



Bruselas advierte de que el campo español no se adapta al cambio climático PÁG. 28

Latinoamérica sufre un periodo de desinflación en los últimos años PÁG. 29

Repsol vuelve a Libia y amplía sus inversiones en Venezuela

Negocia con PDVSA para poder elevar hasta seis las concesiones de Petroquiriquire

Repsol está llevando a cabo una profunda reorganización de su negocio de exploración y producción. La estrategia de la compañía es clara: hay que preparar el negocio de *upstream* para sacarlo a bolsa en

2026 o 2027. Para ello, la empresa quiere centrar sus esfuerzos en focalizarse en sus principales áreas de crecimiento: Estados Unidos, México, Brasil y Libia. La petrolera ha firmado un acuerdo con la

compañía nacional libia NOC para evaluar de manera preliminar el potencial petrolero en el área de Dur Al Qussah. Asimismo, la empresa trabaja para poder ampliar la concesión del yacimiento de Petroqui-

riquire hasta 2046 en Venezuela, un país donde ha recibido dos nuevos yacimientos valorados en 1.590 millones y ha vendido sus pozos de Yucal Placer a la compañía Sucre Gas Iberoamérica. PÁG. 5

Puigdemont hará una enmienda a la totalidad del Presupuesto

Junts rompe de manera definitiva con Pedro Sánchez

Puigdemont está decidido a dificultar más la labor de Gobierno. Frustradas sus aspiraciones de convertirse en presidente de la Generalitat, el líder de Junts ha ordenado a los suyos pasarse a la oposición. PÁG. 23

Madrid recauda el 44% de ingresos y hace inviable un consorcio fiscal

PÁG. 24

Los parados mayores de 45 años alcanzan el 58% del total

Seis de cada diez personas que cobran el paro forman parte de este grupo. Esta cifra es la más elevada de la historia y los economistas aconsejan reducir las ayudas para incentivar la búsqueda de empleo y garantizar su pronta incorporación. PÁG. 26

CHINA BORRA LA SUBIDA ANUAL Y COTIZA BARATA FRENTE A EEUU

El CSI 300 se compra con un descuento del 45% frente al S&P al moverse en un múltiplo de 12 veces el beneficio esperado para este año. PÁG. 20

EVOLUCIÓN DEL CSI 300 Y EL S&P 500 EN EL AÑO (BASE 100)



La alianza Allianz-BBVA duplica ingresos en no vida frente a Zurich-Sabadell

La brecha en facturación pasa a 155,9 millones

A vueltas con la opa de BBVA sobre Sabadell, las *joint venture* que ambos mantienen en bancaseguros ofrecen resultados muy diferentes este semestre en el terreno de no vida. BBVA, que mantiene

una alianza con Allianz, ha conseguido duplicar su ventaja frente a la que poseen Sabadell y Zurich, según los datos de Icea. Han ampliado la diferencia hasta los 155,9 millones, desde 73,7 millones. PÁG. 13

Peaches Biotech abre una fábrica propia para crear sus terapias avanzadas

Pone en marcha Histokine, en País Vasco

Peaches Biotech crea su propia fábrica para producir su plataforma de secretomas, un tipo de terapia avanzada. Se trata de Histokine, una *joint venture* entre la firma madrileña y Histocell junto a Cardi-

va. Es la primera planta de este tipo autorizada por un sistema regulatorio con certificación *Good Manufacturing Practices* (GMP), según detalla el presidente Juan Carlos De Gregorio. PÁG. 8



Anne Delmas

Directora general de VisionLab

“En 2023 cerramos con un aumento en ventas del 10,6%, el doble que el sector”

PÁG. 11

La financiera de Alcampo y Leroy Merlín amplía capital

Oney lo elevará un 21% para ganar 'músculo' financiero para crecer PÁG. 15



Losán y la banca pactan la venta de activos en Rumanía

Recibe el apoyo de la SEPI, que modificará su calendario de amortizaciones PÁG. 16



El dueño de MG carga contra los aranceles de la CE

El grupo asegura que la Comisión "cometió errores en identificar las subvenciones" PÁG. 17



Opinión

Protagonistas



Carles Puigdemont
EXPRESIDENTE DE CATALUÑA



Josu Jon Imaz
CEO DE REPSOL



Janusz Wojciechowski
COMIS. EUROPEO AGRICULTURA



Anne Delmas
DIR. GRAL. DE VISIONLAB



Pablo Porres
DTOR. DE INVERSIONES ING ESPAÑA

Torpedea la legislatura

Junts se pasa a la oposición y presentará una enmienda a la totalidad a los Presupuestos de 2025 si no logra nuevas cesiones del Gobierno. Con esta decisión, pone la legislatura al límite y aboca a un adelanto electoral.

Reorganiza el negocio

Repsol afronta una profunda reorganización del negocio de exploración y producción de crudo y vuelve a poner el foco inversor en Libia y Venezuela. Un proceso con el que la firma prepara esta división para sacarla a bolsa.

Injusta crítica al campo

Bruselas carga contra el campo español y advierte que no se adapta al cambio climático. No sólo es incapaz de resolver la crisis provocada por la normativa comunitaria, sino que además, critica un sector a la cabeza de la UE en productividad.

Crece el doble que el resto

VisionLab cerró el pasado ejercicio con un aumento de ventas del 10,6%. Un porcentaje que duplica el impulso logrado por el resto del sector y que refleja el acierto de la empresa con su estrategia de renovación de las tiendas.

Mensaje ambicioso

Porres asegura en una entrevista en *elEconomista.es* que ING “ganó cuota de mercado en todos los segmentos en 2023 y este año repetirá”. Manda un ambicioso mensaje poniendo en valor la positiva evolución del negocio.

Quiosco

WALL STREET JOURNAL (EEUU)

El crecimiento se acelera para EEUU

El crecimiento económico del segundo trimestre se eleva para el país norteamericano en un 2,8%. El PIB de hecho marca una tendencia positiva bastante diferenciadora a la del primer trimestre. El gasto de los hogares, el principal motor de la economía del país, aumentó a ritmo más acelerado al mismo tiempo que los salarios comienzan a subir. Por tanto, las tasas de interés prevén mantenerse estables para el resto del verano según la Reserva Federal. Un aspecto esencial en este crecimiento es la recuperación del gasto empresarial en cuestión de inversiones, construcción comercial y equipos tecnológicos que aumentan la tasa en un 5,2%.

LES ECHOS (FRANCIA)

Nueva perspectiva de ahorro en Francia

En julio, el índice de confianza de los hogares mejora ligeramente mientras se mantiene muy bajo. Ante un futuro incierto, los franceses siguen decididos a ahorrar un poco menos que antes. Una coyuntura económica a raíz de la preocupación empresarial, sin visibilidad de solución a la Asamblea Nacional y un déficit del PIB nacional cifrado en un 110% al cual Bruselas ya ha calificado de “excesivo”, obligando al gobierno a aplicar nuevos recortes para reducir esa cifra. Los salarios siguen aumentando, pero la tasa de ahorro se encuentra en el 17,6% sobre los ingresos de los franceses, cifra más alta desde la pandemia.



El ministro de Presidencia, Justicia y Relaciones con las Cortes, Félix Bolaños. EFE

El Tsunami

Sánchez acabó a gritos con Bolaños

Pedro Sánchez, tan confiado en sus maravillosos colaboradores, acabó dando una impresionante exhibición de enojo en Moncloa, donde el pobre **Félix Bolaños** fue el principal blanco de su furia. ¿La causa? Junts, ese grupo de impredecibles separatistas catalanes, decidió jugar al escondite con el apoyo que se les había prometido. Sánchez, que parecía estar bailando en un mundo de fantasía en el que todo estaba “atado” y “sin problemas”, se llevó una sorpresa monumental cuando Junts decidió que su promesa de apoyo a la senda de estabilidad era más falsa que una moneda de tres euros. Dicen que el presidente, al borde del colapso, se desahogó con gritos y reproches, mientras Bolaños, el chivo expiatorio designado, recibió una dosis de recriminaciones. La guinda del pastel llegó con un documento de Junts que comparaba el cumplimiento presupuestario y, como era de esperar, Cataluña estaba en la última posición, un toque sutil

de ironía que no hizo más que avivar el fuego en Moncloa. Para rematar, la votación sobre el objetivo de déficit se fue al traste, complicando aún más la ya tambaleante legislatura. Y mientras tanto, Sánchez decidió no moverse ni para votar, demostrando una vez más su compromiso con la política activa.

El ‘no’ de Junts fue decisivo para que el Congreso de los Diputados tumbara el objetivo de déficit

España es ‘un país de hospitalidad’

Resulta que ahora las agencias de viaje están recomendando a los turistas que se abstengan de visitar España, no por la calidad de sus playas ni la belleza de sus ciudades, sino por el creciente fenómeno de “turismofobia”. Parece

que las manifestaciones en Barcelona se han convertido en el último plan de entretenimiento gratuito, con pancartas exigiendo que los turistas se “larguen” y, para añadir un toque de humor, manifestantes armados con pistolas de agua para atacar a los visitantes que, en su inocencia, disfrutaban de una terraza. Claro, esto no es un simple caso de “actos aislados”, sino un “aviso global” según medios internacionales como *The New York Times*, que ahora compara Barcelona con los destinos turísticos más hostiles de Europa. Todo un logro para una ciudad que solía ser sinónimo de encanto y cultura. Mientras tanto, el ministro de Turismo, **Jordi Hereu**, ha salido al rescate con su mensaje de esperanza y hospitalidad, prometiendo que España seguirá siendo ese “país de la alegría y hospitalidad” que siempre ha sido, a pesar de las manifestaciones y los ataques con pistolas de agua que reciben los turistas. Así que, si piensas en visitar, tal vez sea una buena idea llevar un impermeable y una actitud de “aquí estoy, no me disparen”.

El pulso de los lectores



La creación del supuesto “empleo” es casi exclusivamente de los funcionarios. En los últimos tres años se han creado un total de 500.000 puestos públicos y dudo que sea necesarios cifra tan grande. Al final nos obligan a prescindir de otros trabajos e intentar sacarnos una oposición para garantizar un futuro.

@ ENRIC J. MARTÍ.

Siguen las contrataciones; no hay suficientes viviendas y casi el 20% del total de viviendas en el país están en manos de entes extranjeros que igual no viven ni en el país. A Hacienda le va a dar igual, el problema son los españoles de nacimiento en el país. Sin duda uno de los pocos negocios en el que todos los partidos políticos del país están de acuerdo.

@ DAVID B.

Tiene sentido que el Estado descentralice las decisiones de las comunidades de vecinos para el establecimiento de precios en las viviendas de sus edificios ante tal crisis de la vivienda.

@ ALEJANDRO PEDRERA

¿Alguien duda que el Tribunal Constitucional apoyará la constitucionalidad de la ley de amnistía? Va a ocurrir exactamente lo mismo que la situación de los ERE en Andalucía.

@ RAFAEL ALGUACIL

Es preocupante observar que solo un 5% de los españoles tienen conocimientos avanzados sobre finanzas. La educación financiera es esencial en nuestra vida diaria, desde la gestión de cuentas corrientes hasta la comprensión.

@ CARLOS PONTES

En clave empresarial

Problema sin resolver del mercado laboral

El crecimiento de las afiliaciones y el descenso del paro registrado tras la pandemia presentan muchos claroscuros. El mercado laboral español sigue adoleciendo de deficiencias que se ceban con determinados colectivos, especialmente con los trabajadores mayores de 45 años. Esta cohorte de población representa ya el 58% de los desempleados registrados en los archivos del Sepe. Su peso en la estadística de paro nunca había sido tan elevado y aflora un indudable empeoramiento desde el 22% que se detectaba en 1996, el año en el que se inicia la serie. Resulta evidente que hacen falta políticas mucho más intensas, ambiciosas y mejor diseñadas para reactivar a estos trabajadores que se quedan atrás en la recuperación del mercado laboral. Y, desde luego, lo que no se necesita para resolver este problema es meter palos en la rueda de la contratación como pretende hacer la vicepresidenta Yolanda Díaz con la reforma del despido a la carta.

Crítica injusta al campo español

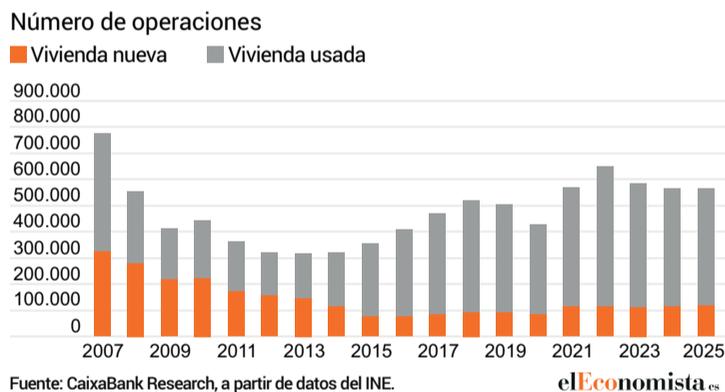
Bruselas avisa al sector agrícola español de que no está lo suficientemente preparado para el impacto del cambio climático. Por si fuera poco, la UE considera que presenta uno de los peores niveles de productividad laboral de la UE. Ambas críticas son injustas y no se corresponden con la realidad del campo español que, según el propio Banco de España, presenta una tasa de productividad que supera a la media comunitaria. De hecho, es el único sector nacional que está por encima del resto de países en esta variable. En vez de vertir ataques sin base alguna, Bruselas debería dar respuesta de una vez a la crisis que el campo vive por las propias medidas medioambientales dictadas por la UE.

Mayor certidumbre para los interinos

El Tribunal Supremo resolverá finalmente si hay que convertir en funcionarios a los interinos que han encadenado contratos temporales de forma abusiva. Ello en base a la última jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), que apoyaba hacerlo como forma de sanción a la Administración. Hasta el momento, el Alto Tribunal se ha mostrado reticente en aplicar la doctrina europea al considerar que incumple la Constitución. No obstante, ya ha admitido un recurso para analizarlo, cuya resolución dará mayor certidumbre a los interinos y aunar criterio en los tribunales.

El gráfico

La compraventa de vivienda se estabiliza



EL AÑO CERRARÁ CON CERCA DE 600.000 OPERACIONES. La compraventa de vivienda en España descendió un 10% en 2023, para cerrar el año con 585.000 operaciones, debido al aumento de los tipos de interés. Un nivel que según las previsiones del sector inmobiliario se mantendrá en el presente ejercicio y en 2025. Ello debido a la elevada demanda de pisos que sigue existiendo por parte del cliente extranjero.

Gobierno y legislatura muy frágiles

La pasada semana el Gobierno sufrió una nueva derrota en el Congreso (y van unas cuantas en sólo un año de legislatura) tras tumbar Junts los objetivos de estabilidad fiscal propuestos por Hacienda. La formación de Carles Puigdemont argumentó su decisión en el déficit de ejecución presupuestaria de Cataluña. Pero era obvio que con la negativa, el político fugado desde 2017 envió un nítido mensaje a Pedro Sánchez recordándole que la legislatura depende de él, y que si no vuelve a ser presidente de Cataluña puede acabar con el Gobierno. La cercanía de un acuerdo entre el PSC y ERC para investir a Salvador Illa ha frustrado esta aspiración de Puigdemont de volver a ser *president*. De ahí que haya ordenado a los suyos pasarse a la oposición. La primera escenificación de este cambio se comprobó al rechazar Junts la senda de déficit y frenar así la elaboración de los Presupuestos. Pero Puigdemont tiene previsto ir mucho más allá. Tanto

Junts se pasa a la oposición por el acuerdo PSC-ERC y torpedeará cualquier iniciativa parlamentaria del Gobierno

es así que planea presentar una enmienda a la totalidad de las cuentas públicas si Sánchez gobierna en Cataluña con ERC. Aunque contar con su apoyo ya ha costado la ley de amnistía, entre otras cosas, este cambio de posición de Junts casi da por sentenciada la legislatura, ya que

ahonda en la alarmante fragilidad parlamentaria del Gobierno. Una debilidad que ya le ha impedido al Ejecutivo sacar adelante los presupuestos de este año. Los próximos días van a ser clave para conocer el devenir legislativo. Si Illa logra formar gobierno con ERC la oposición de Junts va a ser implacable. Aunque eso no quiere decir que haya elecciones, es algo que Sánchez no se puede permitir en este momento. Todo apunta a un gobierno frágil y una legislatura al ralentí.

Repsol reordena su área de exploración

Repsol centrará sus esfuerzos de inversión en el área de exploración y producción de crudo (*upstream*) en EEUU, México y Brasil. Además, trabaja para invertir en yacimientos en países como Venezuela y Libia. Así, la compañía ha firmado un acuerdo con la compañía nacional libia NOC para evaluar de manera preliminar el potencial petrolero en el área sur de Dur Al Qussah. Por otro lado, negocia con Petróleos de Venezuela (PDVSA) para poder ampliar las concesiones hasta 2046 de su participada Petroquiquire. Ambos movimientos se enmarcan en un proceso de profunda reorganización de su negocio de *upstream*. Además, se antojan oportunos con el objetivo final de Repsol, que es preparar este área de la empresa para su salida a bolsa en 2026 o 2027.

Cautela ante el bajo precio de la bolsa china

El CSI 300, de referencia en China, es el índice por el que se pagan menores múltiplos entre los grandes parques mundiales. Cotiza con un PER (veces que el beneficio se recoge en el precio de la acción) de 12,02 en 2024. Por el contrario, el ratio escala hasta 22,3 veces en el estadounidense S&P 500 y se queda en 14,2 en el caso del europeo Stoxx 600. En otras palabras, la bolsa china se compra con un descuento del 45% frente a Wall Street. Pese a su bajo precio, el inversor debe tener cautela. A ello contribuyen un peor desempeño económico del esperado en China, por la atonía del consumo interno, y la posibilidad de una nueva guerra comercial en EEUU, si Donald Trump llega a la Casa Blanca. Dudas que llevan a muchos gestores a considerar China como un país no invertible.

La imagen



VENEZUELA ELIGE PRESIDENTE. Venezuela celebra elecciones presidenciales para elegir entre la continuidad del chavismo -que ostenta el poder desde hace 25 años- o una transición de la mano de Edmundo González, un desconocido diplomático de 74 años, y María Corina Machado, la cara visible del antichavismo. EFE

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

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

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

Opinión

La economía de la filantropía se ha convertido en un fenómeno masivo



Michael Spence

Premio Nobel de Economía. Profesor emérito de Economía y exdecano de la Escuela de Negocios de Posgrado de la Universidad Stanford y coautor (junto con Mohamed A. El-Erian, Gordon Brown y Reid Lido) de 'Permacrisis: A Plan to Fix a Fractured World' (Simon & Schuster, 2023)

El mayor año electoral en la historia se está desarrollando en un momento en que la creciente desigualdad de riqueza e ingresos alimenta la polarización y mina la cohesión social en muchos países. Los niveles de ingresos promedio y el desempeño económico general no parecen marcar mucha diferencia, las brechas cada vez más grandes entre los que tienen y los que no tienen se están volviendo un fenómeno prácticamente universal y se están traduciendo, cada vez más, en visiones marcadamente divergentes de lo que constituye un progreso económico y social. Esto hace que la gobernanza, en el mejor de los casos, resulte difícil.

Si los mecanismos formales de gobernanza se ven afectados por una polarización política aparentemente irresoluble, ¿cómo podemos abordar desafíos importantes como mejorar la igualdad de oportunidades, construir economías sustentables y suministrar bienes públicos críticos? Una respuesta es la filantropía.

La filantropía, alguna vez considerada patrimonio de unos pocos adinerados, hoy es un fenómeno masivo. Las plataformas de financiación colectiva (*crowdfunding*) les permiten a los pequeños donantes apoyar a todo tipo de personas y proyectos, y a voluntarios de todos los niveles de ingresos dedicar su tiempo y energía a organizaciones benéficas. Pero si la riqueza se acumula rápidamente en la parte superior de la escala de distribución, tendría sentido recurrir al grupo de los más ricos para que financien proyectos universalmente benéficos.

El fundador de Microsoft, Bill Gates, representa un modelo de ese tipo de filantropía: la Fundación Bill & Melinda Gates, de la cual es copresidente, ha tenido un impacto

de amplio alcance en una variedad de áreas, desde la salud hasta la sustentabilidad global. Los grandes inversores también desempeñan un papel cada vez más relevante en la investigación básica, que también se puede considerar una suerte de filantropía, dependiendo de cómo se compartan y se utilicen los resultados.

En los años 1970, más del 70% del financiamiento para la investigación básica no patentada provenía del gobierno. Esa cifra ha caído sostenidamente a medida que se fue expandiendo el financiamiento empresarial y filantrópico. Pero cuando se trata de investigación en tecnologías digitales, especialmente inteligencia artificial en Estados Unidos, el gobierno es responsable de apenas una tercera parte del financiamiento. El res-



DREAMSTIME

to proviene de gigantes tecnológicos como Microsoft y Google (un tercio) y filántropos y organizaciones filantrópicas (la tercera parte restante).

En otras palabras, el sector privado hoy responde por dos terceras partes del financiamiento para investigación básica -gran parte de la cual es de código abierto y de libre acceso- en tecnologías transformadoras como la IA. Existe un precedente para este tipo de

participación corporativa en investigación básica. Bell Laboratories de AT&T fue responsable de una variedad de innovaciones críticas, desde transistores hasta células fotovoltaicas, antes de que una acción antimonopolio desintegrara su casa matriz. En un momento en que los reguladores intentan determi-

nar la mejor manera de regular a las Grandes Tecnológicas, vale la pena recordar el destino de Bell Labs.

La filantropía muchas veces es vista como una expresión de empatía individual, pero se trata de algo más complejo. De hecho, la filantropía es un fenómeno social complejo forjado por una serie de consideraciones e incentivos, entre ellos incentivos financieros directos. En Estados Unidos y otras partes, se estimulan las donaciones benéficas haciendo que éstas sean deducibles de impuestos. Pero hay otros beneficios -por ejemplo, para las reputaciones de los filántropos- que también conllevan un peso considerable.

Como demuestran Jonathan K. Nelson y Richard J. Zeckhauser en su libro de 2008 *The Patron's Payoff: Conspicuous Commis-*

sions in Italian Renaissance Art (La recompensa del mecenas: comisiones conspicuas en el arte del Renacimiento italiano), esto era tan válido en el siglo XV como en la actualidad. En aquel entonces, los ricos de Italia deseaban promover las artes y, en menor medida, la ciencia; dar señales de su riqueza y de los logros que la creaban, y demostrar su piedad en una sociedad dominada por la Iglesia Católica.

La Iglesia ofrecía un mecanismo para que los ricos alcanzaran todos estos objetivos: construía catedrales con numerosas capillas en torno a la nave central, y luego vendía derechos para decorar las capillas y ponerles nombre a las familias adineradas, que contrataban a grandes artistas para producir pinturas, frescos y esculturas. Con eso, la Iglesia se financiaba, florecía el arte y los ricos promovían sus agendas filantrópicas, mejoraban sus reputaciones y hasta ganaban un grado de inmortalidad.

Esta experiencia destaca la importancia de señalar mecanismos, redes y reconocimiento no solo alentando sino también dirigiendo la actividad filantrópica. Existe una razón por la cual los principales donantes a universidades reconocidas, por ejemplo, logran que sus nombres queden grabados en edificios y se asocien con iniciativas de investigación importantes: como los mecenas del arte del Renacimiento, quieren apoyar el progreso humano y mejorar su condición personal, especialmente en una red que les interesa. Como han dicho varios filósofos desde Aristóteles

hasta Hegel, el reconocimiento -especialmente por ayudar a otros- es un deseo humano fundamental.

Al igual que las universidades, otras instituciones de elite -como las galerías de arte, las bibliotecas, los museos, las orquestas y las salas de ópera- atraen donaciones filantrópicas en parte garantizando que los donantes obtengan el reconocimiento que ansían. Pero muchas causas vitales, entre ellas el apo-

yo a quienes les cuesta llegar a fin de mes y crear oportunidades para sus hijos, carecen de mecanismos igualmente potentes para atraer el financiamiento de los donantes.

Si bien la filantropía no es un sustituto de la acción gubernamental en áreas como la salud, la educación y la distribución del ingreso

so y la riqueza, en efecto puede ayudar -si se implementan los incentivos correctos-. Con este objetivo, debemos diseñar instituciones que ofrezcan beneficios reputacionales y de redes para los donantes que respaldan causas como la reducción de la pobreza y la salud pública. El ingrediente esencial clave parece ser un intermediario que actúe como un inversor de impacto respetado y constituya el centro del mecanismo de señalización.

En un plano más fundamental, necesitamos dejar de aplaudir la riqueza porque sí. Si bien la riqueza puede señalar ciertos tipos de logros, vale la pena celebrarla solo cuando se la utiliza al servicio del bienestar humano.

Es un fenómeno social complejo formado por incentivos financieros directos

La riqueza no se puede aplaudir si no se destina al bienestar humano de todos

Empresas & Finanzas

Repsol vuelve a poner el foco inversor en los yacimientos de Libia y Venezuela

Negocia con PDVSA una ampliación de las concesiones de Petroquiriquire hasta el 2046

Lanza su primera campaña exploratoria en Libia en Dur Al Qussar desde la muerte de Gadafi

Rubén Esteller MADRID.

Repsol vuelve a invertir en Libia por primera vez desde la muerte de Gadafi en octubre de 2011. Trece años después, la petrolera pretende llevar a cabo una campaña exploratoria para perforar hasta seis pozos en la cuenca de Murzuq.

Este movimiento se produce tras el acuerdo sellado en enero con la compañía estatal libia NOC para evaluar de manera preliminar el potencial petrolero en el área de Dur Al Qussar, una de las más prolíficas del país.

La compañía vuelve así poco a poco a un mercado que ha calificado como prioritario dentro de su plan estratégico en un país donde comenzó sus operaciones a principios de los años 70.

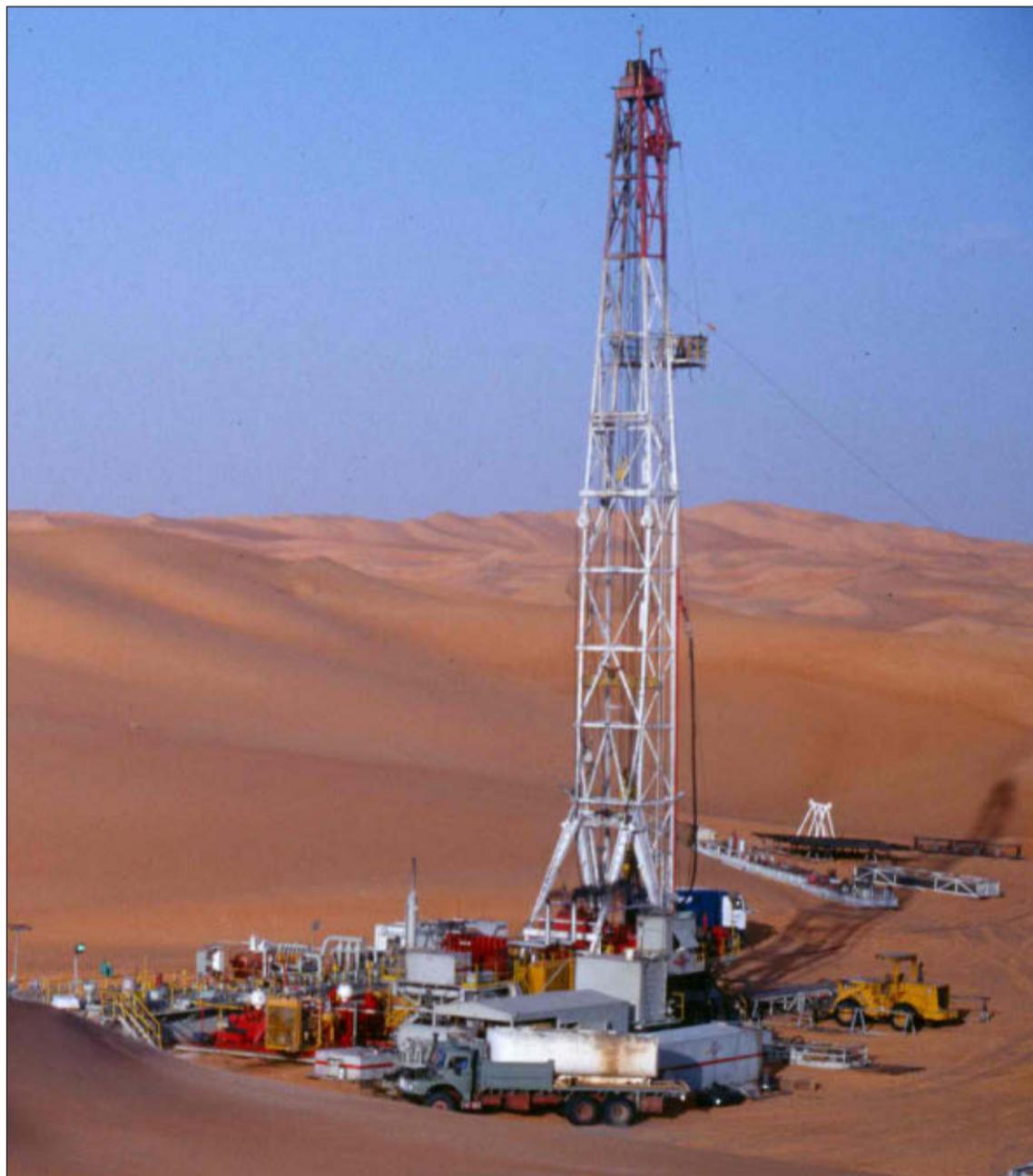
Repsol realizó su último gran descubrimiento en Libia en 2014. Desde entonces, la compañía ha vivido una situación de constantes idas y venidas de su producción por los problemas para estabilizar el país. A finales de enero, la compañía alcanzó un acuerdo con el Ejército Nacional Libio para retomar la producción del yacimiento de El Sharara, con una producción de 260.000 barriles de petróleo diarios y desde entonces no se han tenido paradas de fuerza mayor.

