



El CNIO se hunde en 'números rojos' con pérdidas de 36 millones desde 2011 **PÁG. 23**

Las energéticas medianas lanzan el desarrollo de 24 GW en Latinoamérica **PÁG. 7**

La ejecución de los 'NextGen' marca su mínimo histórico en el año 2024

El Gobierno solo ha desembolsado el 22% del total presupuestado para el ejercicio

El porcentaje de fondos *Next Generation* ya efectivamente desembolsados por el Gobierno se situó el año pasado en el 22% del total presupuestado para el ejercicio. Esta

cifra sitúa el ritmo de ejecución del Ejecutivo en mínimos, en comparación con 2023 y 2022. Según los datos de la Intervención General del Estado (IGAE), dependiente del

Ministerio de Hacienda, a primero de diciembre de 2024, de los 34.134,4 millones presupuestados llegaron a la economía real 7.538,3 millones. A pesar de que todavía no están dis-

ponibles los datos del mes de diciembre, se antoja imposible que Moncloa consiga liberar los casi 26.600 millones de euros pendientes en un mes. **PÁG. 19**

Cataluña acapara casi el 40% de la financiación procedente del FLA

Moncloa abre la negociación sobre las quitas a las CCAA

El Gobierno de Cataluña volverá a hacer oír su reivindicación este mes de una quita en la deuda con el Fondo de Liquidez Autonómico (FLA), del que absorbe más del 37% de los recursos. **PÁG. 20**

LAS FARMACÉUTICAS AMERICANAS SUPERAN A LAS 'TECH' EN BENEFICIOS PREVISTOS

Tres de las cuatro compañías del S&P 500 que más incrementarán sus ganancias en 2025 son 'farmas'. **PÁG. 16**

	Variación beneficio 2024/2025 (%)
Vertex Pharmaceuticals	3.433,4
Bristol-Myers	674,5
Micron Technology	466,9
UnitedHealth	80,2
Walt Disney	79,0
Eli Lilly	74,2
Gilead Sciences	69,7
Nvidia	53,2
Advanced Micro	52,8
AT&T	47,3
Tesla	40,6
Broadcom	30,9
Charles Schwab	26,0
Amazon	23,0
Citigroup	22,6
Merck & Co	21,6
ServiceNow	20,6
GE Aerospace	19,0
Netflix	18,7
Apple	18,1

La industria reclama 6 GW más de capacidad eléctrica para los polígonos

Exige al Gobierno inversiones anticipatorias

La industria reclama una mayor capacidad de acceso a la energía para poder desarrollar sus proyectos. Las eléctricas cuentan en estos momentos con peticiones de

acceso para nueva capacidad que ascienden a cerca de 6.000 MW a las que les cuesta dar respuesta por la necesidad de llevar a cabo nuevas inversiones. **PÁG. 5**

Las constructoras impulsan un 16% su cartera de obras, a 144.700 millones

PÁG. 9

El cambio de uso de oficinas a viviendas y hoteles crece hasta 700 millones

Aumenta la oferta residencial al regenerar edificios obsoletos

Los grandes inversores apuestan por los cambios de uso de las oficinas obsoletas para darles una segunda vida y dinamizar la oferta de vivienda y la hotelera con inversiones que alcanzan los 700 millones de euros en un año. **PÁG. 8**

Repsol promueve 1,4 GW de plantas solares en Nueva York

La petrolera presenta 12 proyectos en el estado

Repsol ha puesto el ojo en la Costa Este de Estados Unidos y está promoviendo alrededor de 1,4 gigavatios (GW) en proyectos solares para los próximos años en el estado de Nueva York. **PÁG. 6**

Kartesia entra en Danosa, dedicada a aislar edificios

La familia fundadora abre el capital del grupo de materiales asfálticos **PÁG. 10**



Luis Ángel Salas CEO de LoxamHune

"España se acerca a Europa en alquiler de máquinas, pero aún tiene un gran potencial" **PÁG. 11**



Ignacio Zunzunegui Jefe del Sur de Europa de Revolut

"Si seguimos a este ritmo, tendremos 6 millones de clientes a final de 2025-inicios de 2026" **PÁG. 13**



Opinión

Protagonistas



Ruth Merino
CONS. HACIENDA DE VALENCIA

Abona tarde los pagos

La Generalitat Valenciana abona con retraso el 65% de las facturas a sus proveedores. Una demora que genera un importante perjuicio a las empresas y que también supone un golpe para las arcas públicas por el pago de intereses.



Luis Ángel Salas
CEO DE LOXAMHUNE

Destaca el potencial español

Salas asegura en una entrevista en *elEconomista.es* que "España se acerca a Europa en alquiler de maquinaria, pero aún tiene un gran potencial". Insta con ello a seguir impulsando un segmento de negocio aún poco explotado.



Roberto Úrbez
DIR. GRAL. DE BMS EN ESPAÑA

Buenas perspectivas

El consenso del mercado estima que las ganancias de BMS (Bristol-Myers) crecerán un 674,5% en este ejercicio. Se convierte con ello en la segunda firma de gran capitalización de Wall Street que más impulsará su beneficio en 2025.



Josu Jon Imaz
CEO DE REPSOL

Impulso en EEUU

Repsol presenta 12 proyectos solares con una capacidad de 1,4 GW en Nueva York. Fija este Estado como punta de lanza para crecer en EEUU, un país que la petrolera considera clave para su negocio en los próximos años.



María Blasco
DIRECTORA GENERAL DE CNIO

Pérdidas continuas

El Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas (CNIO) registra pérdidas continuas desde 2011, el año que Blasco se convirtió en su directora general. El dato demuestra la nefasta gestión llevada a cabo en este organismo.

Quiosco

THE IRISH TIMES (IRLANDA)

Un nivel bajo para las manufacturas

La producción manufacturera de Irlanda termina el 2024 en un nivel bajo. Las empresas se muestran optimistas sobre las perspectivas y el aumento de las cifras de empleo a pesar de un final de año moderado. Los volúmenes de producción cayeron por primera vez en tres meses, ya que las empresas informaron de pérdidas notables junto a una demanda más débil. Se observó una notable disminución de los pedidos nuevos y los fabricantes notaron una desaceleración general de las condiciones de la demanda en el extranjero, en particular en el Reino Unido y la zona euro. A pesar de ello, mantiene mejores cifras que las industrias de EEUU, Reino Unido y la zona euro.

I KATHIMERINI (GRECIA)

Reducciones de impuestos en Grecia

Un total de 18 reducciones de impuestos y 7 medidas abren el nuevo año de la economía griega. Se trata de iniciativas para aumentar la renta disponible de los ciudadanos y reducir impuestos, por el valor de 1.500 millones de euros. Se implementan desde el 1 de enero de 2025, para además fortalecer la posición de los trabajadores y pensionistas. El Ministerio de Finanzas señala que los nuevos recortes de impuestos se basan en un crecimiento económico más fuerte de los últimos años y en los éxitos en la reducción de la evasión fiscal. Su aplicación, tendrá efecto en los próximos meses.

El Tsunami

La 'otra' medida de Díaz que inquieta a las empresas

La reducción de la jornada semanal hasta las 37,5 horas y una nueva subida del Salario Mínimo Interprofesional (SMI) son las iniciativas estrella del Ministerio de Trabajo y de la propia **Yolanda Díaz** de cara al recién arrancado 2025. Pero eso no quiere decir que se trate de las únicas medidas que la vicepresidenta del Gobierno pretende poner en marcha en los próximos meses. Una de las que menos se ha hablado y que, según dicen, inquieta a las empresas, es la llamada auditoría algorítmica. Detrás de este nombre rimbombante se esconde una iniciativa con la que Díaz quiere conocer más sobre la toma de decisiones de las empresas. En concreto, estas auditorías buscan descubrir las fórmulas matemáticas que las empresas utilizan a la hora de tomar decisiones que afectan a sus plantillas. Evidentemente, el objetivo de Trabajo es dotar de transparencia a estos algoritmos para evitar que su uso suponga un impacto negativo para los asalariados. Pero como ha ocurrido en otras ocasiones, se trata de una medida intervencionista que, como es más que comprensible, no es del agrado de los empresarios. De hecho, algunos ya aseguran que la propia iniciativa supone un nuevo ataque hacia su gestión y otra prueba más de la estrategia basada en criminalizar a la clase empresarial que persigue el Ejecutivo desde hace años. "Con estas auditorías dan a entender que decisiones importantes sobre la permanencia o no de trabajadores en el seno de una empresa se toman por meras fórmulas matemáticas que están sustituyendo a los departamentos de recursos humanos, cuando eso no es cierto", aseguran en una patronal empresarial.



Yolanda Díaz, vicepresidenta del Gobierno. A. MARTÍN

Trabajo también pretende impulsar auditorías algorítmicas en las empresas

La ropa deportiva, el 'boom' que no cesa

Uno de cada tres españoles planea gastar parte de la paga extra de diciembre (el que la tenga) en adquirir ropa deportiva en los próximos meses. Así lo desvela el último barómetro de consumo realizado por Cetelem donde

también se indica que la tecnología y el turismo serán los dos siguientes segmentos que aglutinarán el mayor gasto de los ciudadanos en el arranque del ejercicio 2025. Estos datos evidencian que el *boom* del textil deportivo persistirá en el futuro, lo que favorecerá al sector. Una industria que se ha visto beneficiada por el interés de los españoles por llevar una vida saludable, lo que está impulsando que muchos realicen actividades deportivas. Esto genera una mayor necesidad de adquirir prendas adecuadas, lo que fomenta las compras en este segmento, donde los precios están experimentando un repunte al calor de la mayor demanda.

El pulso de los lectores

España va a contar con su nueva agencia de inteligencia artificial que regulará y sancionará la al uso de la IA. Primero se podría crear una agencia que apoye, genere y promueva nueva formas de IA. No tiene sentido crear una agencia para destruir.

@ PEDRO PABLO ARENAS

Ayuso pretende estrenar el 2025 con nueve rebajas de impuestos en 2025 centradas en la vivienda y la atracción de inversores, pero como siempre sus políticas ayudarán a unos pocos. Y justo los inversores son los que menos ayudas económicas necesitan mientras el resto de los madrileños viven ahogados.

@ MARÍA HERNÁNDEZ

Soy argentino y toda las buenas esperanzas que existen sobre la gestión de Javier Milei son poco creíbles. Ha recortado la plantilla de funcionarios, la pobreza ha aumentado y las familias han visto encarecidos sus sueldos desde hace un año. Es muy fácil utilizar el populismo para ganarte la atención del resto del mundo.

@ EDUARDO SANGUINETTI

Todos los que elogian al gobierno de Argentina, les invito a que se vayan a vivir allí y experimentan bajo su propia experiencia la atención tan pésima que tienen los hospitales argentinos o la compra de medicamentos. Es lo que tiene cuando se deteriora los servicios fundamentales de las personas con la 'motosierra'. Estoy completamente de acuerdo en reducir el gasto público cerrando asesorías o ministerios pero todo tiene un límite.

@ ALEJANDRO FERNÁNDEZ

En clave empresarial

Oportunos cambios de uso en el inmobiliario

La reconversión de edificios es una práctica que cogió impulso en 2024. En concreto, la consultora CBRE identifica 46 cambios en los primeros nueve meses del pasado año, por encima de los casi 30 del mismo periodo de 2023, lo que supone un aumento del 60%. En términos de inversión se trata de 700 millones en la transformación de activos inmobiliarios para convertirlos en su mayor parte en viviendas y hoteles. Los cambios de uso de estos espacios están avalados por la normativa vigente y son oportunos ante la alarmante carestía de oferta en el segmento residencial. En este contexto supone una ayuda para contener el precio de la vivienda y también permiten a las inmobiliarias poner en valor edificios de oficinas que no cumplen los estándares de sostenibilidad que requieren ahora las empresas. Todo ello permite adelantar que estos cambios seguirán al alza en 2025.

Costosos retrasos de Valencia en pagos

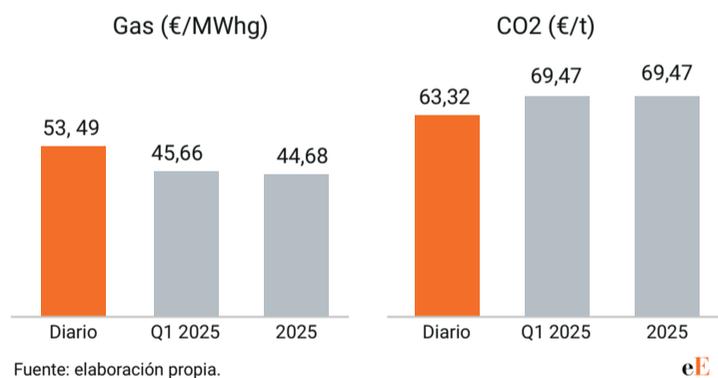
El 65% de las facturas que abona la Generalitat Valenciana supera el plazo legal de 60 días, según la Sindicatura de Cuentas. Esto supone un grave problema para los proveedores, especialmente en el caso de las pymes. Pero también genera un elevado coste para las arcas públicas de una de las comunidades autónomas más endeudadas y con mayor déficit de España. Tanto es así que los sobrecostes por los intereses e indemnizaciones de demora dan lugar a una factura extra de 100 millones al año para el Gobierno valenciano. Urge una mayor tasa de cumplimiento por parte de la administración regional para evitar que el alto volumen de retrasos siga sumando números rojos al Presupuesto, al tiempo que perjudica al tejido empresarial.

