.

UE contra el incumplimiento

Mientras tanto, el marco regulatorio de la UE, impulsado por factores como la intensificación de la guerra en Ucrania y la expansión de los criptoactivos, busca garantizar la efectividad de las sanciones financieras como herramienta para debilitar a regímenes opresores y proteger el mercado único.

Las entidades sujetas a las normativas de prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo (PBC/FT) deben adaptar sus modelos de cumplimiento para identificar y mitigar proactivamente los riesgos de elusión de sanciones. Esto conlleva una gestión y control de riesgos más sofisticados que el simple cotejo de listas, exigiendo a los obligados detectar, comprender, gestionar y atenuar los riesgos de manera específica.

El nuevo paquete normativo de la UE, que incluye el Reglamento

de PBC/FT de la UE (AMLR) y las Guías de la Autoridad Bancaria Europea (EBA), establece un marco reforzado para el cumplimiento de las sanciones financieras.

El cumplimiento de las sanciones financieras se integra de manera más profunda en el marco de PBC/FT. Además, se exige a las entidades obligadas una evaluación de riesgos específica sobre la elusión y la no aplicación de sanciones financieras, así como la implementación de políticas, procedimientos y controles internos adecuados. Se definen las funciones y responsabilidades del órgano de administración, la alta dirección y el responsable de compliance en relación con las sanciones financieras. Y se extienden las medidas de diligencia debida y el cotejo de listas de personas designadas a clientes, titulares reales y personas con capacidad de control, y procesos de seguimiento continuo y chequeos periódicos de la relación de negocios para evitar la falta de aplicación o la elusión de sanciones financieras.

Para leer más
www.eleconomista.es/kiosco/

Buen Gobierno | Iuris&lex y RSC
elEconomista.es

Normas & Tributos

Alberto García Barrenechea Decano del Colegio de Procuradores de Madrid (ICPM)

“La Ley de Eficiencia tenía que acompañarse de una dotación presupuestaria muy importante”

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

Los procuradores se encuentran en un momento de adaptación forzada por Ley 1/2025, de 2 de enero, de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia, que, si bien busca la eficiencia, su texto plantea problemas de implementación, falta de homogeneidad y genera incertidumbre jurídica.

¿Qué valoración se hace en el colectivo de procuradores?

Mi valoración de la Ley 1/25 no es especialmente crítica, pero sí creo que cuenta con dos defectos principales, como son la falta de presupuesto y los problemas que se generan con los nuevos procedimientos de procedibilidad o de admisibilidad. La Ley tenía que haber venido acompañada de una dotación presupuestaria muy importante para ser más efectiva. Y, además, los requisitos, especialmente en relación con los Métodos Alternativos de Solución de Conflictos (MASC), o no han sido bien explicados o no suponen una mejora sustancial para acelerar los procedimientos. Además, la introducción de este requisito de admisibilidad encarece el procedimiento al añadir un trámite previo.

¿Considera que la introducción de los MASC es una rémora o acelerará los procesos?

Meter un requisito de procedibilidad o de admisibilidad en los procedimientos, con el atasco que ya hay en la Justicia, bajo mi punto de vista, tiene dos efectos que son negativos. El primero es que encarece el procedimiento porque estoy metiéndole un trámite previo, que hasta ahora no existía. Y, además, los famosos métodos alternativos para la solución de conflictos siempre han tenido su idiosincrasia en que eran de carácter voluntario. Desde el primer momento que se hacen no voluntarios, sino obligatorios para acceder a la Justicia, está claro que pierden su sentido. Esto crea inseguridad jurídica, tanto para los justiciables como para los profesionales del derecho, quienes no saben qué requisitos o trámites, como ocurre en el caso de los MASC, serán válidos en cada juzgado particular. ¿En qué lugar deja esto al justiciable? ¿En qué lugar deja a los profesionales? Cuando alguien vaya al despacho de un abogado para interponer una demanda, éste va a tener que reconocerle a su cliente que no sabe que poner, si una mediación, si una conciliación o si simplemente el burofax que ha cruza-



do con su compañero que defiende a la otra parte, para que tenga los efectos de admisibilidad que le está pidiendo la Ley. Yo creo que por eso, el Ministerio debería plantearse y buscar un criterio homogéneo para toda España. De otra forma va a ser muy difícil que la ley tenga su sentido, tal y como lo buscamos, de que sea una verdadera norma de eficiencia.