Según el Ministerio de Asuntos Exteriores, el alto el fuego pactado en 2020 parece estabilizarse. La Unión Europea además aspira a establecer un Diálogo estratégico con el país, como primer socio comercial, para tratar de alejarlo de la creciente influencia rusa. No obstante, la permeabilidad de sus fronteras hace que Libia siga teniendo importantes problemas de seguridad y riesgo terrorista, así como una grave situación migratoria.

El pasado 12 de junio, el nuevo Embajador de España, Javier Soria Quintana, fue recibido por el director General del Departamento de Protocolo libio, Taher Housen, a su llegada a Trípoli en un momento en el que las exportaciones de crudo libio a España prácticamente se han duplicado y ya suponen el 5% del mercado.

Operaciones en Venezuela

Además del mercado libio, Repsol se está reforzando en Venezuela. La compañía, que logró el 21 de marzo los permisos necesarios de Estados Unidos para operar en el país, negocia con PDVSA la posibilidad de incrementar la duración de



Un yacimiento de Repsol en la cuenca de Murzuq en Libia. EE

La petrolera desembolsa el último pago y cierra la pugna con Sinopec

Repsol ha llevado a cabo el pago de 986 millones de euros para la compra del 49% de la filial conjunta que mantenía en Reino Unido con la petrolera china Sinopec tras la adquisición de Talisman.

Según lo pactado, tras esta operación, ambas compañías dan por resuelto definitivamente el procedimiento arbitral existente entre las partes.

Ahora, una vez que estos activos ya se encuentran en manos de la española, la compañía está negociando un acuerdo con Neo

Energy, una compañía participada por un fondo de capital riesgo, con la intención de crear un negocio que alcance los 130.000 barriles equivalentes de petróleo al día, lo que la convertiría en uno de los mayores productores de la zona. La intención de la compañía es reducir así riesgos en la zona, ya que podría pasar a convertirse en un accionista de menor peso pero con un mayor tamaño puesto que incrementaría hasta cerca de 90.000 barriles equivalentes de petróleo al día su producción en la zona.

las concesiones del yacimiento de Petroquiriquire hasta el año 2046.

El movimiento se produce después del pacto alcanzado el 17 de abril por el que Petróleos de Venezuela entregó los pozos de Tomoporo y La Ceiba como forma de hacer frente a la deuda existente hasta diciembre de 2023 en un acuerdo valorado en 1.590 millones.

Ambos yacimientos incorporarán 20.000 barriles diarios de petróleo y aspiran a convertirse en la fórmula de la española para recuperar parte de la deuda del pasado sin incrementar la exposición financiera al país.

Venta de Yucal Placer

Repsol además se desprendió en marzo de las licencias de gas no asociado a los pozos de Yucal Placer

Norte y Sur que han ido a manos de la compañía Sucre Gas Iberoamericana. Ambos yacimientos suponían una producción de 3 millones de metros cúbicos diarios (18.900 de bep/día).

Repsol opera en estos momentos en 13 países pero que se sentiría cómoda reduciendo su presencia a 9 o 10, lo que supondría la venta de carteras en tres o cuatro zonas apenas un año antes de que tenga que tomar la decisión de una futura salida a bolsa en Estados Unidos.

La compañía quiere centrar sus esfuerzos en focalizarse en sus principales áreas de crecimiento: Estados Unidos, México, Brasil y Libia y acelerar la inversión con la incorporación de socios a algunos de sus grandes activos.

Uno de los ejemplos más claros se produce en Estados Unidos donde Repsol y la australiana Santos buscan un socio para impulsar tres de los mayores yacimientos descubiertos en el país en los últimos 30 años. Ambas empresas, están trabajando para vender una participación minoritaria de Pikka, junto con participaciones parciales en los yacimientos de Horseshoe y Quokka, situados en la región de North Slope en Alaska.

La española avanza también en

La petrolera ha vendido a Sucre Gas Iberoamérica sus yacimientos de Yucal Placer

la venta de una participación minoritaria del campo petrolífero de Eagle Ford con Scotiabank en un acuerdo que podría valorar los activos en 1.866 millones y en el que la española se desprendería de hasta el 49%, es decir, 914 millones.

Repsol ha llevado a cabo una desinversión por 120 millones de terrenos en la zona de Eagle Ford durante el primer trimestre del año y en el segundo trimestre se ha desprendido ya de otra parte en la zona sudoeste.

Repsol está valorando a su vez la salida de Noruega, que no parece prioritario en este momento y cuenta con otros grandes proyectos de inversión en Brasil donde también sería susceptible la entrada de nuevos socios para hacer frente a las elevadas cantidades de la inversión.

Empresas & Finanzas

Prospex perforará cinco pozos en Sevilla para la primera hibridación de gas y solar

La australiana logra una prórroga de diez años para producir en el yacimiento El Romeral

Rubén Esteller MADRID.

La australiana Prospex Energy ha logrado una prórroga de diez años para las concesiones de producción de gas natural propiedad de Tarba Energía, conocidas como El Romeral 1, 2 y 3 a partir de las cuales la compañía andaluza genera electricidad con su propia producción de gas natural.

El 24 de julio de 2024 se firmó el Real Decreto que otorga la prórroga de las concesiones de explotación de gas natural «El Romeral 1, 2 y 3» por diez años, el plazo máximo permitido, garantizando así el suministro eléctrico a la red hasta, al menos, julio de 2034, fecha en la que las concesiones podrán prorrogarse por un nuevo periodo de diez años, hasta 2044.

La planta de producción de electricidad de Tarba en Carmona, cerca de Sevilla, fue declarada de Utilidad Pública por la Junta de Andalucía a principios de 2023 y es la única instalación en España que convierte electricidad a partir de gas natural en el mismo lugar en el que se extrae el gas del subsuelo.

Las solicitudes para permitir la campaña de perforación de cinco pozos en las concesiones ya se encuentran en el MITECO para su aprobación.

La central eléctrica de El Romeral es explotada por Tarba, que tiene su sede cerca de Carmona, al este de Sevilla, en la provincia de Andalucía (España).

El activo de El Romeral es copropiedad, a través de Tarba, de Prospex, que tiene una participación del 49,9%, y de Warrego Energy Limited, que tiene una participación del 50,1%. Warrego Energy es ahora propiedad de Hancock Energy (PB) Pty Ltd en Perth, Australia Occidental.

Tarba es pionera en un nuevo modelo de hibridación que combina el



La planta de Carmona. EE

Tres de los pozos se utilizarán para el abastecimiento de gas natural a la zona de Andalucía

gas natural y la energía solar como fuentes para la generación de electricidad en el proceso de transición ecológica mediante el desarrollo de un proyecto para producir 5MW de electricidad utilizando energía solar fotovoltaica («Proyecto Helios»).

En 2023, Tarba suministró energía suficiente para cubrir el consumo eléctrico de aproximadamente

6.700 hogares de la zona, incluso operando la instalación a un tercio de su capacidad.

Con los futuros pozos que se perforarán en las concesiones, se espera que la planta alcance su capacidad máxima de producción nominal para vender 8,1MW de energía a la red.

Se espera que la combinación de más gas natural extraído de las concesiones y la nueva generación fotovoltaica cubra el suministro energético de 20.100 hogares.

Mark Routh, consejero delegado de Prospex, comentó: «La prórroga oficial de las concesiones de producción de El Romeral por el plazo máximo permitido de diez años es un paso muy bien acogido por las autoridades reguladoras espa-

ñolas. Es también un importante reconocimiento oficial por parte del Estado español del papel crucial que el gas natural seguirá desempeñando en la seguridad energética de la nación y en el proceso de transición ecológica».

«Es importante destacar que la central eléctrica de El Romeral alcanzará su plena capacidad de producción con la producción de sólo dos de los cinco pozos propuestos. Cualquier gas adicional procedente de los nuevos pozos restantes o de los que se perforen en el futuro en las concesiones facilitará los planes de expansión de la central eléctrica, así como la capacidad de suministrar gas natural directamente a la red o al mercado local de Andalucía».

Recurrent Energy logra 50 millones del BEI para crecer en Italia

La filial de Canadian Solar refuerza su apuesta de crecimiento europea

R. E. M. MADRID.

Recurrent Energy, filial de Canadian Solar, ha logrado el cierre financiero de un préstamo de 50 millones de euros del Banco Europeo de Inversiones. La línea de crédito apoyará el desarrollo y la construcción de una cartera de energía solar fotovoltaica en Italia.

El préstamo, una línea de crédito a 5 años por valor de 50 millones de euros, se ajusta a las prioridades de préstamo del BEI en materia de energías renovables, acción por el clima y cohesión social y económica. Esta operación refuerza el liderazgo de

5 AÑOS

Será el plazo de duración de la línea de crédito que ha otorgado el BEI.

Recurrent Energy en la transición energética de Italia, mejorando la capacidad renovable del país y apoyando los objetivos de reducción de emisiones.

Ismael Guerrero, consejero delegado de Recurrent Energy, comentó: «Estamos encantados de ampliar nuestra relación bancaria con una entidad como el BEI. Esta operación es un paso fundamental hacia nuestro objetivo de convertirnos en uno de los mayores productores independientes de energía a nivel mundial. Se alinea con nuestro compromiso de fomentar una economía más sostenible en Europa y fuera de ella. Esperamos construir una relación a largo plazo con el BEI».

La británica Victory Hill entra en renovables en España con 220 MW

Se alía con el desarrollador Spanish Power y el fondo estratégico europeo

Rubén Esteller MADRID.

La británica Victory Hill prepara su desembarco en energías renovables en España, Portugal y Suecia con una alianza con el European Strategic Fund y el desarrollador Spanish Power. La gestora, a través de su filial VH GSEO se prepara pa-

ra hacerse con una cartera de 248 MW (220 MW ubicados en España) mediante una operación articulada en dos fases.

En la primera fase, GSEO adquirirá una cartera de 59,8 MW de cinco activos por 53 millones de euros, así como los derechos de proyecto de cuatro activos fotovoltaicos listos para construir (RTB) en España con una capacidad total que asciende a 188,6 MW.

Los activos de la primera cartera incluyen una planta fotovoltaica

operativa de 3,7 MW en España; un parque eólico terrestre en funcionamiento de 6 MW en Suecia; una planta fotovoltaica en construcción de 20 MW en Portugal; una planta fotovoltaica en construcción de 10,3 MW en España; y un parque eólico terrestre listo para construir (RTB) con una potencia de 19,8 MW en España.

En la segunda fase, en el cuarto trimestre de este año, GSEO invertirá otros 45 millones de euros en la construcción de los activos sola-

res listos para construir españoles. Se espera que toda la cartera esté plenamente operativa a finales del año 2025.

Una vez concluida la segunda fase, GSEO poseerá el 43,5% de la cartera, mientras que el resto se repartirá entre el European Strategic Fund, que es también el coinversor en el capital (36,5%), y Spanish Power (20%).

Victory Hill Capital Partners tiene su sede en Londres y fue fundada en mayo de 2020 por un expe-

rimentado equipo de financieros energéticos que se escindió de un gran grupo bancario de financiación de proyectos global.

El equipo ha participado en transacciones por valor de más de 200.000 millones de dólares en 91 operaciones relacionadas con energías convencionales y renovables en más de 30 jurisdicciones de todo el mundo.

La operación que están llevando a cabo en estos momentos supone su entrada en España.

Build to Zero logra su primer contrato comercial para descarbonizar Acideka

La planta de Lantarón será la primera en Europa que logra las cero emisiones netas

Rubén Esteller MADRID.

El Grupo Acideka, especialista en producción y comercialización de soluciones químicas para los sectores del agua, papel, detergentes, alimentación, bebidas y agroquímica, ha encargado a Build to Zero la instalación de un innovador sistema de descarbonización para la planta que tiene ubicada en Lantarón, Álava. Este sistema permitirá eliminar por completo el uso de combustibles fósiles dentro de su proceso de producción de vapor.

Según indican fuentes consultadas por este diario, en junio pasado la compañía formalizó el contrato para la fabricación e instalación del equipo 'ThermalBox' de Build to Zero, que utilizará electricidad de origen renovable proveniente de una planta fotovoltaica de autoconsumo con una potencia de 4,39 MWp, ubicada en terrenos próximos al centro de producción.

La instalación de este producto, con una potencia térmica de 2,5 MWth, permitirá la producción de hasta 4,1 toneladas/hora de vapor a 8 barg de presión, lo que facilitará la sustitución de las dos calderas existentes que utilizan combustibles fósiles.

El sistema estará equipado con una capacidad de almacenamiento de energía térmica de 14 MWth mediante sales fundidas que operan hasta 400°C, permitiendo absorber la producción íntegra de electricidad de la planta fotovoltaica y eliminando el vertido a la red. Esto posibilitará la generación de vapor de proceso a partir de energía eléctrica 100% renovable, eliminando la emisión de 1.277 toneladas equivalentes de CO2 anuales.

Además, el resto del consumo eléctrico de la planta de Lantarón será abastecido por la electricidad producida por la planta fotovoltaica



Joaquín Coronado, presidente de Build to Zero. EE

ca no consumida en el 'ThermalBox' y por un contrato de suministro de electricidad de origen renovable.

Con esto, la planta de Dekitra, empresa del Grupo Acideka, se con-

vertirá en la primera en Europa en alcanzar las cero emisiones netas en 2026, marcando un hito en la industria.

La instalación del 'ThermalBox' también dotará a la planta de Deki-

tra de la flexibilidad necesaria para prestar servicios de regulación de frecuencia a la red eléctrica desde el lado de la demanda, generando ingresos adicionales que reducirán los costes de producción de vapor.

La industria es responsable de un 23% de las emisiones mundiales de gases de efecto invernadero y dedica un 72% de su consumo energético a la producción de calor de proceso.

El proyecto de Grupo Acideka y Build to Zero supone así un paso adelante de gran relevancia, ya que marca el camino hacia la descarbonización competitiva, alcanzando las cero emisiones netas mucho antes de las fechas objetivo establecidas por las políticas europeas.

Permitirá la producción de sales de hierro y aluminio sin emisiones

La planta de Dekitra, con una extensión de 100.000 m2, utiliza tecnología punta en la elaboración de coagulantes de sales de hierro y aluminio y coagulantes avanzados de alto rendimiento con capacidades de producción superiores a 150.000 toneladas anuales, así como varias líneas de productos orgánicos (poliaminas y poliácridamidas) para la fabricación de papel y tratamiento de aguas. La compañía fue fundada por Esteban Azanza con la intención de crear una química responsable con soluciones comprometidas con la innovación.

Keppel Met compra dos plantas solares en Italia

ReFeel New Energy las dejará en fase de listo para su construcción

R. E. M. MADRID.

Keppel MET Renewables (KMR), con sede en Suiza, subraya su compromiso de invertir en energía solar. La joint venture a partes iguales entre la compañía de energía integrada Grupo MET y la División de Infraestructura de Keppel, con sede en Singapur, ha cerrado la compra de una participación del 100% en dos proyectos fotovoltaicos en las regiones italianas de Piemonte y Lombardía.

Con una capacidad total instalada de 20 MWp y una producción total combinada de electricidad de aproximadamente 30

10.000
HOGARES

serán los que puedan suministrarse con la energía de las dos plantas.

GWh al año, las dos plantas solares generarán energía equivalente al consumo de más de 10.000 hogares italianos una vez estén terminadas.

Ambos proyectos, desarrollados por la empresa italiana de energías limpias ReFeel New Energy (RNE), están listos para su construcción y su explotación comercial comenzará en 2025.

Luke Gillott, consejero delegado de KMR, comentó: "El cierre de esta transacción marca un hito clave en nuestra ambición de construir una cartera de proyectos eólicos y solares de última generación en toda la Unión Europea. Estamos plenamente comprometidos a desempeñar un papel activo en la transición".

La CNMC prepara el patrón de funcionamiento para las baterías

Impone los horarios para absorber y verter energía a la red de distribución

Rubén Esteller MADRID.

La Comisión Nacional de Mercados y Competencia avanza en la regulación que será necesaria para la puesta en funcionamiento de sistemas de baterías aisladas y completa la regulación aprobada el pasado 27 de junio de determinación de

la capacidad de acceso de generación a la red de transporte y distribución con esta nueva resolución que pretenden que funcione de modo transitorio.

Para ello, el organismo que dirige Cani Fernández ha presentado una Propuesta de Resolución por la que se establecen los patrones de funcionamiento de las instalaciones de almacenamiento para la determinación de la capacidad de acceso a las redes de distribución, un aspecto clave para poder determi-

nar la posibilidad de instalar este tipo de plantas en los diversos puntos de la red.

Según la propuesta de la CNMC, las baterías tendrán la posibilidad de inyección a la red desde las 0.00 horas hasta las 10:59 y desde las 18:00 horas hasta las 23:59 horas.

Por contra, podrán absorber potencia, con un funcionamiento en modo consumo, desde las 0.00 horas hasta las 7:59 horas y desde las 11:00 horas hasta las 17:59 horas.

Fuera de estos intervalos no se

contempla la inyección y/o absorción de potencia a la red.

Con objeto de que los permisos de acceso otorgados a las instalaciones de almacenamiento se correspondan con las hipótesis de funcionamiento bajo las cuales se han concedido, dichas instalaciones deberán disponer de los correspondientes dispositivos de control que garanticen debidamente al gestor de la red el cumplimiento de los patrones de funcionamiento, y en especial que eviten la inyección o ab-

sorción de potencia de la red fuera de estos intervalos.

El incumplimiento, tanto de los patrones previstos como de los requisitos de dispositivos de control, tendrá la consideración de incumplimiento de las condiciones de acceso y conexión, por lo que podrá ser causa de revocación de los permisos. La CNMC propone también la capacidad de permitir al distribuidor desconectar estas instalaciones, pero ha decidido aplazarlo a una futura normativa.

Empresas & Finanzas

Peaches Biotech crea su propia fábrica para producir sus terapias avanzadas

La empresa junto a Histocell y Cardiva ha puesto en marcha Histokine, ubicada en País Vasco

R. Antolín MADRID.

Peaches Biotech crea su propia fábrica para producir su plataforma de secretomas, un tipo de terapia avanzada. Se trata de Histokine, una *joint venture* entre la empresa madrileña y Histocell junto a Cardiva. Además, es la primera planta de este tipo autorizada por un sistema regulatorio con certificación *Good Manufacturing Practices* (GMP), según detalla el presidente de Peaches Biotech, Juan Carlos De Gregorio, a elEconomista.es.

Histokine está ubicada en Bilbao (País Vasco) y tiene luz verde desde hace cuatro meses. En concreto, se trata de una ampliación de las instalaciones de Histocell. Allí se fabricarán terapias avanzadas, biológicas, génicas, regenerativas y celulares. “No había otra planta que fabricara secretomas. Entonces decidimos construirla para abastecernos para nuestros ensayos clínicos”, explica Juan Carlos De Gregorio.

Para su constitución, Peaches y Cardiva han destinado cuatro millones de euros. El distribuidor de dispositivos médicos actúa como socio financiero en el desarrollo de la fábrica. Histocell ha aportado el



Empleados de Histokine trabajando. MARCO GALEOTTI

equipo humano y técnico, valorado en otros cuatro millones.

Principalmente se fabrican los tratamientos de la madrileña para los ensayos clínicos. “El secretoma es un concepto muy innovador y va a consumir mucha capacidad de Histokine”, apunta el presidente de Peaches. Pero, también produce para terceros. En concreto, tiene como clientes a dos farmacéuticas catalanas y una japonesa. Sin embar-

go, el nombre de los laboratorios no ha trascendido.

A futuro Histokine aumentará sus líneas de producción y su capacidad. De hecho, estiman que este año se invertirán alrededor de tres millones para su ampliación.

Hasta 25 tratamientos

Peaches Biotech ha invertido casi 20 millones en el desarrollo de su plataforma de secretomas creados

a partir del cocultivo celular. Este es un nuevo modelo que se basa en dos líneas celulares en cultivo y siempre sin tocarse. Así se comunican entre ellas, leyéndose las características de cada una y señalizándose. Después, el investigador selecciona las órdenes que la célula madre demanda al tejido seleccionado para que se restablezca y se produzca la regeneración. “Estas órdenes son las que nosotros ais-

lamos y las convertimos en medicamentos”, explica el presidente de la compañía.

De esta plataforma saldrán hasta 25 medicamentos diferentes. “Todos se fabricarán con la misma tecnología –cocultivo celular– y cada uno tendrá un secretoma distinto”, apunta. Además, serán tratamientos hospitalarios.

Peaches está desarrollando una terapia contra la inflamación. Será la primera que aterrizará en el mercado. Es más, ahora iniciarán el estudio en humanos, que prevé finalizar la fase I y II este año e iniciar la última etapa en 2025. Así, la fecha prevista para su venta es 2026.

Los siguientes en pisar el mercado serán un regenerador de mús-

Es la primera planta con certificación GMP aprobada por un regulador para fabricar secretomas

culo, uno de tendón y otro de nervio. Todos están investigándose en animales y se espera que pasen a humanos el próximo año. Después, lanzarán un regenerador de hueso, uno de pelo y otros medicamentos incluidos en la plataforma.

Su plan es vender las licencias de estos fármacos. De momento, varias farmacéuticas están siguiendo muy de cerca la evolución de las investigaciones de Peaches Biotech.

elEconomista.es

Windows 11

Seguridad para trabajar desde cualquier lugar.

D E
E X P E R T O



A
E X P E R T O

Riesgos en materia de seguridad que afectan a las PYMES

Capítulo 08 con:

Carlos Manero

Responsable de Seguridad y Servicios Digitales de HP

Antonio Lorenzo

Director de la revista [elEconomista](http://elEconomista.es) Digital & IA

29 Lunes de julio

Consulta la entrevista al completo en tu diario y en:

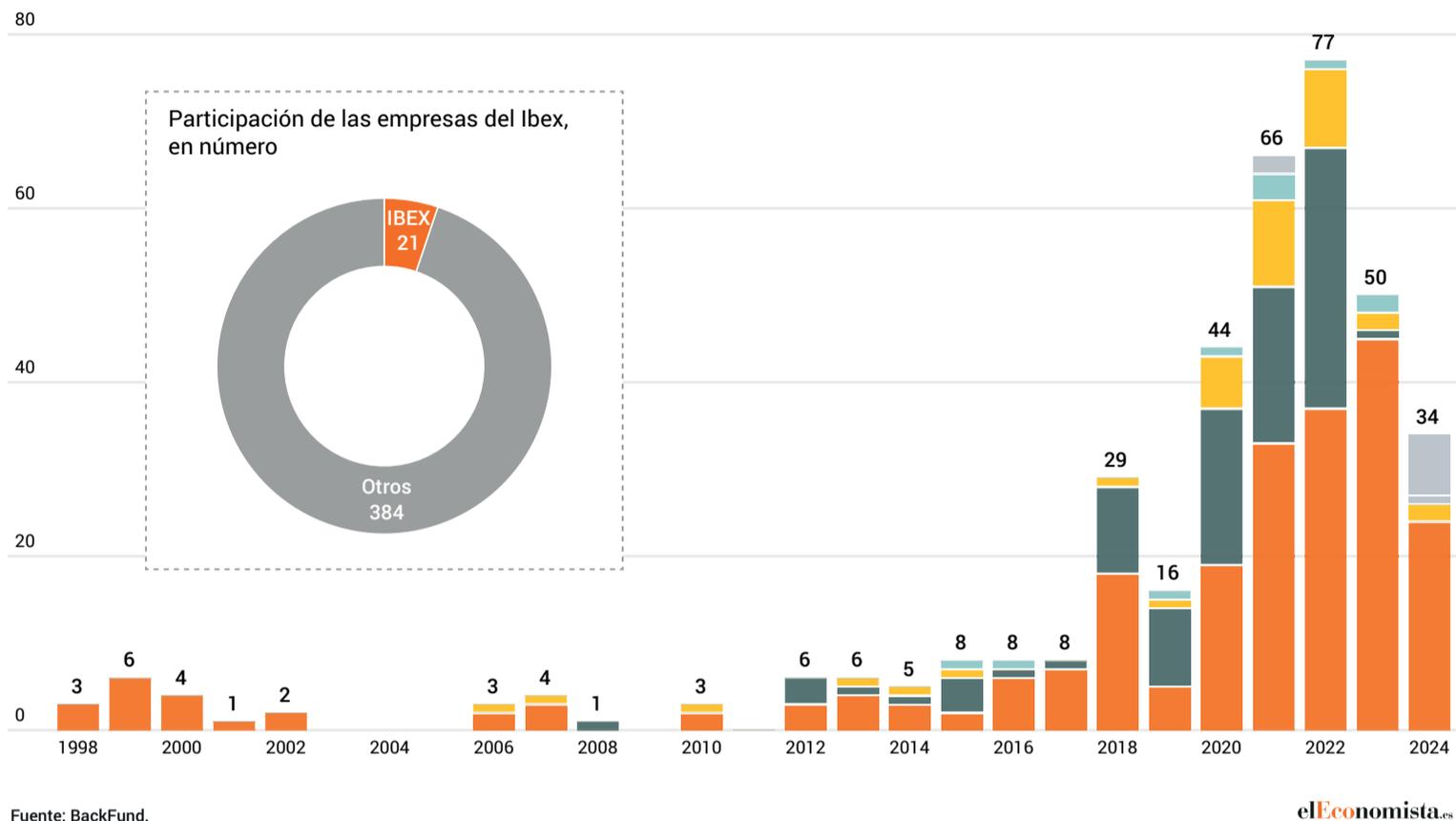
www.bit.ly/DeExpertoaExperto-Cap8



Ventas de compañías de emprendimiento en España

En número

Industrial / Estratégico Capital privado Mercado público Startup/Tec. No disponible



Fuente: BackFund.

elEconomista.es

El Ibex no quiere 'startups' españolas: sólo se interesan seis empresas

Indra, Amadeus y Telefónica son los actores más activos entre las grandes firmas

Lucía Gómez MADRID.

El Ibex no quiere *startups* españolas. Esta es una de las conclusiones que se pueden derivar del análisis de los últimos éxitos que se han producido entre las compañías de nuestro país. De acuerdo con el Observatorio de Startups de Back Fund, solo 21 de las más de 400 operaciones de este tipo que se han llevado a cabo en España en los últimos años han acabado en manos de alguna de las grandes cotizadas de nuestro país. Si se analizan estas operaciones, se puede ver que la compañía más activa ha sido Indra, con ocho operaciones, entre las que destacan las de varias *fintech* como Pecunpay o Finect. También especialmente activa –dentro de las limitaciones del total del mercado– ha estado Repsol que a lo largo de los años ha participado en *exits* de compañías como la plataforma de digitalización Klikin, Gana Energía o Smarkia, enfocada en la gestión de eficiencia energética.

Telefónica, por su parte, realizó tres adquisiciones que se remontan a la década pasada. En 2010 se hizo con la ya extinta Tuenti y, posteriormente, con Acens. Ya en 2021 entró en la empresa especializada en In-

dustria 4.0 Geprom, operación cuyo importe no se hizo público.

Santander y Sabadell aumentan la lista, con tres y dos operaciones cada una. En el caso de la primera, se concentraron en los años 2019 y 2020, cuando llegaron a Ebury, Coches.net o Albert. Sabadell, por su parte, adquirió en 2018 PayTPV y Instat Credit. Amadeus fue la última en llegar a las adquisiciones de

También participan activamente en estas transacciones bancos como Sabadell o Santander

startups españolas, con la compra de Vision-Box y Voxel este mismo año. Entre las dos, más de 430 millones de euros.

Si se tienen en cuenta los volúmenes de las operaciones, entre las 50 mayores ventas de *startups* que se produjeron en los últimos años, solo ocho tuvieron como comprador a una gran empresa del Ibex 35, destacando el papel de Amadeus, Indra y Telefónica como los acto-

res más relevantes en este segmento. Pero como se puede ver el gráfico superior, el Ibex es solo una ínfima parte de los movimientos que ha habido en el mercado en los últimos años. Desde 2018, el auge de los *exits* de las *startups* españolas ha sido se viene dando, sobre todo, desde 2020.

“Esto está provocando que el capital extranjero se esté beneficiando de la capacidad innovadora, el valor estratégico y el talento de los proyectos de emprendimiento locales”, señala a *elEconomista.es* Karel Escobar, CEO y fundador de Back Fund. “El objetivo de muchas *startups* es una salida exitosa que genere liquidez y buenos retornos tanto para el equipo directivo como para los inversores, pero para conseguirlo hace falta una comprensión profunda de las tendencias del mercado, los patrones de adquisición y los factores que impulsan los *exits* significativos”, reconoce.

Por contra, entre los compradores de origen español cabe destacar el papel de las *scaleups*, empresas que comenzaron siendo *startups* y se han consolidado ya con un modelo de negocio rentable y escalable a otros mercados. De hecho, de los 400 *exits* analizados, uno de cada

cinco (21%) tuvo como comprador a una de estas compañías tecnológicas, si bien se trata de operaciones de menor volumen en cuanto a capital invertido: de ellas solo el 5% se encuentran entre los 100 *exits* de mayor alcance económico.