Urge impulsar la competitividad de la UE

El bloque comunitario arranca 2025 con muchos deberes pendientes. El más importante de todos es poner en marcha la estrategia para hacer frente al crecimiento de EEUU y China, lo que requerirá elevar la inversión en competitividad al 5% del PIB, tal y como pedía Mario Draghi en su informe publicado tras el verano. En cifras, se traduce en unos desembolsos anuales de 800.000 millones, que Bruselas deberá decidir cómo se financian. Fijar las políticas para cumplir con la pauta que marca el expresidente del BCE no será fácil pero alcanzar un consenso es necesario para que la Unión no pierda relevancia económica.

El gráfico

El gas arranca al alza en nuevo año



MÁS DEMANDA Y MENOS USO DE RENOVABLES. El precio del gas en el mercado mayorista arranca el nuevo ejercicio superando con creces la cota de los 50 euros por megavatio hora. Un encarecimiento que se produce en pleno invierno por la mayor demanda y la menor utilización de las renovables. Además, el cierre del gasoducto en Ucrania amenaza con incrementar aún más los costes de este hidrocarburo.

‘NextGen’, ejecución en mínimos

La marcada ralentización en el despliegue de los fondos *Next Generation EU* ha sido una norma habitual de este Gobierno desde el lanzamiento del Plan de Recuperación de la UE en 2021. Lejos de resolverse con el tiempo, los propios datos de la Intervención General del Estado (IGAE), dependiente del Ministerio de Hacienda, desvelan que el ritmo de llegada de esa ayuda a la economía va perdiendo fuelle. Si en 2022 terminó con el 30% del dinero ejecutado, un año después el porcentaje cayó al 24,5%. Y todo apunta a que la ansiada mejora tampoco llegó en el pasado 2024. Así lo indican al menos los datos hasta el 1 de diciembre, que desvelan que de los 34.134,4 millones presupuestados solo se han desplegado 7.538,3 millones, lo que supone que solo el 22% del dinero ha llegado a las empresas. Los cuatro meses que el Ejecutivo se mantuvo en funciones a lo largo de 2023 fue el argumento para explicar el bajo ritmo de ejecución en dicho ejercicio.

A lo largo de los primeros 11 meses de 2024 solo se desplegó el 22% de la ayuda presupuestada frente al 30% de 2022

Pero tal excusa no cabe en el pasado año con un Gobierno que estuvo operativo al 100% durante los 12 meses de 2024. Todo indica por tanto que problemas como la burocracia, la falta de personal o la excesiva regulación siguen siendo problemas sin resolver. Ello pese a que Economía prometió en el arranque de 2024 que se aumentaría la agilidad y se reducirían las barreras administrativas para acelerar la ejecución de la ayuda. A la vista está que tal circunstancia no se ha producido, lo que provoca que buena parte de los fondos no lleguen a las empresas y a la economía real. Urge una clara mejora en este aspecto para evitar que buena parte del impacto positivo de una ayuda clave para modernizar e impulsar la economía se pierda.

Más capacidad eléctrica en la industria

La industria reclama una mayor capacidad de acceso a la energía para poder desarrollar sus proyectos. En concreto pide un incremento de cerca de 6.000 MW para 64 polos industriales repartidos por todo el país. El objetivo que busca el sector es el que el Ejecutivo emule las medidas que ha adoptado Francia para impulsar su industria. Así, el Gobierno galo ha identificado 50 grandes desarrollos para ayudarles en su transición energética mediante un plan de inversiones anticipadas que apoyará a las empresas en este desafío. El Gobierno español debe escuchar esta reclamación de la industria y dar una adecuada respuesta para impulsar sus planes de crecimiento en los polígonos, lo que generará inversiones y creará nuevos empleos.

Optimismo con el sector farmacéutico

El pasado 2024 fue el año de las grandes tecnológicas en Wall Street, capitaneadas por las *Siete Magníficas*. Pero de cara al presente ejercicio, los analistas consideran que serán otro tipo de empresas de gran capitalización las que liderarán la mejora de ganancias en la bolsa americana. Se trata en concreto de las farmacéuticas. Tanto es así que tres de las cuatro compañías que anotan un mayor impulso a sus beneficios en 2025, según las estimaciones de FactSet, pertenecen a esta industria. Las revalorizaciones van desde el 80% de UnitedHealth hasta el 3.433% de Vertex Pharmaceuticals, sin olvidar el 674% de impulso que se espera para BMS (Bristol-Myers). Unos porcentajes que desvelan el optimismo del mercado con los laboratorios en el año.

La imagen



CABALGATA DE REYES BAJO AMENAZA DE LLUVIA. La tradicional cabalgata de Reyes Magos desfiló por las diferentes ciudades de España en una jornada con previsión de precipitaciones que no impidió que los más pequeños tuvieran la oportunidad de ver a Melchor, Gaspar y Baltasar. EFE / VÍCTOR LERENA

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

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

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

Opinión

El aumento de los impuestos corporativos dejará sin atractivo a los mercados europeos en 2025



Matthew Lynn

Director ejecutivo de Strategy Economics

El CAC-40 de referencia de Francia se ha estancado en medio de la agitación política. El FTSE-100 del Reino Unido se ha comportado peor que la mayoría de sus rivales un año más. Y todo el continente está volviendo a caer en otra recesión económica, incluso cuando el crecimiento se recupera en el resto del mundo. Hay muchas explicaciones conocidas para el pésimo desempeño de Europa, desde la baja productividad hasta la excesiva regulación. Pero ahora hay uno nuevo. Los gobiernos en bancarota están asaltando cada vez más el sector corporativo en busca de dinero, y eso solo empeorará durante 2025. En realidad, los mercados europeos se están volviendo invertibles.

Hubo muchas tendencias que dominaron la Europa corporativa durante los últimos doce meses. El personal se apresuró a regresar a regañadientes a la oficina cuando quedó claro que trabajar desde casa afectaba la innovación y la producción. La inteligencia artificial surgió como una oportunidad y una amenaza, y como una tecnología con el potencial de cambiar la forma en que operan los negocios tan radicalmente como Internet hace un cuarto de siglo, mientras se hacía dolorosamente claro que la era del dinero *ultrabarato* había llegado a su fin. Y, sin embargo, la tendencia más destacada de 2024 fue sin duda esta. Si dirigías una importante empresa europea, o podías tener acciones en una, el gobierno te iba a extorsionar para obtener algo de dinero.

Lo vimos de manera más dramática en el Reino Unido. La nueva canciller laborista, Rachel Reeves, decidió en su primer presump-

to que casi todo el costo de pagar los salarios más altos del sector público y las crecientes prestaciones sociales debería ser asumido por el sector corporativo. Impuso 25.000 millones de libras adicionales en cargos de la Seguridad Social a las empresas, al tiempo que aumentó los gravámenes menores, como un impuesto adicional sobre los vuelos en clase ejecutiva y un nuevo "impuesto sobre el embalaje" que acabarán pagando los minoristas. Con las finanzas públicas bajo una fuerte presión, las empresas tendrán que arreglárselas para mantener el gobierno en funcionamiento.

Y, sin embargo, Reeves estaba lejos de ser el único en esa elección. En Francia, el presupuesto propuesto por el ex primer ministro Michel Barnier incluía enormes "recargos" a las 400 empresas más grandes del país, y aunque cayó rápidamente del poder, no fue porque alguien pensara que estaba siendo demasiado duro con los negocios. Es probable que su sucesor, François Bayrou, imponga "gravámenes temporales" aún más altos a las maltrechas empresas del país. Al otro lado de la frontera, Italia ya tenía impuestos adicionales sobre los bancos, pero su primera ministra, Georgia Meloni, argumentó el mes pasado que el país tendría que imponer más gravámenes para tratar de cerrar su déficit presupuestario, con la industria de defensa, ganando dinero con la guerra en Ucrania, un posible objetivo para una nueva ronda de impuestos. La semana pasada, España amplió su "impuesto a los beneficios extraordinarios" de las empresas energéticas, a pesar de que ya no obtienen beneficios extraordinarios, y el mes pasado amplió un impuesto similar a los

bancos, a pesar de que tampoco están ganando grandes cantidades de dinero. Al igual que en el Reino Unido, los "impuestos sobre las ganancias inesperadas" impuestos en una emergencia se están convirtiendo en un gravamen permanente que se paga año tras año. En todo el continente, las empresas se ven obligadas a pagar cada vez más.

Sin embargo, aquí está el problema. Por mucho que los políticos intenten fingir lo contrario, esto no es dinero gratis. En realidad, todos esos impuestos adicionales provienen directamente de los accionistas. Ya lo hemos visto en el Reino Unido, con una empresa tras otra quejándose de que el aumento de NI significará un gran golpe para su flujo de caja. Tesco estima que en cuatro años, la factura adicional ascenderá a 1.000 millones de libras, mientras que Sainsbury's ha dicho que costará 140 millones de libras al año, y JD Wetherspoon 60 millones de libras adicionales. Todo eso significa que habrá menos disponibilidad para los accionistas. Después de todo, ¿de dónde más va a salir el dinero? Lo mismo ocurre en otros lugares. Se estimó que los impuestos franceses adicionales habrían costado a LMVH 800 millones de euros al año, mientras que Vinci, la empresa constructora más grande de Europa, dijo que tendría que encontrar 400 millones de euros para pagar el rescate del gobierno. Es probable que la factura final sea aún más alta una vez que finalmente se apruebe un presupuesto. Lo mismo ocurre con las energéticas españolas y los bancos italianos. Las ganancias y los dividendos inevitablemente tendrán que reducirse para pagar todos los cargos adicionales.

El problema es que eso hace que las acciones europeas sean poco atractivas. El aumento de los gravámenes corporativos, las cargas laborales y los impuestos sobre las ganancias inesperadas se limitan casi por completo a Europa. En la década de 1970, el presidente Carter trató de imponer uno a la industria petrolera estadounidense, pero no pudo aprobarlo en el Congreso y nadie lo ha vuelto a intentar desde entonces. Los japoneses no las imponen, como tampoco lo hacen la mayoría de los países de Asia o del Golfo. ¿Por qué los accionistas del conglomerado de bienes de lujo LMVH, con sede en Singapur o Dubái, querían rescatar al Estado francés con sus generosas pensiones y sus escasas horas de trabajo? ¿Por qué querían los accionistas de GSK, con sede en Florida, rescatar al gobierno británico con su servicio de salud disfuncional y sus crecientes facturas de asistencia social? No tiene ningún sentido. No es su problema.

De hecho, el aumento de los impuestos hace que la renta variable europea sea menos atractiva que nunca. Ya podemos ver la evidencia de ello en las estadísticas del último año. El índice británico FTSE-100 solo logró un aumento del 5% en los últimos doce meses, otro desempeño sombrío. El CAC-40 francés bajó un 3%. Eso se compara con una ganancia del 25% para el S&P 500 y un aumento del 21% para el Nikkei 225 de Japón. Los inversores han dado su veredicto. Los gobiernos pueden atacar el sector corporativo una y otra vez si así lo desean. Pero en el proceso, están haciendo que sus economías no sean invertibles. No tiene sentido pagar por su despilfarro. En realidad, las redadas ya están destruyendo la inversión y muy pronto comenzarán a expulsar a las empresas de Europa, ya que se dan cuenta de que es la única forma de evitar que se les confisque el dinero que ganan, y eso solo va a empeorar en el transcurso de 2025.

Esta situación hace que la renta variable del continente sea menos atractiva que nunca

La IA seguirá cotizando al alza en Bolsa



Álvaro Cabrera

CEO de MIO Group

Más allá de la volatilidad de los mercados y las especulaciones sobre hasta dónde puede llegar el rally de las tecnológicas, lo cierto es que, con la irrupción de la Inteligencia Artificial, gran parte de las compañías cotizadas que se nutren de esta tecnología crecen a dos dígitos en términos de capitalización en el último año.

Además de las razones evidentes, otras se pueden encontrar en los diferentes informes que nos avisan de su potencial en unos años, algo que compete además a cualquier sector de actividad, sea el que sea. El Estudio Global de Inteligencia Artificial de PwC predice, por ejemplo, que la IA podría contribuir con 15,7 billones de dólares adicionales a la economía mundial para 2030. Esto equivale a un aumento del PIB de hasta el 26% en China y el 14,5% en Norteamérica. Además, se-

gún Global Markets Insights, el 91% de las organizaciones líderes están invirtiendo ya en actividades de IA.

Igualmente, los países con mayor cantidad de patentes en IA (China, Estados Unidos, Japón, Corea del Sur y Europa, según el informe de la OMPI sobre la actividad de patentamiento en el ámbito de la IA generativa, reflejan la competencia global por el liderazgo en esta tecnología emergente, como si de la propia carrera a la luna se tratase.

Asimismo, una encuesta realizada por McKinsey en 2022 destacó también dónde se percibía el mayor impacto de la IA dentro de las empresas, siendo el primero el desarrollo de productos y servicios, en el mismo lugar que marketing y ventas, operaciones de servicios (atención al cliente y *back office*) y modelización análisis de riesgos.