¿La diversidad de criterios a la hora de valorar si se ha cumplido o no, es un peligro?

La Ley ha generado una infinidad de criterios de aplicación por parte de los juzgados en diferentes localidades, generando diferencias entre juzgados, como ocurre en Collado Villalba, Madrid, Aranjuez, Móstoles o Alcobendas. Como consecuencia directa de esta inseguridad, ha habido una bajada sustancial en la presentación de demandas desde la entrada en vigor de la ley. Por ello es necesario que se unifiquen los criterios para toda España. Este es un dato significativo Y,

por si fuera poco, la Ley busca la eficiencia con el mismo número de jueces que ya existen, solo que cambiándolos de sitio. Lo que hace falta son muchos más jueces para desatascar los juzgados y lograr que el sistema sea más efectivo, dado el mismo volumen de trabajo y el incremento anual de procedimientos que tradicionalmente vienen generándose cada año sobre el previo.

¿Cómo se preparan los procuradores para afrontar las novedades?

La profesión de procurador es considerada un ejemplo de eficiencia para las profesiones jurídicas, a través de su modernización y su capacidad para manejar actos de comunicación y la presentación de escritos, mandamientos y edictos en diversas plataformas desde sus despachos. Esta modernización ha sido posible gracias a la inversión de los propios procuradores con sus ingresos. Desde la perspectiva de la Procura, nos encontramos a la expectativa ante la entrada en vigor de la Ley.

¿Qué papel juega la formación del colectivo en este procedimiento?

Estamos afrontando en la actualidad las reformas poniendo un fuerte énfasis en la formación de los procuradores, especialmente en todos los MASC, la cual es muy importante. Hay una necesidad de implementar la formación para aumentar el número de mediadores capacitados. La profesión ya ha demostrado ser un ejemplo de eficiencia y modernización al haber tenido que adaptar sus despachos e invertir en herramientas digitales para hacer frente a sistemas como LexNET y las múltiples plataformas procesales existentes en España. Lo que está claro es que la verdadera eficiencia de la Justicia pasa por la procura. El Colegio de Madrid, por ejemplo, tiene una apuesta creciente por la digitalización y especialización, habiendo realizado 52 cursos de formación el año pasado. Para fortalecer la profesión, es necesario que obtengamos más funciones además de la representación.

Los MASC:

“O no han sido bien explicados o no son mejora sustancial para acelerar los procedimientos”

Obligatoriedad:

“No son voluntarios sino obligatorios para acceder a la Justicia, por lo que pierden su sentido”

La profesión:

“Es considerada un ejemplo de eficiencia para las profesiones jurídicas”

¿Las herramientas digitales implementadas están siendo efectivas?

Las herramientas digitales implementadas por los procuradores y sus colegios están siendo presentadas como muy efectivas para sus funciones específicas y la modernización de la profesión, aunque la efectividad general para agilizar todos los procedimientos judiciales en España es un tema más complejo que depende de otros factores. Los procuradores hemos tenido que modernizar nuestros despachos e implantar las medidas digitales más efectivas para hacer frente a sistemas como LexNET y a la innumerable cantidad de plataformas existentes en España. Los procuradores somos los primeros en probar cualquier modificación legislativa y los únicos que acudimos diariamente a los órganos judiciales estatutariamente, lo que les permite conocer de primera mano el funcionamiento de las reformas. Un ejemplo concreto de una herramienta digital implementada es el sistema Sireno del Colegio de Madrid, esencial para la profesión. Gracias a Sireno, se pueden enviar una media de 45.000 notificaciones al día, algo que sería absolutamente inviable de forma manual. Este sistema permite control absoluto de la notificación desde el inicio y ha gestionado más de 61 millones de notificaciones desde su implementación. Es prueba de la modernización y eficiencia de los procuradores.