En contraposición, las firmas de *private equity* son mucho menos activas en cuanto a número de adquisiciones, habiendo protagonizado solo el 10% de los 400 *exits* analizados. Sin embargo, se trata de operaciones de mayor volumen de inversión: si tomamos como referencia las 50 mayores operaciones, la cuarta parte (24%) han correspondido a fondos de capital privado.

“La influencia de los fondos de capital privado en el impulso de las adquisiciones a gran escala es notable, por lo que es especialmente recomendable que los inversores y fundadores establezcan relaciones con este tipo de entidades, que disponen de los fondos y el conocimiento para adquirir estas empresas y ven el ecosistema español de emprendimiento como un lugar del que obtener un valor máximo. Los aspectos clave que priorizan a la hora de elegir sus inversiones son infraestructura, ingresos recurrentes y escalabilidad”, destaca Escobar.

La banca nacional copa un 22% del crédito moroso del sector europeo

elEconomista.es MADRID.

La banca europea carga en balance con 354.800 millones de euros en activos morosos, un 2,27% de su cartera financiada. De la cuantía global, los bancos españoles acumulan un 22,05% o 78.230 millones, solo superados por el 33,5% de la banca francesa (118.880 millones); y seguidos por la alemana, con 41.930 millones, y la italiana (41.590 millones).

Son datos a cierre de marzo recogidos por las estadísticas del Banco Central Europeo (BCE) sobre las entidades significativas que supervisa. A escala global, la exposición dañada continúa en uno de sus niveles más bajos de la historia, aunque sube frente a los 339.680 millones de marzo de 2023. Por países hay gran dispersión, con Grecia en cabeza de tasa de morosidad, con un 4,6%, y a la cola Letonia (0,54%). En España la cifra en el 3,26%.

Contrastan con el volumen de la cartera puesto que la banca francesa acumula el 34,8% de los préstamos totales; pero la alemana presenta una menor proporción de activos dañados y copa el 16,6% del stock financiado, superior al 15,3% del sector español.

Ibercaja se alía con NTT Data para gestionar su plataforma

elEconomista.es MADRID.

Ibercaja se apoyará en NTT Data para impulsar la innovación y la transformación de las principales infraestructuras tecnológicas de sus centros de procesos de datos. Ambos socios desvelaron que han firmado un acuerdo “de larga duración” para la gestión de la plataforma tecnológica de la entidad dentro de su estrategia de avanzar en la modernización de los servicios y la experiencia de uso para sus más de 2,5 millones de clientes.

Según ambos socios, el acuerdo servirá también para “optimizar la eficiencia operativa y agilizar su oferta de servicios para satisfacer las nuevas demandas de los usuarios”. NTT Data se posiciona así como uno de los principales socios tecnológicos de Ibercaja, gracias a su experiencia y conocimiento en el sector, refirió la firma. Ibercaja ha puesto la innovación y la digitalización en el centro de su nuevo plan estratégico para 2024-2026.

elEconomista.es

IX FORO ENERGÍA

Los nuevos retos para Europa

 **5 de septiembre**  **De 9:00 a 19:05 hrs.**

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



Mesa 3



D. Javier Contreras
Consejero Delegado de Nortegas



D. Fidel López Soria
Consejero Delegado de Redexis



D. Raúl Suarez
CEO de Nedgia



D. Arturo Gonzalo Aizpiri
Consejero Delegado de Enagás



D. José María Llopis
Managing director Spain de Smartenergy



D. Gonzalo Cañete
Consejero Delegado de PreZero



D. Jorge Lanza
CEO de Exolum



D. Oliverio Álvarez
Socio responsable de Energía, Recursos e Industria de Deloitte



#IXForoEnergiaeE

Colabora: 

Anne Delmas Directora general de VisionLab

“En 2023 cerramos con un aumento en ventas del 10,6%, el doble que el sector”

Javier Mesa MADRID.

Tras dos años y medio al frente de la cadena de ópticas, VisionLab encara la recta de su 40 aniversario en medio de un proceso de renovación de su red de tiendas y el control de la calidad de sus productos de fabricación propia por bandera.

En este periodo en la empresa, ¿qué giro ha dado la compañía?

Ahora lanzamos nuevas colecciones con una frecuencia mucho mayor y con unas gafas más enfocadas en el diseño. Por decirlo así, hemos buscado un equilibrio entre tecnología y moda, además de mantener una comunicación mucho más digital. Se trata de conectar con diferentes tipos de clientes y de usuarios. Las gafas hoy en día, además de aportar salud visual, también son un accesorio de moda, todavía más para las mujeres.

En un mercado donde el consumidor contiene el gasto, ¿la diferenciación viene desde una propuesta de mayor valor añadido?

Nosotros tenemos una propuesta de valor muy clara: precios accesibles, pero con una excelente calidad. Por supuesto trabajamos promociones, pero sin bajar nuestra propuesta. Nuestra calidad proviene sobre todo de estar verticalizados. Nosotros fabricamos nuestros propios cristales, con lo que controlamos 100% el proceso y podemos proponer unos productos de excelente calidad a unos precios accesibles.

¿Y las marcas qué papel juegan en esta propuesta?

Ha habido diferentes giros estratégicos en la empresa. Cuando me incorporé, se habían dejado de trabajar las firmas, pero hoy son fundamentales. Nosotros trabajamos con 12 marcas propias exclusivas y grandes firmas que todos conocemos. Hay que encontrar el equilibrio, aunque es cierto que en la parte de las gafas de sol pesan más las grandes marcas. Pero en el negocio de las graduadas, más del 70% de lo que vendemos es marca propia. Las necesidades básicas se cubren con la marca blanca y a la hora de presumir, el mundo de las gafas se parece un poco al sector de la perfumería.

¿Han observado un cambio de prioridades en el cliente a raíz de la inflación?

No lo hemos notado. No ha habido un giro en el precio medio de lo que vendemos. El nuestro es un merca-



ALBERTO MARTÍN

Tiendas:

“Destinaremos 3 millones a renovar tiendas y a partir de 2025 abriremos cinco al año”

Innovación:

“Vamos a una ultra personalización de los cristales, sobre todo de las lentes progresivas”

Pantallas:

“El porcentaje de niños con miopía es cada vez mayor por el uso excesivo de las pantallas”

do que siempre se mantiene bastante regular, con unos crecimientos muy estables en el tiempo, a pesar de los momentos de crisis. Quizás ha habido gente que en caso de tener que gastar más, se haya deci-

dido antes por unas las lentes de contacto que por una montura. Aunque es cierto que lo que vemos es que los clientes con lentes de contacto las usan más tiempo de lo debido, algo que pone en riesgo su salud visual.

¿Y cómo ha evolucionado su negocio en 2023?

El año pasado cerramos con un crecimiento comparable del 10,6%, que es casi el doble del sector, lo que implica que estamos ganando cuota de mercado. Este año estamos en la misma línea. En un mercado que ha crecido en torno al 6%, nosotros estamos cerrando el primer semestre con un crecimiento superior al 10%. En el resto del año esperamos acelerar o acabar en ese nivel.

¿Qué medidas estáis tomando para incentivar el consumo?

Cuando no estamos en rebajas, como ahora, que tenemos grandes promociones, intentamos incentivarlo también con nuevas colecciones, con innovación en productos que pueden ser atípicos. Por ejemplo, con nuevos cristales que atraen a otro tipo de público.

¿Hacia dónde se encaminan las tendencias estéticas en gafas?

Hay dos muy claras. Una es la pasta gruesa y de colores y, luego, el

minimalismo de la gafa metálica, circular, que apenas se nota. Pero cada vez más se reivindican las gafas como accesorios de moda que no se quieren esconder.

¿Ha habido una evolución en cuanto a puntos de venta desde que estáis en la compañía?

El número de puntos de venta se está manteniendo estable, porque nuestro foco en estos dos años y medio ha estado en renovar el parque de tiendas. En este año hemos dedicado una partida presupuestaria de 3 millones de euros. Actualmente tenemos 108 tiendas operativas. Todas son propias, algo que es un factor diferenciador que proviene de la voluntad de esta empresa familiar de controlar y de garantizar la calidad máxima del servicio y de los productos que proceden de su propia fábrica.

Después de esta fase de estabilización, ¿prevén una nueva etapa de crecimiento en su red?

Tenemos planes a futuro de abrir unos cinco puntos de venta al año más o menos. Este año aún no, porque estamos en pleno proceso de renovación de las tiendas, pero queremos crecer de forma sostenible. VisionLab no tiene la ambición de ser la cadena más grande, ni mucho menos, pero queremos ser una

marca muy relevante a la que todos miren.

¿Qué papel juegan las nuevas tecnologías en su experiencia de cliente y su negocio?

Hemos empezado a trabajar con *tablets* en las tiendas para poder mostrar a los clientes los diferentes tratamientos de los cristales, modelos, etc. Para vender *online* productos sanitarios, España es bastante limitativa. No puedes empujar en ventas digitales con lentes de contacto y gafas graduadas, que son categorías cruciales, pero sí crecer con gafas de sol. Aunque en el global de nuestro negocio aún representan menos del 2%, en *e-commerce* estamos creciendo a un ritmo del 25% este año.

Como fabricante, ¿qué innovaciones veremos aparecer en el terreno de la óptica en el futuro?

Va a seguir habiendo innovación en lentes porque es un producto muy científico, que depende de cálculos matemáticos muy precisos que nos van a llevar hacia una ultra personalización de los cristales, sobre todo en el caso de los progresivos. Esa ultra personalización va mejorando año tras año gracias a la Inteligencia Artificial. Hoy en día, a la hora de crear unas progresivas no solo se tienen en cuenta las necesidades de agudeza visual, sino también el estilo de vida del cliente para personalizar las diferentes distancias de visión que maneja y que necesita para ver siempre bien.

¿Se ha traducido el exceso de uso de las pantallas en un aumento de su clientela más joven?

Se dice que la miopía es la nueva pandemia, porque el porcentaje de niños que la desarrollan es cada vez mayor por el uso excesivo de las pantallas. Cuando los niños desarrollan miopía a temprana edad existe un riesgo cierto de que se acelere el proceso y de que lleguen a tener miopías magnas de adultos, generando un problema de salud grave que puede ser el desencadenante de enfermedades. Hoy existen nuevas tecnologías en control de miopía, tanto en cristales como en lentes de contacto, que permiten frenar ese avance en niños.

El excesivo uso de auriculares por parte de las nuevas generaciones, ¿también abre un campo de crecimiento en audífonos?

La audiología vive un auge en todo el mundo por las dificultades auditivas derivadas de una esperanza de vida cada vez mayor y, efectivamente, por el uso excesivo de auriculares por los más jóvenes. La audiología es una categoría que está creciendo a doble dígito en el sector y actualmente es un servicio que tenemos en una treintena de puntos de venta, pero iremos desarrollando para tenerlo en todas las tiendas. Este año, de momento, ya hemos abierto cinco gabinetes de audiología en nuestras tiendas.

Empresas & Finanzas

Pablo Porres Head of Savings and Investments en ING España & Portugal

“El año pasado ganamos cuota de mercado en todos los segmentos y este año repetiremos”

Lucía Gómez MADRID.

ING crecerá en cuota de mercado en varios de sus segmentos principales este año. Entre ellos se encuentran los productos de ahorro, los fondos de inversión, los planes de pensiones y la plataforma de trading, campos que dirige Pablo Porres, Head of Savings and Investments en ING España & Portugal. En una entrevista con *elEconomista.es*, Porres señala que tanto el año pasado como en lo que va este ejercicio, la compañía holandesa ha mejorado sus cifras en nuestro país, algo que se ha marcado como objetivo revalidar año tras año. “Tenemos cuotas de alrededor del 5%”, apunta el director de Ahorro e Inversión del gigante holandés. “En un mercado que se contraía un 2%, ING creció un 10%”, calcula el directivo.

En el lado del ahorro, ING ha aumentado el número de Cuentas Naranja en lo que va de año, creciendo en un 56% con respecto al mismo periodo del 2023, lo que da una suma de más de 50.000 millones de euros en activos bajo gestión. Con estas cifras, y teniendo en cuenta la remuneración actual de este producto, que se sitúa en el 1,5% TAE, la entidad ha pagado en lo que va de año unos 180 millones de euros en intereses a sus clientes. Preguntado por si la bajada de tipos influirá sobre la remuneración de su producto estrella, Porres apunta que “revisamos las condiciones todos los meses, estamos constantemente pendientes tanto del mercado como de las ofertas de la competencia y, por supuesto, de la macroeconomía. Ahora mismo estamos muy cómodos con la remuneración de la cuenta”.

La vía del ahorro, junto con la cuenta transaccional, es la que utilizan la mayor parte de los clientes para llegar a la entidad. “La fuente principal de captación de clientes en el banco sigue siendo la cuenta transaccional, la cuenta Nómina, la cuenta no cuenta, y lo es con muchísima diferencia. Pero desde el punto de vista del ahorro, por supuesto contribuimos a esa captación. Lo que vemos es que hay muchos clientes que vienen por la cuenta transaccional y se enamoran de lo que encuentran y poco a poco se desarrollan hacia otros productos, tanto transaccionales, que sería probablemente el reflejo de traerse la relación principal, como hacia productos de más complejidad, como pueden ser las hipotecas o la inversión. Hay clientes que adquirimos a través de la cuenta Naranja y en



ALBERTO MARTÍN

los que estamos viendo una penetración de inversión que ocurre muy rápido en el tiempo, porque enseñada encuentran que hay una gama más amplia de opciones.

Crecimiento en inversión

En el lado de la inversión, ING en España ha incrementado los activos bajo gestión en un 30% en los últimos doce meses, alcanzando la cifra récord en la historia del banco de entorno a 5.800 millones de euros. Para conseguirla, se han superado los 1.000 millones de euros de suscripciones en los últimos doce meses, de los que 550 millones han sido en lo que va de año. Esto supone multiplicar por tres las cifras de captación neta que se consiguió en el mismo periodo del año anterior con unos 23.000 nuevos clientes en fondos en el primer semestre de 2024.

“El mayor peso lo tienen los fondos de renta fija, en los que también metemos el fondo monetario, que ha captado 700 millones en suscripciones netas en el último año; los

fondos garantizados, con 400 millones; y los más tradicionales”, apunta Porres, que detalla que estos suponen un 60% de las cuantías totales. El 40% restante está en las denominadas Carteras Naranja, “fundamentalmente en fondos equity, fondos perfil, fondos índice, que sobre todo los de Bolsa Americana han ido espectacular”, detalla, “y luego tenemos una gama pequeña de fondos de terceros, donde hay algunos ejemplos, como por ejemplo un fondo de tecnología que tenemos de Fidelity, que ha funcionado muy bien”.

El caso del ‘bróker’

Por la parte del bróker, ING gestiona en la actualidad unos 7.500 millones de euros que se suman a los casi 50.000 millones del resto de productos. “No solo custodiamos un volumen relevante, sino que lo que estamos observando es un aumento de la tasa de inversión”, apunta Porres. “Tenemos un 30% más de operativa este año que el año pasado, que a su vez venía creciendo

muy fuerte también con respecto al año 2022”, reconoce. La cuota de mercado de este producto es complicada de calcular, debido a las diferentes formas en que se puede hacer, pero “tanto en *order flow* como en número de operaciones vamos creciendo”.

Porres recuerda que en 2022 la entidad llevó a cabo una reestructuración de sus tarifas con el objetivo de flexibilizar los precios para dar acceso a inversores, sobre todo, más jóvenes o con tickets más bajos. “Es decir, que si flexibilizábamos el precio respecto a una tarifa estándar, permite a una persona que quiere invertir 500 euros u 800 que lo haga”, reconoce. “También buscábamos acomodar toda la operativa internacional, con exactamente los mismos precios que la inversión en mercados nacionales”, apunta el director de Ahorro e Inversión del banco. Además, también buscaba dar entrada en la plataforma o dar facilidades de entrada a clientes más activos. “Lo que llamamos *traders*”, puntualiza.

Crece en ahorro:

“Mientras el mercado del ahorro se contraía un 2% de media, ING crecía un 10%”

Captar clientes:

“Hemos captado 23.000 nuevos clientes en fondos en el primer semestre de 2024”

Datos del ‘broker’:

“Gestionamos 7.500 millones, de los que el 45% está en acciones de bolsa americana”

“Las tres piezas han funcionado de manera extraordinaria. El año pasado hicimos aproximadamente un 30% más de operativa que en el año 2022 y en 2024 llevamos, a esta fecha, un 30% más. Es decir, un 60% más de lo que llevábamos hace dos años”, señala. Sobre la composición de índices que abundan en las carteras de sus clientes, Porres señala que ha ido cambiando, creciendo mucho en el lado de las compañías americanas, que ya representan un 45% del total de los 7.500 millones gestionados. “Antes era el 30%”, apunta.

Planes de pensiones individuales

Pese a lo denostado de los planes de pensiones individuales con la nueva regulación, ING ha aumentado sus activos bajo gestión de este segmento hasta alcanzar los 4.100 millones de euros, cifra récord en la historia del banco. “Estos datos nos colocan como la quinta entidad más relevante en el mercado de pensiones con una cuota de mercado cercana al 5%”, apunta Porres, que recuerda que esto supone adelantar a actores relevantes históricamente en este mercado.

Así, durante el primer semestre del año, ING ha captado 11.700 nuevos clientes que han invertido en Planes de Pensiones Naranja tras meses trabajando en completar su gama de productos para aquellos clientes más conservadores y con más adversidad al riesgo.

La alianza Allianz-BBVA duplica sus ingresos en no vida frente a la de Zurich-Sabadell

La diferencia en facturación pasa de 73,7 millones a 155,9 millones en este primer semestre

Aitor Caballero Cortés MADRID.

A vueltas con la opa de BBVA sobre Sabadell, las *joint venture* que ambos mantienen en bancaseguros ofrecen resultados muy diferentes este semestre en el terreno de no vida. BBVA, que mantiene una alianza con Allianz, ha conseguido duplicar su ventaja frente a la que poseen Sabadell y Zurich, según los datos de Icea.

En concreto, el banco de Carlos Torres y la entidad de Veit Stutz en España han ampliado la diferencia con el conglomerado de Bansabadell Seguros Generales y Bansabadell Vida –ambas participadas al 50% por Zurich– hasta los 155,9 millones, después de que en el primer trimestre la brecha fue de 73,7 millones.

BBVA Allianz, la aseguradora que funciona con un 50% de capital entre ambas entidades, facturó en este primer semestre 263,5 millones, lo que supone un crecimiento del 19,82%.

El crecimiento también es constante en la *joint venture* entre el banco catalán y la aseguradora suiza, pero a un ritmo menor que los primeros. Aquí, la facturación entre las dos entidades en conjunto es de 107,6 millones, un 10,5% más. Bansabadell Seguros Generales aporta la mayoría de los ingresos, con 99,5 millones y crece un 11,12%, mientras que Bansabadell Vida ha visto como su facturación cayó a 8 millones de los 8,9 millones que ingresó en junio de 2023.

El *gap* entre ambas también ha aumentado un 36,77% comparado con el primer semestre de 2023. Los ingresos por primas de BBVA Allianz de entonces fueron de 211,3 millo-

Las cuentas de las alianzas de BBVA y Sabadell en seguros

Facturación de las alianzas BBVA-Allianz y Sabadell-Zurich (en el ramo de no vida) en millones de euros

	I sem. 2023	ene./mar. 2024	I sem. 2024	Variación 1S 2023
BBVA Allianz	211,3	126	263,5	19,82%
Sabadell-Zurich	97,3	52,3	107,6	10,60%
Bansabadell Seguros Generales	88,4	47,8	99,6	11,12%
Bansabadell Vida	8,8	4,5	8	-9,46%

Facturación en el ramo de vida (BBVA y Allianz no operan en conjunto) en millones de euros

	I sem. 2023	ene./mar. 2024	I sem. 2024	Variación 1S 2023
BBVA Seguros	368,2	367,1	689,5	46,60%
Allianz	98,9	134,7	324	69,49%
Zurich (Grupo)	1.480,40	637,7	1.076,90	-37,47%
Bansabadell Vida	1.349,60	559,7	967	-39,57%
Zurich Vida	120,7	78	109,9	-9,89%

Fuente: Icea.

elEconomista.es

nes, mientras que los de Bansabadell Seguros Generales y Bansabadell Vida no superaron los 100 millones (97,3 millones). Por tanto, entre ambas alianzas, la diferencia de ingresos era de 113,99 millones.

Diferentes actividades

No obstante, la *joint venture* del banco presidido por Josep Oliu y la aseguradora dirigida por Vicente Can-

cio tiene un tamaño mayor que la de BBVA y Allianz, porque esta solo tiene negocio en el ramo de no vida, en concreto en autos –donde está en el puesto 27– y en multirriesgo –que es décima–. Aquí, la alianza entre Sabadell y Zurich es ostensiblemente más pequeña, y prueba de ello es que en autos Bansabadell Seguros Generales esté en el puesto 35 y en multirriesgo se sitúe en el 18.

En salud, Sabadell y Zurich también están presentes en conjunto y reportan unos ingresos de 16,7 millones hasta junio, pero BBVA aquí va por separado de Allianz. El banco registró unos ingresos por primas de 76,4 millones y la aseguradora de 20 millones. Sin embargo, en este ramo ambos bancos coinciden en un acuerdo comercial para la distribución del producto con Sanitas.

La filial entre la empresa catalana y la suiza es cuatro veces mayor porque también opera en vida

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Si la comparación fuera completa en cuanto a negocio asegurador se refiere, la que engloba a Bansabadell Vida junto a Bansabadell Seguros Generales es cuatro veces más grande que BBVA Allianz: las primeras ingresan 1.074 millones, mientras que la segunda, como ya se ha expuesto, 263 millones.

Aunque en general la distancia sea mucha, el margen se ha estrechado un 34,4% respecto al semestre anterior precisamente por la actividad del ramo de vida. La caída de Bansabadell Vida de casi un 40% y el ascenso de la filial de BBVA y Allianz de un 19,8% permiten que

la diferencia sea de 811 millones, por los 1.236 millones del primer semestre de 2023.

¿Y si fueran juntos?

La *joint venture* de Sabadell y Zurich son más fuertes en vida, y es de donde provienen la mayor parte de ingresos. De hecho, Zurich ha sido la tercera aseguradora con mayor facturación hasta junio con 1.076 millones de euros, de los cuales 967 millones provienen de la coalición entre ambas empresas, y Zurich Vida aporta 109,8 millones.

BBVA, con su filial de seguros, es la quinta en el ranking e ingresó en el primer semestre 689,5 millones de euros. Si a esta cifra se le suma

la parte de Allianz (324 millones) aunque no actúen en conjunto, el total sería 1.013 millones. Por tanto, aquí el banco catalán se impondría al vasco con una diferencia de 63,3 millones de euros, pero visionándolo con retrospectiva, este margen cada vez es más estrecho.

Solo en el primer trimestre, la facturación de Bansabadell Vida y Zurich Vida era de 637,7 millones, y la de BBVA y Allianz en conjunto fue de 501,8 millones, con un *gap*, por tanto, de 135,8 millones. Esto quiere decir que la diferencia entre la alianza bancoaseguradora de la entidad catalana y suiza respecto a los datos sumados de BBVA y Allianz se ha reducido a la mitad en un trimestre.

En cuanto al ahorro gestionado por cada entidad, aquí BBVA Seguros, por sí sola, está por delante de la captación de la *joint venture* de Sabadell y Zurich y de la propia filial de la aseguradora juntas. A cierre de junio, el banco bilbaíno tenía un total de 10.407 millones de provisiones de vida, mientras que su rival está en 10.242 millones. Allianz, por su parte, está más lejos al ser una aseguradora enfocada principalmente al ramo de no vida, aunque aun así maneja 5.101 millones.

Si se vuelven a juntar aquí las cuentas de ambos, BBVA y Allianz poseerían fondos valorados en 15.508 millones de euros, una brecha de 5.266 millones.

Caser compra tres nuevas clínicas dentales en Cataluña

Suma 36 centros en España y prosigue con el objetivo de crecer en servicios

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Grupo Caser, a través de su filial Caser Dental, adquiere tres nuevas clínicas ubicadas en Cataluña, en los municipios de Manresa, Reus e Igualada, tal y como ha podido saber *elEconomista.es* en exclusiva.

Los tres centros, que antes formaban parte de Clínica Dental Catalunya, operarán bajo la marca de Caser Dental. En total son 860 metros cuadrados entre todos, siendo la clínica más grande la de Reus, que estará situada en la Travessera de Sant Antoni y tendrá cuatro plantas, así como tres gabinetes equipados y escáner intraoral. La de Manresa será de 250 metros cuadrados, con cuatro gabinetes y escáner digital entre otros. Por último, el centro de Igualada tiene 160 metros cuadrados y dispondrá de cuatro gabinetes.

Inversión de cuatro millones

En abril, Caser anunció una ampliación de capital valorada en más de cuatro millones de euros con el objetivo de seguir expandiendo el negocio de clínicas dentales por toda España, enfocán-

860
METROS CUADRADOS

Tendrán las tres nuevas clínicas adquiridas por Caser en Cataluña

dose en las grandes ciudades en las que ya tiene presencia y en localidades de otras provincias.

Estas adquisiciones son, por tanto, las primeras tras dicha ampliación de capital, cuando justo se cumplen diez años desde que la compañía comenzó a operar en este servicio dental, con la apertura de su primera clínica en Majadahonda (Madrid) en 2014.

En tan solo el año pasado incorporó nueve nuevos centros a su red, extendiendo su actividad a localidades donde no tenía presencia como Ciudad Real, Cáceres, Cartagena, Torrevieja y Elche. Además, lo fortaleció en Valencia, Madrid y Barcelona, donde vuelve a incidir.

El sector servicios es una pieza clave de Caser. De su resultado de 96 millones antes de impuestos, el 25% del total lo aportó este sector. En concreto, el servicio dental creció el año pasado un 42%.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Presenta su nuevo vertical informativo

BIENESTAR

Con todos los contenidos y recomendaciones para el cuidado físico y mental que ayuden al fomento de un estilo de vida saludable.

Temáticas:

Alimentación y belleza

Consejos para una alimentación equilibrada y cuidado de la belleza.

Ejercicio y deporte

Rutinas y entrenamiento físico para mantenernos activos.

Maternidad

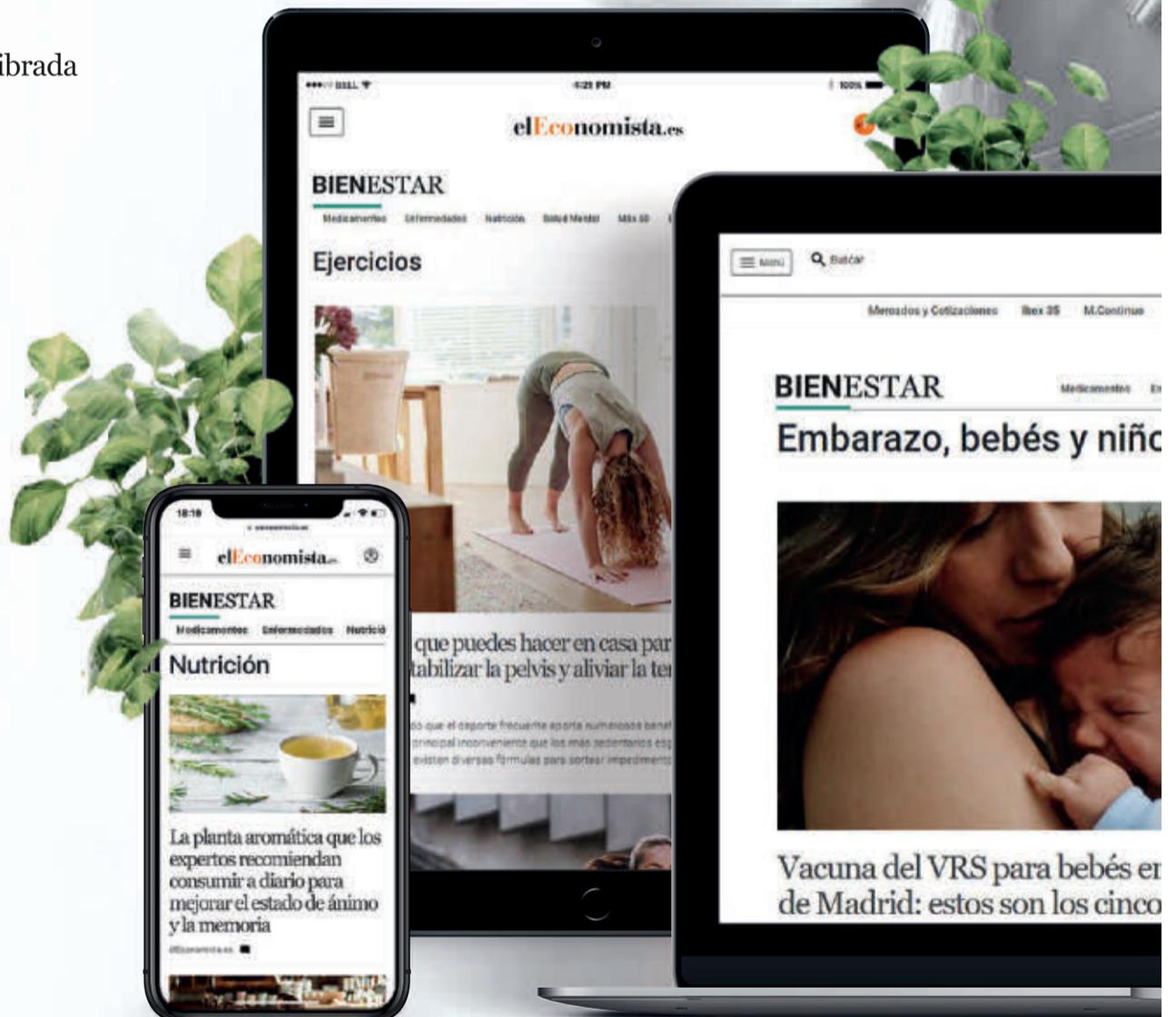
Información sobre el embarazo, infancia y crianza de los niños.