Los países que fomentan su uso reflejan su posición en el liderazgo mundial

Por tanto, la llegada e implementación de la IA puede compararse con una nueva revolución industrial o un contexto comparable al nacimiento del mundo digital. No solo debe verse como un vertical o como una herramienta de optimización de costes o de recursos, sino que se erige como un elemento transformacional y transversal que afecta a todas las áreas para potenciar el valor que el talento humano puede aportar, siendo capaces con ello incluso de escalar el negocio en el futuro.

Y es que esta tecnología, lejos de acabar con el talento que hay dentro de las compañías, permitirá a los profesionales ocupar roles de más valor, ofreciéndoles, casi, *superpoderes*, además de mucha información acerca de cuestiones internas de las que ahora tenían poco conocimiento. Por ejemplo, para entender el impacto que la IA puede tener en un

negocio, en el caso de los *call centers*, permite saber por qué llaman los clientes, qué demandan, si los operadores están siguiendo las *guidelines* comerciales que se han establecido... Todo esto, que hasta ahora se conocía de manera muy reducida mediante un muestreo muy pequeño, se procesa, se comprende y permite hacer preguntas de todo tipo acerca de qué segmento está comprando determinado producto o servicio, por qué funciona uno y no otro, qué hace bien el operador para vender este producto...

La llegada además de la IA generativa en toda la parte que afecta a la producción y el desarrollo de contenidos (de nuevo con especial impacto en el área de marketing y ventas), con una agilidad asombrosa en creatividad y ahorro de tiempos, un avance en innovación e incluso una mejora del *go-to-market* es otra prueba irrefutable de que esto es solo el principio y no es una moda pasajera o una tendencia más de los mercados. Por ello, apostar por una compañía eficaz y optimizada ahora, puede ser una ventaja competitiva en el futuro (cada vez menos lejano).

Empresas & Finanzas

La industria reclama 6.000 MW más de capacidad eléctrica para los polígonos

Exigen al Gobierno inversiones anticipatorias para dar respuesta a los planes de crecimiento

España cuenta con 64 grandes polos industriales donde se concentra la mayor parte de las peticiones

Rubén Esteller MADRID.

La industria reclama una mayor capacidad de acceso a la electricidad para poder desarrollar sus proyectos. Las compañías eléctricas cuentan en estos momentos con peticiones de acceso para nueva capacidad que ascienden a cerca de 6.000 MW a las que les cuesta dar respuesta por la necesidad de llevar a cabo nuevas inversiones que ahora tienen limitadas por ley.

Para poder impulsar estos desarrollos industriales que las empresas tienen ahora mismo sobre la mesa, el sector ha planteado al Gobierno un incremento de la capacidad de acceso para los 64 polos industriales repartidos por toda la geografía española.

La intención sería emular las medidas que ha adoptado Francia para impulsar su industria. El Gobierno galo ha identificado sus 50 grandes polos industriales del país para ayudarles en su transición energética mediante un plan de inversiones anticipadas que permitirán apoyar a la industria en este desafío.

La red eléctrica de nuestros vecinos conectará los principales polos industriales franceses, acogiendo entre 13 y 15 GW de demanda industrial (electrificando la industria existente y nueva industria net-zero local) y otros 3-5 GW de centros de datos. Así, el plan francés contempla un aumento de la demanda eléctrica de 20 GW.

En el caso español, la medida que ya fue propuesta en la anterior revisión de la planificación vuelve ahora a escena para el diseño del futuro escenario 2025-2030.

Demanda real

Fuentes consultadas por este diario indican que un cálculo adecuado y acompasado al crecimiento real de la demanda será un aspecto clave para poder llevar a cabo las inversiones necesarias sin perder oportunidades industriales. No obstante, lamentan que el Ejecutivo ya haya perdido una primera oportunidad de facilitar el desarrollo de proyectos vitales para algunas regiones y de tecnología punta al haber descartado esta medida en la revisión anterior.

La revisión de la planificación eléctrica –previa a la nueva Planificación que se tiene que aprobar para el próximo período 2025-2030– suponía una oportunidad para incrementar la capacidad de la red



El polo industrial de Huelva. EE

Una inversión necesaria de 52.360 millones hasta el año 2030

El Gobierno se prepara para acelerar la inversión en redes eléctricas durante los próximos años. El departamento que dirige Sara Aagesen, tiene previsto que se destinen 52.360 millones hasta 2030. Para lograr alcanzar esta cantidad, el Ejecutivo tendrá que triplicar el límite a la inversión actual puesto que se acumula un retraso importante, de casi el 80%, que no se ha invertido en el periodo actual por los topes a la inversión. En el borrador de nueva Planificación energética, al que ha tenido acceso

'elEconomista.es', Transición Ecológica expresa su disposición a elevar dichos límites pero advierte que mantendrá la vigilancia para contener los peajes. De este modo, el Ejecutivo quiere acompasar la inversión en redes al incremento real de demanda para evitar una subida del recibo de la luz de los consumidores. Se espera incrementar con carácter general el volumen de inversión máximo como porcentaje del PIB hasta un valor que se considere suficiente para atender las necesidades de red previstas.

eléctrica facilitando la conexión de nueva demanda asociada a proyectos de descarbonización de la industria, así como la instalación en España de *data centers*, una de las grandes oportunidades económica que diferentes comunidades autónomas esperaban poder aprovechar en el corto plazo, entre ellas, Madrid, Aragón o Cataluña.

Esta actuación española contrasta con el enfoque del resto de las economías europeas, que compiten con España para la atracción de inversiones asociadas a la electrificación y descarbonización de las economías.

La revisión de la Planificación española contaba con casi 1.000 millones de los Planes de Recuperación para la financiación de nueva capacidad de conexión, pero el Go-

bierno decidió utilizar únicamente 500 millones para financiar principalmente proyectos de conexión de nueva generación, con apenas hueco para nueva demanda solamente en la red de transporte y limitada a algunos proyectos de hidrógeno de grandes compañías.

Según el regulador europeo de la energía, ACER, la inversión necesaria en redes debe incrementarse en un 82% entre 2022 y 2050 para pasar de los actuales 32 euros/MWh a cerca de 60 euros/MWh en el 2050.

Según Eurelectric, escalar las inversiones en la red requiere un esfuerzo dual. Las autoridades nacionales deben implementar la legislación acordada, como las inversiones anticipatorias, mientras adaptan el régimen regulatorio para apoyar el aumento de la inversión. Esto significa eliminar los límites de inversión, agilizar los procedimientos de permiso y adquisición de la red y reducir los riesgos de inversión para fomentar la financiación privada, al tiempo que se abre la financiación pública a través del presupuesto de la UE.

El Clean Industrial Deal -que se espera que se presente antes del próximo 10 de marzo- se convierte así en la oportunidad ideal pa-

Francia conectará sus 50 grandes polos industriales para facilitar 20 GW de consumo

ra ofrecer incentivos a la electrificación, como la creación de un banco de electrificación, zonas de electrificación acelerada y mecanismos de reducción de riesgos para los acuerdos de compra de energía a largo plazo.

Solo en esta década, se necesitan inversiones por valor de 584.000 millones de euros para las redes eléctricas, con una parte sustancial en las redes de distribución.

El 40 % de las redes de distribución europeas tienen más de 40 años. La Comisión Europea considera fundamental que se ejecuten rápidamente los 85 proyectos transfronterizos de transporte, almacenamiento y red inteligente de electricidad incluidos en la lista de Proyectos de Interés Comunitario de 2023.

Empresas & Finanzas

Repsol se fija en Nueva York como punta de lanza en EEUU y promueve 1,4 GW solares

Presenta 12 proyectos en el estado, que se sitúa como uno de sus catalizadores de crecimiento

Pepe García MADRID.

Estados Unidos es uno de los mercados clave de Repsol, donde la petrolera cuenta con sendos pozos petrolíferos y explotaciones que nutren los resultados de la compañía, principalmente en zonas tradicionalmente ligadas a la energía como Texas o Nuevo México. No obstante, con la adquisición de ConnectGen por parte de Repsol –y a la espera de cerrar la compra del 60% del capital restante de Hecate–; la multienergética también ha puesto ahora el ojo en la costa este, más en concreto en el estado de Nueva York. Según los documentos oficiales consultados por *elEconomista.es*, Repsol desarrolla alrededor de 1,4 gigavatios (GW) en proyectos solares para los próximos años en el estado que alberga la ciudad de los rascacielos.

La mayor parte de los desarrollos son heredados de ConnectGen. La autoridad federal de Nueva York localizó al menos 12 desarrollos asociados a la petrolera en la región, entre planes propios y proyectos de Hecate. Al sumar las promociones de ambas compañías, la cartera se elevaría por encima de los 2 GW.

Entre los proyectos de la petrolera en el Estado destacan C1 –Mill Point Solar– y C2 –South Ripley–, dos plantas solares de 250 y 270 MW, respectivamente, que Repsol/ConnectGen codesarrolla junto a la Autoridad Energética de Nueva York (NYPA, por sus siglas en inglés). South Ripley contará, además, con un sistema de almacenamiento por baterías (BESS) de 20 MW.

El de más capacidad es un desarrollo de Hecate en el condado de Richmond, Swiftsure Storage, un proyecto BESS que recibirá una inversión de 300 millones de euros y que contará con una capacidad de 650 MW.



Una planta solar de Repsol en Estados Unidos. EE

La firma prevé el despliegue de entre 2 GW y 3 GW de capacidad renovable en el país hasta 2027

Fuentes conocedoras indican que la entrada en operación de los proyectos en Nueva York está fechada entre 2028 y 2030. No obstante, la documentación oficial del estado y de la propia compañía sitúan la entrada en operación mucho antes, entre 2025 y 2027.

El plan estratégico de Repsol, presentado el año pasado, establece un incremento en la capacidad

instalada en tecnologías libres de carbono de entre 2 y 3 GW en Estados Unidos hasta 2027.

De esta forma, Nueva York será también una de las regiones clave para el crecimiento de Repsol en generación verde en el país.

Sobre todo después de que la compañía anunciase, a través de su consejero delegado, Josu Jon Imaz; que tiene en mente la venta de casi 1,5 GW en activos renovables en Texas y Nuevo México.

En concreto, la cotizada española espera cerrar en los próximos meses la venta de Jicarilla (125 MW) y Frye (637 MW). Posteriormente, le seguirá la planta de Outpost (629 MW), para la que se espera conseguir un socio en la primera mitad de este año.

Mediante estas desinversiones, a las que se sumarán el traspaso de dos activos en España de entre 400 MW y 500 MW, la compañía espera ingresar alrededor de 2.500 millones de euros.

Una vez consolidadas las cartaras de Hecate y ConnectGen, Repsol anticipa que llegará a una capacidad de entre 9 GW y 10 GW a finales de 2027, lo que llevará a Repsol a codearse con otros gigantes del sector como Avangrid –filial de Iberdrola–, que cuenta con 9,5 GW instalados en la actualidad.

Hecate, que comunicó a Repsol su decisión de ejercer la opción de venta el pasado junio, desarrolla un *pipeline* de proyectos en Estados Unidos que suma cerca de 40.000 MW.

Los butaneros critican la inacción para actualizar el precio del butano

Piden a Transición Ecológica actualizar la orden que regula su coste

elEconomista.es MADRID.

La Federación Española de Distribuidores de Gases Licuados del Petróleo (FEDGLP) ha denunciado la “pasividad” e “inacción” del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico en la actualización de la orden que regula los costes de comercialización de la bombona de butano y advirtió de que podría adoptar medidas de protestas “más contundentes que obliguen al Gobierno a actuar”.

En un comunicado, la asociación, que no descartó convocar una asamblea extraordinaria en

1,8
EUROS POR BOTELLA

Es la subida que buscan los butaneros a través de la FEDGLP que los agrupa

las próximas semanas para abordar estas medidas, apremió al Ministerio a revisar al alza el borrador presentado y a publicar de “manera inmediata una nueva orden ministerial que permita revertir la situación actual”.

FEDGLP consideró que, a pesar de las reiteradas reuniones y consultas públicas, la situación se encuentra “estancada”, tras los paros convocados por el sector en noviembre y diciembre, con la única respuesta por el Gobierno de la publicación de un borrador que reconoce los problemas del sector y propone actualización “muy alejada” de sus demandas, que estima en una subida de 1,80 euros por botella.

El autoconsumo y el Gobierno se reúnen para perfilar la nueva normativa

Groizard traslada al sector su apuesta por “enriquecer” la normativa de autoconsumo

elEconomista.es MADRID.

El secretario de Estado de Energía, Joan Groizard, ha trasladado a la Alianza por el Autoconsumo la apuesta del Gobierno por un proceso participativo amplio para “enriquecer” el nuevo marco normativo e impulsar el autoconsumo con la experien-

cia adquirida en los últimos años por todos los actores implicados.

Groizard se reunió el pasado viernes con las representantes de la plataforma, compuesta por 61 entidades y que engloba al sector energético, organizaciones ecologistas, consumidores, empresas y sindicatos mayoritarios, en el marco de la actualización del Real Decreto 244/2019, de 5 de abril, por el que se regulan las condiciones administrativas, técnicas y económicas del autoconsumo de energía eléctrica, informó el Mi-

nisterio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, según informó *Europa Press*.

En el encuentro, al que, en representación de la alianza, han asistido Paula Santos, directora de Comunidades Energéticas de UNEF; Carol Coll, secretaria técnica de Som Energía; Soledad Moreno, técnica de Consumo en CECU, y Raquel Paula, directora de Fundación Renovables y secretaria de AxC; se han abordado algunas de las principales alegaciones presentadas duran-

te la fase de consulta pública previa del proyecto de Real Decreto, que permaneció abierta hasta el pasado 23 de octubre.