Gestión Empresarial

Las renuncias por venganza: la nueva forma de dimitir que temen las compañías

Trabajadores con talento abandonan las empresas por una falta de reconocimiento

E. Zamora MADRID.

La forma en la que los empleados dejan las empresas está cambiando. Anteriormente, era típico que un trabajador dejara la compañía de forma silenciosa, pero ahora se se marchan de forma dramática. A este cambio de le llama renuncias por venganza. En este fenómeno, los trabajadores con talento abandonan las organizaciones debido una falta de reconocimiento y promesas incumplidas. Expertos de Hogan Assessments señalan que la clave está en comprender la desconexión entre los empleados y sus lugares de trabajo. “El abandono por venganza no se debe sólo a la frustración por las tareas cotidianas, sino a una falta de comunicación y a la incapacidad de alinear las aspiraciones de los empleados con la cultura de la empresa”, explica Ryne Sherman, Director Científico de Hogan Assessments y copresentador del podcast The Science of Personality. «¿La buena noticia? Se puede prevenir».

Sherman señala que las empresas que consiguen retener a sus mejores talentos tienen en común que adoptan un enfoque proactivo del



ISTOCK

compromiso de los empleados. En lugar de buscar soluciones a corto plazo, abordan los problemas fundamentales antes de que los empleados sientan la necesidad de manifestarse con su dimisión.

Estrategias de las empresas

Los trabajadores de hoy en día esperan algo más que aumentos de sueldo o complementos salariales. Ahora se valora cada vez más la fle-

xibilidad del teletrabajo, la conciliación, las oportunidades de crecimiento y el bienestar. Un tercio (35%) de los empleados europeos cree que no hay suficientes oportunidades de ascenso o progresión dentro de su organización para alcanzar sus objetivos profesionales según ManpowerGroup. Cuando no se cumplen estas expectativas, los empleados no sólo se desvinculan, sino que protagonizan salidas

de gran impacto. “Para mantenerse a la vanguardia, las organizaciones deben adoptar políticas transparentes, ofrecer auténtica flexibilidad y establecer canales de retroalimentación abiertos”, analizó Sherman. “Las empresas que escuchan y se adaptan a la evolución de las necesidades de los empleados no solo impulsarán la retención, sino que también reforzarán su marca de empleador”, sentenció el Di-

rector Científico de Hogan Assessments.

Un liderazgo deficiente es una vía rápida para el abandono por venganza. Los estilos de dirección tóxicos o ausentes minan la moral, aumentan el agotamiento y ahuyentan el talento. Los empleados que se sienten poco apoyados por sus jefes tienen muchas más probabilidades de marcharse. De hecho, un informe de Gallup destaca que los directivos son los pilares del compromiso.

Por otro lado, los equipos dirigidos por jefes tranquilos, organizados y empáticos registran un compromiso tres veces mayor. Invertir en el desarrollo del liderazgo no sólo es beneficioso, sino esencial. Las

El 35% de empleados europeos cree que no hay oportunidades de ascenso o progresión

organizaciones deben dotar a los líderes de las habilidades necesarias para apoyar, motivar y retener a sus equipos con eficacia.

El lugar de trabajo está evolucionando, y las empresas que no se adaptan corren el riesgo de perder su activo más valioso: su gente. Las organizaciones con más éxito serán las que adopten un liderazgo auténtico, un compromiso significativo y una cultura de confianza.

Las empresas de más de 50 empleados ya deben contar con un plan contra la discriminación LGTB

Se recomienda que las compañías apliquen los protocolos y medidas establecidas en el Real Decreto

E. Zamora MADRID.

El pasado 9 de octubre de 2024 se publicó el Real Decreto 1026/2024, por el que se desarrollan las medidas para la igualdad y no discriminación de las personas LGTB en las empresas y entró en vigor el pasado 10 de abril. Las compañías que ya cuentan con la obligación de tener puesto en marcha este plan son aquellas que cuentan con más de 50 trabajadores en plantilla.

Desde Mercer señalan los contenidos mínimos que deberían haber incluido las compañías a la hora de elaborar el plan, pero aseguran que las medidas de protección deberán ser negociadas en el marco del convenio colectivo de aplicación y sólo si no hay convenio aplicable se debe negociar con la RLPT -órganos paritarios donde empresa y trabajadores acuerdan medidas de prevención y gestión de riesgos- si existe, o mediante comisión con los sindicatos más representativos y los

del sector, si tampoco hay representación de la plantilla.