Psicología y pareja

Estudios para el equilibrio y gestión emocional,

Salud

Comprensión de sintomatologías y recomendaciones para seniors.



Invierte en bienestar, entra en: www.eleconomista.es/salud-bienestar/

La financiera de Alcampo y Leroy Merlin amplía un 21% el capital para ganar negocio

El grupo inyecta 11 millones a Oney para apoyar su crecimiento en el entorno de tipos altos

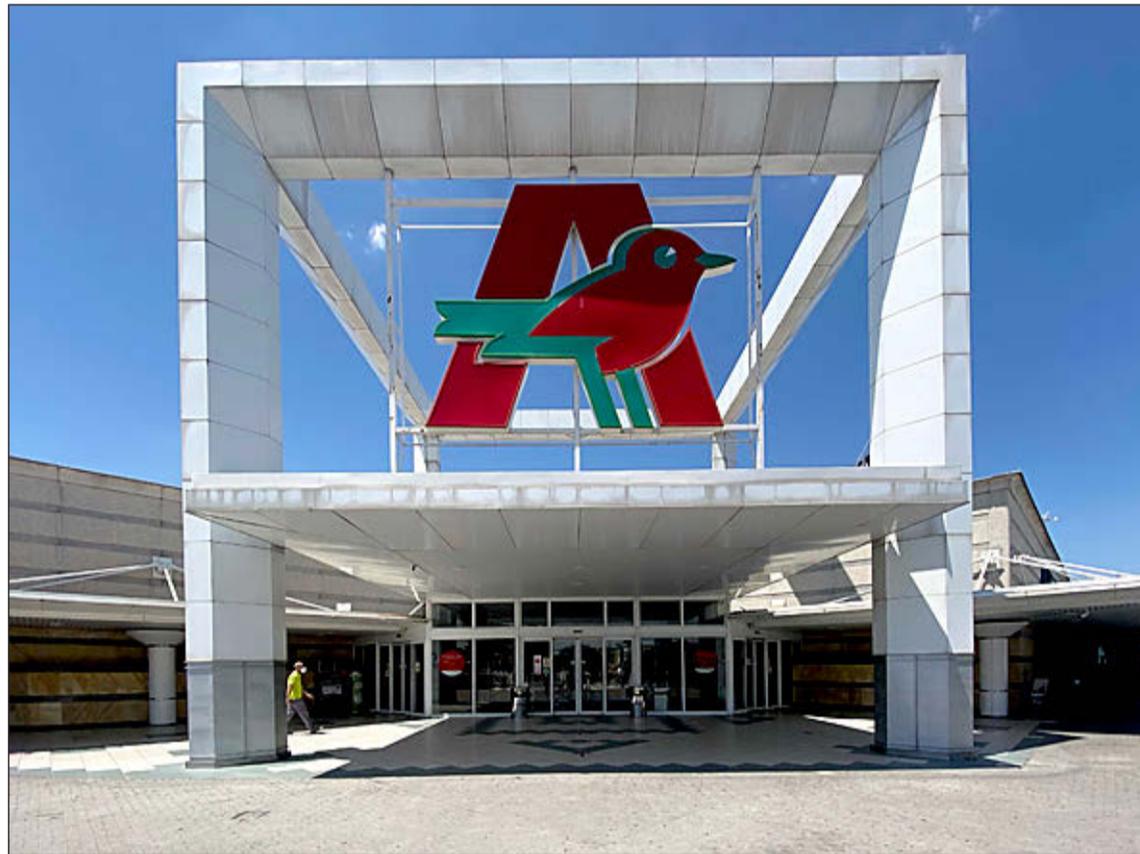
E. Contreras MADRID.

Oney, la financiera que permite realizar compras a plazos en Auchan (Alcampo), Decathlon, Midas, Leroy Merlin o Norauto, coge músculo financiero para crecer. La compañía, participada al 50,1% por BPCE, segundo grupo bancario más grande de Francia, y al 49,9% por Auchan Holding (Alcampo), ha ampliado su capital en un 21,15%, con la inyección de 11 millones de euros. En diciembre efectuó una operación similar y que no realizaba desde 2016, lo que ha permitido reforzar su capital en un 50% en poco más de medio año, hasta situarlo en 63 millones de euros, según figura en el Registro Mercantil.

El respaldo tiene lugar en un momento en el que Oney buscaba captar nuevos clientes y crecer en negocio con los actuales *partners* facilitando las compras a los consumidores en sus establecimientos con la financiación adecuada para que las financien a plazo. Ocurre además en un momento en el que las financieras están sufriendo presión en sus márgenes por la subida vertical que han experimentado los tipos de interés, ya que su crédito está concedido a tasas fijas, sin posibilidad de repreciarlo ocurre con los préstamos hipotecarios.

Presión de los tipos e inversiones

Oney registró, de hecho, un resultado negativo por valor de 19,16 millones el pasado año frente a los números rojos de 391.000 euros en 2022 con dicha presión y tras incrementar también la partida de inversión en tecnología. Según detalla en su informe anual, efectuó además una provisión de 6,8 millones por “máxima prudencia”, ligada a sus tarjetas *revolving* por la litigiosidad sectorial en esta actividad tras las sentencias contra los tipos aplicados por WiZink. La dirección de



Un establecimiento de Alcampo. EUROPA PRESS

410,75
MILLONES DE EUROS

Es el saldo de préstamos y anticipos con clientes que tenía el pasado año, un 3,7% superior al ejercicio previo. La entidad declara también una línea de crédito disponible en tarjetas de 656,03 millones, un 3% inferior. Como parte de la gestión de su balance, el pasado año sacó al mercados dos carteras de créditos dudosos y fallidos con un valor nominal total de 29,28 millones, provisionadas en su mayoría, y que vendió por 3,5 millones.

Oney considera sus provisiones son adecuadas para encarar la situación, según detalla en el informe anual.

Oney, que en España copa alrededor del 5% de cuota de mercado en financiación al consumo, opera en la financiación tradicional en el punto de venta, en el servicio de fraccionamiento en las compras con la actividad del “*buy now, pay later*” (BNPL), en sus préstamos personales y en los seguros. Cuenta con una red de más de 600 socios a través de los que ofrece dichos servicios y entre los que figuran, además de las grandes cadenas apuntadas, empresas como FNAC, Privalia, PC Componentes, Pikolin, Mango, Cecotec, Back Market, Worten, Samsung, Siemens o Aliexpress.

El año pasado desvela que introdujo a “gran cantidad de nuevos co-

mercios” gracias al negocio de BNPL y desarrolló de manera generalizada ya la tarjeta bancaria como producto frente a la tarjeta privada anterior. Pero también señala que subió precios a todos los productos, en el contexto de alzas de tipos, y redujo un 2% su cifra de producción “debido a las medidas impuestas de control del riesgo”, especialmente en los préstamos personales.

Entre los objetivos que se ha marcado para 2024, indica en su memoria anual que persigue ofrecer productos financieros y de seguros más digitales y responsables “para establecerse como un aliado de cualquier persona que se esfuerce por recuperar el control de sus gastos” y “consumir mejor”.

El Santander financia el ferry eléctrico más grande del mundo

Le presta 100 millones en una operación junto a Buquebus e IFC

elEconomista.es URUGUAY.

Banco Santander ha financiado al ferry eléctrico más grande del mundo que cubrirá la ruta Argentina-Uruguay y lo hace en una operación coordinada junto a Buquebus –empresa de transporte fluvial y turismo en Argentina, Uruguay y Cono Sur– y la Corporación Financiera Internacional (IFC), miembro del Grupo Banco Mundial (GBM).

La filial del banco en Uruguay ha prestado al e-ferry China Zorrilla 107 millones de dólares (unos 99 millones de euros), con una garantía parcial de crédito por valor de 67 millones de dó-

37.545
TONELADAS

Son las toneladas de dióxido de carbono que no se emitirán al año en la nueva ruta del e-ferry

lares de IFC, informó el banco.

Se trata del primer “préstamo azul” en Uruguay y el primero en el sector del transporte marítimo y eléctrico a nivel mundial. Como tal se refiere a un subconjunto de la financiación verde para inversiones en la gestión del agua, la reducción de la contaminación plástica, la restauración de ecosistemas marinos, el transporte marítimo sostenible, el turismo ecológico o la energía renovable marina.

Al apoyar la descarbonización de la mayor operación de ferry de pasajeros entre Argentina y Uruguay se producirá una reducción equivalente a 37.545 toneladas de dióxido de carbono (tCO₂e) por año.

El BCE usará el ciberestrés para evaluar el perfil de riesgo de la banca

Reclama a las entidades que robustezcan sus marcos de resiliencia operativa

E. C. MADRID.

El Banco Central Europeo (BCE) utilizará los resultados del *ciberestrés* para evaluar los perfiles de riesgo individuales de las entidades en su próximo ejercicio de revisión supervisora (SREP, por sus siglas en inglés). La prueba no se centró en

el capital y, por tanto, no afectará a sus requerimientos de solvencia, pero el organismo sí ha enviado comentarios a cada entidad en función de los resultados obtenidos y efectuará junto a ellas un seguimiento de los mismos, según detalló tras completar la prueba.

El BCE lleva a cabo una prueba de resistencia supervisora cada dos años junto a la Autoridad Bancaria Europea (EBA) para comprobar la resiliencia de las entidades frente a un eventual deterioro agravado

de la economía y en los años intermedios acomete otro ejercicio de tensión enfocado en un riesgo específico. En 2019 lo dirigió a testar la liquidez, en 2022 miró la exposición riesgos climáticos y este año puso foco en el riesgo cibernético con una prueba de doble escalón. Bajo la hipótesis de una crisis de ciberseguridad grave, pero plausible, 109 bancos han tenido que verificar y reportar cómo responderían a un ciberataque y cómo recuperarían sus sistemas, no a como lo evi-

tarían. A un grupo de 28 entidades, entre las que figuraban Santander, CaixaBank y Cajamar, les pidió que efectuaran una prueba informática real y aportaran pruebas de que la habían superado y el supervisor lo comprobó *in situ*.

Su conclusión es que los bancos, en general, “cuentan con marcos de respuesta y recuperación establecidos, pero que aún quedan áreas por mejorar”. Ha solicitado a las entidades que “sigan avanzando en su transformación digital y en la creación de

marcos de resiliencia operativa sólidos, de modo que estén preparados para resistir los ciberataques y puedan recuperarse rápidamente en caso de que se produzca un incidente cibernético importante”.

Los riesgos cibernéticos se colaron entre sus prioridades de supervisión ante el fuerte aumento de los incidentes reportados por los bancos y que, en parte, “se debe a las crecientes tensiones geopolíticas y los desafíos que plantea la digitalización del sector”, indicó el BCE.

Empresas & Finanzas

Losán y la banca pactan la venta de activos en Rumanía para cerrar su reestructuración

La compañía negocia para recibir el apoyo de la Xunta y la SEPI antes de octubre

C. Reche MADRID.

Losán, uno de los principales grupos madereros de España, negocia para esquivar el concurso de acreedores y acordar una reestructuración de su deuda, en una operación de elevada complejidad por la distinta tipología de acreedores de la empresa. De acuerdo a fuentes financieras consultadas por *elEconomista.es*, el grupo gallego ha pactado ya con la banca poner a la venta activos en Rumanía, país en el que está presente desde el año 2001, mientras que ha logrado la adhesión de la Xunta de Galicia y la Junta de Castilla y León para que presten apoyo financiero con el objetivo de que pueda enderezar el rumbo. La SEPI es el tercer organismo público que debe sumarse para sostener a la empresa, en este caso cambiando el calendario de amortizaciones previsto.

De entrada, la venta de activos se circunscribe al perímetro de la sociedad Agronova, domiciliada en la ciudad de Corabia, Rumanía. Se trata de unas fincas rústicas que podrían aportar entre 30 y 35 millones de liquidez a la empresa, señalan las mismas voces, que puntualizan que la empresa ya ha recibido distintas muestras de interés, si bien no hay una propuesta en firme que permita asegurar que vaya a producirse una transacción. Losán contestó a este medio tras ser consultada que “el proceso de negociación sigue abierto y hasta que no se cierre, la compañía no



EE

puede dar detalles del mismo”.

La empresa presidida por Luis López se encuentra en un momento crucial, puesto que entró en fase preconcursal en la primera mitad de año y está cerca de agotar la prórroga de tres meses que solicitó posteriormente para alcanzar un acuerdo. Las voces consultadas apuntan a que el proceso debería cerrarse antes de octubre.

El objetivo de la compañía es reestructurar todo su pasivo, que se cifra en aproximadamente 200

millones de euros. En el proceso intervienen dos expertos en reestructuraciones, FTI y Kroll, el primero para un gran grupo de filiales y el segundo para la cabecera del grupo. PwC trabaja como asesor de cabecera de la compañía.

La firma atraviesa momentos de turbulencias desde que una de las entidades bancarias de su pool - el grupo lo componen Banco Santander, Abanca y BBVA- decidiera el pasado mes de noviembre cortar la financiación en corto. Las

entidades financieras han movido ficha en los últimos meses y se han puesto en manos de Deloitte, que está siendo el encargado de coordinar el IBR (Independent Business Review, por sus siglas en inglés) de Losán, y de Freshfields, que presta apoyo desde la vertiente legal.

Otro fuego para la SEPI

Entre el resto de acreedores de la compañía figura también el Ministerio de Hacienda. El organis-

mo que dirige María Jesús Montero está presente a través de la SEPI, que prestó 35 millones de euros en una ayuda desde el Fondo de Solvencia para Empresas Estratégicas (FASEE), canalizada a través de un préstamo participativo (21,6 millones de euros) y ordinario (13,4 millones). Los grandes vencimientos del holding estatal están fijados en un inicio para 2027 y 2028, si bien el planteamiento ahora es que el calendario de pagos se mueva a 2029. La SEPI tiene además pignoradas como condiciones la pignoración de las acciones de filiales, la hipoteca mobiliaria de algunas marcas y bonos del Banco Santander.

La entidad que preside Belén Gualda se enfrenta así a un nuevo contratiempo de una empresa rescatada por el Fasee, después de que haya tenido que revisar las condiciones de su financiación a Duro Felguera. La ingeniería asturiana también ha necesitado de la comprensión de la empresa es-

La Xunta y la Junta de Castilla León prestarán apoyo financiero a la compañía

total para reacondicionar las condiciones de su deuda. La SEPI, que no quiso hacer comentarios, puso énfasis para justificar la ayuda estatal en que Losán es referente “en el sector de la madera a nivel nacional” y “es una compañía estratégica para las economías de Galicia, Castilla y León y Castilla-La Mancha, debido a la generación de empleo, a sus políticas de sostenibilidad medioambiental y de diversificación de productos, y a su intensidad inversora”.

Oaktree engorda Unavets y compra el crematorio Valcubia

El grupo veterinario consolida su posición como principal operador en Iberia y crece en Asturias

C. R MADRID.

Unavets, el grupo veterinario propiedad del fondo Oaktree, conocido por haber refinanciado la deuda del holding de la familia dueña de Grifols, sigue de compras por España. La compañía se ha hecho con el crematorio de mascotas Alcubia, ubicado en Asturias, en una operación en la que no han trascendido los términos financieros de la transacción.

Con esta transacción, Unavets afianza su posición como mayor grupo veterinario de España y Por-

tugal, con más de 100 centros en España y Portugal y más de 1.000 empleados. La empresa, además, suma un nuevo activo a su portfolio meses después de haber lanzado un proceso de venta de la mano de Jefferies como banco de inversión.

Hasta resolver quién será el próximo propietario de Unavets, la firma sigue embarcada en su política de compra de pequeños y medianos negocios que se sumen al grupo para ensanchar su perímetro y complementar el portfolio de actividades. Así, sin ir más lejos, este mes de julio la compañía ha adquirido también el Hospital Gasteiz, que cuenta con más de 600 metros cuadrados y será el primer hospital 24 horas de la zona. El hospital dispondrá de medios tecnológicos

El fondo Columna y EQT también han expandido sus plataformas en el último año

de última generación para proporcionar los tratamientos y cuidados más avanzados a mascotas y las instalaciones contarán, entre otros, con servicio de urgencias, área de hospitalización, unidad de cuidados intensivos (UCI), consultas y salas de tratamiento, y diagnóstico por imagen (Sala de Rayos X, TAC y Ecografía), entre otros.

La compra de Valcubia ha contado con el asesoramiento del despa-

cho de Ontier, concretamente de los abogados senior Ignacio Arce Orejas y Pelayo García-Bernardo Albornoz, junto con la abogada junior Laura Zaldivar Lobato, todos miembros del área de Corporate y M&A de la oficina en Oviedo.

El equipo de Ontier, que con esta operación vuelve a mostrarse como el despacho de referencia en el ámbito de las operaciones de M&A en Asturias, “ha jugado un papel crucial en la transacción, brindando un asesoramiento integral a Valcubia desde la negociación inicial hasta el cierre de la operación”, explican desde el bufete.

La carrera de adquisiciones protagonizadas por este grupo veterinario responde al buen momento del sector. Un informe de Morgan Stanley del pasado año apunta a que

la industria duplicará las cifras del 2020 y alcanzará una facturación de más de 3.000 millones de euros para 2030.

Al margen de Oaktree, otros pesos pesados del capital riesgo han puesto sus ojos en el sector. Así, Columna Capital adquirió Mivet en 2018 y desde entonces la compañía ha ido creciendo a base de compras (tiene en la actualidad más de 40 centros en España).

Otro fondo que se ha activado recientemente es EQT, que compró el pasado octubre VetPartners a través de su fondo BPEA Private Equity Fund VIII. Grupos aseguradores como Caser han creado sus propias divisiones en el sector *pet care* (Caserpet) y cuenta ya con más de 23 clínicas en España, 15.000 clientes activos y 86 empleados.

El dueño de MG tacha de "injusto e ilegal" el arancel impuesto por la Comisión Europea

El grupo chino asegura que la Comisión "cometió errores en identificar las subvenciones"

A. Tejero MADRID.

La decisión de imponer derechos compensatorios adicionales a las importaciones de vehículos eléctricos chinos a la Unión Europea ha afectado más a unos consorcios que a otros. El grupo más perjudicado por la imposición de estos aranceles adicionales es el chino SAIC, propietario de las marcas MG y Maxus, fue el que se llevó la peor parte. Bruselas impuso un arancel adicional del 37,6%, medio punto menos de la primera resolución. Una tasa que se ha de sumar al 10% para las importaciones de vehículos eléctricos procedentes de China.

De esta manera, la Comisión Europea mantuvo una reunión a petición del consorcio chino. En ella, SAIC Motor aseguró que la evaluación preliminar de la Comisión Europea de imponer derechos compensatorios adicionales es "injusta, irrazonable e ilegal". Asimismo, el consorcio automovilístico chino aseguró que se reservaba el derecho de emprender acciones legales adicionales con el fin de proteger sus intereses.

El director senior del Departamento de Cooperación y Asuntos Jurídicos de SAIC Motor, Yu Jun, tachó de "inaceptable" argumentando que contradecía los hechos.

El grupo automovilístico afirmó que Bruselas "cometió errores en la identificación de las subvenciones". Entre ellos, SAIC destaca que "la Comisión Europea confundió una empresa de financiación de automóviles de propiedad exclusiva de una empresa conjunta extranjera con una filial del grupo e incluirla en el cálculo de las tasas de subvención".

El consorcio asiático comentó que "la Comisión Europea ignoró parte de la información clave y los contraargumentos presentados por SAIC e infló las tasas de subvención



Logo del grupo chino SAIC. ALAMY

para múltiples proyectos". Desde el grupo chino defienden que "la competencia abierta puede generar progreso, mientras que el proteccionismo solo puede conducir al atraso".

El representante de SAIC defendió a su compañía así como a otras empresas chinas de vehículos eléctricos alegando que no estaban dañando la industria de vehículos eléctricos europea, ya que de media más

del 60% de los vehículos eléctricos vendidos en Europa fueron producidos por fabricantes locales cada año durante la última década.

Otros perjudicados

SAIC no ha sido el único consorcio que tendrá que abonar derechos compensatorios adicionales. En el caso de BYD, estos aranceles adicionales alcanzan el 17,7%, mientras que para Geely, matriz de Volvo Cars, el impuesto se sitúa en el 19,9%.

Pero también se verán afectados otros fabricantes como Tesla se enfrenta a tasas del 20,8%. La firma de Elon Musk fabrica el Tesla Model 3 en Shanghái y la mayoría de modelos que comercializa en el Viejo Continente se fabrican allí.

España y Francia se posicionan a favor de imponer las tasas adicionales

Entre los miembros de la Unión Europea impera la división frente a la imposición de estos derechos adicionales compensatorios. Mientras que países como España, Francia, Italia, Bélgica y Polonia se mostraron a favor de estas medidas defensivas, otros como Alemania, Suecia y Austria se abstuvieron. Cabe recordar que los principales fabricantes alemanes tienen un tercio de su negocio en China, por lo que temen represalias por parte del gigante asiático. Asimismo, Suecia es la casa de Volvo Cars y su matriz es el grupo chino Geely.

ZF suprimirá 14.000 empleos en Alemania para ganar competitividad

Los despidos se centrarán en la división de tecnologías de propulsión electrificadas

elEconomista.es MADRID.

El fabricante alemán de componentes automovilísticos ZF recortará gradualmente entre 11.000 y 14.000 puestos de trabajo en Alemania hasta 2028, lo que supone alrededor de uno de cada cuatro empleos en el país.

La compañía anunció el pasado viernes en un comunicado un plan de reestructuración que le llevará a fusionar varias de sus sedes en el país con el objetivo de organizarse de forma más eficiente y que sus emplazamientos sean más competitivos y flexibles.

La reducción de plantilla, que actualmente integran 54.000 personas, se llevará a cabo de forma socialmente responsable, en la medida de lo posible con opciones como jubilaciones parciales.

Estos recortes se centrarán principalmente en la división de tecnologías de propulsión electrificadas, la cual emplea en la actualidad a unas 21.000 personas en el país, pero que está afectada por la fuerte competencia, la presión de costes y la débil demanda de vehículos eléctricos.

La compañía también examinará opciones de cooperación con otras compañías en esta área.

"La gravedad de la situación exige una acción decisiva para poder

adaptar la empresa a un mercado más duro y al entorno competitivo y asegurar el futuro", afirmó el consejero delegado de la compañía, Holger Klein. El directivo añadió que "nuestra responsabilidad corporativa es posicionar a ZF para el futuro y seguir desarrollando nuestras sedes en Alemania de forma que sean competitivas de forma sostenible y estén bien posicionadas".

La empresa, que es el mayor proveedor de automóviles alemán tras Bosch, prevé centrarse a partir de

ahora en sus divisiones de vehículos comerciales, soluciones de chasis, tecnología industrial y posventa.

Esta decisión llega después de que ZF señalara en numerosas ocasiones que la reestructuración o el cierre total de emplazamientos era una opción ante la falta de competitividad y después de que en enero los empleados ya se manifestaran contra la clausura de fábricas en la sede central de Friedrichshafen (sur).

Traton Group gana un 7,6% más hasta junio y mantiene ventas

Logra un resultado operativo de 2.065 millones, un 14,7% más

elEconomista.es MADRID.

Traton Group, subsidiaria de Grupo Volkswagen y fabricante de vehículos comerciales de las marcas MAN, Scania, Navistar, entre otras, ha obtenido un beneficio después de impuestos de 1.336 millones de euros en el primer semestre del año, lo que supone un alza del 7,9% respecto al mismo período del año anterior.

El grupo automovilístico también detalla que su facturación incrementó un 2,3% en términos interanuales en esta primera mitad del año, hasta los 23.387 millones de euros. Traton indica que este resultado se ha beneficiado de "una combinación positiva de mercado y de productos, así como a una buena realización de precios unitarios en el área de negocio Traton Operation".

El resultado operativo de Traton Group en el primer semestre fue de 2.065 millones de euros, un 14,7% más. Traton explica que su unidad Traton Operations se vio impactada de forma negativa por gastos por demandas civiles en contra de sus marcas Scania y MAN, en relación con los casos de camiones de la UE en países individuales.

Traton reporta haber entregado 125.416 unidades en el primer semestre, apenas un 0,12% más en comparación con el mismo período del año anterior. Los cambios, explica, han llegado en las regiones donde opera, reportando crecimientos importantes en pedidos de camiones en Norteamérica (+36%) y Sudamérica (+40%). Mientras que en la Unión Europea (UE27+3), "el regreso a la normalidad de la demanda de mercado llevó a una caída pronunciada de pedidos" (-28%).

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

“La prensa es el indicador de la ruta del progreso”

- Víctor Hugo -

Oferta al
-50%
de descuento



Suscríbete todo un año a la edición impresa del diario elEconomista.es por solo:

260 € antes ~~516 €~~

Recibe el **diario impreso con envío a domicilio de martes a sábado** o recógelo con la **tarjeta club del suscriptor en tu quiosco de confianza***.

Incluye edición digital en PDF, acceso a hemeroteca y a todas las revistas digitales y boletines informativos.

Suscríbete ahora en

www.eleconomista.es/suscripciones/ o llámanos al teléfono **91 138 33 86**

Promoción válida hasta el 14 de agosto. Sin renovación automática. Terminado el periodo contratado, te llamaremos para saber si quieres seguir disfrutando de nuestros contenidos. * Consultar zonas geográficas con reparto.



CÓMO SOLICITAR AYUDAS PARA LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA

El CEO de AI Consortivm detalla los requisitos para acceder a las ventajas del 'Kit Consulting' y 'Kit Digital'

Pablo Yusta MADRID.

El Gobierno acaba de abrir la convocatoria C012/24, dirigida a pymes de entre 50 y 250 empleados, destinada a las empresas interesadas en la adopción de la Inteligencia Artificial Generativa en sus procesos operativos internos, por medio de los denominados Kit Consulting y Kit Digital. La convocatoria C012/24 que permitirá optar a las medianas empresas españolas a una subvención completa destinada a la adopción de Inteligencia Artificial Generativa en sus procesos internos.

Los requisitos para ser considerado mediana empresa consisten en disponer de entre 50 y 250 de media en los últimos 12 meses, con una facturación inferior a 50 millones de euros al menos en uno de los dos últimos ejercicios, o bien para empresas entre 10 y 49 empleados con una facturación superior a los 10 millones.

¿En qué consiste la subvención de IA Generativa?

Esta iniciativa persigue un doble objetivo pretendido por el Gobierno de España. En primer lugar, que las empresas medianas del tejido empresarial nacional integren IA Generativa en sus procesos operativos internos. Y, en segundo lugar, que dichas empresas, antes de integrar la IA Generativa, reciban una consultoría para que estén bien contextualizadas. Para conseguirlo, han articulado la subvención en dos programas: Kit Consulting; financia el servicio de una consultoría integral de IA. La empresa obtiene un detallado informe de consultoría; y Kit Digital; financia la integración de IA Generativa en los procesos internos. La empresa obtiene acceso durante 12 meses a una plataforma de IA.

Lo más interesante es que la subvención cubre el 100% del coste de ambos servicios, por lo que la empresa beneficiaria no tendrá que abonar importe alguno.

¿Cuál es el origen de los fondos de la subvención?

Esta iniciativa tiene su origen en los fondos Next Generaciones que nacieron a finales de 2020 con el objetivo de financiar la recuperación de la pandemia para los países de la UE. En España, estos fondos se distribuyen a través del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de 2021 que persigue diversos objetivos, siendo uno de ellos el de "Impulso a la PYME". Y es precisamente dentro de este objetivo donde se sitúa esta subvención anunciada en el BOE del 11 de mayo de 2024.



ISTOCK

El tiempo de respuesta de la adjudicación de las subvenciones puede rondar los dos meses

¿Realmente necesito una consultoría de IA Generativa?

El objetivo de la consultoría consiste en contextualizar a las empresas beneficiarias antes de proceder con la integración efectiva de la IA Generativa. Para ello, se analizan cuatro categorías de negocio clave: tecnología, procesos internos, estrategia y digitalización. El informe de consultoría permitirá conocer de manera detallada la IA aplicada al negocio e industria concretos: qué están haciendo los competidores tanto nacional como internacionalmente; cuál debería ser un plan de acción a corto, medio y largo plazo; cuáles son y qué se espera de las capacidades de la IA, etc.

La Administración responsable de esta subvención es el Ministerio para la Transformación Digital y de la Función Pública, en concreto, la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial. Y la entidad ejecutora es la Entidad Pública Empresarial Red.es.

Las ayudas se otorgarán mediante el procedimiento de concurrencia no competitiva, por riguroso orden de solicitud y hasta que se agote la disponibilidad de fondos del programa. Por lo que recomendamos a todas las empresas actuar con rapidez.

Nosotros consideramos que recibir este tipo de consultorías es muy recomendable en un momento de Revolución Tecnológica como el que nos encontramos. El área del conocimiento de lo que "no sabemos" se hace importan-

te y estar en contacto con profesionales nos ayudará a tomar mejores decisiones.

¿En qué consiste la plataforma?