Groizard señaló su deseo de empezar el año con esta reunión, ya que para el Ministerio es “prioritario seguir impulsando el autoconsumo, adecuando la regulación a los avances que se han producido en los últimos cinco años y mejorando aquellos aspectos que así lo requieran, con toda la experiencia adquirida en este tiempo”.

Desde que en 2019 se publicara la anterior normativa, múltiples factores han transformado la realidad del autoconsumo en España.

Durante los últimos años se ha visto especialmente afectada por la volatilidad causada por la pandemia y la invasión de Ucrania, la puesta en marcha de nuevos modelos de negocio. Por ello, el pasado mes de octubre el Ministerio inició, con una consulta pública previa, un proceso participativo amplio que permitirá diseñar un nuevo marco normativo.

Las 'otras' energéticas cruzan el charco para desarrollar 24 GW en Latinoamérica

Firmas como Cox, Solarig o Grenergy enfocan gran parte de su crecimiento en el continente

Pepe García MADRID.

El sector energético es uno de los grandes activos del Ibex 35 por grandes firmas como Iberdrola, Repsol o Naturgy. No obstante, además de estas grandes cotizadas, existe una segunda línea de energéticas con gran cantidad de proyectos renovables en cartera como Cox, Solarig, Grenergy, Ecoener, Zelestra o Ignis. Estas compañías, además, tienen como uno de sus principales focos de crecimiento Latinoamérica, una de las regiones con más recorrido en términos de generación eléctrica verde. En conjunto, estas empresas de raíces españolas suman una cartera de desarrollos de 24,4 gigavatios (GW) en el continente, equivalente a toda la potencia instalada en ciclos combinados en España.

Las renovables han estado viviendo un bum en los últimos años en Europa, pero el rápido crecimiento parece frenarse, tanto en la generación eólica, que ha venido desarrollándose durante décadas, como en la solar. En el caso de la fotovoltaica, tras cuatro años de crecimiento vertiginoso el sector sufrió su primera ralentización de la década este año, pasando de un crecimiento del 53% en 2023 a un magro 4% en 2024, según resaltó a finales del año pasado la patronal SolarPower Europe.

En el otro lado de la balanza se encuentran otras regiones con mercados al alza, como es el caso de Latinoamérica. La energía por antonomasia de la región ha sido tradicionalmente la hidráulica, que representa un 37% del mix del conjunto de países del continente (204 GW instalados), aunque la que más crece es la energía solar y la eólica, que sumaron 20 GW y 17 GW, respectivamente, el año pasado. No obstante, la Secretaría Permanente de la Organización Latinoamericana de Energía (Olade) estima que la región debe

Proyectos de las energéticas independientes en Latinoamérica

País	Cox	Solarig	Grenergy	Ecoener	Zelestra	Ignis	Total
Chile	0,49	0,72	2,75	-	3,72	-	7,7
México	0,48	3	1,13	-	-	-	4,6
Guatemala	0,11	-	-	0,15	-	-	0,3
Panamá	0,12	-	-	0,048	-	-	0,2
Colombia	0,41	-	0,31	0,097	1,67	-	2,5
Brasil	0,80	3,7	-	-	-	-	4,5
Perú	-	-	0,68	-	1,3	1,9	3,9
Rep. Dominicana	-	-	-	0,18	-	-	0,2
Ecuador	-	-	-	0,099	0,67	-	0,67
LatAm	2,41	7,42	4,87	0,475	7,36	1,9	24,4
Global	3,62	20	14,41	0,809	26,8	30	95,64

Fuente: Folleto de Cox, resultados Q3 Grenergy, Solarig, Zelestra e informe de sostenibilidad 2023 de Ecoener.

eE

El crecimiento de la eólica y la solar en la región el año pasado fue de cerca de 37 GW

mantener este ritmo de crecimiento para seguir la estela de la industria renovable a nivel mundial, lo que deja espacio para la entrada de las energéticas españolas para seguir desarrollando sus proyectos e internacionalizarse.

A ello se le suman las condiciones de explotación, que en muchos casos son más favorables que en el Viejo Continente. Fuentes de una

de las compañías españolas con presencia en países de América Latina aseguró que, por ejemplo, algunos de los parques eólicos terrestres de Perú en tierra pueden contar con hasta 5.000 horas de viento al año, frente a las cerca de 2.000 horas en las que puede operar un aerogenerador promedio en España.

Grandes carteras

En este sentido, la firma con más proyectos en cartera es Solarig. La compañía soriana acumula 7,42 GW en desarrollos en activos renovables en Brasil, México y Chile. Su principal punta de lanza para el crecimiento en la región es Brasil, con 3,7 GW en porfolio, en el que se incluye uno de sus principales par-

ques eólicos a escala global de la compañía, con 518 MW instalados.

Algo por debajo del pipeline de Solarig se encuentra Zelestra -antigua SolarPack-, que gracias al impulso de su accionista mayoritario, el fondo EQT, prevé un desarrollo de proyectos de 7,36 GW en la región. Tras el cambio de marca, la compañía anunció que solo entre 2024 y 2026 la nueva firma realizará un desembolso de 3.000 millones de euros en el crecimiento en EEUU, India y Latinoamérica.

Un peldaño por debajo está Grenergy, que cuenta con 4,7 GW de activos solares en distintas fases de desarrollo, menos que en EEUU y Europa, en la que desplegará alrededor de 10 GW entre las dos áreas. No obstante, la firma que dirige David Ruiz

de Andrés es seguramente la que tiene una mayor apuesta en Latinoamérica debido a su proyecto estrella de baterías, Oásis de Atacama, ubicado en Chile. Solo este proyecto prevé una capacidad de almacenamiento de 17,11 GWh, más del doble de lo que proyecta en todos sus despliegues a futuro en el resto del mundo.

No obstante, el foco de crecimiento en la región más importante lo tienen Cox y Ecoener. La compañía liderada por Enrique Riquelme prevé que dos tercios de su nueva generación eléctrica se ubique en el continente. La firma que heredó los activos de la extinta Abengoa tiene además la mayor variedad de ubicaciones, con 800 MW en Brasil, 490 MW previstos en Chile, otros 480 MW en México, además de carteras de proyectos en Guatemala, Panamá y Colombia.

La compañía cuenta además con otros proyectos relacionados con el agua en la región, un área que desde la cotizada esperan que represente el porcentaje más mayoritario de las líneas de negocio de Cox.

Grenergy es la que más apuesta por la región con 4,7 GW y su proyecto estrella, Oásis de Atacama

En el caso de Ecoener la apuesta por el continente es de más de la mitad de su cartera global, con 475 MW en desarrollo. La empresa tiene como objetivo alcanzar los 1.000 MW en operación y construcción al final de 2025, lo que pondrá a América Latina como región clave de la cotizada.

Otra empresa con intereses en el otro lado del charco es Ignis. La firma prevé el despliegue de 1,9 GW en Perú, de los que 1,5 GW serán eólicos y el resto -400 MW- solares. Además, también ha puesto sus ojos en Chile, donde se concentra en áreas favorables para el desarrollo de proyectos renovables, incluidos proyectos eólicos asociados a plantas de hidrógeno verde y amoníaco al sur del país.

PDVSA eleva sus exportaciones un 10,5% y alcanza niveles de 2019

Las ventas a EEUU se dispararon un 64% ante el alivio de las sanciones

elEconomista.es MADRID.

Las exportaciones de petróleo de Venezuela aumentaron un 10,5% el año pasado a pesar de la inestabilidad política y los cambios en el régimen de sanciones de Estados Unidos sobre el país, ya que los socios de la petrolera estatal PDVSA tomaron más

cargamentos bajo licencias otorgadas por Washington, según informa Reuters.

Mientras el presidente Nicolás Maduro se prepara para iniciar su tercer mandato la próxima semana tras los controvertidos resultados electorales, las exportaciones de petróleo del país de la OPEP aumentaron por segundo año consecutivo, proporcionando ingresos para contribuir al crecimiento económico.

La compañía que gestiona el petróleo del país caribeño, sancionada

por EEUU, y sus empresas conjuntas exportaron un promedio de 772.000 barriles por día (bpd) el año pasado, la mayor cantidad desde 2019, cuando las sanciones energéticas fueron impuestas por primera vez por Washington.

En total, las exportaciones de petróleo de Venezuela a EEUU se dispararon un 64% hasta alcanzar unos 222.000 bpd el año pasado, convirtiéndose en su segundo mayor mercado por detrás de China, que se llevó 351.000 bpd, un 18% menos.

Las ganancias podrían estar en peligro tras la llegada al poder de Donald Trump. El presidente electo impuso sanciones estrictas al país en su primer mandato las importaciones de crudo venezolano al país peligran.

La administración del presidente saliente, Joe Biden, dio incentivos para fomentar unas elecciones presidenciales en Venezuela, pero después de que no se garantizaran las condiciones básicas para una votación justa, puso fin a

una amplia licencia para el sector energético, emitiendo en su lugar licencias individuales a los exportadores.

Una gran parte de las ganancias de exportación del año provino de la petrolera estadounidense Chevron, que abre una nueva etapa de envíos de crudo venezolano a EEUU en virtud de una licencia en vigor desde principios de 2023. Esa licencia ha permitido al productor recuperar millones de dólares de deuda pendiente con Venezuela.

Empresas & Finanzas

La inversión en cambios de uso de oficinas a viviendas y hoteles llega a 700 millones

Más de 240.000 metros cuadrados iniciaron un proceso de transformación el año pasado

Luzmelia Torres MADRID.

La reconversión de edificios a otros usos seguirá al alza en 2025. Una tendencia que ha cogido impulso en 2024 con 46 operaciones identificadas hasta septiembre, según la consultora CBRE. Esta cifra está muy por encima de los casi 30 del mismo periodo del año 2023, lo que supone un aumento del 60%. En términos de superficie, esto se traduce en más de 240.000 metros cuadrados que han iniciado un proceso de transformación en 2024.

Los cambios de usos se están viendo impulsados por la alta demanda turística y residencial. Del total de cambios identificados, el 85% de las reconversiones tienen como uso final hoteles y *living*.

Del análisis de CBRE se desprende que el 57% de las reconversiones identificadas hasta septiembre del año pasado tienen como uso inicial el sector de oficinas. De los casos identificados, 25 han conllevado una transacción inmobiliaria –suponiendo un cambio de manos de la propiedad–. Según datos de la consultora, solo de enero a septiembre se han invertido aproximadamente 520 millones en la compra de activos que se van a transformar con un cambio de uso frente a los 330 millones invertidos aproximadamente en el mismo periodo de 2023. Si bien, la firma estima que el año se ha cerrado en los 700 millones de euros.

En concreto, el sector hotelero es el gran protagonista representando casi la mitad del total y destacando las transformaciones a producto de lujo. En segundo lugar se encuentra el sector *living* con el 38% (incluyendo transformaciones a todos sus subproductos BTS, BTR, PBSA, *Flex Living* y *Senior Living*), donde destacan principalmente los casos de promociones para la compraventa BTS y edificios para con-

En diez años se han sellado 230 operaciones

Desde el año 2014, CBRE ha identificado cerca de 230 cambios de uso realizados, con un considerable repunte a partir de 2019, momento que supone el despegue de las reconversiones en España. Según el informe de la consultora inmobiliaria más del 80% se localizan en Madrid y Barcelona y cerca del 80% han tenido como uso final 'Living' (53%), donde destaca la reconversión a vivienda en compraventa, y Hoteles (28%). En superficie, en estos diez años en torno a 380.000 metros han cambiado de oficinas a 'Living' y más de 220.000 metros de oficinas a Hoteles.

vertir en *Flex Living*.

Si ponemos la lupa en Madrid, CBRE apunta que la capital, concentra más del 60% de estas transacciones y el 52% tienen como uso original el sector oficinas. Además, la consultora asegura que actualmente está analizando más de 500.000 metros de superficie en Madrid para su potencial cambio de uso, acompañando a propietarios e inversores en esta transformación.

Si miramos a Europa, "aproximadamente el 20% de las transacciones de oficinas en el último año fueron para renovaciones a oficinas de mayor calidad o para ser reconvertidas a diferentes usos, subrayando la resiliencia y adaptabilidad del sector" señala Damian Harrington, Head of Research en Global Capital Markets & EMEA de Colliers.



Edificios de oficinas en Madrid ISTOCK

"Dar una segunda vida a los edificios se convierte en una de las grandes tendencias en el sector inmobiliario, acelerada actualmente por la alta demanda turística y residencial, con el objetivo de alcanzar todo el potencial de los activos, dar respuesta a nuevas tendencias sociodemográficas y generar valor a partir de una gestión mucho más activa y profesional", explica María Mayoral, Head de Multistrategy y Senior Director de Investment Properties de CBRE.