Medidas fundamentales

Entre las principales medidas recomendadas se encuentran una guía de prácticas preventivas y mecanismos de detección y de actuación, una declaración de principios, el ámbito de aplicación si fuera necesario ponerlo en marcha, los principios rectores y garantías del procedimiento, el procedimiento de actuación para que empleados y directivos sepan qué hacer en cada momento y una resolución del conflicto.

Además, es clave que la normativa incluya contenidos sobre la diversidad, igualdad de inclusión; diversidad sexual y de identidad de género, información sobre las personas LGTB en el ámbito laboral, la estrategia DEI (Diversidad, Equidad e Inclusión) de la compañía, el protocolo frente al acoso LGTB, buenas prácticas y aplicaciones prácticas del contenido de la normativa.



ISTOCK

Además de todo ello, las medidas deberán contemplar cláusulas de igualdad de trato y no discriminación; afectar al proceso de selección para garantizar la igualdad tanto en el acceso al empleo como en la clasificación y promoción profesional; implementar planes de formación y sensibilización y establecer acciones relativas a garantizar lenguaje respetuoso con la diversidad; entre otras.

Los plazos que se establecieron estipulaban que el pasado 10 de enero se tendrían que haber constituido las mesas de negociación, excepto en el supuesto de empresas sin convenio ni RLPT, en cuyo caso el plazo se alargaba hasta el 10 de abril de 2025. Además, desde los expertos de Mercer alertan que si transcurren tres meses desde el inicio de la negociación y no se han acordado las medidas en los convenios colectivos aplicables, las empresas deberán implementar, como mínimo, el contenido recogido en la norma.

En definitiva, es necesario que las empresas ya apliquen los protocolos y medidas establecidas en el Decreto, hasta conocer el alcance que se pacte, en general, en el convenio colectivo de aplicación que será el encargado de establecer las obligaciones que afecten en el ámbito de la protección de las personas LGTB en las empresas.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,8%	0,4%	0,8%	0,9%	1,113\$	65,37\$	3.184\$/onza
INFLACIÓN	2,8%	2,4%	2,9%	0,2%			
DESEMPLEO	11,21%	6%	3,9%	5,1%			

Moët Hennessy, en crisis: pasa de generar caja a perder 1.500 millones

El desplome no se explica únicamente por la caída global en el consumo de bebidas alcohólicas, sino también por una serie de **decisiones estratégicas**

Lucas del Barco MADRID.

La histórica división de vinos y licores del gigante del lujo LVMH, Moët Hennessy, atraviesa una de las peores crisis de su historia reciente. Tras años de ser una fuente estable de ingresos, el grupo pasó de generar 1.000 millones de euros en efectivo en 2019 a consumir 1.500 millones en 2024.

El desplome no se explica únicamente por la caída global en el consumo de bebidas alcohólicas, sino también por una serie de decisiones estratégicas tomadas bajo la dirección del ex CEO Philippe Schaus, quien dejó el cargo a inicios de 2025. Entre ellas se cuentan un agresivo aumento de precios, adquisiciones fallidas y una arriesgada apuesta por la venta directa al consumidor, que terminó siendo deficitaria.

Moët Hennessy, responsable de marcas icónicas como Dom Pérignon y Hennessy, fue durante años uno de los pilares financieros de LVMH. Sin embargo, en una presentación interna de febrero de 2024, los altos directivos de la compañía fueron advertidos con mensajes contundentes como “¡Hay que ahorrar efectivo!”, evidenciando las tensiones presupuestarias. La dirección no reaccionó con la celeridad necesaria cuando se frenó el auge del lujo que caracterizó la pandemia. “Parecía que Moët Hennessy no podía equivocarse”, ha dicho un exdirectivo a *Financial Times*. “Y eso fue justamente lo que los perdió”.

Las consecuencias de la mala gestión se hicieron palpables este mes, cuando los nuevos ejecutivos del grupo anunciaron el recorte de 1.200 empleos y alertaron de que las ventas no repuntarán en el corto plazo. En el primer trimestre de 2025, las ventas orgánicas de vinos y licores de LVMH cayeron un 9%, en comparación con el 3% de descenso general del grupo. El beneficio operativo recurrente de Moët Hennessy se desplomó un 36% en 2024, situándose en 1.350 millones de euros.