La subvención cubre el coste de desplegar y acceder durante 12 meses a un software de IA en español que promete ser útil para todos los departamentos de la empresa (desde marketing hasta los programadores) consiguiendo así un despliegue horizontal. Los pasos para poder utilizar la plataforma son los siguientes:

1. Entrenar a un modelo de Inteligencia Artificial con la metadata de nuestra empresa, creando así nuestro "propio" ChatGPT empresarial. Esto permitirá que cada vez que el modelo de IA actúe dentro del software lo hará teniendo en cuenta el contexto de la empresa, consiguiendo "huir" de las respuestas genéricas poco profesionales típicas de los asistentes de Inteligencia Artificial.
2. Seleccionar las herramientas de

IA que sean útiles para nuestra empresa. Dentro del software, cada herramienta representa una tarea empresarial que el modelo de IA puede realizar en segundos. El catálogo de la plataforma contiene más de 200 herramientas que van desde escribir un post para nuestra página web hasta analizar un BOE. Será fundamental ser capaces de seleccionar las herramientas adecuadas para nuestros casos de uso concretos.

3. Por último, debemos de asignar las herramientas seleccionadas a los departamentos o usuarios de nuestra organización. De esta manera, cada uno de los empleados tendrá "al alcance de su mano" aquellas herramientas que utilizará en su día a día.

Los primeros análisis realizados indican que los usuarios ahorran entre dos y cinco horas a la semana al utilizar la plataforma de Inteligencia Artificial. Sin embargo, en nuestra opinión, lo más interesante es la capacidad de la plataforma de adaptarse continuamente a los cambios en la IA (nuevos modelos, mejora de capacidades, uso de vídeo e imágenes...), esto provocará que los resultados sean cada vez superiores a medida que avanza el tiempo.

¿Y cuál es la parte negativa?

Podríamos pensar que es la gestión burocrática de la subvención, pero en este caso es especialmente ligera ya que con firmar dos PDFs con certificado digital es suficiente. En nuestra opinión, la parte negativa se divide en tres puntos. Pocos fondos disponibles: se calcula que tan solo un 10% de todas las empresas medianas de España podrán disfrutar de la subvención; un *scope* reducido ya que sólo las empresas medianas son elegibles para disfrutar de la subvención de IA, lo cual es menos de un 2% de las pymes españolas; y un tiempo de respuesta de hasta 6 meses, aunque lo normal es 1 ó 2 meses.

En resumen, el Gobierno de España está haciendo un esfuerzo por integrar IA Generativa en los procesos internos. En este caso, las empresas medianas podrán beneficiarse de una interesante subvención que cubre el 100% del coste de recibir una consultoría integral de IA y de utilizar durante 12 meses por todos los empleados de nuestra empresa una plataforma de IA de primer nivel.

Si quieres transformar tu productividad y potenciar tu carrera a través de la IA, la escuela The Valley junto a elEconomista.es, ofrece un curso semipresencial diseñado para perfiles que buscan incorporar las últimas herramientas y técnicas de IA en su trabajo diario.

Bolsa & Inversión

China borra la subida anual y cotiza con un descuento del 45% frente a Wall Street

El CSI 300 es el índice más barato entre las principales referencias bursátiles del mundo

Las 50 mayores cotizadas del mercado chino incrementarán el beneficio un 13% en dos años

Pilar Ceballos MADRID.

El mercado chino se ha convertido para muchos prescriptores de fondo de inversión en un producto no invertible por las dudas que genera el crecimiento de su consumo interno y la posibilidad de que la llegada de Trump a la Casa Blanca reabra una guerra comercial más intensa que la que ya vimos en el pasado. Pero la realidad es que la bolsa china es de las pocas en que se compra barata, de hecho, en la actualidad, el CSI 300 es el índice por el que se pagan menores múltiplos entre los grandes parqués mundiales.

Los bancos de inversión estiman que cotiza a un PER (veces que el beneficio se recoge el precio de la acción) de 12,02 veces en 2024. Esta ratio disminuye hasta las 10,6 veces con los beneficios previstos para 2025, y supone cifras inferiores a las que se pagaban hace unos años. En 2014, por ejemplo, el PER era de 15 veces y hace dos décadas cotizaba con un multiplicador de beneficios de 17,95 veces.

En los niveles actuales, los inversores están pagando un 46% menos por comprar bolsa china frente a la estadounidense. El S&P 500 está cotizando con un PER de 22,3 veces este año y el de 2025 se sitúa en 19,6 veces. En Europa, el Stoxx 600 se mueve a unos múltiplos de 14,2 veces este año, y de 13,1 con los beneficios previstos para el próximo.

“La falta de visibilidad disuade a los inversores de exponerse al mercado chino, y muchos lo infraponen actualmente. Sin embargo, el mercado chino sigue siendo atractivo debido a las atractivas valoraciones, las posibles medidas gubernamentales que favorezcan el consumo, los planes de apoyo al mercado bursátil (recompra de acciones, pago de dividendos) y las oportunidades con empresas de alta calidad, ya sean líderes nacionales o en expansión internacional”, defiende Leslie Griffe de Malval, gestora de fondos de renta variable mundial de Crédit Mutuel Asset Management.

El CSI 300 es uno de los índices que también ha sufrido en las últimas jornadas, que han provocado que borre la subida anual y vuelva a tener un saldo negativo en el año en bolsa; hace unos días subía un 3%. Cede ligeramente, en torno a un 0,6%, frente otras referencias como el S&P 500, que aún su-

12
VECES

Es el PER al que cotiza el CSI 300 con los beneficios previstos para 2024. Por las ganancias esperadas en 2025 esta ratio baja a las 10,6 veces

22,26
VECES

Es el múltiplo que pagan ahora los inversores por el S&P 500. Esta ratio disminuye a 19,58 veces si se tienen en cuenta las previsiones para el próximo año

man un 13%, o el Stoxx 600, con casi un 7% de ganancias tras las últimas correcciones. Por su parte, el índice más utilizado que reúne a los mercados emergentes, el MSCI Emerging Markets, suma un 5%, aunque este ascenso era el doble en los primeros días de julio.

Crecimiento esperado

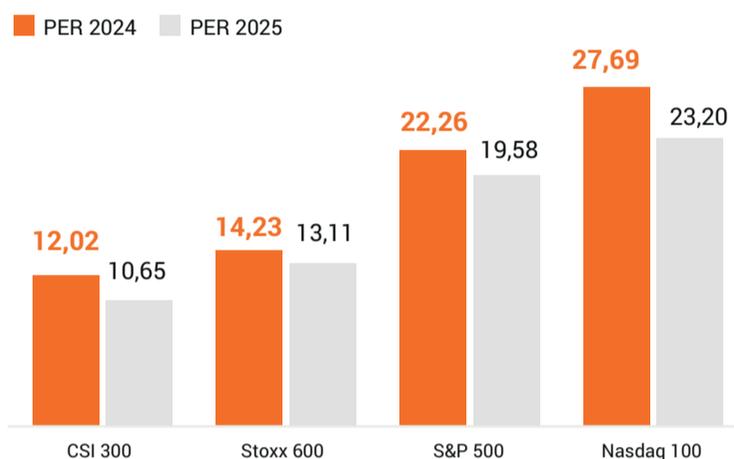
Las expectativas de los analistas respecto a los beneficios de las grandes compañías chinas son positivas. Tomando como referencia las 50 empresas con más capitalización del CSI 300, los bancos de inversión esperan un crecimiento conjunto del 6% en 2025 y un 13% entre 2024 y 2026. La media es más elevada, del 13% en el primer caso y del 23% en el segundo, ya que hay empresas más medianas que distorsionan los datos.

La lista de las empresas con las mejoras de crecimiento más importantes son las más pequeñas dentro de ese grupo de gigantes chinos. Semiconductor Manufacturing International (SMIC), la mayor fabricante de chips en China con una capitalización de 24.900 millones de euros, liderara el crecimiento durante los dos próximos años.

La firma elevará sus beneficios un 75% el próximo año, según las estimaciones, y el aumento entre 2024 y 2026 alcanzará el 136%. Esto permite que su PER se reduzca considerablemente, y que se pague un ratio de 75 veces por las ganancias del próximo ejercicio. A finales de mayo, la empresa se convirtió en la tercera mayor compa-

Por el Nasdaq 100 se paga más del doble

Comparativa del PER* de los principales índices mundiales



Cambio del beneficio de las principales empresas del CSI 300

Compañía	Capitalización, mill. €	Var. ben. (24-26,%)
I. and Com B. of China	256.152	6,06
Kweichow Moutai	233.682	31,05
PetroChina	233.581	8,54
Agricultural B. of China	202.639	8,76
China Mobile	198.014	10,95
China Construction B.	167.727	7,66
Bank of China.	163.663	6,51
CNOOC.	129.826	9,91
China Merchants B.	106.745	13,50
China Shenhua Ene.	102.099	-0,79
Contemporary Amp.	98.822	45,33
China Pet. & Chemical	94.627	12,43
China Yangtze P.	93.909	11,56
China Life Ins.	92.275	21,77
Ping An Ins.	89.236	19,66
BYD Com.	69.910	50,98
China Telecom Corp.	69.598	17,21
Foxconn Industrial Int.	67.557	40,68
Wuliangye Yibin	62.419	25,91
Zijin Mining Group	61.296	36,15
Bank of Com.	61.212	7,29

*PER: Veces que está recogido el beneficio en el precio de la acción

Fuente: FactSet y Bloomberg.

elEconomista.es

ña del sector con una cuota de mercado del 6% a nivel mundial, tal y como publicó la consultora Counterpoint.

Detrás de otros crecimientos destacados en el bienio están nombres como Muyuan Foods (empresa alimentaria), BYD (firma de coches eléctricos) o Luxshare Precision Industry (fabricante de componentes electrónicos).

Las diez mayores cotizadas chinas soportarán menor variación de crecimiento, aunque la cifra alcanza de media el 10% en el próximo bienio. La mayor firma por capitalización de la referencia china, Industrial and Commercial Bank of China, el principal banco del país, tiene uno de los PER más bajos de la lista de 50 grandes (5,96 veces). Los analistas estiman un incremento de beneficios para 2025 del 2,15% y en dos años crecerá un 6%. Algo similar ocurre en las grandes compañías de este mismo sector, concretamente en

El índice chino llegó a subir más de un 3% anual en julio, pero la corrección lo deja en negativo

uno de los tres grandes bancos del país asiático, China Construction Bank, con una ratio de 6,3 veces para 2024.

De las 50 mayores empresas del CSI 300, únicamente dos reducirán sus beneficios en 2026, respecto a los previstos para este año. Una de ellas es la petrolera China Shenhua Energy, aunque sus ganancias apenas bajarán menos de un 1%. La empresa, una de las diez mayores del índice chino por capitalización, mantendrá sus ganancias en el entorno de los 7.600 millones de euros.

La otra compañía que verá reducidos sus resultados netos, en este caso con mucha más fuerza, será China COSCO Shipping, con un descenso del 51,8%. La empresa, que es la mayor naviera de China y se dedica al transporte marítimo de productos a granel, ha sufrido una presión al alza en los costos de transporte marítimo. La caída del beneficio estimada para los próximos ejercicios provoca que su PER suba desde 5,88 hasta 10,68 veces.

Renta variable

El aumento del PIB ampara la gran rotación

Menos mal que la economía de Estados Unidos sigue creciendo. ¿Qué haríamos sin el gasto de los consumidores de la principal economía del mundo? Cuando todos los focos están puestos en las cuentas de resultados, el jueves conocíamos que el PIB ha aumentado un 2,8% anualizado durante el segundo trimestre

del año, es decir, el doble que el trimestre anterior. Unas cifras que han servido para que se mantenga la gran rotación, en la que las pequeñas compañías y el índice Dow Jones están saliendo como los claros ganadores. Además, hay un sector que está reaccionando muy bien a sus publicaciones trimestrales: Staples.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Amundi Fds US Pioneer A EUR C	29,11	12,12
Amundi IS S&P 500 ESG Index AE Acc	22,06	10,64
Vontobel mtX Sust EmMkts Ldrs H EUR	1,77	16,12
DPAM B Equities Eur Sust B € Cap	10,69	12,12

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. **elEconomista.es**

Bolsas

ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	0,67	16,27	10,84	4,63
Cac40	-0,22	2,77	13,42	3,37
Dax Xetra	1,37	14,19	13,34	3,18
Dow Jones	0,57	14,07	19,78	1,88
CSI 300	-3,67	-14,61	12,02	3,06
Bovespa	-0,68	3,42	7,91	6,41
Nikkei 225	-5,98	14,98	21,41	1,82

Renta fija

Los bonos reflejan optimismo sobre los tipos

La rentabilidad de la deuda pública de los principales gobiernos desarrollados continúa cediendo terreno implicando un impacto positivo en el precio de estos bonos. Esta conducta está reflejando la visión optimista del mercado de cara a los recortes de tipos en EEUU y en Europa. En el primero, las estimaciones

de *Bloomberg* indican un recorte de 25 puntos básicos en septiembre y otro en diciembre con una probabilidad de 95,5% y 93,4%. En Europa, las previsiones también apuntan a dos recortes adicionales en los mismos meses. Los datos macroeconómicos serán decisivos para los responsables de los bancos centrales.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Mutuafondo A FI	6,20	2,67
Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR	5,85	2,84
MS INVF Euro Strategic Bond A	5,61	5,58
T. Rowe Price Glb Aggt Bd Q EUR	1,98	4,56

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. **elEconomista.es**

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	2,93	3,23	3,90
Alemania	3,31	2,62	2,41	2,63
Reino Unido	5,12	3,92	4,10	4,66
EEUU	5,14	4,39	4,21	4,47
Japón	0,05	0,40	1,07	2,16
Brasil	-	11,90	12,21	-

Materias primas

El cobre podría llegar a los 9.000 dólares

El cobre está registrando fuertes cesiones en su precio desde que tocase los 11.000 dólares por tonelada en mayo si observamos los futuros que cotizan en el Mercado de Metales de Londres (LME). Ahora, se acerca hacia los 9.000 dólares tras registrar una caída casi vertical desde principios de julio. Las previsiones

no son positivas en el corto plazo dados los datos algo débiles a nivel mundial del sector manufacturero, lo cual afecta negativamente a las estimaciones de la demanda. También, hay que sumar un aumento en los inventarios en Asia, donde LME ha registrado unos niveles no vistos desde el inicio de la pandemia (2019).

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Carmignac Pf Climate Transitn A EUR Acc	0,26	11,36
Guinness Sustainable Energy C EUR Acc	-12,36	25,07
CT (Lux) Enhanced Cmdts AEH	-4,54	9,79
Ofi Invest Precious Metals R	4,35	13,74

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. **elEconomista.es**

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	80,76	-2,26	-2,60
Petróleo WTI	76,65	-4,34	-2,70
Oro	2.381,60	-0,73	20,89
Cobre	410,40	-2,73	5,49
Níquel	15.572,56	-4,14	-30,11
Aluminio	2.229,12	-5,07	0,82
Cacao	398,75	2,11	-26,19
Trigo	1.096,50	-0,07	-29,09

Gestión alternativa

Los fondos de cobertura globales, en récord

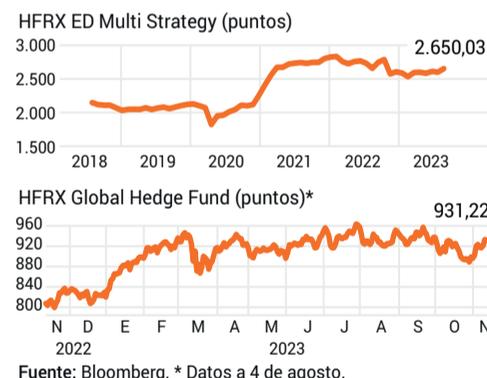
Los fondos de cobertura globales alcanzaron un récord de 4,31 billones de dólares en el segundo trimestre de 2024, según datos de HFR. Este aumento se debió a las ganancias y a nuevas inversiones en este tipo de estrategias. En la primera mitad del año, el índice HFRI Fund Weighted Composite subió un 5%, impulsado

por estrategias relacionadas con acciones, criptomonedas y macroeconomía. Asimismo, los inversores están enfocados en beneficiarse de los cambios en los tipos de interés y situaciones geopolíticas inestables. Los vehículos enfocados en eventos específicos vieron salidas de dinero en el segundo trimestre del año.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Renta 4 Pegasus R FI	6,33	3,48
CT (Lux) Credit Opps 1E	5,51	1,75
Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap	4,25	1,66
Dunas Valor Prudente I FI	5,65	0,75

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. **elEconomista.es**



Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES	PREVISIONES					VALORES	PREVISIONES					VALORES	PREVISIONES				
	ÚLTIMO CRUCE	MAR/24	JUN/24	2025	2026		ÚLTIMO CRUCE	MAR/24	JUN/24	2025	2026		ÚLTIMO CRUCE	MAR/24	JUN/24	2025	2026
Euro-Dólar	1,09	1,09	1,06	1,12	1,13	Euro-Franco Suizo	0,96	0,97	0,99	1,00	1,01	Dólar-Yuan	7,25	7,18	7,30	7,09	6,83
Euro-Libra	0,84	0,85	0,85	0,86	0,86	Libra-Dólar	1,27	1,30	1,25	1,30	1,28	Dólar-Real Brasileño	5,66	4,90	5,14	5,20	5,29
Euro-Yen	166,93	161,00	166,00	161,00	158,50	Dólar-Yen	153,76	148,00	157,00	145,00	141,00	Dólar-Franco Suizo	0,88	0,88	0,92	0,90	0,91

Bolsa & Inversión Parrillas

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT./DIV 2024 (%)	PER 2024*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Acciona	117,00	1,74	-18,92	-12,23	8.812	4,26	17,72	151,75	C
Acciona Energía	18,90	2,72	-36,66	-32,69	12.172	2,16	18,21	25,63	M
Acerinox	9,71	0,26	0,21	-8,87	4.682	6,46	8,50	13,71	C
ACS	38,96	0,46	23,49	-2,99	12.448	5,35	15,25	40,04	M
Aena	185,40	0,38	28,39	12,98	21.123	5,21	14,90	209,59	C
Amadeus	60,24	-0,56	-10,57	-7,15	34.521	2,26	21,01	72,51	M
ArcelorMittal	20,74	-0,14	-19,19	-19,19	2.049	2,30	6,01	30,29	C
Banco Sabadell	1,99	-0,23	74,38	79,16	24.684	6,52	7,39	2,14	C
Banco Santander	4,53	-0,53	24,14	19,86	79.642	4,28	6,15	5,56	C
Bankinter	8,07	0,12	36,39	39,16	17.058	6,46	7,85	8,71	M
BBVA	10,04	0,10	41,10	21,99	72.690	6,94	6,65	11,52	M
CaixaBank	5,42	-0,59	42,41	45,36	33.939	8,09	7,64	6,01	C
Cellnex	32,21	2,61	-11,84	-9,63	20.034	0,18	-	44,13	C
Enagás	13,62	-0,37	-16,21	-10,78	10.603	8,20	13,38	16,26	M
Endesa	18,03	-0,08	-7,64	-2,36	17.083	6,18	11,29	21,24	M
Ferrovial	38,06	-0,31	26,11	15,26	48.095	2,02	51,71	41,36	M
Fluidra	20,34	2,83	11,82	7,90	12.068	2,85	19,45	23,00	M
Grifols	9,21	1,48	-32,13	-40,38	8.037	0,00	13,90	16,39	C
Iberdrola	12,21	0,54	6,87	2,91	72.309	4,75	14,94	13,14	M
Inditex	44,96	0,36	33,37	14,02	47.361	3,63	23,42	47,43	M
Indra	19,20	-0,16	53,60	37,14	5.395	1,56	12,47	23,29	C
Inm. Colonial	5,20	0,87	-10,66	-20,69	8.784	5,31	16,23	6,69	M
IAG	1,98	0,89	11,29	10,98	9.203	2,78	4,24	2,67	C
Logista	27,22	1,26	8,27	11,19	3.854	7,53	11,09	31,70	C
Mapfre	2,26	3,57	23,77	16,32	11.313	7,04	8,10	2,46	M
Merlin Prop.	10,50	0,67	25,98	6,57	31.222	4,11	18,17	12,35	C
Naturgy	22,74	-0,26	-17,67	-15,78	42.882	6,10	12,14	24,32	V
Puig	25,67	1,46	-	-	6.573	-	25,24	30,24	C
Redeia	16,29	-0,49	6,16	9,26	11.547	5,21	17,55	18,70	M
Repsol	13,02	-1,03	-5,62	-3,20	52.716	7,06	4,21	17,45	C
Rovi	88,55	0,57	92,75	47,09	4.011	1,34	26,66	97,59	M
Sacyr	3,25	1,06	4,16	4,09	6.610	3,81	14,09	4,17	C
Solaria	11,12	0,36	-24,74	-40,25	5.164	0,00	14,83	14,96	M
Telefónica	4,17	-0,17	9,23	17,88	35.490	7,06	12,94	4,22	M
Unicaja	1,33	-0,52	30,18	49,78	3.266	8,33	6,32	1,45	M

Ibex 35



Otros índices

* Datos a media sesión

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2024 %
Madrid	1.101,48	0,14	10,48
París Cac 40	7.517,68	1,22	-0,34
Fráncfort Dax 40	18.417,55	0,65	9,94
EuroStoxx 50	4.862,50	1,06	7,54
Stoxx 50	4.448,03	0,83	8,66
Londres Ftse 100	8.285,71	1,21	7,14
Nueva York Dow Jones**	40.662,38	1,82	7,89
Nasdaq 100**	19.077,48	1,31	13,38
Standard and Poor's 500*	5.472,79	1,36	14,74

Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Banco Santander	79.642.440	144.302.300
BBVA	72.690.470	132.680.600
Iberdrola	72.309.430	138.873.400
Repsol	52.715.900	70.146.430
Ferrovial	48.095.390	43.996.220
Inditex	47.361.360	97.201.300

Los mejores

	VAR. %
Nyasa	4,55
Grupo Catalana Occ.	4,06
Mapfre	3,57
Fluidra	2,83
Nueva Exp.	2,73
Cellnex	2,61

Los peores

	VAR. %
Técnicas Reunidas	-2,92
Ence	-2,75
Tubacex	-2,13
Prosegur Cash	-2,02
Alantra Partners	-1,64
Cie Automotive	-1,30

Los mejores de 2024

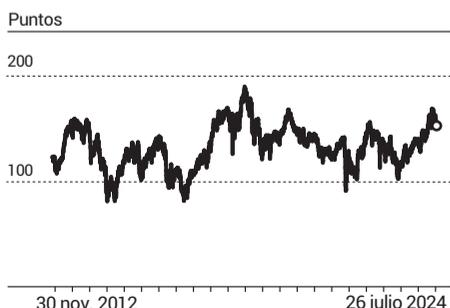
	CAMBIO 2024 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€	VOLUMEN SESIÓN*	PER 2024*	PER 2023*	PAY OUT*	DEUDA/EBITDA*
1 Grupo Ezentis	103,58	0,25	0,09	84	118	-	-	0,00	-
2 Pescanova	80,98	0,57	0,20	11	3	-	-	-	-
3 Banco Sabadell	79,16	2,05	1,01	10.848	24.684	7,39	7,47	19,70	-
4 Unicaja	49,78	1,38	0,83	3.539	3.266	6,32	7,24	40,09	-
5 Vocento	48,00	1,05	0,51	101	3	13,57	11,63	85,12	-

Eco10

Calculado por **STOXX CUSTOMIZED***

159,92 ↑ 1,46 ↑ 0,92% ↑ 8,02%
CIERRE VAR. PTS. VAR. VAR. 2024

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

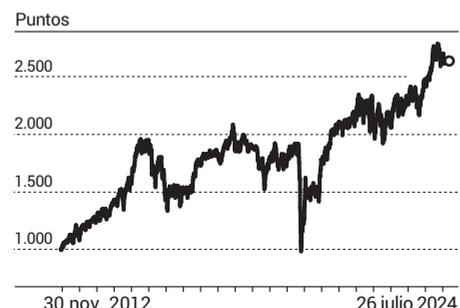


Eco30

Calculado por **FACTSET STOXX CUSTOMIZED***

2.635,09 ↑ 26,01 ↑ 1,00% ↑ 7,11%
CIERRE VAR. PTS. VAR. VAR. 2024

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



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

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT./DIV 2024 (%)	PER 2024*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Adolfo Domínguez	5,10	0,00	-19,05	2,00	6	-	14,57	-	C
Aedas Homes	23,15	0,43	32,97	27,06	2.126	10,53	10,25	24,82	C
Airbus	130,50	1,27	-0,97	-6,45	157	1,67	23,53	163,11	C
Airtificial	0,12	-0,49	6,78	-4,81	57	-	-	-	-
Alantra Partners	8,42	-1,64	-16,22	-0,24	324	-	-	-	-
Almirall	9,55	-0,21	11,83	13,29	825	1,64	35,48	11,57	C
Amper	0,10	-0,20	-3,88	16,99	31	-	-	0,15	C
Amrest	5,70	1,24	-5,79	-7,62	19	-	17,01	6,70	C
Appius+	12,78	0,00	30,94	27,80	181	1,03	13,11	11,93	V
Árma	8,38	-0,24	-1,41	31,97	313	-	-	9,78	C
Atresmedia	4,65	1,75	28,03	29,38	1.730	9,63	8,27	5,35	M
Audax Renovables	1,83	0,99	45,24	40,77	298	0,00	15,51	2,17	C
Azkoyen	6,48	1,25	5,54	1,89	36	5,56	9,26	-	-
Berkeley	0,21	0,00	-25,27	20,14	73	-	-	-	-
Bodegas Riojanas	3,92	0,51	-4,39	-15,15	5	-	-	-	-
CIE Automotive	26,60	-1,30	-7,64	3,42	3.672	3,49	9,28	33,80	C
Clínica Baviera	29,60	-0,67	55,38	28,70	95	2,84	328,89	30,15	C
Coca-Cola European P.	68,00	0,00	15,45	12,58	18	2,92	17,17	-	-
CAF	35,85	0,28	10,48	9,97	472	3,46	10,46	45,53	C
Corp. Financ. Alba	49,60	0,20	3,13	5,28	299	1,97	13,66	83,50	C
Deoleo	0,22	-0,89	-9,49	-1,75	8	-	-	-	-
Desa	13,20	0,00	-7,69	10,00	-	6,36	8,98	-	-
Dia	0,01	0,77	-10,27	11,02	29	-	-	0,02	C
DF	0,55	-0,90	-17,42	-15,64	10	-	-	-	-
Ebro Foods	15,30	-0,26	-8,27	-1,42	712	4,59	12,41	20,29	C
Ecoener	3,71	0,00	-22,06	-12,50	0	-	17,10	5,40	C
eDreams Odigeo	6,71	-0,59	6,51	-12,52	553	-	13,08	9,81	C
Elecnor	20,55	1,48	46,79	5,12	1.183	25,26	2,71	27,67	C
Ence	3,12	-2,75	9,41	10,03	1.233	4,81	10,56	4,30	C
Ercros	3,87	-0,39	20,37	46,59	155	1,16	22,11	4,63	C
Faes Farma	3,53	-0,56	9,63	11,71	230	3,68	12,17	3,74	V
FCC	13,20	0,15	9,27	-9,34	1.099	4,17	11,74	15,62	C
GAM	1,34	-1,11	-	-	20	-	11,81	-	-
Gestamp	2,67	0,00	-40,14	-24,03	729	5,74	5,11	4,00	C
Global Dominion	2,99	-0,66	-21,00	-11,01	457	3,04	11,20	6,50	C
Grenergy	34,95	-0,14	24,20	2,07	873	0,00	19,61	41,13	C
Grupo Catalana Occ.	39,75	4,06	34,06	28,64	2.008	3,14	8,10	49,38	C
Grupo Ezentis	0,18	1,68	103,58	103,58	118	-	-	-	-
Iberpapel	18,75	0,27	31,63	8,96	11	29,95	10,33	27,00	C
Inm. Sur	8,30	0,00	19,03	20,73	41	3,89	9,96	11,33	C
Innov. Solutions	0,57	0,00	0,18	0,18	-	-	-	-	-
Lab. Reig Jofre	2,81	0,00	-0,35	24,89	17	0,89	17,03	-	-
Lar España	8,20	0,00	36,92	34,25	1.819	8,24	11,92	8,59	C
Línea Directa	1,15	0,70	28,62	34,67	226	3,14	24,91	1,04	V
Lingotes	7,94	1,28	-0,25	29,74	18	3,27	30,54	-	-
Meliá Hotels	6,95	-0,07	9,45	16,61	2.545	1,35	12,00	8,73	C
Metrovacesa	8,17	0,00	20,74	4,91	58	9,87	52,37	8,94	M
Minor Hotels	4,13	0,49	-5,17	-1,43	49	3,29	11,73	4,28	V
Miquel y Costas	12,80	0,39	12,87	8,66	26	-	-	-	-
Montebalito	1,37	0,00	-3,52	-6,16	1.163	-	-	-	-
Naturhouse	1,76	0,29	4,46	8,33	13	7,98	10,32	-	-
Neinor Homes	13,60	0,15	54,65	35,15	883	18,99	14,93	13,92	M
Nicolás Correa	6,60	0,00	10,92	1,54	-	2,73	7,53	11,85	C
Nueva Exp. Textil	0,30	2,73	-47,01	-20,79	10	-	-	-	-
Nyasa	0,00	4,55	-28,13	-4,17	1	-	-	-	-
OHLA	0,32	0,25	-27,82	-28,78	241	0,00	-	0,75	M
Oryzon	1,88	-1,26	-9,81	-0,64	125	-	-	6,46	C
Pescanova	0,37	0,27	4,51	80,98	3	-	-	-	-

Economía

Puigdemont sentenciará la legislatura con la enmienda a la totalidad del Presupuesto

Junts rompe definitivamente con Pedro Sánchez y tumbará la tramitación de los presupuestos

Hacienda cumplirá con el calendario previsto y presentará la misma senda fiscal en unos días

A. M / C. R. BARCELONA.

Puigdemont está decidido a dificultar aún más la labor de Gobierno a Pedro Sánchez. Frustradas sus aspiraciones de convertirse en presidente de la Generalitat y liberado de sus compromisos con el PSOE tras la aprobación de la ley de amnistía, el líder de *Junts* ha ordenado a los suyos pasarse a la oposición. Esa es la indicación que ha dado a su grupo parlamentario en el Congreso de los Diputados. De ahora en adelante, los *posconvergentes* se desmarcan del bloque de gobierno, que incluye otras formaciones independentistas como ERC y Bildu, y exigirán onerosas contraprestaciones a cambio de sus votos.