Se trata de una tendencia creciente que puede contribuir a resolver algunas problemáticas actuales como la falta de suelo, la escasez de oferta residencial o la necesidad de un parque inmobiliario más sostenible y eficiente pero que necesitará del impulso de las Administraciones Públicas en la flexibilización de los usos. Un ejemplo de ello, es la iniciativa de la Comunidad de Madrid mediante la cual se permitirá edificar hasta un total de 20.000 pisos protegidos de

Madrid acapara el 60% de las reconversiones y hay unos 500.000 m2 en estudio

alquilar en suelo destinado para uso de oficinas

En el caso de Madrid destaca la actividad de reconversión en el distrito Centro, que concentra el 36% del total, y en Chamberí, con el 18% de los cambios. En total, dentro de la M-30 se concentran más del 85% de los casos. Es precisamente en el centro de la ciudad donde se concentra la mayor demanda, unido a una mayor flexibilidad normativa, aunque la periferia presenta una oportunidad para llevar a cabo cambios de usos que permitan activar zonas que estén perdiendo dinamismo.

Por detrás de Madrid, se encuentran otras ciudades como Barcelona (con un 7% de las operaciones) o Málaga (donde se han dado el 4%), aunque también registran reconversiones ciudades como Sevilla, Huelva, Bilbao o Zaragoza.

El Valencia CF encarga a FCC la finalización del estadio Nou Mestalla

Las obras se reanudarán el próximo 10 de enero y se extenderán 30 meses

Agencias MADRID.

Las obras del Nou Mestalla se reanudarán el próximo viernes 10 de enero después de que el Valencia CF haya suscrito un contrato con FCC Construcción, que será la compañía constructora encargada de llevar a cabo la terminación de los

trabajos. Así lo informó ayer el club en un comunicado publicado en su perfil de la red social 'X', en el que destacó que FCC Construcción "es una compañía líder en el diseño y construcción de infraestructuras nacionales e internacionales".

En este sentido, resaltó que la constructora "cuenta con una profunda experiencia en la ejecución de grandes instalaciones deportivas, tales como la construcción del Estadio Metropolitano, el RCDE Stadium, o la reforma del Santiago

Bernabéu, entre otros, así como el desarrollo de las ciudades deportivas Joan Gamper (FC Barcelona) y Ciudad Deportiva de Valdebebas (Real Madrid CF)".

"Durante años, FCC Construcción ha conformado junto a Grupo Bertolín el consorcio original para la construcción del Nou Mestalla, una alianza que hoy se transforma para dar el siguiente paso y hacer realidad este proyecto tan ilusionante y que se convertirá en un icono del deporte, el entretenimiento

y la modernidad en Valencia", subrayó el club, al tiempo que agradeció al Grupo Bertolín "su valiosa colaboración a lo largo de estos años".

La construcción del flamante estadio del Valencia CF tendrá un coste total de 241 millones de euros y se ejecutará a partir de la base del edificio existente hoy en día y que fue levantado hace 15 años. Las obras tendrán un plazo de finalización máximo de 30 meses y supondrán la construcción de una nueva cubierta, fachada y una serie de torres

de acceso a los graderíos. Contará con un aforo superior a las 70.000 personas y tendrá hasta una pista de atletismo. El proyecto básico modificado y de ejecución del nuevo estadio que fue presentado por el club al Ayuntamiento de Valencia contempla una construcción de cuatro plantas sobre rasante y otras cuatro bajo rasante sobre una superficie de parcela de 69.571 metros cuadrados y con una superficie ocupada de parcela de 45.674 metros cuadrados.

Las grandes constructoras elevan un 16% su volumen de obras, hasta 144.700 millones

ACS crece el 15,5% y aporta más de la mitad del crecimiento en términos absolutos

J. Mesones MADRID.

Las seis mayores constructoras españolas elevaron su cartera de obras hasta los 144.735 millones de euros al cierre del tercer trimestre de 2024, lo que representa un 15,57% más que la cifra que presentaban un año antes (125.232 millones). A este crecimiento contribuyen las seis compañías, ACS, Acciona, Ferrovial, Sacyr, OHLA y FCC, que registran en todos los casos variaciones positivas.

El volumen de obras atañe a la actividad de construcción de infraestructuras de transporte, agua, edificación, residencial y no residencial, o proyectos industriales. Quedan fuera, en la mayoría de los casos, los contratos de servicios y la cartera ligada a las concesiones para la explotación y el mantenimiento de los activos. No en vano, la cifra de pedidos total de los seis grupos, incluyendo todas las divisiones, se aproxima ya a los 250.000 millones de euros, en máximos históricos.

La positiva evolución de la cartera de construcción se sustenta tanto en el negocio internacional como en el nacional, toda vez que los fondos *Next Generation* de la Unión Europea están propiciando un espaldarazo a la obra civil en España. No en vano, la licitación de las Administraciones Públicas (Estados, Comunidades Autónomas y entes locales) superó los 25.946 millones de euros entre enero y noviembre de 2023, un 8,7% más que los 23.869 millones del mismo periodo de 2023, según los últimos datos divulgados por la patronal que engloba a las grandes constructoras y concesionarias españolas, Seopan.

ACS continúa engordando la brecha con el resto de constructoras españolas y aporta más de la mitad (11.647 millones) del aumento total conjunto de las seis enseñas (19.503 millones), se destaca como líder absoluto con una cartera de 86.555 millones de euros, un importe que supone un alza del 15,55% con respecto a septiembre de 2023. Se trata de una cifra que coquetea con los máximos de siempre -en junio llegó a 86.693 millones- apoyada en un frenético ritmo de contratación. Así, la multinacional que preside Florentino Pérez sumó nuevos proyectos por un valor de 40.400 millones de euros, un 16% más que los 34.700 millones que firmó en los nueve primeros meses de 2023. Este impulso proviene, en gran medida, de la apuesta del grupo por las infraestructuras de nueva generación, con una posición al alza en centros de datos, área en la que durante 2024 acumuló adjudicaciones por más de 10.000 millones de euros. También se ha consolidado



Florentino Pérez (ACS). EFE



Esther Alcocer (FCC). EE



José Manuel Entrecanales (Acciona). EE



Rafael del Pino (Ferrovial). EE



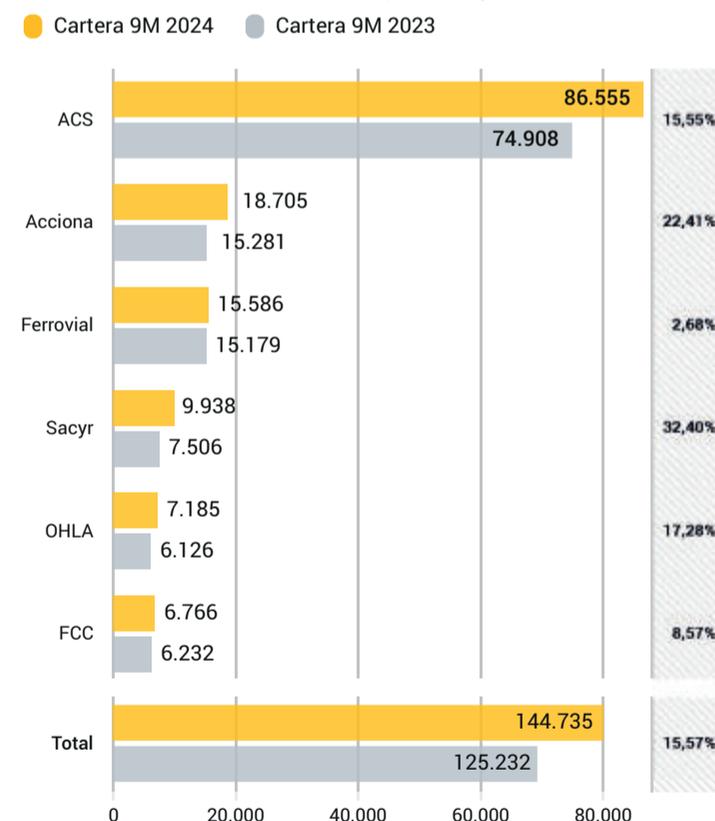
Manuel Manrique (Sacyr). EE



Luis Amodio (OHLA). EE

La cartera de obras de las constructoras

En millones de euros, variación en porcentaje



Fuente: Las empresas.

como referente en la construcción de estadios deportivos, principalmente en Estados Unidos. Precisamente este país y Australia emergen como sus principales mercados.

Acciona, por su parte, se coloca como segundo mayor grupo por car-

tera de construcción, con 18.705 millones tras elevar este importe un 22,4%. En esta partida se incluyen grandes proyectos como el del Anillo Vial Periférico de Lima (Perú), que el grupo que preside José Manuel Entrecanales se adjudicó en una

alianza que también integran Ferrovial y Sacyr. También figuran los contratos de ejecución de obras de agua. La compañía dispara hasta los 27.207 millones la cartera total de infraestructuras (sumando concesiones y servicios), un 26% más que en septiembre de 2023 y en niveles récord.

También en máximos históricos se sitúa Ferrovial, que completa el podio con un volumen de obras de 15.586 millones, un 2,7% más que un año antes. En su caso, sobresalen, además del proyecto peruano, la buena marcha de su filial polaca Budi-mex. En el último trimestre, además, sumó obras por cerca de 2.000 millones en la alta velocidad británica.

Sacyr lidera el crecimiento

El mayor incremento de la cartera de construcción, en todo caso, corresponde a Sacyr. Con una subida del 32,4%, la empresa elevó la cuantía hasta los 9.938 millones. De ellos, el 67% se atribuye a contratos de concesiones de la compañía, frente al 52% que presentaba al término del tercer trimestre de 2023.

Mientras, OHLA incrementó su cartera de construcción un 17,3%, hasta 7.185 millones gracias al empuje de Estados Unidos, República Checa y España y algunos contratos en Suecia y Brasil, donde regresó el curso pasado. FCC, por último, subió sus pedidos de construcción un 8,6%, hasta 6.766 millones, si bien la cifra sería superior si se incluyen obras de Aqualia.

Serveo gana la limpieza de los edificios judiciales de Tarragona

También se hace con la del Instituto de Medicina Legal y Ciencias Forenses

elEconomista.es MADRID.

El Departamento de Justicia, Derechos y Memoria de la Generalitat de Catalunya ha adjudicado a Serveo los servicios de limpieza respetuosos con el medio ambiente en los edificios judiciales de Tarragona y Terres de l'Ebre, y en las dependencias del Instituto de Medicina Legal y Ciencias Forenses de Catalunya (IMLCFC).

Los servicios de limpieza se prestarán en más de 20 centros, que abarcan una superficie superior a los 53.000 metros cuadrados. Las actuaciones se llevarán a cabo teniendo en cuenta la implantación de un sistema de limpieza de calidad que cumple con criterios específicos de respeto por el medio ambiente.

Asimismo, se incluye la recogida de residuos de las dependencias y la limpieza a fondo cuando las circunstancias lo requieran.

Esta adjudicación permite a Serveo afianzarse en la provincia de Tarragona, donde también gestiona los servicios de limpieza en el Hospital Universitario de Sant Joan de Reus y la gestión de las llamadas de urgencia del 112 en Reus.

Lantania crece en transmisión eléctrica con una obra de 60 millones

elEconomista.es MADRID.

Lantania se ha adjudicado la construcción de las infraestructuras de evacuación eléctrica de los parques solares que vierten su energía en el nudo de Tordesillas (Valladolid) por un montante cercano a los 60 millones de euros, repartidos en dos contratos diferentes. El Grupo de infraestructuras, agua y energía construirá dos líneas subterráneas, de 132 kV y 400 kV, y una Subestación Eléctrica de 132/400 kV.

Estos nuevos proyectos refuerzan la posición de Lantania como EPCista en el sector de transmisión y distribución eléctrica en España. La compañía tiene ahora en construcción importantes líneas y subestaciones de alta tensión, entre las que destacan los desarrollos en Becerril y Husillos.

Empresas & Finanzas

Danosa, fabricante del 'envoltorio' de los edificios, ultima la entrada de Kartesia

La compañía de la familia Del Río ficha al banco Norgestión para que pilote el proceso

C. Reche MADRID.

Danosa, empresa española con sede en la localidad de Fontanar (Guadalajara) y especializada en la producción de tierras asfálticas, ultima la entrada de Kartesia con una participación minoritaria, algo menos de un 20%, en el capital de la compañía a través de una ampliación de capital. La operación, que arrancó el pasado año, avanza con previsión a que se culmine en las próximas semanas, de acuerdo a las fuentes consultadas por *elEconomista.es*, cuando se consigan todas las autorizaciones preceptivas.

La empresa ha fichado a Norgestión, banco de inversión que ha orientado a la compañía en el marco de distintas operaciones corporativas, para la búsqueda de un socio que trabaje junto a la familia fundadora Del Río en el próximo plan de crecimiento de la empresa. La saga controla la empresa desde su holding Riocal (acrónimo de los apellidos Del Río y Cal), máximos accionistas de Danosa con más del 95% del capital. Manuel Sebastián del Río de la Cal, hijo del fundador, es el presidente y consejero delegado del grupo industrial, mientras que otros tres miembros de la familia son consejeros dominicales. La compañía tiene como vocales a tres independientes.

Con cerca de 460 empleados, Danosa es una de las principales empresas de su sector. La compañía, a través de la mercantil industrial Derivados Asfálticos Normalizados (Danosa) facturó 157 millones en



Aeropuerto de Madrid-Barajas, donde Danosa impermeabilizó la cubierta de la T4. EE

La compañía tiene un resultado bruto de 15 millones y presencia en 100 países

2023, último año disponible en el Registro Mercantil. El crecimiento derivó del mercado nacional (+6%) e internacional (+3%). La mejor cifra, no obstante, fue la del resulta-

do de explotación, que creció un 122% respecto a 2022 tras trasladar al mercado el alza de los precios de las materias primas. El ebitda se situó entonces en 10,6 millones de euros, si bien fuentes financieras matizan que actualmente rondaría los 15 millones.