Ante este panorama, LVMH reaccionó con cambios en la cúpula. En febrero, Jean-Jacques Guiony, ex director financiero del grupo, fue nom-



Philippe Schaus, CEO de Moët Hennessy hasta principios de 2025, que fue sustituido por Jean-Jacques Guiony. EE

brado CEO de Moët Hennessy en sustitución de Schaus. Lo acompañó como subdirector Alexandre Arnault, hijo del fundador de LVMH, Bernard Arnault, y ex ejecutivo de Tiffany. Ambos directivos han recibido el encargo de dar un giro a la situación. Actualmente, revisan el portafolio de marcas y los negocios con bajo rendimiento, como la venta directa al consumidor. Esta unidad, que ha generado pérdidas millonarias, ha sido puesta bajo el control directo de Alexandre Arnault.

Durante una presentación reciente al personal, Guiony reconoció que

los aumentos de precios habían sido excesivos. Los minoristas, según fuentes citadas por el citado medio, comenzaron a resistirse a las subidas, después de que en 2021 y 2022 se aplicaran incrementos de dos dígitos en varios productos. Desde 2019, los precios se han elevado en más de un tercio de media, mientras las ventas regresaban a niveles similares a los de aquel año, lo que implica una caída considerable en volúmenes.

En 2023, el entonces jefe global de distribución de Moët Hennessy, Jean-Marc Lacave, insistía en la necesidad de mantener márgenes operativos

superiores al 30%. No obstante, en 2024, estos se situaron en apenas el 23%. Lacave también dejó la compañía a comienzos de este año.

A los problemas de precios se sumaron una serie de adquisiciones que no han ofrecido los resultados esperados. Bajo la dirección de Schaus, Moët Hennessy invirtió cerca de 2.000 millones de euros en compras como el 50% de la marca de champán de Jay-Z, Armand de Brignac, en 2021; la bodega Minuty, en 2023; y Joseph Phelps, un productor de vino en Napa Valley, en 2022. También se lanzaron nuevas marcas como el

tequila Volcan y el ron cubano Eminentemente. Aunque estas operaciones buscaban diversificar el negocio, que aún depende en más del 80% del coñac y el champán, muchas de ellas han generado complicaciones operativas, disminuido márgenes y drenado liquidez, según personas con conocimiento del desempeño de estos activos. Solo Minuty y algunos otros vinos rosados se salvan de las críticas.

Reevaluación de estrategias

El propio Guiony confirmó este mes que se está evaluando el futuro de las marcas incorporadas en los últimos años. Si bien no se descarta mantenerlas, sus planes de crecimiento serán recortados y los costos, reducidos de forma significativa. “Estas marcas se gestionaron con una ambición difícil de sostener hoy. Intentamos expandirnos a demasiados mercados al mismo tiempo. Eso fue un error”, dijo.

Otra de las apuestas que hoy se revisan es la venta directa. Bajo Schaus, Moët Hennessy abrió tiendas físicas de Hennessy en China, un espacio de Veuve Clicquot en Printemps (París) y potenció la venta online de sus pro-

En el primer trimestre, las ventas orgánicas de vinos y licores de LVMH cayeron un 9%

ductos insignia. La iniciativa, que pierde millones de euros anualmente, será reconsiderada, al igual que la plataforma de e-commerce Tannico, creada junto a Campari en 2021, y considerada un fracaso.

Mientras las ventas se desplomaban, los altos mandos de LVMH presionaban para mantener los objetivos de beneficios. Correos electrónicos muestran cómo Schaus urgía a sus equipos a recortar costos para compensar un déficit operativo previsto de 90 millones de euros respecto a los objetivos de 2024. “No estamos en posición de revisar las metas a la baja”, escribió entonces. “La prioridad era el crecimiento a toda costa”, dijo una fuente. “Pero estaba claro que Moët Hennessy iba a seguir deteriorándose. Solo que Bernard Arnault no quería oírlo”.

Con una nueva dirección al frente y una revisión profunda en curso, Moët Hennessy se enfrenta al reto de redefinir su papel dentro de LVMH y recuperar su prestigio como joya del imperio del lujo.