La primera escenificación de este cambio de actitud se vio esta misma semana, cuando los diputados encabezados por Míriam Nogueras votaron en contra del techo de gasto. Esta negativa torpedea la tra-

Los posconvergentes se opondrán a la agenda económica inspirada por Yolanda Díaz

mitación de los presupuestos generales del Estado. El próximo paso en la estrategia de Puigdemont es justamente presentar una enmienda a la totalidad de las cuentas públicas si Sánchez no se pliega a sus exigencias.

De esta forma, *Junts* deja colgando de un hilo la legislatura. No es que al PSOE pueda cogerla desprevenido esta situación. El pasado enero, los herederos de *Convergència* estuvieron a punto de hacer saltar por los aires los decretos ómnibus y el de anticrisis. En aquella ocasión el Ejecutivo tuvo que ceder en el último momento para granjearse el apoyo de los de Puigdemont. El precio a pagar fueron una batería de concesiones vinculadas con la ley de amnistía, la transferencia de las competencias de inmigración y una reforma de la ley de sociedades de capital para revertir un real decreto del PP de 2017.

Pese a que en estos meses la relación del Gobierno con *Junts* se había normalizado mientras se redactaba el texto final de la amnistía, el escenario post-electoral en Cataluña ha vuelto a alterar una en-



El candidato de Junts per Catalunya a la presidencia de la Generalitat, Carles Puigdemont. EP

tente ya de por sí precaria. De fondo también late la oposición de los *posconvergentes* a las medidas económicas que Sumar ha conseguido incluir en la hoja de ruta del Gobierno de coalición.

Una prórroga imposible

La intención de Hacienda es volver a llevar al Congreso la misma senda fiscal que Junts -junto a PP y Vox- tumbó la pasada semana, y presentar el proyecto de presupuestos en octubre, tal y como tenía previsto

inicialmente. “Yo creo que esta propuesta que tenemos sobre la mesa es una propuesta muy sensata y muy positiva para las comunidades autónomas y los ayuntamientos”, dijo el viernes el ministro de Economía Carlos Cuerpo. Si Puigdemont cumple su amenaza, volverá a votar en contra de esa hoja de ruta, y de la tramitación de las cuentas, prevista para el próximo mes de diciembre.

La trampa de líder independentista a Sánchez podría no dar op-

ción al Ejecutivo, obligando a Moncloa a prorrogar -por segunda vez en menos de un año- los presupuestos de 2023, poniendo punto y final a la legislatura y precipitando unas nuevas elecciones generales en 2025. El naufragio de las cuentas dejaría varios cabos sin atar. El Gobierno tenía previsto utilizar el proyecto de ley para solventar el sistema de quitas de las autonomías con el Fondo de Liquidez Autónoma (FLA), que la vicepresidenta primera, María Jesús Montero, lleva más de me-

dio año trabajando. También dejaría en dique seco el fondo de nivelación con el que compensar la infr FINANCIACIÓN que sufren Andalucía, Castilla-La Mancha, la Región de Murcia y la Comunidad Valenciana; y el resto de compromisos que el socialista adquirió con los grupos parlamentarios que apoyaron su investidura el pasado mes de noviembre. Junto a ello, el resto del calendario legislativo planteado por Moncloa, y la red de obligaciones que España debe tramitar junto a la Comisión Europea.

Los de Sánchez debe presentar ante Bruselas, después del verano, su plan fiscal para reconducir las cuentas y garantizar el cumplimiento de las reglas europeas. Sin embargo, la incertidumbre política restaría credibilidad a esa hoja de ruta. Moncloa ha diseñado una ambiciosa senda de déficit público, que lo llevaría al 1,8% en 2027 a costa de un ajuste fiscal que el Estado asu-

La incertidumbre política resta credibilidad al plan fiscal que España enviará a Bruselas

miría en solitario a través de los presupuestos. Todo esto, quedaría en entredicho. Además, España está pendiente del quinto desembolso de los fondos europeos. Para lograr el pago completo, los de Ursula von der Leyen exigen -entre otras- una reforma fiscal, que sigue sin detallarse por parte del ministerio de Hacienda.

El desierto legislativo paralizará -además- la tramitación de otras leyes y medidas fundamentales. Yolanda Díaz vería derivar su reducción de la jornada laboral o su intención de encarecer la indemnización por despido. Isabel Rodríguez no conseguiría impulsar ninguna de las iniciativas gestadas con el objetivo de poner coto a la proliferación de apartamentos turísticos, o elevar la oferta de vivienda a través de la ley del Suelo que los socialistas registraron junto al PNV. Y María Jesús Montero también perdería la posibilidad de tramitar una reforma del sistema de financiación autonómica, impulsar el tipo mínimo para las multinacionales o reformular el gravamen para la banca y energéticas.

Economía

Madrid recauda el 44% de los ingresos y hace imposible un consorcio fiscal común

Ceder el 100% de los tributos a la región pondría en riesgo cerca de 120.500 millones

Carlos Reus MADRID.

El enorme peso de Madrid sobre el total de los ingresos tributarios -del 44,3%- hace inviable el traslado del consorcio fiscal -que se negocia para Cataluña- al resto de comunidades autónomas. La idea fue planteada hace semanas por el candidato del PSC a la presidencia de la Generalitat, Salvador Illa, en un intento de minimizar la presión política que su propuesta despertó sobre el Gobierno. Más de 120.500 millones de euros, de los 272.000 millones totales, procedieron en 2023 de la delegación que la Agencia Tributaria mantiene en torno a la capital de España. Ceder su gestión al ejecutivo liderado por Isabel Díaz Ayuso, provocaría un enorme bocado en la recaudación, vital para cumplir con la senda fiscal que Moncloa tiene previsto enviarle a la Comisión Europea en octubre, dentro del programa de cumplimiento de las reglas europeas. Fedea ya advirtió del riesgo hace meses. "Si los tres que pueden aportar están fuera, no habrá nada que repartir y, además, quedaría un Estado muy raro, sin acceso a bases tributarias propias, que viviría de la caridad de los territorios, algunos de los cuales no le tienen especial cariño", dijo su director, Ángel de la Fuente.

ERC va más allá, y exige a Pedro Sánchez un modelo de financiación similar al vasco o el navarro, para investir presidente a Illa. Su intención implica el traspaso del 100% de los impuestos, para luego establecer una cuota de solidaridad como ocurre ya con los regímenes forales. Pere Aragonés busca así compensar los más de 20.000 millones de euros, en los que cifra el déficit fiscal que arrastra la región. "Puesto que esta comunidad está entre los territorios con mayor renta per cápita, lo esperable es que presente un déficit fiscal y así sucede, aun-

que su cuantía es significativamente menor que la que calcula la Generalitat por un procedimiento sesgado", afirma de la Fuente, en el último documento publicado por la entidad.

El futuro del sistema tributario español dependerá -en parte- del resultado de las negociaciones que continúan celebrándose en Barcelona, con mayor intensidad desde la visita -el pasado miércoles- del jefe del Ejecutivo, Pedro Sánchez, al *president* en funciones. Los republicanos rechazan el consorcio compartido por la Generalitat y el Estado, e insisten en tener soberanía fiscal. Un punto, que no ha dejado de descartar la vicepresidenta primera, María Jesús Montero, siempre que se le ha preguntado.

Los expertos advierten de que el Estado acabaría viviendo de la caridad de las CCAA

A pesar de que Moncloa parece haber cerrado la puerta a una especie de *cupo catalán*, ERC no parece dispuesto a ceder. La formación forzará una repetición electoral en Cataluña, sino el Estado no le concede esa autonomía tributaria. Así lo dijo hace una semana la secretaria general de ERC, Marta Rovira. "Es una propuesta totalmente insoportable a nivel territorial y personal", insisten desde Fedea.

Lo cierto, y pese a las pretensiones del independentismo catalán, el sistema de financiación actual no es tan lesivo, ni para Cataluña, ni tampoco para Madrid. A pesar de que los flujos redistributivos penalizan a las tres autonomías con mayor riqueza -incluida Baleares- to-

Ingresos tributarios por delegación autonómica

Datos netos de 2023

CCAA	Millones de euros	En % sobre el total
Madrid	120.575	44,3
Cataluña	53.543	19,7
Valencia	19.570	7,1
Andalucía	18.919	6,9
Galicia	10.253	3,77
Baleares	6.733	2,4
Castilla y León	5.884	2,1
Aragón	5.559	2,0
Castilla-La Mancha	4.268	1,56
Canarias	3.786	1,4
Cantabria	3.750	1,37
Murcia	3.690	1,35
Asturias	3.116	1,1
Extremadura	1.950	0,7
País Vasco	1.588	0,58
La Rioja	1.142	0,42
Navarra	-957	-0,35
Total	271.935	100
Delegaciones	263.498	96,89
Servicios Centrales	8.436	3,1

Fuente: Agencia Tributaria.

elEconomista.es

das ellas cuentan con un saldo positivo en cuanto a financiación por habitante. Cataluña aporta a la hucha común cada año unos 2.100 millones más de los que recibe. La brecha es mayor para Madrid. La región envía más de 26.000 millones procedentes de sus ingresos tributarios; de ellos, el Estado retorna poco más de 19.700 millones. Es decir, el déficit asciende por encima de los 6.000 millones de euros. Sin embargo, ambas se sitúan por encima de la media en financiación

ajustada por habitante. Tanto Madrid, como Cataluña, reciben anualmente más de 3.000 euros por ciudadano. Baleares, 3.400.

De hecho, el desequilibrio procede desde otras cuatro comunidades, consideradas las infrafinanciadas. La Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha, Andalucía y la región de Murcia, llevan años reclamando un fondo de nivelación que compense el menor reparto de fondos que sufren. Todas ellas reciben menos de los 2.963 euros por habitante que marca la media na-

cional. Las peores paradas, Murcia y Valencia. Esta última, no ha dejado de reivindicar que se corrija el reparto.

Compromís -a través de Sumar- registró a finales de 2023 una proposición no de ley en la que solicita al Gobierno que "en los Presupuestos Generales del Estado se garanticen transferencias para el País Valenciano y el resto de las comunidades autónomas infrafinanciadas destinadas a la prestación de servicios públicos al mismo nivel que el resto del Estado". La iniciativa -que todavía no ha sido activada- parte de una PNL que el Partido Popular valenciano impulsó en las Corts, y que salió adelante con el apoyo de Compromís, El PSPV-PSOE y Vox votaron en contra.

Conferencia de Presidentes

Los barones regionales del PP se conjuran para forzar que el Gobierno convoque la Conferencia de Presidentes. El objetivo inicial -según apuntan fuentes populares- es abordar el reparto de menores migrantes no acompañados; sin embargo,

ERC exige un cupo que corrija un déficit fiscal que cifra en 20.000 millones de euros

las autonomías pretenden incluir la posible reforma de la financiación autonómica en el orden del día.

La líder del ejecutivo madrileño presentó un recurso ante el Tribunal Supremo para obligar a los de Sánchez a acometer la cita. "Entendemos que es un recurso que en la medida en que es una Conferencia de Presidentes y la mayoría de presidentes piden su convocatoria pues esta convocatoria es razonable que se realice", aseguró el pasado viernes el portavoz de la Junta de Castilla y León, el popular, Carlos Fernández Carriedo. Montero insiste en discutir la actualización del sistema con el Partido Popular, ya que el texto debe ser refrendado en el Congreso de los Diputados.

Hacienda confía en recibir los 158 millones pendientes de los 'NextGen'

Montero cree que Bruselas transferirá estos fondos en los "próximos meses"

Agencias MADRID.

El ministerio que dirige María Jesús Montero espera que los 158 millones congelados por Bruselas de este pago "se reciban en los próximos meses". "Somos uno de los países que más hitos y objetivos hemos cumplido. ¡Seguimos!", ha destaca-

do la titular de Hacienda en un mensaje en la red social 'X'.

Bruselas ya confirmó en su evaluación que España había cumplido satisfactoriamente 60 de los 61 hitos, por lo que da luz verde a la práctica totalidad del cuarto pago de 10.000 millones. No obstante, en paralelo, ha activado el procedimiento de suspensión del pago debido a que aún no se ha cumplido "satisfactoriamente" el objetivo 201 del plan, que se refiere al programa de inversión en digitalización de

pequeñas y medianas empresas (pyme) 'Agentes del Cambio' debido a una falta de demanda. "Este desembolso supone casi el 99% del total solicitado, 9.883 millones de euros. El 1% restante se recibirá en los próximos meses", ha asegurado el Ministerio de Hacienda en un comunicado.

El desembolso comunicado el pasado viernes se suma a los 38.080 millones de euros ya recibidos en forma de transferencias, hasta un total de 47.943 millones, el 60% de

lo que le corresponde en transferencias no reembolsables.

España ha cumplido 181, el 36% de los hitos y objetivos del Plan vinculados a transferencias. España lidera la ejecución de transferencias del Plan. "Somos, junto con Italia, el país con mayor número de hitos y objetivos cumplidos en términos absolutos. España es también el país que más transferencias de la UE ha recibido, con un total de casi 48.000 millones de euros", celebran desde Hacienda.

Entre los principales hitos y objetivos validados por la Comisión destacan las adoptadas en el ámbito de las pensiones, como la sustitución del factor de sostenibilidad por un mecanismo de equidad intergeneracional, la adecuación del periodo de cómputo para el cálculo de la pensión de jubilación y la adecuación de la base máxima de cotización.

También destacan la entrada en vigor de la Ley Crea y Crece y la Ley de Start-Ups.

Marta Rovira sugiere que Cataluña recaudará el 100% del IRPF

La secretaria general de ERC rechaza el Consorcio Tributario que propone el PSC

elEconomista.es MADRID.

La secretaria general de ERC, Marta Rovira, cree que “sería un salto muy importante” que el IRPF sea el primer tributo que pueda recaudar una agencia tributaria catalana propia y, textualmente, no consorciada.

“El impuesto de la renta en Cataluña es uno de los que más recaudación tienen y sería un salto muy importante que fuera el IRPF el primer tributo que pueda recaudar la agencia tributaria catalana”, ha declarado en una entrevista publicada este domingo en *El País*, recogida por *Europa Press*.

La dirigente republicana ha incidido en que “hay que poder reivindicar una agencia tributaria propia, no consorciada y que recaude todos los impuestos”.

Tras ser preguntada por si los republicanos contemplan algún sistema que permita blindar determinado porcentaje de inversión en Cataluña, Rovira ha asegurado que es una de las cuestiones que más les preocupa, el “tener las garantías de que aquello que se ha acordado se cumple. Pensamos en sistemas para ello, pero la mejor garantía es tener posición de fuerza política, ob-



Marta Rovira, secretaria general de ERC. KIKE RINCÓN

tener muchos votos y escaños”.

“Queremos garantías de cumplimiento de lo que no se logre cerrar esta semana”, ha añadido, a la vez que ha afirmado que no es solo la militancia la que reprocha que los socialistas, textualmente, no son de fiar, también se quejan los votantes.

Rovira ha reiterado su rechazo hacia el Consorcio Tributario que proponen los socialistas y ha reclamado una relación bilateral con el Estado en materia de financiación: “El Consorcio nos recuerda a la relación de minoría de edad que tenemos con el Estado español”. A es-

te respecto, Rovira ha comentado que “queremos una relación bilateral en la que Cataluña satisfaga la factura de los servicios que el Estado le presta, pero en una relación de tú a tú, y con la solidaridad que determina el sistema político en el que vive Cataluña en estos momentos como comunidad autónoma.

“No hay un pacto de Govern”

Asimismo, Rovira ha especificado que no se trata de un acuerdo con el PSC ni para hacer presidente a su primer secretario, Salvador Illa, sino que es un “acuerdo de avance para Cataluña”.

En este sentido, ha remarcado que los republicanos se van a la oposición y que “no hay un pacto de Govern”, y ha asegurado que lo que trata de hacer ERC es aprovechar su posición de fuerza que reconocen otras organizaciones. “Nos vienen a buscar el PSC, Junts, los comunes. La manera de ser útil es forzar al Govern de la Generalitat, haya quien haya, para mejorar la financiación”, ha apuntado.

“Nosotros no trabajamos para Salvador Illa ni para el PSC, sino para la ciudadanía de Cataluña y para sus necesidades”, ha añadido.

El Gobierno reúne hoy a la mesa de pensiones en busca de acuerdo

elEconomista.es MADRID.

El Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones volverá a reunir hoy a la mesa de diálogo social sobre pensiones, en busca de avanzar hacia un principio de acuerdo tras remitir a los agentes sociales los textos normativos sobre los asuntos que se están negociando.

En esta mesa se están dirimiendo cuestiones como la colaboración de las mutuas con la Seguridad Social, los coeficientes reductores en actividades penosas y peligrosas a establecer para anticipar la jubilación, la recuperación del coeficiente multiplicador del 1,5 en trabajadores fijos discontinuos y la compatibilidad entre el trabajo y la pensión, entre otras.

En cuanto al planteamiento para la jubilación parcial general, el Gobierno ha propuesto ampliar de 2 a 3 los años para la posibilidad de anticipo. Además, como en el caso de la industria manufacturera, se ha trasladado la mejora de las condiciones de trabajo del relevista y un nuevo planteamiento más equilibrado y flexible para la empresa de la jornada de trabajo del relevista y del pensionista.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Nada más importante que tu vida

Compara y analiza los mejores

seguros de vida y sus coberturas

- ✔ Calcula el precio para las coberturas más demandadas.
- ✔ Las mejores compañías con las mejores tarifas.
- ✔ Contrata sin comisiones ni costes añadidos.
- ✔ Compara precios y ahorra hasta un 25%.
- ✔ Todos los tipos de seguros de vida.



Consulta las mejores ofertas, aquí:

www.bit.ly/comparador_segurosvida

Economía

Los parados mayores de 45 años superan el 58% del total, el nivel más alto de la historia

Los economistas aconsejan reducir las ayudas para incentivar la búsqueda de empleo

Patricia Arriola MADRID.

En junio del presente año el peso de los parados mayores de 45 años alcanzó un máximo histórico del 58,4%, con datos del Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE). Es decir, seis de cada diez personas que cobran el paro forman parte de este grupo etario. Para el economista experto en mercado laboral de Fedea, Marcel Jansen, esto se produce por una falla del sistema español que se centra en brindar ayudas económicas a los desempleados en vez de impulsar su inmediata reinserción al mercado laboral cada vez más competitivo, en un contexto en el que España tiene el doble de tasa de paro de la media europea, de casi un 12%.

Jansen, explicó que para atajar el problema de la sobrerrepresentación de parados “mayores”, se debe evitar que “se acomoden” a la prestación y “garantizar su reactivación temprana”.

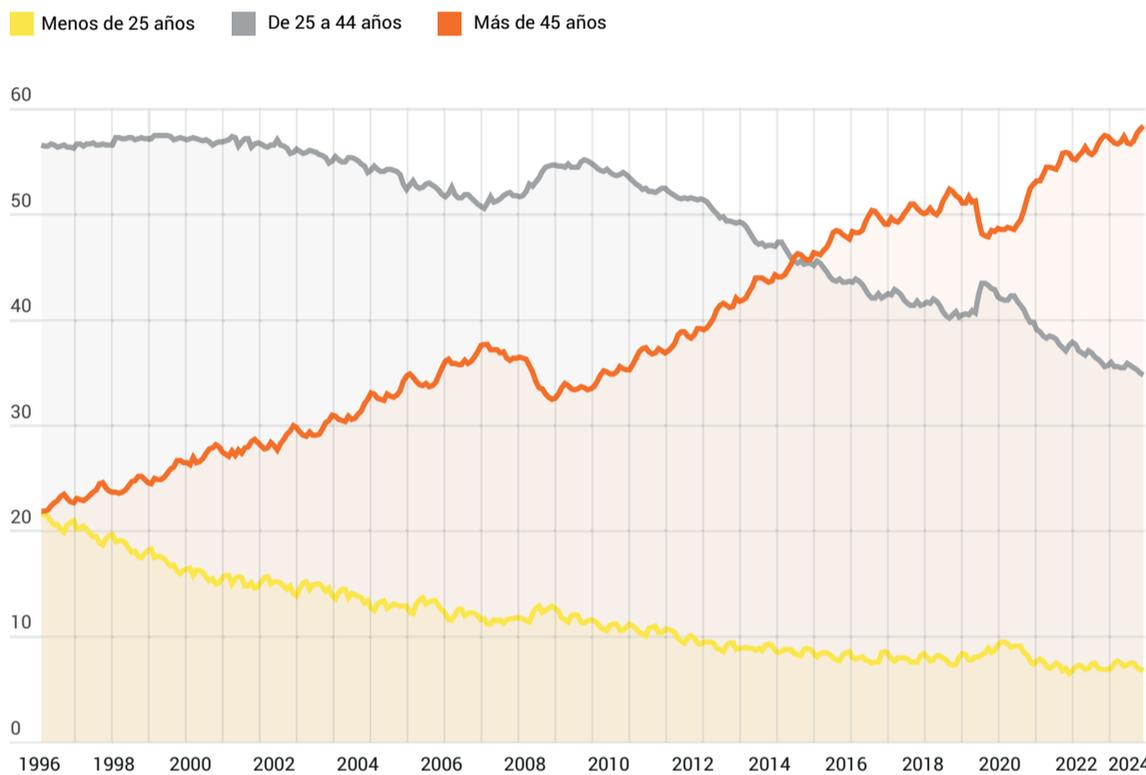
“Los sistemas públicos de empleo suelen intervenir tarde cuando la persona agota su derecho a la prestación contributiva”, explicó. El especialista, resaltó también que cuando se despide a personas de esta edad suele ser después de periodos largos de empleo. Por este motivo, en su mayoría, tienen el derecho máximo de dos años al cobro del paro, lo que reduce hasta en un 75% su probabilidad de volver al mercado laboral.

“Estando desempleado durante un año las posibilidades para una persona mayor de 45 de conseguir un empleo bajan a la mitad. En el segundo año, esta probabilidad baja de nuevo a la mitad”, precisó Jansen. Con esto, estimó que “después de dos años de paro la posibilidad de salir del desempleo es sólo del 25%”. Esta situación “se tiene que corregir con urgencia”, dijo.

Además, mencionó que los servi-

Seis de cada diez parados tienen más de 45 años

Porcentaje sobre el total de parados



Fuente: Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).

elEconomista.es

cios del Estado se asignan sólo por variables genéricas como edad y duración del empleo sin tomar en cuenta otras cualidades que “hacen pensar que la persona va a tener dificultad en conseguir trabajo”. Resaltó que, en la práctica los “mayores” tienen poca ayuda para salir de la situación de desempleo, pero en cambio tienen muchas más ayudas económicas que el resto de la población.

En este punto, el también profesor de la Universidad Autónoma de Madrid, consideró que la última reforma que el Gobierno ha hecho sobre el subsidio en el caso de mayo-

En el mes de junio, sólo el 25% de los contratos laborales fueron firmados por mayores de 45 años

res de 52 años ocasiona una “sobrecotización” por la seguridad social. Las personas de esta edad “reciben una renta muy baja, pero se cotiza por ellos hasta el 125% del SMI”. Para el especialista, esto hace “que a veces falten incentivos para bus-

car empleo” y se busque alargar al máximo la prestación.

Dificultades de contratación

A más edad, más complicaciones añadidas tiene encontrar un empleo. El economista de la Fundación de Estudios de la Economía Aplicada señaló que al mencionado grupo etario se le dificulta la reinserción porque “las empresas no están dispuestas a contratar a personas mayores”. Esto principalmente, porque puede haber un desajuste entre sus habilidades y las necesidades actuales del mercado. “Puede no resultar beneficioso para la

empresa formar a esta persona, pero también es probable que sufra discriminación por edad: edadismo. O el miedo a que si contratan a esta persona tenga que trabajar por debajo de otro empleado de menor edad”, detalló el experto.

Por su parte, las empresas optan por contratar a jóvenes en vez de trabajadores mayores porque tienen menores exigencias salariales, suelen tener habilidades y competencias más actualizadas, potencialmente van a estar mucho más tiempo en las empresas “que hace más interesante a la empresa formarle e invertir en su capacitación”.

La solución para este desalentador pero real panorama laboral está en que las personas que se encuentren en paro reciban la orientación y la formación adecuada por parte del Estado para recalificarse de acuerdo al trabajo que esté disponible y salir del desempleo.

Las estadísticas de contratos del

Se debe evitar que “se acomoden” a la prestación y garantizar su pronta reactivación laboral

Ministerio de Trabajo y Economía Social confirman que en junio pasado se firmaron en España 1.379.963 contratos. De esa cifra, apenas 345.167, es decir el 25%, fueron suscritos por personas de 45 años o más. Concretamente, sólo uno de cada cuatro acuerdos pactados entre empresarios y trabajadores tuvo como protagonista a una persona de este grupo poblacional.

Desde Funcas, la economista senior María Jesús Fernández explicó con cifras del INE que el problema más severo está focalizado en las personas que tienen entre 50 y 55 años, debido a que son poco valorados por el sector empresarial al considerarles menos adaptables y con menos energía que los más jóvenes. Para la especialista, el problema del desempleo en estas personas es más bien sociológico que económico lo que puede revertirse con la aplicación de medidas.

CEOE y Defensa impulsan la inclusión laboral de personal militar

‘Es tu fuerza’ busca mediar entre los empresarios y los miembros del Ejército

P. A. MADRID.

La Fundación CEOE y el Ministerio de Defensa presentaron la semana pasada la plataforma tecnológica ‘Es tu fuerza’, que busca ser un puente entre las necesidades de contratación de las empresas y las del personal del Ejército que ten-

gan planeado incursionar en el mercado laboral.

La herramienta web es considerada como “intuitiva y accesible”. Cumple la misma función que otras plataformas de búsqueda laboral. Después que los demandantes de empleo han completado su perfil, el programa se encarga de seleccionar aquellos puestos de trabajo que puedan resultar idóneos para la persona interesada.

De la misma manera, en el caso de las empresas y empleadores, la

plataforma entre todos los candidatos, hace una selección de los más adecuados para la vacante que se quiere cubrir.

‘Es tu fuerza’, forma parte de un programa del mismo nombre, que tiene la finalidad de “posicionarse como una pasarela” entre el personal militar y los empresarios.

Cuando los perfiles no encajan con las vacantes que se ofrecen o interesan al candidato, el programa ofrece formación a través de convenios que proporciona la Funda-

ción CEOE.

La plataforma digital cuenta con funcionalidades avanzadas para monitorear la actividad del usuario y generar informes y estadísticas detalladas. De esta forma, puede medir ofertas de empleo, interacciones y otros indicadores clave de rendimiento, para implementar mejoras al sistema.

Sobre este lanzamiento, el presidente de CEOE, Antonio Garamendi, consideró al proyecto como “un ejemplo de colaboración público-

privada”. Agregó que con lo anunciado “cumplimos con la obligación moral que las empresas tenemos de poner en valor al Ejército”.

A su turno, la ministra de Defensa, Margarita Robles, comentó que “tenemos una deuda de gratitud con esos hombres y mujeres que terminan su compromiso con las Fuerzas Armadas”. Además, resaltó que su cartera “ha realizado una inversión importante lo que repercute en la creación de puestos de trabajo y la dinamización económica”.



Universidad Europea, Madrid. ALBERTO MARTÍN

El rendimiento de los universitarios de las privadas bate al de las públicas

Tienen tasas más bajas de abandono y mayores índices de graduación

N. García MADRID.

En comparación con las universidades públicas, los datos indican que los estudiantes de instituciones privadas muestran consistentemente un rendimiento académico superior y una mayor eficiencia en sus estudios. Según los estudios realizados, los alumnos de universidades privadas tienen tasas más bajas de abandono y cambio de estudios, así como una mayor tasa de idoneidad y graduación. Además, suelen completar sus programas educativos en menos tiempo y obtienen calificaciones ligeramente más altas que sus pares en universidades públicas, según recoge una publicación de Funcas titulada *¿Pueden competir las universidades privadas con las públicas en España? financiación universitaria y economía política*.

A pesar de esta evidencia, persiste una percepción generalizada en España, a diferencia de otros países, de que las universidades públicas ofrecen una calidad superior en comparación con las privadas. Sin embargo, este estudio de Funcas revela que, en términos de indicadores académicos clave, las universidades privadas superan a las públicas. Es importante considerar que la comparación entre ambos tipos de instituciones es compleja. Las universidades privadas tienden a ser más jó-

Principales indicadores académicos de las universidades

Datos en porcentaje

	Universidades Pública	Universidades Privadas
Tasa de rendimiento (2019-2020)	83,6	89,7
Abandono en el primer año (cohorte nuevo ingreso 2017-2018)	21,7	19,3
Cambio de estudios en el primer año (cohorte nuevo ingreso 2017-2018)	8,80	6,20
Tasa de idoneidad (cohorte nuevo ingreso 2016-2017)	37,0	49,70
Tasa de graduación (cohorte nuevo ingreso 2015-2016)	50,6	63,4
Tasa de eficiencia (egresados 2019-2020)	88,3	93,3
Duración media estudios: grados de 4 años (egresados 2019-2020)	5,00	4,6
Nota media del expediente (egresados 2019-2020)	7,24	7,39

Fuente: Ministerio de Universidades (2022). Últimos datos disponibles.

elEconomista.es

venes, de menor tamaño y menos diversificadas que las públicas. Esto podría influir en los resultados, especialmente en áreas como la inserción laboral posterior a la graduación, donde la especialización en programas con mayores salidas profesionales puede jugar un papel crucial.