Danosa tiene presencia internacional en aproximadamente 100 países, de acuerdo a su último informe de Información No Financiera (EINF) correspondiente al año 2023. No obstante, las operaciones más significativas se llevan

a cabo en aquellos en los que tiene delegaciones: Francia, Marruecos, Portugal, Reino Unido, Colombia y México.

La llegada de un socio se produce en paralelo al crecimiento de la compañía vía adquisiciones. Este verano, Danosa compró Aislamientos Arellano, con sede en la localidad guipuzcoana de Oiartzun. Se trata de otra empresa familiar, especializada en este caso en materiales para aislamiento térmico y con actividad centrada en la fabricación y reciclaje de EPS.

El director general de HIG Infra en Londres deja el fondo

Antonio Botija saldrá de la firma tres años después de su llegada

elEconomista.es MADRID.

El español Antonio Botija dejará HIG Infrastructure menos de tres años después de unirse como director general, dijeron fuentes consultadas por *Infralogic*.

Botija, quien anteriormente trabajó como jefe de origenación e inversiones en infraestructura en Columbia Threadneedle, se trasladó a HIG en 2022 para ayudar a la empresa estadounidense a expandir su entonces naciente negocio de infraestructura.

Está previsto que dimita este mismo mes de enero

Desde el lanzamiento de su fondo de infraestructura inaugural en 2021, HIG ha realizado siete inversiones en infraestructura en EEUU, donde tiene su sede la empresa, y dos en Europa.

La firma compró en 2022 el operador español de aparcamiento y movilidad Eysa, que se espera que vuelva a salir a la venta el próximo año, y recientemente acordó su segundo acuerdo, una inversión en la plataforma de centros de datos centrada en Noruega Polar.

El primer fondo recaudó 1.300 millones de dólares al cierre final en junio, aunque no alcanzó su objetivo inicial de 2.000 millones por el difícil entorno de recaudación de fondos en el mercado medio.

Grupostop sale del concurso tras una compra 'rescate'

El inversor Darren Grassby se impone a otras tres ofertas que rivalizaban por comprar la compañía

C. R. MADRID.

Fin a la disputa por el grupo de clínicas Grupostop. La compañía, que era propiedad del fondo de capital privado Three Hills Capital Partners (THCP) y las familias fundadoras, pasará a manos del inversor Darren Grassby. El ejecutivo británico, que ya ha trabajado en otras compañías del sector y en la propia Grupostop en su último año como asesor, se ha adjudicado el activo en el marco de un proceso competitivo tras la entrada de concur-

so de acreedores de la compañía, que no pudo superar un proceso de reestructuración por desacuerdos con la banca y la empresa pública Cofides.

Grassby, que fue CEO de otra empresa del sector en Reino Unido, Skin Clinic, se ha impuesto en el proceso a las ofertas de la sociedad Creative Technology Investment, que está respaldada por las dos familias históricas que fundaron Grupostop, Jonama y Casanovas, y de otra mercantil creada por Carlos Gila, ex del fondo Oaktree y un directivo conocido en el mundo de las reestructuraciones que ahora trabaja en el sector de las clínicas como dueño de Hedonai.

A estas dos ofertas se unía una tercera. La presentó la mercantil

El fondo Three Hills, acostumbrado a prestar capital y deuda, financia la oferta ganadora

Lafayette Square para hacerse con la unidad productiva de Centro Dermatológico Nuevas Tecnologías, la cabecera del negocio de los centros Dermitek, en Bilbao, que fueron comprados hace años por Grupostop en enero de 2020. Esta oferta estaba liderada por el ejecutivo Santiago González.

La propuesta del inversor extranjero cuenta con fondos asegurados por Three Hills Capital

Partners, que pasará ahora a ser únicamente financiador.

El esquema de compra no ha gustado a algunos de los acreedores, que se han dirigido al administrador concursal y al juzgado donde se dirime el proceso para señalar la conexión entre las partes y plantear si están estrechamente relacionadas. El compromiso del nuevo propietario pasa también por asumir la continuidad de todos los tratamientos y los más de 300 puestos de trabajo de Grupostop que se reparten en 57 centros.

El proceso finaliza tras la entrada en un concurso en el que se ha podido maximizar el valor de la compañía en una situación límite, si bien fuentes conocedoras aseguran que Grupostop ha esta-

do al día con el "pago a proveedores y trabajadores".

El sector revive

La venta de Grupostop se ha producido en plena tormenta en el sector de las clínicas de depilación, donde otra empresa ha sobrevivido en el último minuto. Ha sido Único, otra gran firma que en su auge atrajo la atención del HIG y que ha terminado en manos de los dueños de Llongueras y Carlos Conde Peluqueros.

Otra empresa, Ideal, no ha tenido la misma suerte y ha terminado en liquidación. El cierre de estos centros dejó como afectados a 600 trabajadores de todas las empresas de este grupo con locales repartidos por todo el territorio nacional.

Luis Ángel Salas Consejero delegado de LoxamHune

“España se acerca a Europa en alquiler de maquinaria, pero aún tiene un gran potencial”

J. Mesones MADRID.

Grandes producciones cinematográficas como La sociedad de la nieve o Exodus, el concierto de los Rolling Stones en Madrid o el Mad Cool Festival, la Jornada Mundial de la Juventud (JMJ) de Lisboa, el último Festival de la Canción de Eurovisión Junior en Madrid, los Latin Grammys celebrados en Sevilla en 2023, el hospital Zandal construido en tiempo récord durante la pandemia... Detrás de todo ello hay un denominador común con acento español: LoxamHune. Esta empresa es la encargada de suministrar maquinaria, de todo tipo, para el desarrollo de un buen número de grandes eventos, la ejecución de muchas de las infraestructuras que hay hoy en España o la construcción de plantas industriales.

Su consejero delegado es Luis Ángel Salas desde hace una década, un periodo en el que la compañía ha logrado triplicar su tamaño. Su origen está en Hune y en 2017 se rebautizó como LoxamHune tras ser adquirida por la francesa Loxam. La filial española, que desarrolla su actividad en España y Portugal, emplea a más de 900 personas y supera las 20.000 máquinas en propiedad, generó unas ventas de 164 millones de euros en 2023 y en 2024 superó los 180 millones. El crecimiento orgánico alcanzó entre el 5% y el 6% y el resto -hasta llegar al 10%-11%- corresponde a la integración de la firma lusa HRE, comprada en 2023.

En una entrevista con *elEconomista.es*, Salas subraya que “los crecimientos desde hace varios años tienen que ver con el enfoque operativo de la compañía y la diversificación”. “Hace 15 años estaba centrada en construcción y obra civil y hoy esta área representa menos del 55%; ahora somos líderes en alquileres de generación de energía, en eventos o en formación en seguridad”, explica. “La mayoría de nuestro creci-



DAVID GARCIA

Diversificación: “Ahora somos líderes en alquileres de generación de energía, eventos o formación”

Incentivos: “El sector invierte al año 1.500 millones en maquinaria eléctrica, pero estamos abandonados”

miento ha sido orgánico. Hemos pasado de 60 a 140 millones sin las tres integraciones que hemos realizado y se ha debido a la estrategia, implantada en 2014, de mejorar la eficiencia de la compañía, con un sistema de digitalización muy importante y con la diversificación desde el punto de vista comercial”.

LoxamHune ha sustentado su crecimiento también en el contexto del sector del alquiler de maquinaria en España, “el país de la Unión Europea que tiene el menor grado de penetración del alquiler en relación a su PIB (Producto Interior Bruto), que avanza y sigue acercándose, pero que aún tiene un gran potencial”. Como muestra, “hace 15 años el 60%-70% de las flotas de todas las empre-

sas eran propias y hoy es al revés, el 20% es propio y el 70-80% es alquilado”, señala Salas. A pesar del avance del alquiler de maquinaria en España aún “estamos muy alejados de Francia, de Inglaterra o de países nórdicos, donde se alquilan no sólo grandes máquinas sino pequeñas herramientas; en España muy poca gente alquila un taladro para casa, en los países nórdicos el 90% lo hace”, expone Salas, quien ha impulsado este servicio en el mercado español con una demanda creciente. “Hemos creado en los últimos años un desarrollo de alquiler de maquinaria pequeña para autónomo y particulares y está creciendo del orden del 20% cada año con facturaciones superiores a los 6-7 millones, y tam-

bién hemos lanzado en los últimos meses la línea de *ecommerce*, que en principio va a ser para maquinaria pequeña pero no descartamos ampliarla a otras líneas de negocio”, remarca. Además, LoxamHune promueve los servicios integrados. “Antes sólo alquilábamos una máquina de movimiento de tierras y ahora está unido a si alguien necesita una máquina pequeña, o formación para sus operarios, o energía, etc.”, indica el directivo.

El Grupo Loxam, que factura 2.600 millones al año en 30 países y emplea a 12.000 personas, es la primera empresa alquiladora europea y la cuarta a nivel mundial. España emerge como uno de los mercados de mayor crecimiento del grupo, junto con Italia, Portugal, Brasil y Arabia Saudí. LoxamHune representa en torno al 6% de los ingresos de la matriz, con un peso mayor en el beneficio fruto de un ebitda (resultado bruto de explotación) del 43%, frente al 30% del grupo.

De cara a 2025, Salas augura que “vamos a seguir con un crecimiento moderado, similar al de 2024 o quizás un poco menos, y con una inversión un poco superior”. “Para nosotros es muy importante tener la última tecnología (sus máquinas tienen una edad media inferior a los siete años, frente a los 17 del sector en España), el menor consumo y ser más eficientes; y tenemos algunas remodelaciones o algunas inauguraciones (de instalaciones)”, abunda. En cuanto a posibles adquisiciones, LoxamHune no tiene prevista ninguna a corto plazo, si bien, precisa, “constantemente estamos explorando las oportunidades que hay y, dados los buenos resultados, el bajo nivel de deuda y la alta eficiencia, estamos abiertos”.

La industria del alquiler de maquinaria se compone en España de más de 600 empresas, que emplean de manera directa a más de 30.000 personas e indirecta a más de 100.000 y que facturan más de 7.000 millones. Salas remarca que el sector invierte anualmente alrededor de 1.500 millones en maquinaria eléctrica en aras de reducir la huella de carbono. En este sentido, incide en que “nadie nos subvencionaba nada”. “Estamos un poco abandonados” por parte de las Administraciones Públicas, lamenta.

Azvi sube un 28% sus ingresos y eleva la cartera a 3.900 millones

La constructora andaluza impulsa su resultado operativo un 36,3%

J. Mesones MADRID.

Grupo Azvi aumentó su cifra de negocios un 27,8% en los seis primeros meses de 2024, hasta alcanzar los 589,2 millones de euros. De este modo, superará en el conjunto del último ejercicio los 1.000 millones de euros de facturación que ya rozó en

2023, cuando alcanzó los 995 millones tras crecer un 76%. La constructora andaluza ha impulsado, además, su cartera de proyectos, rebasando a 31 de agosto de 2024 los 3.900 millones de euros.

La positiva evolución de los ingresos se acompaña de la mejora, incluso mayor, de la rentabilidad. Así, la compañía que preside Manuel Contreras generó un resultado bruto de explotación (ebitda) de 26,8 millones de euros entre enero y junio del año recién concluido, lo que supone

un ascenso del 36,3% con respecto al mismo periodo de 2023. Un ejercicio, éste, en el que el ebitda ya subió el 51%, hasta 62,8 millones.