Además de la calidad educativa, los estudiantes también valoran las oportunidades de empleabilidad que ofrecen las instituciones. Investigaciones históricas muestran consis-

tentemente que la mayoría de los estudiantes eligen estudiar en la universidad con el objetivo de mejorar sus perspectivas laborales. Datos recientes de la Seguridad Social indican que los graduados de universidades privadas suelen tener una mejor inserción laboral que sus contrapartes de universidades públicas, con una mayor proporción de afiliación y cotizaciones superiores.

Cristina Masa, vicerrectora de Enseñanzas de la Universidad CEU San

Pablo, asegura que no cabe duda de que el rendimiento académico de los estudiantes universitarios depende de diversos factores. "En las universidades privadas se facilita un entorno más favorable para el aprendizaje activo y participativo de los alumnos". Por ejemplo, en estas hay una menor proporción de estudiantes por profesor, lo que permite una atención más personalizada y una mayor interacción entre alumnos y docentes, con métodos de enseñanza

innovadores y enfoques pedagógicos modernos. Por otro lado, los estudiantes cuentan con una red de acompañamiento durante toda la carrera para su crecimiento y desarrollo personal, intelectual y profesional, con tutores individuales desde primero hasta que finalizan sus estudios, así como una serie de servicios como el de orientación universitaria, al que pueden acudir cuando tienen problemas de integración, de bajo rendimiento, de ansiedad o de estrés. Asimismo, Masa cuenta "sus campus son internacionales, lo que favorece una experiencia multicultural que aumenta la comprensión de la diversidad del mundo, fomenta la capacidad de adaptación y desarrolla la autoconfianza".

El paradigma americano

En otros países, como Estados Unidos, se ha realizado un extenso análisis comparativo entre universidades privadas y públicas, especialmente enfocado en instituciones selectivas y sus efectos en los ingresos futuros de los graduados. En el informe de Funcas se destaca que los graduados de universidades de élite en Estados Unidos, como las Ivy League (un grupo exclusivo de ocho universidades del noroeste de Estados Unidos) y otras prestigiosas, no necesariamente tenían mayores ingresos medios que los graduados de buenas universidades públicas. Sin embargo, los estudiantes admitidos en estas instituciones privadas muy selectivas tenían una probabilidad significativamente mayor de ubicarse en el 1% superior de la distribución de ingresos y ocupar posiciones de liderazgo en empresas y medios de comunicación.

El estudio también reveló que, condicionado a la misma nota de acceso, los estudiantes de familias con ingresos altos tenían una probabilidad mucho mayor de ser admitidos en universidades privadas selectivas, incluso más que los estudiantes con habilidades académicas similares, pero de familias con ingresos medios o bajos. Este fenómeno se atribuye en parte a criterios de admisión que favorecen a descendientes de ex alumnos, atletas y aquellos con credenciales extracurriculares, creando una disparidad socioeconómica en la composición estudiantil.

Otro estudio en Chile también destacó que las universidades de élite no solo impactan en los ingresos futuros de los estudiantes, sino que también refuerzan el capital social y humano de las élites a través de las generaciones, facilitando la perpetuación del estatus social alto a través de redes sociales y económicas exclusivas.

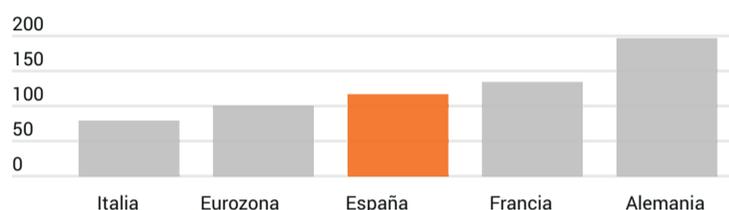
En relación a los rankings, la vicerrectora del CEU San Pablo considera que tanto estos, como las acreditaciones y certificaciones, nacionales e internacionales, son herramientas fundamentales en la percepción de la calidad. Permiten evaluar y comparar instituciones y pueden influir significativamente a la hora de elegir una universidad.

Economía

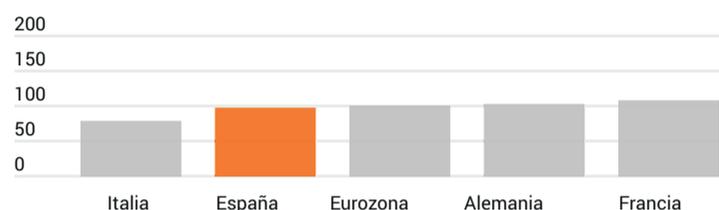
Productividad sectorial del trabajo

Datos de 2022, en porcentaje

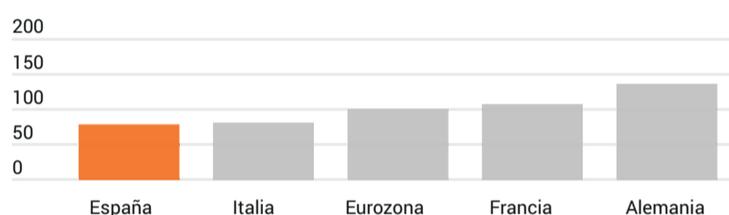
Agricultura



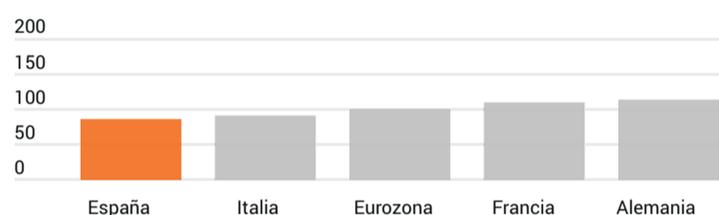
Industria



Construcción



Servicios



Fuente: Bloomberg.

elEconomista.es

Bruselas advierte de que el campo español no se adapta al cambio climático

Su productividad y rentabilidad supera al sector agrícola del resto de países de la UE

Lidia Montes BRUSELAS.

La primera mitad del año ha estado marcada por las sucesivas protestas agrícolas que han recorrido Europa. Los reclamos del campo han influido, en parte, en la toma de decisiones tomada de Bruselas. El grano ucraniano ponía contra las cuerdas la competitividad del sector agrícola europeo en un momento en el que la sequía se agrava y repercute directamente en la viabilidad de los cultivos. Sin embargo, la Comisión Europea tienen un mensaje para el sector agrícola español: no está lo suficientemente preparado para el impacto del cambio climático, a pesar de ser el más competitivo de la UE.

El Ejecutivo comunitario avisa de que el sector agrícola español presenta uno de los peores niveles de productividad laboral de la UE. “El crecimiento moderado de la pro-

ductividad es un problema endémico de la economía española”, apuntaba en su análisis el Ejecutivo comunitario en su análisis por país presentado en junio. Seguidamente, advertía de que “el bajo rendimiento de la productividad en sectores como agricultura, silvicultura y pesca y la construcción pueden contribuir al deterioro de la productividad total”.

Pese a las consideraciones de Bruselas, los análisis realizados por el Banco de España muestran que la productividad del campo español supera a la media comunitaria. La agricultura es el único sector que supera en productividad a la UE desde 1995. Ha ganado 14 puntos de productividad y es la única actividad que consigue mejoras en el indicador de la estructura productiva en nuestro país.

El campo español tiene dos caras: ha tratado de mejorar su efi-

La agricultura tiene un gran peso en las exportaciones pero las condiciones laborales son malas

ciencia para adaptarse al clima, con la optimización del uso del agua. Es también un actor importante en la cesta de comercio exterior, pero sus condiciones laborales son precarias y los empresarios tienen dificultades para rentabilizar su trabajo.

La cifra de exportaciones alcanzó en 2022 un valor de 69.645 millones de euros, lo que supone 17,5% de todas las exportaciones de bienes en España. Sin embargo, los salarios más bajos, con una elevada temporalidad.

Con la vista puesta en la transición energética en la que avanzará la UE en los próximos años, la Comisión Europea apunta que hay margen para completar las actuaciones con políticas en el mercado laboral en aquellos sectores más afectados por el cambio climático, entre ellos se refiere a la agricultura y la pesca, aunque también el turismo. Es una de las conclusiones que arroja el Ejecutivo comunitario en el análisis por país que presentaba el pasado junio.

La gestión del agua para el campo es clave, arroja uno de los puntos principales de los que habla Bruselas. Avisa de que los niveles “insostenibles” de extracción de agua subterránea ha propiciado una elevada salinización en el sur de España, como en Almería.

Además, los sumideros naturales de carbono, como bosques, suelos u océanos que absorben CO2, están

expuestos a riesgos relacionados con el cambio climático, como cambios en las condiciones de los ecosistemas que podrían afectar a su capacidad para capturar y absorber dióxido de carbono. Como añadido, las infraestructuras críticas en zonas costeras están expuestas a fenómenos del cambio climático.

El sector agrícola se ha vuelto más intensivo. Si la densidad del ganado ha incrementado del 0,61% en 2010 al 0,7% en 2020, en 2022 España se convertía en el país con mayor población ganadera de la UE. La cría intensiva de aves de corral y cerdos supusieron el mayor impacto para el medio ambiente en términos de emisiones de amoníaco al medio ambiente.

Por otro lado, Bruselas advierte de que la agricultura intensiva también supone un riesgo para la contaminación por nitrato. El balance de nitrato en suelo agrícola ha incrementado en los últimos años y

Cree que el sector es más intensivo, lo que es un riesgo por la contaminación por nitrato del suelo

el contenido en nitrato de las aguas subterráneas exceden los niveles de la media comunitaria.

En todo caso, el análisis concede que España tiene una baja exposición a pérdidas económicas sin asegurar vinculadas con los eventos climáticos extremos. Un elemento en el que el sector público juega un papel crucial como aseguradora nacional y abordando las pérdidas relacionadas con las condiciones climáticas a través del Consorcio de Compensación de Seguros.

También hay margen de mejora para implementar prácticas sostenibles en el sistema agroalimentario. La producción anual en 2023 llegó a los 45.200 millones de euros en España y alberga la segunda mayor superficie de la UE en agricultura orgánica, que supone el 10,8% de los terrenos cultivados. Sin embargo, se necesitan más medidas para que esta cifra se eleve al 25% en 2030.

La UE transfiere los primeros 1.500 millones para armar a Ucrania

Es la primera partida de los beneficios de los activos congelados a Rusia

Agencias BRUSELAS.

La Unión Europea transfirió ayer a Ucrania los primeros 1.500 millones de euros procedentes de los rendimientos generados en el primer semestre de 2024 por los activos rusos congelados, una transferencia que se canalizará ahora a

través del Mecanismo Europeo para la Paz y del Fondo para Ucrania para apoyar las capacidades militares de Kiev y apoyar la reconstrucción del país.

La firma europea de servicios financieros Euroclear, que aglutina el grueso de los activos congelados a Moscú en territorio europeo, ya anunció que tenía previsto completar en julio este primer pago al Fondo Europeo para Ucrania de estos ingresos extraordinarios generados por operadores de la UE y almace-

nados en depositarios centrales de valores.

La UE aprobó en mayo la propuesta para usar unos 3.000 millones de euros, a lo largo de este año, de los beneficios generados por los bienes del Banco Central de Rusia inmovilizados en Europa, de los cuales el 90% se destinará a armar a Ucrania y un 10% a la reconstrucción del país, incluyendo inversiones en el sector de la Defensa.

En este sentido, el Alto Representante de la UE para la Política Ex-

terior, Josep Borrell, indicó que “con los 1.400 millones de euros asignados al Fondo Europeo de Paz, se financiará la adquisición de equipos militares prioritarios, en concreto, defensa aérea, munición para artillería y también a través de adquisiciones para la industria de defensa ucraniana”.

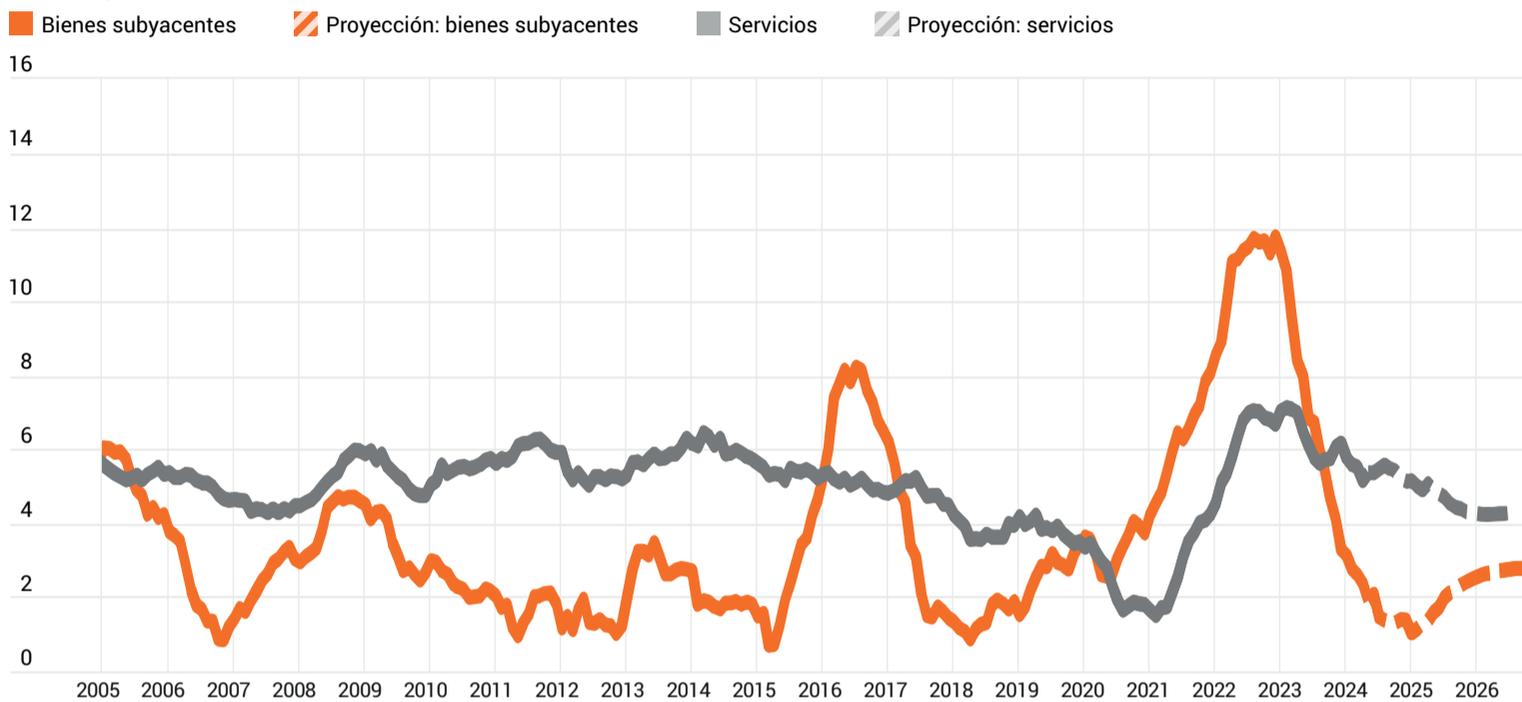
“No hay mejor símbolo o uso para el dinero del Kremlin que hacer de Ucrania y de toda Europa un lugar más seguro para vivir”, ha destacado, por su lado, la presidenta de

la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, en un mensaje difundido en redes sociales.

Son 200.000 millones de euros el valor de los activos congelados al Banco Central ruso en la UE, y que la mayor parte se encuentra en los depósitos centrales de valores con sede en Bélgica, más de 190.000 millones de euros. Algunos de los activos congelados al Banco Central de Rusia, como los bonos, generaron beneficios en términos de liquidez durante estos meses.

Inflación en América Latina: bienes subyacentes y servicios

Porcentaje de variación interanual



Fuente: FMI, Banco de España y Refinitiv.

elEconomista.es

Latinoamérica experimenta en los últimos años un período de desinflación

Los bancos centrales incurren desde 2023 en una política de relajación económica

Pablo Seco MADRID.

Latinoamérica podrá respirar. La inflación vive desde mediados del año pasado un período de descanso persistente hasta el primer semestre de 2024. Este alivio inflacionista es congruente con una tendencia de relajación en las políticas económicas, lo que se traduce en la reducción de los tipos de interés por parte de los bancos centrales oficiales.

El informe semestral con el que el Banco de España analiza la situación cíclica de América Latina concluye, además, que la inflación se reducirá paulatinamente durante los años 2024 y 2025, hasta alcanzar los objetivos numéricos establecidos por los bancos oficiales de

las naciones que forman a esta vasta región económica. A dicha cifra podrá llegar Perú en lo que queda de año, y México y Colombia en 2025. Otros como Brasil y Chile ya lograron alcanzar la meta de la desinflación.

Las previsiones no se quedan aquí. La resiliencia del mercado de trabajo, la bajada de los tipos de interés, la reducción de incertidumbre sobre las políticas económicas y el aumento del precio de las materias primas de algunos países productores figuran como alguno de los factores que el Banco de España ha tenido en cuenta para prever un crecimiento en las economías latinoamericanas hasta alcanzar las tasas potenciales. Esta previsión supone una aceleración para

Una bajada de tipos podría depreciar a las divisas latinoamericanas frente al dólar

países como Chile y Colombia, que habían registrado crecimientos bajos en 2023.

Este proceso *reduccionista* no ha sido transversal a todas las economías del subcontinente, ya que se ha desarrollado de forma heterogénea en los distintos países. Destacando así el lastre que la inflación del sector servicios ha supuesto para Colombia a la hora de llegar a las

cifras *meta*. Y es que el sector servicios mantiene una gran persistencia de inflación, situándose por encima del nivel previo a la pandemia, siendo especialmente destacables los casos de México y Colombia. Otro país que no sintoniza con la armonía monetaria de sus vecinos es Argentina, que constituye un fenómeno paradigmático, como consecuencia de la emisión de moneda como política para paliar el déficit público ante su incapacidad de obtener financiación con la emisión de deuda.

Por su parte, las desviaciones que han mostrado las cifras a lo largo del episodio inflacionista han anquilosado las expectativas que se tienen a largo plazo, aunque con lo observado en los últimos trimestres

se espera una dinámica al alza en países como Brasil, debido al desempeño de la política fiscal.

Respiro monetario

Acorde a la situación de desinflación que vive la mayor parte de los países latinoamericanos, se encuentra la deriva que los distintos gobiernos han adoptado al aplicar recortes de los tipos de interés desde la segunda mitad de 2023, una medida que se mantiene coherente con lo anticipado por los mercados financieros.

Los bancos centrales han aplicado esta relajación de la política monetaria en función de la situación cíclica y la evolución inflacionista observada en sus respectivas naciones. Por ejemplo, no se esperan grandes bajadas adicionales en los Estados que tomaron la batuta de los recortes en los tipos de interés, como Brasil, Chile o Perú, mientras que se espera un mayor recorrido en Colombia o México. Esta heterogeneidad en las políticas monetarias se observa en la diferencia de intensidad con la que se aplican entre países como México, con 25 puntos básicos de reducción y Chile, con 550.

Como ya se pudo observar en marzo de 2023, existen una serie de factores internos que podrían poner en riesgo la relajación de las políticas monetarias y el alcance de los recortes de tipos. El informe advierte de la debilidad que muestran muchos países ante dificultades como el deterioro de las finanzas públicas, la persistencia de la inflación o incluso algunos procesos políticos coyunturales, como las elecciones en México.

Sin embargo, la viabilidad de los recortes en los tipos de interés oficiales no depende solo de la actividad económica o de la situación político-financiera de los países de la región, sino que pueden verse amenazados por las decisiones que tome un potente agente externo, como lo es EEUU.

Una notoria reducción de los tipos de interés por parte de los estados latinoamericanos, como es el caso de Chile, frente a unos tipos altos en el gigante económico de los Estados Unidos, podría derivar en la depreciación de las divisas de la región frente a un dólar fuertemente consolidado.

Los expertos rebajan el impacto del turismo de los JJOO en Francia

El evento deportivo pasaría de ser la 'salvación' a la 'trampa' económica de París

Á. Moreno MADRID.

Los Juegos Olímpicos de París ya han comenzado. La mítica competición que reúne a todos los países cada cuatro años ha puesto a Francia en el centro del foco mundial. Sin embargo, a pesar de que los deportistas de todas las naciones com-

piten para hacerse con persegas y gloria, Francia se juega algo muy diferente. El país europeo se encuentra en un momento de fragilidad económica, con su industria en contracción y el consumo debilitado.

Los Juegos Olímpicos se planteaban como una gran esperanza de impulso, con turistas de todo el mundo gastando en París y dando un balón de oxígeno, aunque sea temporal, en el consumo y la vitalidad de su economía. Sin embargo, empresas del sector, analistas e institucio-

nes francesas están lanzando ya una advertencia de que pueda que las esperanzas fueran excesivas y que el 'efecto olímpico' sea mucho más liviano de lo esperado.

"Por cada euro de gasto público, generamos tres euros de impacto económico en la región de París", comentaba Christophe Lepetit, responsable de estudios económicos y de asociaciones del Centro de Derecho y Economía del Deporte (CDES) de la Universidad de Limoges. Esta misma institución lanza-

ba hace poco un estudio en el que estimaba que, basándose en el impacto que tuvieron los juegos de Londres, este gran evento podría generar para Francia cerca de 10.700 millones de euros de ingresos y cerca de 247.000 puestos de trabajo temporales durante este mes.

Sin embargo, crecen los temores de que los beneficios que produce este evento sean mucho más limitados e incluso en buena medida contraproducentes. El motivo es que, a pesar de que París va a traer

visitantes de todas las partes del globo, la ciudad es ya una de las mayores urbes que más visitantes recibe.

Con un país ya muy concurrido durante los meses de verano, los JJOO presentan inconvenientes para estos visitantes: unos precios más altos de los hoteles, que se preparan para el evento, puntos clave cerrados para garantizar la seguridad del mismo... En resumen, una ciudad totalmente volcada con un evento de tal calibre está provocando que los tradicionales elijan otros destinos.

Economía



Kamala Harris en un acto de campaña en Massachusetts. REUTERS

La campaña de Kamala Harris logra 200 millones de dólares en siete días

El 66% de esta cantidad procede de nuevos donantes, al tiempo que se han sumado 170.000 nuevos voluntarios desde que se convirtió en candidata

elEconomista.es MADRID.

La campaña electoral de la vicepresidenta estadounidense Kamala Harris dijo el domingo que ha recaudado 200 millones de dólares (algo más de 184 millones de euros al cambio actual) y registrado a 170.000 nuevos voluntarios en la semana transcurrida desde que se convirtió en la candidata presidencial del Partido Demócrata.

El presidente Joe Biden finalizó su intento de reelección el domingo pasado y respaldó a Harris para la votación del 5 de noviembre contra el expresidente republicano Donald Trump.

“En la semana que ha transcurrido desde que empezamos, Kamala Harris ha recaudado 200 millones de dólares. El 66% de esa cantidad proviene de nuevos donantes. Hemos conseguido 170.000 nuevos voluntarios”, publicó en X el subdirector de campaña de Harris, Rob Flaherty.

Las encuestas de la última semana, incluida una de Reuters/Ipsos, muestran que Harris y Trump están esencialmente empatados, lo que prepara el escenario para una campaña muy reñida durante los 100 días que quedan hasta las elecciones.

La campaña de Trump dijo a principios de julio que había recaudado 331 millones de dólares (algo más de 300 millones de euros) en el se-

gundo trimestre, superando los 264 millones de dólares (243 millones de euros) que la campaña de Biden y sus aliados demócratas habían recaudado en el mismo período. La campaña de Trump tenía 284,9 millones de dólares (262,2 millones de euros) en efectivo a mano a fines de junio, mientras que la campaña demócrata tenía 240 millones de dólares (220 millones de euros) en efectivo a mano en ese momento.

Harris ha conseguido el apoyo de la mayoría de los delegados a la Con-

La campaña de Trump recaudó 331 millones de dólares en el segundo trimestre

vencción Nacional Demócrata, lo que probablemente garantizará que se convertirá en la candidata del partido a la presidencia el próximo mes.

“Nuestro vicepresidente es el supuesto candidato. Tendremos la votación oficial el 1 de agosto”, dijo el domingo a MSNBC Jaime Harrison, presidente del Comité Nacional Demócrata.

Biden se retiró de la contienda en medio de dudas sobre su edad y su salud tras un desempeño vacilante

en el debate contra Trump a fines de junio. Biden prometió permanecer en el cargo hasta que termine su mandato el 20 de enero de 2025.

La toma de posesión de Harris ha revitalizado una campaña que había flaqueado gravemente en medio de las dudas de los demócratas sobre las posibilidades de Biden de derrotar a Trump o su capacidad de seguir gobernando si hubiera ganado.

Una encuesta nacional del New York Times/Siena College publicada el jueves reveló que Harris ha reducido la ventaja que tenía Trump, mientras que en una encuesta de *The Wall Street Journal* publicada el viernes, Trump tenía una ventaja de dos puntos porcentuales sobre ella. Una encuesta de Reuters/Ipsos publicada el 23 de julio mostró una ventaja de dos puntos para Harris.

Mitch Landrieu, copresidente de la campaña, dijo en MSNBC que Harris “tuvo una de las mejores semanas que hemos visto en política en los últimos 50 años”. “Esta será una carrera muy reñida”, apuntó.

La recaudación de fondos de Trump aumentó cuando fue condenado a fines de mayo por delitos graves relacionados con el pago de dinero a una estrella porno para silenciarla antes de las elecciones de 2016. También se esperaba que un intento de asesinato en su contra este mes impulsara las contribuciones de campaña.

Maduro busca asentarse en unas elecciones en las que la oposición puede vencer

Las encuestas apuntan a una victoria del opositor Edmundo González con hasta 26 puntos de ventaja

elEconomista.es MADRID.

Venezuela celebró ayer unas elecciones presidenciales en las que Nicolás Maduro busca asentarse en el poder con un tercer mandato, si bien gran parte de las encuestas dan la victoria otorgan la victoria al frente opositor, que se ha tenido que conformar con presentar al exdiplomático Edmundo González como candidato después de que María Corina Machado, triunfadora de las primarias, fuera inhabilitada por la Justicia.

Estos comicios -celebrados en el día en que el expresidente Hugo Chávez habría cumplido 70 años- se perfilan, a pesar de los sondeos, como un posible golpe en la mesa del ‘chavismo’, que en la campaña se ha vanagloriado de haber facilitado la candidatura de hasta diez alternativas, incluida la de la Plataforma Unitaria, la principal alianza opositora que tuvo que escoger a última hora a González ante la imposibilidad de inscribir no solo a Machado, sino también a Corina Yoris, quien fue designada como su sucesora.

La mayoría de las encuestas apuntan a una victoria de González con hasta 26 puntos más que Maduro, lo que abriría las puertas del Palacio de Miraflores a la oposición 25 años después del triunfo de la revolución bolivariana de Chávez, quien desde entonces gobernó durante 14 años. Chávez gozó de un amplio apoyo popular en la mayoría de elecciones, pero tuvo que hacer frente a varios intentos de golpe de Estado en 2002, cuando incluso pasó cuatro días en prisión.

Chávez fue diagnosticado de cáncer y finalmente falleció en marzo de 2013, momento en que Maduro,

hasta entonces su vicepresidente, tomó las riendas del país de forma interina hasta la celebración de elecciones a mediados de abril. Pero Maduro no es Chávez, y en aquellos comicios se impuso tan solo por un estrecho margen de un 1,5% al opositor Henrique Capriles.

Considerado por expertos como un ‘perfil gris’, Maduro no cuenta con el bagaje revolucionario de Chávez, lo que sumado a la crisis económica y social del país -más de siete millones de venezolanos han abandonado el país- ha fomentado el auge de una disidencia que desde Caracas se han empeñado en reprimir con penas de prisión, como el caso de Leopoldo López, o inhabilitaciones, empezando con el propio Capriles.

Aunque la campaña electoral se ha desarrollado sin mayores inci-

25
AÑOS

Es el tiempo que lleva la oposición sin tener las llaves del Palacio de Miraflores.

dentes a nivel social, sí se han producido ataques judiciales contra la candidatura opositora. A pesar de su inhabilitación, Machado a liderado a la disidencia, destacando incluso por encima de González, y también ha sufrido gran parte de las consecuencias.

Desde el inicio de la carrera electoral, Machado ha denunciado el arresto de varios de sus colaboradores más cercanos, y a escasos diez días de la celebración de los comicios incluso su jefe de seguridad, Milcíades Ávila, fue detenido por la fuerza en su propia vivienda. Ávila fue liberado poco después, pero en el transcurso Machado sufrió sabotajes en los vehículos utilizados para desplazarse durante la campaña.



Edmundo González, candidato de Plataforma Unitaria. REUTERS

OTAN, ¿defunción a los 75?

Análisis



Jorge Cachinero

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

La Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) celebró la Cumbre de su 75 aniversario del 7 al 9 de julio de 2024 en Washington, D.C.

El dilema sobre la continuidad de la importancia o sobre el crecimiento de la irrelevancia de la organización, es decir, sobre su evolución futura o sobre su desaparición, planeó sobre esta reunión.

El propósito original que se le encomendó a la OTAN fue el de "mantener a los rusos [es decir, a los soviéticos] fuera, a los americanos dentro [ambos de Europa] y a los alemanes sometidos", en palabras de su primer secretario general, el británico Lord Ismay, quien utilizó las preposiciones inglesas *out*, *in* y *down*, respectivamente, para formular este ripio.

La OTAN fue un producto nacido de la Guerra Fría y de un mundo bipolar, que surgieron tras el final de la II Guerra Mundial.

Esta alianza militar adaptó su papel al momento unipolar que emergió en el mundo al colapsar la Unión de Repúblicas Soviéticas (URSS) entre 1989 y 1991, se expandió hacia el este de Europa y amplió el número de sus socios.

Ese movimiento de las fronteras de los miembros de la OTAN hacia el este desde 1995 fue una idea original de Alemania, que fue adoptada por el presidente Bill Clinton y su secretaria de Estado, Madeleine Albright, quienes la impulsaron bajo la presión de los países de la Europa Central.

La OTAN es hoy una antigualla porque no representa los cambios que han sucedido en el mundo y en Europa durante las últimas décadas.

La URSS desapareció en 1991 y los soviéticos están fuera de Europa porque no existen.

La OTAN ha conseguido que los europeos, sustitutos de los alemanes en la ocurrencia de Lord Ismay, estén sometidos al no haberseles dejado desarrollar su propia seguridad para



Firma del Tratado de Washington por el presidente de Estados Unidos, Harry Truman, el 4 de abril de 1949. EE

que nunca fueran competidores potenciales de Estados Unidos (EEUU).

Los americanos se mantienen en Europa y en una posición de dominio sobre ésta.

La realidad terca es que las prioridades estratégicas de EE. UU. en 2024 no están en Europa, sino, en Asia.

EEUU define a China como la amenaza más grande que enfrenta en el mundo desde su creación como nación, más aún que las que supusieron en su día los imperios español, alemán o japonés y el proyecto nazi de Alemania o el régimen comunista de la URSS.

La capacidad productiva de China es superior a las de la Unión Europea, Australia, Nueva Zelanda, Canadá, EEUU y el Reino Unido agregadas.

Asia es una región más importante para EEUU que Europa desde el punto de vista comercial y, por ello, piensa que debe virar su atención hacia el este.

Rusia, en cambio, es un reto para EEUU como poder regional en Europa, pero no es un competidor por la hegemonía mundial estadounidense y tampoco es una amenaza estratégica para Washington, ni para Europa.

El gobierno de Biden cometió en 2021 el error monumental de pensar que podría provocar a Moscú a infligir a Rusia una derrota estratégica, militar, económica y diplomática rápida en Ucrania.

Aquella decisión era contraria a las necesidades euroatlánticas de reestructurar su arquitectura actual de seguridad.

El formato actual de la OTAN no es compatible con los retos a los que hace frente EEUU en la actualidad y se ha convertido en una fuente de generación de inestabilidad en el hemisferio norte del planeta.

La victoria de Donald Trump en las elecciones presidenciales del próximo noviembre y el pronóstico de que la deuda estadounidense vaya a alcanzar los 50.700 millones de dólares en 2030 deberían ayudar a que EEUU reflexionara seriamente sobre si la OTAN se ha convertido en una reliquia de épocas de Guerra Fría y de momento unipolar extinguidas.

La cuestión es si la OTAN sabrá adaptarse a un mundo multipolar nuevo o si se ha quedado enganchada a un tiempo que ya pasó.

Los americanos se mantienen en Europa y en una posición de dominio sobre ésta

EEUU define a China como la amenaza más grande en el mundo desde su creación como país

Argentina lidera Latinoamérica en el uso de las billeteras digitales

El 31% de los pagos en comercio 'online' se realiza con dispositivos móviles

Agencias MADRID.

Argentina lidera en Latinoamérica el uso de billeteras digitales para pagos en el comercio electrónico y los puntos de venta tradicionales, con una adopción creciente de este producto financiero en la que ha tenido mucho que ver la elevada inflación

del país y el florecimiento de potentes empresas en el sector. Según el Informe Global de Pagos 2024 elaborado por la firma Worldpay, el 31% de los pagos en plataformas de comercio electrónico en Argentina se hace con billeteras digitales, el índice más alto en Latinoamérica, que escalará al 44% hacia 2027.

En tanto, en los puntos de venta de Argentina, donde el 27% de los pagos aún se hace con efectivo, el 18% de las compras se hace con billeteras digitales, colocando al país

también en una posición de liderazgo regional en este segmento, junto con Brasil. "Hoy prácticamente todas las personas en Argentina tienen una cuenta en una billetera e interactúan con ella por lo menos una vez al día. Se ha transformado en algo que ya es propio del día a día en Argentina, liderando en muchos casos la adopción y la transaccionabilidad a nivel regional", destaca el director ejecutivo de la Cámara Argentina Fintech, Mariano Biocca.

De acuerdo con los últimos datos

del Banco Central de Argentina, había 16,7 millones de cuentas de pago, con un saldo de 493.500 millones de pesos (522 millones de dólares al tipo de cambio oficial actual) y 1,9 billones de pesos (2.012 millones de dólares) invertidos en fondos comunes de inversión a través de proveedores de servicios de pago (PSP, billeteras virtuales), lo que en conjunto representaban el 4,89% del total de los depósitos del sector privado en el sistema financiero argentino. Hace sólo un año ese peso era

apenas del 1,6%. "Ocho de cada diez transferencias que se hacen en Argentina tienen una cuenta *fintech*", resaltó Biocca. Las billeteras aparecieron en 2016, pero se volvieron masivas en 2020-2021. Su crecimiento es por razones tecnológicas -acceso a teléfonos inteligentes, buena conectividad, desarrollo de servicios *fintech* robustos y confiables- y socioculturales -seguridad, comodidad de no llevar efectivo y hacer inversiones o pagos de manera sencilla-, pero económicas.

Normas & Tributos

El Supremo resolverá si hacer fijos a los interinos que suman contratos temporales

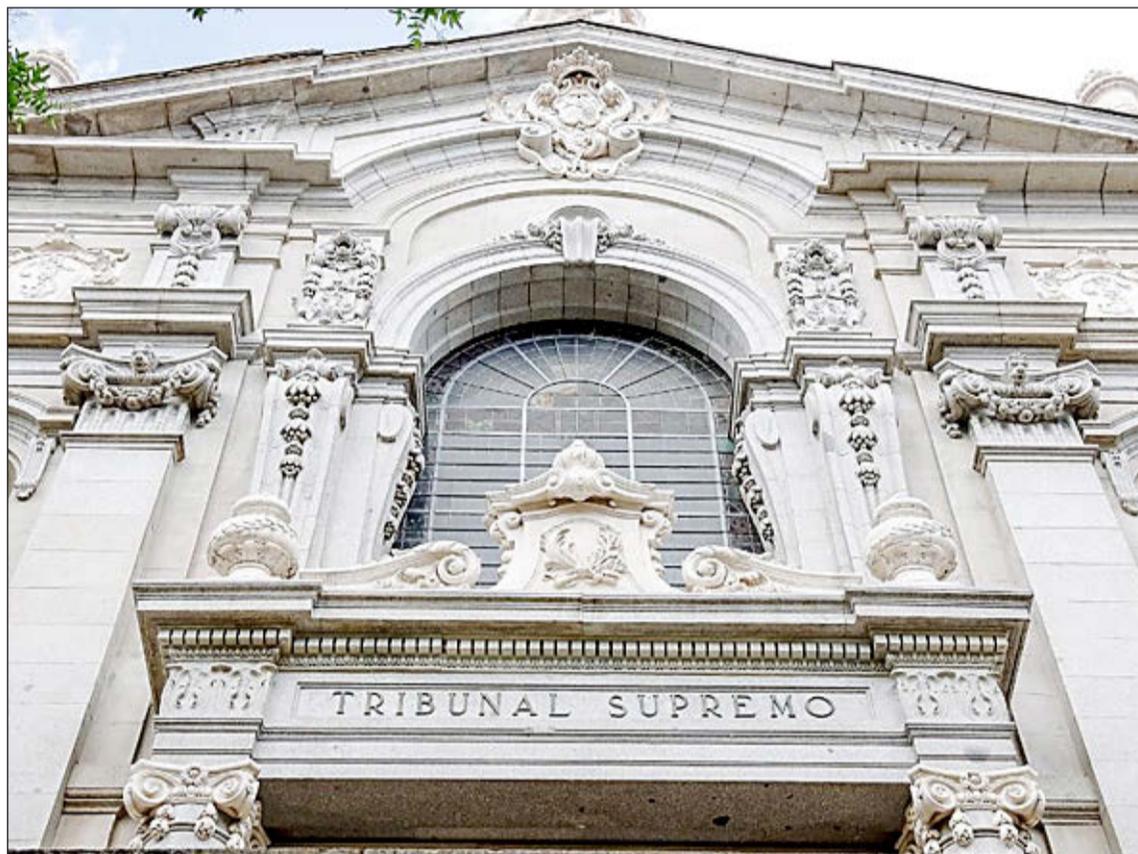
El tribunal admite un recurso para analizarlo bajo el prisma del último fallo europeo

Eva Díaz MADRID.

El Tribunal Supremo (TS) resolverá finalmente si la Administración pública debe hacer fijos a los interinos ante el abuso de haber encadenado contratos temporales durante años. Inicialmente, un fallo del Alto Tribunal del pasado 2 de julio apuntó a que congelaría los casos hasta que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) le contestara a la cuestión prejudicial que le remitió sobre el asunto en mayo.

Sin embargo, la Sala de lo Contencioso admitió a trámite el pasado 17 de julio el recurso de una interina que estuvo 13 años trabajando en la Administración con contratos temporales. Tras su cese, reclamó ocupar el puesto en la categoría de funcionaria de carrera y una indemnización. El auto, ponencia de la magistrada María del Pilar Teso Gamela, indica que esta cuestión ya ha sido resuelta por la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) del pasado 13 de junio y, por tanto, “se hace conveniente un pronunciamiento que aborde el litigio teniendo en cuenta la reciente jurisprudencia europea”.

Este fallo del TJUE de junio determinó que tanto la normativa española como la jurisprudencia de los tribunales eran contrarias a la Directiva europea de trabajo temporal porque las compensaciones económicas que daban a los interinos que cesaban de su puesto, tras no lograr la plaza, y ser cubierto por un funcionario eran “insuficientes”. Según el tribunal, esta indemnización está limitada (a 20 días por año de servicio, hasta un máximo de doce mensualidades) y por tanto no es suficiente disuasoria para que la Administración siga usando de forma abusiva la contratación temporal.



Tribunal Supremo. EP

Europa abogó por hacer funcionarios a estos empleados como castigo a la Administración

El TJUE también determinó que como la normativa nacional no tiene medidas de sanción adecuadas contra los abusos, hacer fijo al interino puede ser la forma de castigo a la Administración.

Ahora, el Tribunal Supremo, tal y como señala en su auto, resolverá tres cuestiones al respecto. De un lado determinará si para concluir que hay abuso en la contrata-

ción de interinos es suficiente el criterio del tiempo o puede basarse en más aspectos.

De otro, una vez reconocida la existencia de abuso, aclarará si para sancionarlo se puede reconverter al interino en funcionario fijo. Finalmente, si resuelve que no se puede hacer fijo al interino, valorará si cabe una indemnización y qué parámetros tener en cuenta para calcularla.

Reticencia de la Corte

El TJUE ya emitió una primera sentencia similar el pasado 22 de febrero. Tras este primer fallo, el Tribunal Supremo, no conforme con hacer fijos a los interinos al ser contrario al derecho nacional que exige pasar unas pruebas para acceder

a la Administración, remitió una cuestión prejudicial al tribunal europeo el 30 de mayo preguntando si es conforme a derecho europeo la doctrina jurisprudencial que niega a los indefinidos no fijos la condición de fijos porque no han superado los procesos de selección como las oposiciones.

Según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) del cuarto trimestre de 2023, en España hay 3,5 millones de trabajadores públicos, de los que un millón son empleados temporales, aunque esta información no diferencia sobre cuánto tiempo llevan en esta situación. Precisamente, Europa urgió el jueves a España a solucionar el problema de la prolongada contratación temporal.

La UE exigirá certificado digital para la exención del IVA en 2030

Solo para las actividades relacionadas con la seguridad y defensa

E. D. MADRID.

La Unión Europea (UE) prepara una modificación de la actual Directiva del IVA para incluir el certificado de exención del impuesto en formato digital a partir del 30 de junio de 2030. Este certificado, de momento, será para las transacciones exentas de IVA relacionadas con la seguridad y la defensa de los Estados miembro, según indica la nueva Propuesta de Directiva.

En la actualidad, se exige la firma manuscrita en el certificado de exención del IVA o de los impuestos especiales, diseñado para ser tratado en versión en papel. Según el texto de la propuesta, a fin de que los Estados miem-

En la actualidad, se pide a los países la firma manuscrita en versión papel

bros puedan seguir el ritmo de las crecientes demandas de la era digital y reducir la carga administrativa para las empresas, la versión actual en papel debe sustituirse por el nuevo certificado en formato digital.

“Además, esta digitalización permitirá a los Estados miembros cumplir las obligaciones impuestas por la legislación de la UE que les exige que establezcan los medios técnicos necesarios que les permitan procesar de manera electrónica los documentos firmados electrónicamente cuando se utiliza un servicio en línea prestado por un organismo del sector público o en su nombre”, añade el documento.

Un juez eleva al TJUE la ley civil porque permite a la banca reclamar comisiones declaradas abusivas

E. Díaz MADRID.

Un juzgado eleva al Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) la reforma de la Ley de Enjuiciamiento Civil, en vigor desde el pasado 20 de marzo, al considerar que permite a una entidad financiera reclamar al consumidor intereses y comisiones que hayan sido declarados abusivos por un juez.

David Lorenzo González, juez del Juzgado de Primera Instancia e Instrucción número 3 de Arucas (Canarias) señala en su auto del 30 de junio que las cláusulas abusivas, con arreglo al derecho español y a la Directiva europea, son nulas de pleno derecho y se tendrán por no puestas. Sin embargo, la reforma de la Ley de Enjuiciamiento Civil, en el caso de apreciar la abusividad de

alguna cláusula, se limita a proponer que el empresario o profesional demandante haga una reducción del importe de la reclamación, al excluir los conceptos derivados de la aplicación de las cláusulas que se estiman abusivas.

El juez señala que el artículo 815.3 de la ley civil no permite un pronunciamiento sobre la nulidad de las cláusulas que se estiman abusi-

vas, que continúan surtiendo efectos y vinculando al consumidor. “El propio precepto prevé que aceptar la propuesta de reducción no implica renunciar a tales cantidades, y que el empresario o profesional podrá reclamar los conceptos excluidos en el procedimiento declarativo correspondiente”, señala.

En consecuencia -añade-, el consumidor o usuario sigue vinculado

por las cláusulas que, tras el examen realizado por el órgano judicial, se califican como abusivas.

El auto recuerda que la Directiva europea sobre cláusulas abusivas establece que las cláusulas abusivas no vincularán al consumidor en las condiciones estipuladas por sus derechos nacionales, y que la obligación de los estados miembros es adoptar medidas adecuadas para esa finalidad. Por ello, concluye que es necesario conocer si el Derecho de la UE se opone a la ley civil que solo contempla una reducción de la reclamación de los importes abusivos.

Gestión Empresarial

San Sebastián se posiciona como el refugio perfecto para los nómadas digitales en España

El precio medio por noche es de 165 euros y el presupuesto medio por reserva es de 4.400 euros

N. García MADRID.

Este verano, San Sebastián ha emergido como uno de los destinos favoritos para los nómadas digitales, consolidándose como un imán para profesionales de todo el mundo que buscan un lugar donde combinar el trabajo remoto con una calidad de vida excepcional. Según datos proporcionados por FeelFree, que gestiona propiedades exclusivas, la ciudad ha visto un incremento notable en la demanda de apartamentos de temporada, con un 91% de las propiedades ya reservadas.

San Sebastián ha capturado la atención de nómadas digitales de diversas nacionalidades, con los ciudadanos de Estados Unidos liderando las reservas para 2024, seguidos de España, Alemania, Francia y Reino Unido. Esta tendencia destaca la creciente popularidad de la ciudad como un centro atractivo para aquellos que pueden trabajar de manera remota. Juanra Vega, CEO de FeelFree, señala: "Estamos encantados de ver cómo San Sebastián se ha transformado en un destino tan codiciado por los nómadas digitales. La demanda de nuestros apartamentos de temporada refleja la atracción de la ciudad para una audiencia global que busca integrarse también en la comunidad local."

Según el informe de 2023 de MBO Partners, el 58% de los nómadas digitales eran de las generaciones más jóvenes, con un 21% perteneciente a la Generación Z y un 37% a los Millennials. La Generación Z ha crecido y ha ingresado a la fuerza laboral en los últimos cuatro años hasta 2023, representando aproximadamente 1 de cada 5 trabajadores. El informe predice que esta tendencia continuará, ya que la Generación Z es una gran cohorte. Además, se muestra la distribución de los nómadas digitales entre diferentes grupos de edad en 2022 y 2023. El porcentaje de éstos de la Generación Z aumentó del 16% al 21%, lo que indica una tendencia creciente en el grupo más joven. Por otro lado, los Millennials, que tuvieron el porcentaje más alto en 2022 con un 47%, disminuyeron al 37% en 2023. La Generación X experimentó un aumento del 23% al 27%, y los Baby Boomers experimentaron un ligero aumento del 13% al 15%. Estos cambios reflejan tendencias cambiantes en la fuerza laboral y posiblemente actitudes diferentes hacia el trabajo remoto y el estilo de vida entre las generaciones.

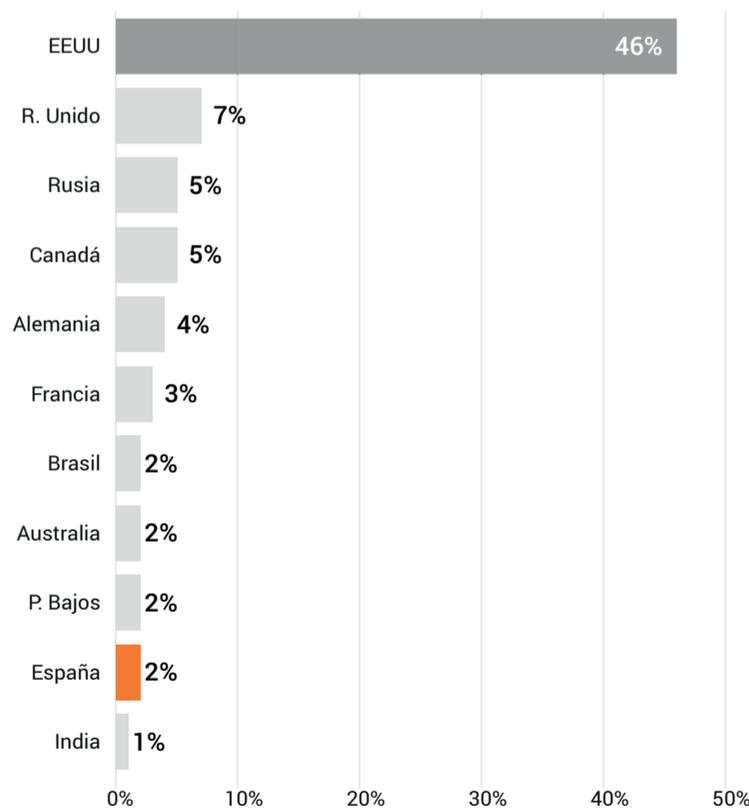
El perfil de los nómadas digitales en San Sebastián es diverso. El 30% de los viajeros tiene entre 45 y 54 años, desmitificando la idea de que



Un joven trabajando frente a la playa de La Concha, San Sebastian (Donostia). ISTOCK

Ranking de nómadas digitales en todo el mundo

Datos por nacionalidad, a marzo de 2024 en porcentaje



Fuente: Statista.

elEconomista.es

el nomadismo digital es exclusivo de los más jóvenes. Los profesionales de 35 a 44 años representan el 19%, mientras que aquellos de 55 a 65 años cons-

tituyen el 16%. Los más jóvenes, de entre 25 y 34 años, son el 10% del total. "San Sebastián no solo atrae a jóvenes nómadas digitales, sino tam-

alquiler de guardarropa que permite a los viajeros alquilar ropa adecuada para el destino que se les entregará a su llegada, eliminando la necesidad de llevar equipaje. Esta iniciativa reduce el peso del avión, reduciendo así su huella de carbono. Este concepto permite repensar el embalaje de una maleta como un servicio y ofrece una nueva fuente de ingresos para las aerolíneas.

Impacto económico positivo

El impacto de los nómadas digitales en la economía local es sustancial. La llegada de estos trabajadores genera un efecto positivo directo en la economía. En primer lugar, se observa un incremento en el consumo local, que abarca áreas como el alojamiento, la restauración, el ocio y otros servicios, lo que fortalece sectores económicos como el turismo. Además, se traduce en un aumento de la recaudación fiscal y las cotizaciones sociales.

Asimismo, la incorporación de profesionales altamente cualificados puede favorecer la innovación y la competitividad en sectores clave. Estos trabajadores aportan sus conocimientos y habilidades, estableciendo vínculos y colaboraciones con empresas locales, lo que refuerza el ecosistema emprendedor en España.

Sin embargo, también hay aspectos preocupantes que deben ser abordados. Uno de los principales retos es su contribución al incremento del coste de vida. El aumento en la demanda de viviendas y servicios puede resultar en un encarecimiento del coste de vida en las áreas más atractivas para los nómadas digitales. Esto tiene un impacto negativo en la población local, que enfrenta un aumento en los precios de los alquileres y otros bienes y servicios esenciales. El mercado inmobiliario, especialmente el sector de alquiler ha experimentado un crecimiento en ciudades como Barcelona, Madrid, Valencia y Málaga, a raíz de la llegada de estos trabajadores. Rosalía Sanz, Business & Strategy Manager, señala que el interés por los apartamentos *coliving* se ha disparado en los últimos años. "Anteriormente había mucho desconocimiento sobre esta alternativa de vivienda temporal", comenta. Sin embargo, observa que ahora se está consolidando como una opción prioritaria para diversos segmentos de la población. "Según se va conociendo el producto, los clientes lo buscan como alternativa," añade. Destaca que la ocupación de su empresa se ha estabilizado en más del 90%, lo cual es un síntoma de la buena salud que experimentan estos apartamentos.

bién a profesionales más experimentados, lo que subraya la calidad y atractivo del entorno y de las opciones de alojamiento que ofrecemos desde FeelFree," concluye Juanra Vega.

Estancias prolongadas

Más de un tercio de los nómadas digitales viajan solos (36%), lo que sugiere una tendencia hacia la independencia y la flexibilidad. Las parejas constituyen el 31% y los grupos más grandes, incluidas familias, representan el 16%. La estancia media en San Sebastián es de 65 días, con un gasto medio significativo de 165 euros por noche y 4.400 euros por reserva.

Los nómadas digitales a menudo priorizan destinos con una sólida infraestructura de internet, y las empresas están invirtiendo en desarrollar bases atractivas para los nómadas digitales, desde Bali hasta Bulgaria, dos de los principales centros de nómadas digitales. Marcas en el sector bancario, como Monzo y Wise, que ofrecen cuentas de divisas flexibles y servicios de crédito que se pueden gestionar completamente en línea y no tienen tarifas de transacción internacionales, han liderado los esfuerzos para modernizar los servicios financieros para los consumidores globales.

Un ejemplo de una oferta novedosa se puede encontrar en Japan Airlines. La compañía ha lanzado recientemente un nuevo servicio de

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,8% 	0,3% 	1,3% 	1,6% 	1,086\$ 	81,06\$ 	2.386/onza 
INFLACIÓN	3,6%	2,7%	2,9%	0,2%			
DESEMPLEO	12,29%	6%	3,9%	5,1%			



Una cliente comprando en un supermercado de Svetofor en Rusia. EE

Javier Calvo / Remo Vicario MADRID.

El sector de los supermercados juega un papel fundamental en cualquier país. Tan atractiva es esta industria que la batalla entre las distintas cadenas por ganar cuota de mercado es intensa. El último actor en incorporarse a esta batalla es la rusa Mere, que regresa a España un año y medio después de abandonar, con la intención de hacerse con un hueco en el mercado. Estos supermercados, conocidos como *el Lidl ruso* por su agresiva política de precios, abrirán hasta 4 tiendas en nuestro país antes de que acabe el año, empezando por un local en Salou que hasta hace unos meses pertenecía a Dia.

En realidad, estamos ante el segundo intento de la cadena rusa por conquistar España. En 2021, en plena pandemia, anunció su intención de inaugurar 100 tiendas en cuatro años. Pero nunca llegó a cumplir las expectativas, y tan solo un año después se retiraba, justificando que pretendía apostar por otros países.

Imagen austera y sin lujos

Su fortaleza a la hora de atacar el mercado español reside en sus peculiares características: se trata de supermercados que apenas tienen decoración, los productos se disponen directamente sobre palés o cajas, sin estanterías, y son atendidos por escasos miembros de personal.

HISTORIAS DE LA ECONOMÍA

Svetofor, la cadena de supermercados rusa que quiere conquistar España

Escucha el podcast



- ▶ Originaria de la región de Siberia, cuenta con más de 2.000 tiendas
- ▶ Sus dueños, los hermanos Schneider, se inspiraron en Walmart
- ▶ Destaca por sus bajos precios y su imagen austera y sin lujos

Con esta estrategia, Mere logra ofertar productos a precios muy bajos, que pueden ser hasta un 10 o un 20% inferiores a los de la competencia, que es su principal fortaleza a la hora de conquistar a los consumidores. Como contaba Andrey Murzov, presidente de la compañía en España en 2021, es un modelo de tienda que se asemeja, decía, al de Lidl o Aldi hace décadas.

Svetofor, que es el nombre original del grupo, pertenece a los hermanos Schneider, Sergei y Andrey, que antes de la cadena de supermer-

cados eran dueños de una empresa de cerveza y bebidas alcohólicas de baja graduación. En Rusia son conocidos por su bajo perfil mediático, ya que ni siquiera tienen departamento de relaciones públicas, no dan entrevistas jamás y ni siquiera tratan con el resto de actores del mercado. Por no tener, no cuentan ni con una página web oficial decente.

Lanzan la compañía en 2009, inspirados por el éxito de Walmart, en la remota región de Krasnoyarsk, en Siberia, donde aún siguen viviendo. Su prioridad es reducir los costes al

máximo, y su lema inicial es 'Precios bajos': Para lograrlo, apuestan desde el principio por ubicar sus tiendas en zonas industriales, a las afueras de las ciudades, que son poco atractivas para la competencia, lo que les permite conseguir alquileres más económicos. La decoración es mínima, la iluminación escasa, y los clientes deben servirse ellos mismos, en cajas que están colocadas directamente sobre los palés, sin estanterías. Apenas tienen personal, al contratar 10 trabajadores por cada 1.000 metros cuadrados, que deben hacer

de todo. Por si fuera poco, en su carrera por lograr los precios más bajos posibles, cuenta con una oferta mucho más reducida que el resto de cadenas.

A cambio, lo que reciben son productos de marcas que pueden ser menos conocidas, o formatos poco habituales de las compañías más famosas. O incluso productos cercanos a su caducidad. En estas condiciones, ¿por qué una gran marca querría estar en Svetofor? Pues porque venden más cantidad de cada producto que ninguna otra cadena.

Y es que con esta agresiva estrategia logran ofrecer precios hasta un 20% inferiores a los de la competencia. Así, a pesar de que nacieron enfocándose en los segmentos más pobres de la población rusa, han acabado triunfando entre las clases medias. Para lanzar la compañía, pidieron un préstamo de 200 millones de rublos a Sberbank, que son algo más de dos millones de euros al cambio actual. Sin embargo, en 2014 sufrieron una importante crisis, que les puso en dificultades para devolver el dinero correspondiente. Ese obstáculo les llevó a cerrar algunas tiendas, aumentar la vida útil de los productos a la venta y renegociar los precios de los alquileres. Este contratiempo, al final, es lo que les permitió asentar el modelo de negocio.

Una vez establecidos en casi toda Rusia, con la excepción de Moscú, donde el alto precio de los alquileres ha ralentizado su implantación, en 2017 deciden lanzarse a la conquista del extranjero.

Empiezan por Bielorrusia, donde empiezan con cuatro tiendas, y ahora ya tienen más de 100. Le sigue Alemania, capital de las cadenas de descuentos duros. Para triunfar, llevan a cabo algunos ajustes, ofreciendo sobre todo productos locales, aunque su objetivo a largo plazo es contar cada vez con más artículos rusos.

Con la crisis provocada por la pandemia, que redujo la capacidad adquisitiva de los ciudadanos en la mayoría de países europeos, Svetofor, se expande por toda la región, abriendo tiendas en Francia, Bélgica, Reino Unido, Italia, China, gran parte de Europa del Este o, como decíamos al principio, España. El objetivo es tener presencia en toda la Unión Europea en 2025, y convertirse en una de las 20 mayores cadenas de distribución del mundo a lo largo de la década.

Con este objetivo, y ahora con la inflación disparada, y el consumidor mirando a su bolsillo con más atención, volverá a intentar hacerse con un hueco en el mercado español.