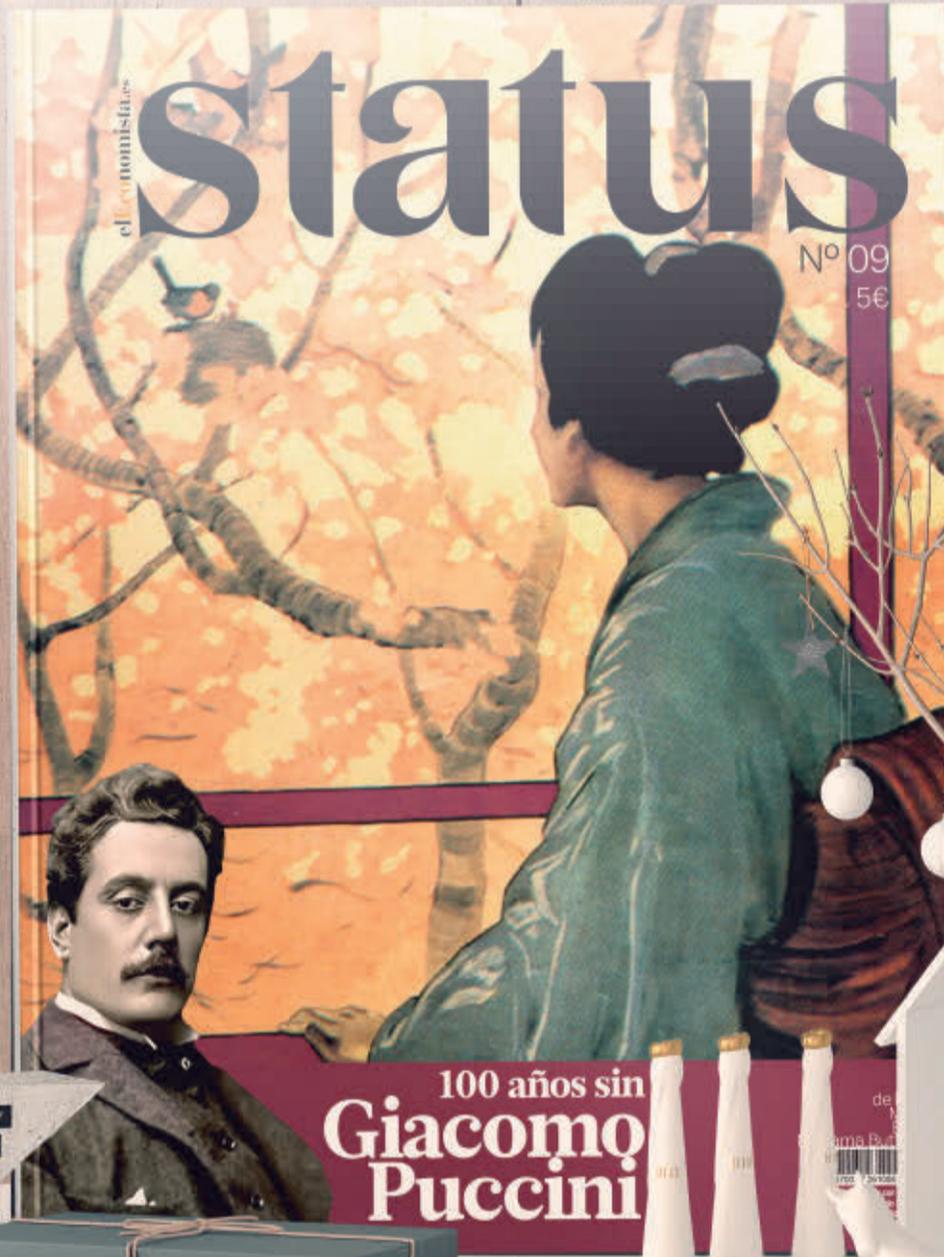
En paralelo a la mejora de los resultados operativos, Azvi ha potenciado su volumen de pedidos en el último ejercicio con nuevas obras y concesiones. La cartera de construcción se situó a 31 de agosto en 1.502 millones de euros, incluidos los contratos de las UTEs (uniones temporales de empresas) integradas. Esta cifra es inferior a los 1.601 millones

con que cerró 2023. Del total, el 62% correspondía a obras internacionales, con México y Chile como puntas de lanza, si bien ha habido una ligera reducción por el avanzado grado de la ejecución de los proyectos ferroviarios en México y por el cambio de Sexenio. No obstante, la constructora prevé que se mantendrá el peso del mercado mexicano por los próximos contratos de mantenimiento sobre las redes en fase de terminación (Tren Maya y Tren del Interoceánico del Itsmo de Tehuante-

pec) y los nuevos grandes proyectos ferroviarios previstos.

La cartera de concesiones de Azvi a 30 de junio alcanzó los 2.408 millones, frente a los 2.175,5 millones que contabilizaba al cierre de 2023. Tras el verano la compañía andaluza firmó el contrato para la Red Aeroportuaria Norte en Chile (aeropuertos Desierto de Atacama y Andrés Sabella). De la cartera concesional, el 45% corresponde a activos en España, el 31% en Chile, el 23% en Uruguay y el 1% en México.

elEconomista.es



status N°09
Ya a la venta en tu quiosco

PVP:
5€

Ignacio Zunzunegui 'Head of Growing' para el Sur de Europa de Revolut

“Si seguimos a este ritmo, tendremos 6 millones de clientes en España al final de 2025-inicios de 2026”

E. Contreras / M. Allievi MADRID.

El neobanco Revolut nació en Londres en 2015 con una tarjeta multi-divisa especializada en viajes. Su crecimiento ha sido meteórico: hoy suma más de 50 millones de clientes en el mundo, opera en 38 países y no cesa de incorporar productos porque ambiciona ser un banco universal. España figura entre los tres mercados de mayor expansión, con el 8% de los clientes y 2.400 millones de euros captados en menos de un año tras comenzar a remunerar el ahorro. “Si seguimos a este ritmo, creo que al final de 2025-inicios de 2026 llegaremos a los 6 millones”, desvela Ignacio Zunzunegui, responsable de crecimiento en el Sur de Europa.

Acaban de superar los 4 millones de clientes en España...

Empezamos a competir un poco de tú a tú en número de clientes con entidades como ING, que llevan bastante tiempo. Estamos captando cuatro clientes por minuto y si preguntas: ¿Estos clientes son activos? ¿os utilizan? La realidad es que hemos crecido un 80% año a año en transacciones. Es decir, estamos adquiriendo más clientes y son más activos. En negocio, el 19 de agosto lanzamos nuestra cuenta remunerada y ya hemos llegado a los 1.000 millones de euros depositados. La cuenta flexible que lanzamos en 2023 tiene otros 1.400-1.500 en millones. Somos el tercer país que más rápido crece tras Reino Unido y Francia.

¿Cuántos de esos clientes tienen domiciliada la nómina?

Hay nóminas domiciliadas, pero estamos en crecimiento. Hay que tener en cuenta que el IBAN español lo tuvimos en agosto de 2023. Una vez que tenemos Bizum y seremos entidad colaboradora de la Agencia Tributaria y de la Seguridad Social, lo natural es apostar por vincular a través de las nóminas. Y, como todo en Revolut, lo haremos de forma muy diferente. Todo lo que estamos viendo de pagar 720 euros, 300 euros por cliente-nómina, es muy cortoplacista y, al final, lo que capta es a gente promocionera. Nosotros queremos atraer a gente que no venga por el dinero sino porque cubrimos todas sus necesidades. Trabajamos en un plan de nóminas que se lanzará en la segunda parte del año, pero a día de hoy no puedo concretar más...

¿Qué más tienen en fábrica?

Vamos a reforzar y comunicar más nuestros planes de suscripción. Creemos que es el futuro de la banca. ¿Qué estamos haciendo? Crear un

Captar nóminas:

“Todo lo que vemos de pagar 720, 300 euros, por cliente-nómina, es muy cortoplacista”

Plan de suscripción:

“Nos aliamos con otros ‘players’ para que el cliente diga: Revolut me da todos estos beneficios”

Ambición:

“Queremos convertirnos en banca como Tesla en automoción o Apple en telefonía”

plan que sea atractivo para el cliente. Si eres inversor, que te permita invertir con unas comisiones mucho más bajas, o si eres ahorrador, tener un tipo de interés mucho más elevado que la media del mercado. Un cliente del Plan “Ultra” tiene hasta un 3,5% de remuneración en su cuenta. Y no solo eso, estamos cerrando muchos acuerdos con diferentes *players* para incorporarlos a los servicios de suscripción. Por ejemplo, hemos cerrado un acuerdo para que los clientes tengan acceso a *Financial Times*; con Uber One, que normalmente cuesta 50 euros al año y será gratis con Revolut, o con Perplexity, especialista de inteligencia artificial. Cerraremos también acuerdos más locales para hacer más fuerte el plan y que la gente diga: “Yo tengo la “Revolut Metal” porque me da acceso a todo este universo de beneficios”. Además tenemos un plan de fidelidad que abona *RevPoints* cuando se paga con las tarjetas y que se pueden canjear por millas aéreas, descuentos en alojamientos o en artículos de primeras marcas.

¿Es sostenible captar un millón de clientes al año? ¿Cuánto ha llegado por la cuenta remunerada?

En los últimos doce meses hemos incorporado un millón y medio y te diría que el 20% viene por la cuenta remunerada. Si lo comparo con otros mercados como Portugal, Grecia o Italia, el potencial es muy superior. La penetración que tenemos



ALBERTO MARTÍN

en España está en torno al 9% frente al 14-15% de Portugal y Grecia. Si seguimos a este ritmo de crecimiento, que yo sí lo creo, al final de 2025-inicios de 2026 podemos llegar a los 6 millones de clientes. Y hoy más del 70% de la captación es boca-oreja, gente que habla de nosotros.

¿Van a incorporar nuevos países?

Nick (Storonski), nuestro fundador, dijo que quería llegar a 100 países con 100.000 millones de ingresos anuales y 100 millones de clientes. Esa es la visión para verdaderamente convertirnos en un banco global. Latinoamérica es una oportunidad muy grande. Hemos lanzado licen-

cia bancaria en Brasil, estamos trabajando en licencia bancaria en México y mirando otros mercados como puede ser Colombia, Argentina y Perú. Hemos conseguido establecernos como banco en Europa y en Estados Unidos ya estamos presentes, pero todavía hay mucho recorrido para crecer donde ya estamos.

¿Qué objetivo de negocio se han impuesto en España?

No compartimos objetivos de negocio a nivel local. A nivel global sí hemos compartido que 2024 será el tercer año que reportemos *profitability* (Revolut ganó unos 395 millones de euros en 2023). Hemos de-

mostrado que un banco digital puede ser rentable y que el modelo de negocio de diversificación de ingresos es el adecuado para nosotros. Ninguna de nuestras líneas de negocio supone más de un 28% del total, lo que nos hace mucho más sólidos que otros *players* que se apoyan mucho más en un solo producto o en dos o tres líneas de producto.

Quieren ser el banco principal de sus clientes ¿Cómo se consigue eso?

No haciéndolo como hacen otras entidades o, por lo menos, de forma tan dirigida a precio, es decir, pagando para ello. Lo que estamos buscando es fidelizar con el tiempo. A mí no me importa que empieces utilizándonos simplemente porque tenemos tarjetas desechables y puedes comprar en negocios donde a lo mejor confías un poco menos. Esa puede ser una vía de entrada y lo que me importa es ir llevándote poco a poco en ese camino para que digas: “bueno, ahora voy a probar invertir y voy a meter un poco de dinero en la compra de acciones” y que, con ese picoteo de productos, vayas concentrando la operativa en Revolut. No pedimos al cliente que se case con nosotros, sino que empezamos a ligar, somos novios, luego ya se va madurando la relación y ya te conviertes en cliente nómina.

¿Cuándo lanzarán hipotecas?

A nivel Revolut-empresa queremos lanzarlas en 2025. Se iniciarán en Lituania, Irlanda y Francia. Revolut en Irlanda tiene una cuota de mercado superior al 70%; Lituania es el país donde tenemos la licencia bancaria y está nuestro regulador, al que tenemos que convencer de las bondades del producto. Y Francia es el tercer país en cuanto a número de clientes y también con un crecimiento muy grande. El lanzamiento en España será a partir de 2026, depende de cómo vayan los pilotos.

¿Por qué testarán aquí los cajeros?

Por la gestión de efectivo que tiene España. En general se reciben muy bien los productos de Revolut y nos consolida como marca, uno de cada dos españoles conoce Revolut.

¿A dónde quiere llegar Revolut?

Queremos convertirnos como en el mundo de la telefonía. Queremos ser ese banco que, uno: hace las cosas de forma diferente; y dos: es aspiracional. Es decir, te gusta demostrar, enseñar que tienes Revolut. Creo que desafortunadamente muy pocos bancos o casi ninguno puede decir hoy eso por la fama que tiene el sector.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

¿Buscas la casa de tus sueños?

Calcula tu cuota y gastos con nuestro nuevo

Simulador de hipotecas



-  Ahorra tiempo y dinero.
-  Encuentra la cuota más reducida.
-  Aclara tus dudas más comunes.
-  Datos 100% actualizados.
-  Prueba, es totalmente gratis.



Calcula tu cuota mensual y otros gastos, aquí:
www.bit.ly/simulador_hipotecas

La 'fintech' Embat se asoma a Europa y abre oficinas en Alemania y Reino Unido

La firma trabaja con más de 15.000 bancos a nivel mundial y hace transacciones en 70 divisas

Matteo Allievi MADRID.

Con alrededor de diez años de experiencia en el mundo financiero, Carlos Serrano y Antonio Berga vieron en la nube una oportunidad para agilizar la administración de tesorería. A finales de 2021, pusieron en marcha la *fintech* Embat que, gracias a su tecnología, permite la centralización de procesos clave para las empresas como la gestión de cobros, pagos, contabilidad y conciliación bancaria. Tras consolidar el crecimiento del negocio en España, apostaron por exportar su producto en Europa y abrir oficinas en Alemania y en Reino Unido. Los tres *hubs* suman 100 empleados y Embat prevé hacer nuevas contrataciones en los próximos tres meses.

Serrano y Berga coincidieron cinco años en el departamento de banca de inversión de JPMorgan, donde surgió el germen de Embat. "Buscábamos un proyecto que merecía la pena explorar y la mezcla entre esa vocación y la experiencia que atesoramos nos impulsó a montar el proyecto", apuntó Serrano.

La *fintech* opera principalmente con compañías de tamaño mediano o grande que cuentan con negocios complejos, bien por tener que operar en distintas jurisdicciones o por colaborar con múltiples bancos. "Cuando tienes una cuenta corriente en un banco, es muy fácil tenerlo todo centralizado, pero cuando ya trabajas con un *pool* financiero amplio, es difícil tener una visión centralizada de todo lo que está ocurriendo y tomar decisiones de gestión de tesorería", dijo Serrano.

Embat cuenta con alrededor de 300 clientes corporativos, entre los que se encuentran Cabify, Playtoomic y Wallapop. "Trabajamos para empresas tecnológicas, industriales, sanitarias...hay un poco de todo. Y también ofrecemos servicio a consumidores que tienen muchos



Carlos Serrano, Antonio Berga y Tomás Gil, cofundadores de Embat. EE

En 2024, la 'fintech' ha crecido más de un 300% en facturación con respecto a 2023

volumenes de transacciones y a los que les puede resultar complicado mantener el control de todo", detalló el emprendedor.

Con su solución de *in-house banking*, Embat simplifica la gestión de transacciones intragrupo, centraliza los saldos financieros entre entidades legales y optimiza la planificación de la liquidez. Esta integración no solo simplifica las tareas fi-

nancieras, sino que también resulta un ahorro significativo de hasta un 75% del tiempo que los equipos financieros suelen dedicar a estas labores, comentaron desde la firma.

Transacciones en 70 divisas

Actualmente, Embat ya integra con más de 15.000 entidades bancarias a nivel mundial y hace transacciones en 70 divisas. En términos de participación de usuarios a la plataforma, la *fintech* informa de que más de 900 usuarios acceden a ella una media de 3,5 veces por semana para gestionar la tesorería corporativa.

La elección de Alemania y Reino Unido como países donde colocar sus primeras oficinas fuera de España fue estratégica, reconocen

los fundadores. "Alemania nos puede servir de eje principal para el centro de Europa y pensábamos que para poder entrar allí hacía falta una presencia local con personas nativas y que conocieran al mercado. Reino Unido, por su parte, es la cuna del *fintech* en Europa. Creo que en esos países podemos conseguir mucho talento para optimizar nuestro producto y es un mercado amplio en el segmento de compañías para las que trabajamos", indicó Serrano.

Este año, la firma ha crecido más de un 300% en facturación con respecto a 2023, aunque no comunica la cifra. Todavía no ha alcanzado el *breakeven*, al seguir invirtiendo en el crecimiento del negocio a la caza de nuevas oportunidades.

CaixaBank entrega regalos a 34.000 niños en riesgo de pobreza

El programa cumple siete ediciones y ha beneficiado ya a 180.000 pequeños con pocos recursos

elEconomista.es MADRID.

Más de 34.000 niños en riesgo de pobreza y exclusión social reciben estas navidades un regalo gracias a la cadena solidaria del Árbol de los Sueños de CaixaBank, un programa que cumple siete ediciones y ha beneficiado ya a más de 180.000 pequeños de familias con pocos recursos.

"Los grandes protagonistas de este maravilloso programa son los niños y niñas. Todos ellos en situación de pobreza o exclusión social. Estas navidades posiblemente estos regalos sean el único que reciban", explicó en declaraciones a Servimedia la res-

336
EMPRESAS

Han participado con el programa del banco junto a 35 clubes de fútbol y baloncesto

ponsable de Acción Social de la Dirección Territorial de Madrid de CaixaBank, Patricia Almazán.

Los niños expresan en unas cartas su deseo acompañado de un dibujo. La magia comienza con 360 entidades sociales que acercan las cartas a las más de 3.300 oficinas de CaixaBank ubicadas en España que participan en la iniciativa.

Los clientes y empresas que participan reciben una copia de la carta, con los datos personales protegidos, para buscar el regalo que anhela cada pequeño, con un límite de 50 euros. La solidaridad fue máxima este año al superar en esta séptima edición los 34.000 beneficiarios, casi 5.000 más que el año pasado.

La concesión de hipotecas crecería un 10% en 2025, según UCI

La entidad prevé que los precios de compra subirán un 5% y los de alquiler un 10%

elEconomista.es MADRID.

La Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI) estima que la concesión de hipotecas podría registrar un crecimiento del 10% durante este año, hasta alcanzar cerca de 400.000 operaciones, tras la reactivación en la concesión de hipotecas en los úl-

timos meses de 2024 por el impulso de la bajada de tipos de interés del Banco Central Europeo (BCE), lo que ha sentado las bases para un 2025 "prometedor".

Por otra parte, la entidad pronostica que los precios de compra y alquiler seguirán subiendo debido a "la escasez de oferta".

Así, augura un aumento del 5% en la compra de vivienda y de hasta un 10% en el caso de los alquileres, "especialmente en zonas de alta demanda" como las grandes

ciudades y las áreas costeras.

Desde UCI, que ha presentado diez claves que definirán el mercado hipotecario y el sector inmobiliario en 2025, se asegura que el aumento en la concesión de hipotecas "estará condicionado" por la evolución de las políticas monetarias y la oferta de vivienda, marcando un "hito" en la recuperación del sector tras años de "inestabilidad".

"Confiamos en que esta tendencia positiva se mantenga en 2025, siempre condicionada por la evo-

lución económica. Sin embargo, la falta de vivienda asequible y la falta de vivienda en general se mantendrán como grandes retos del sector, especialmente para colectivos con ingresos medios", apuntó el subdirector general de UCI, José Manuel Fernández.

Para UCI, las ayudas públicas seguirán facilitando el acceso a vivienda para jóvenes y familias con menor capacidad de ahorro. Esto, junto al fomento de la obra nueva en iniciativas público-privadas, será

"esencial" para abordar la falta de vivienda asequible.

Otra tendencia que se ha señalado es que las hipotecas a tipo fijo y mixto seguirán siendo las preferidas este año, pero en un entorno de tipos más bajos las hipotecas variables "podrían ganar terreno", en particular para compradores que "demandan plazos cortos de financiación", un cambio que para UCI responde a "la mayor confianza de los compradores en un escenario de estabilidad económica".

Bolsa & Inversión

Las farmacéuticas estadounidenses se antepondrán a las 'tech' en crecimiento

Tres de las cuatro firmas del S&P 500 que más incrementarán beneficios este año son 'farmas'

Las protagonistas de estas subidas son Vertex Pharmaceuticals, Bristol-Myers y UnitedHealth

Cecilia Moya MADRID.

Estados Unidos se postula para los expertos como la bolsa favorita por casi unanimidad para el ejercicio que acaba de empezar, ya que consideran que ofrecerá un mayor crecimiento gracias a las medidas de desregulación y las rebajas fiscales. Este incremento en las ganancias esperadas supera el 20% en 17 compañías del S&P 500 (filtrando por las firmas que capitalizan más de 100.000 millones de dólares dentro del índice). No obstante, lejos de lo que podría creerse a priori, las tecnológicas –tan en auge con la inteligencia artificial– no están a la cabeza de esta tabla, y son las farmacéuticas las que ocupan el podio.

Tres de las cuatro compañías que anotarán un mayor crecimiento de las ganancias para 2025, según las estimaciones de FactSet, pertenecen al sector farmacéutico, con revalorizaciones que van desde el 80% hasta el 3.433%. Estas firmas son Vertex Pharmaceuticals, Bristol-Myers y UnitedHealth. En el tercer lugar se cuela Micron Technology (uno de los valores de Tressis Cartera Eco30, el fondo de inversión asesorado por eEconomista.es), con unas ganancias estimadas un 467% mayores que las del ejercicio anterior.

Vertex Pharmaceuticals es la firma en la que los expertos proyectan un mayor crecimiento de sus ganancias netas de cara a 2025. El consenso de mercado espera que en este año la firma multiplique por 35 su beneficio neto de 2024, que se espera que sea “solo” de 137 millones de euros. Y es que, el pasado año la firma farmacéutica se vio afectada por un segundo trimestre en el que acumuló unas pérdidas de más de 3.500 millones que lastrarán su cuenta de resultados anual.

La compra por aproximadamente 4.900 millones de dólares en efectivo de la firma Alpine Immune Sciences, dedicada al descubrimiento y desarrollo de inmunoterapias innovadoras basadas en proteínas, mermó sus resultados a mitad de ejercicio, pero no penalizó las previsiones de los expertos de cara al más inmediato corto plazo.

Por eso, pese a todo, este crecimiento operativo que proyecta la media de firmas de inversión para ella se verá refrendado en el parque donde se espera que sus acciones se revaloricen más de un 20%. De

Vertex y UnitedHealth tienen recomendación de compra

Compañías del S&P 500 con mayor crecimiento de beneficios en 2025

	Est. beneficio neto 2024 (mill. de dólares)	Est. beneficio neto 2025 (mill. de dólares)	Var. Beneficio (%)	Rec.
Vertex Pharmaceuticals	137,8	4.868,1	3.433,4	C
Bristol-Myers	1.846,5	14.301,8	674,5	M
Micron Technology	1.472,0	8.345,2	466,9	C
UnitedHealth	14.650,6	26.393,3	80,2	C
Walt Disney	4.972,0	8.899,0	79,0	C
Eli Lilly	11.817,8	20.588,0	74,2	C
Gilead Sciences	5.535,1	9.391,7	69,7	C
Nvidia	70.010,1	107.260,6	53,2	C
Advanced Micro	5.428,4	8.295,3	52,8	C
AT&T	10.276,3	15.141,4	47,3	M
Tesla	8.113,3	11.404,0	40,6	M
Broadcom	23.733,0	31.064,0	30,9	C
Charles Schwab	5.488,7	6.917,8	26,0	M
Amazon	54.901,6	67.547,5	23,0	C
Citigroup	11.321,4	13.877,7	22,6	C
Merck & Co	19.673,6	23.932,7	21,6	C
ServiceNow	2.898,1	3.493,7	20,6	C
GE Aerospace	4.720,8	5.618,2	19,0	C
Netflix	8.662,7	10.286,2	18,7	M
Apple	93.736,0	110.675,1	18,1	M

Recomendación del consenso de mercado: C Comprar M Mantener V Vender.

Fuente: FactSet.

mayor margen para la expansión de los múltiplos y la subida hasta 2029”, explican desde el banco de análisis estadounidense.

UnitedHealth es la siguiente, con crecimientos del 80% según estos pronósticos. La compañía estadounidense dedicada a los seguros del segmento de la salud saltaba a los titulares de todo el mundo hace un mes después de que Brian Thompson, consejero delegado de una de sus dos unidades de negocio, fuera asesinado a tiros de camino al hotel en el que iba a ser celebrado el Día del Inversor.

Desde los niveles actuales, la acción ofrece potencial de subida del 25% para los próximos 12 meses, según datos de Bloomberg y recomendación de compra (es uno de los mejores consejos del S&P 500). “El múltiplo de valoración del índice S&P 500 Managed Health Care se desplomó en diciembre, marcando el final de un año volátil caracterizado por la elevada demanda de atención, las redeterminaciones estatales, las regulaciones y la sobrecarga negativa del entorno de tarifas en Medicare, junto con otros factores”, explican desde *Bloomberg Intelligence*.

“Aunque estos vientos en contra deberían mantenerse en 2025, la

Micron Technology se 'cuela' en el tercer lugar con el mayor aumento de ganancias en 2025

hecho, más de un 60% de los analistas que cubren su evolución en el mercado aconseja tomar posiciones en ella.

“Vemos una atractiva oportunidad de compra (...) y vemos probable que el valor suba en 2025 con dos lanzamientos clave y

múltiples actualizaciones potenciales de la cartera de productos en desarrollo”, explican desde JP Morgan, desde donde insisten en que “2025 será un año clave” para la farmacéutica estadounidense gracias a los lanzamientos de nuevos medicamentos, el crecimiento de su fármaco contra la fibrosis quística y “el progreso clínico continuado”.

Bristol-Myers es la siguiente, entre las firmas capitalizadas de más de 100.000 millones del índice ame-

ricano, con mayor crecimiento, al pasar de los 1.846 millones de 2024 a los 14.301 estimados para 2025 (un 674% más). Desde JP Morgan añaden esta compañía a su lista de valores americanos para 2025.

Bristol crecerá un 674%

“Bristol-Myers se encuentra en medio de un importante nuevo lanzamiento (Cobenfy en esquizofrenia) con un entorno competitivo a largo plazo muy mejorado. La firma está ganando impulso en su cartera de nuevos lanzamientos, ha dejado atrás su exposición a la negociación de precios de la IRA [infecciones respiratorias agudas] y sigue cotizando con un fuerte descuento respecto a sus homólogos. En consecuencia, vemos un

presión prevista para las aseguradoras sanitarias podría resultar exagerada. Esto, junto con unos múltiplos de valoración por debajo de la media de 10 años, podría hacer que la capitalización bursátil del grupo aumente en 2025”, explican desde *Bloomberg Intelligence*.

Desde la firma estadounidense creen que las valoraciones de las aseguradoras de salud podrían mejorar en 2025, “impulsadas por un crecimiento de los beneficios superior a las previsiones y un cambio en el sentimiento”. Sin embargo, añaden, “podría no ser suficiente para que el grupo supere al mercado en general en medio del sentimiento de riesgo y la incertidumbre en torno a las políticas de salud del presidente electo Donald Trump”.



Renta variable

Indecisión tras un cierre de año a la baja

Aunque la última jornada del año 2024 fue negativa para los principales índices pese a su brevedad, revisando el año en conjunto, ha sido un periodo muy notable para la renta variable. Los principales índices terminaban el año en positivo, con rentabilidades acumuladas elevadas en su mayoría, a excepción del Cac 40,

que obtuvo una variación en el año de -2,2%. El mejor parado fue nuevamente el S&P 500 con una subida del 23,3%, firmando por primera vez desde 1996 dos años seguidos con subidas superiores al 20%. El nuevo ejercicio ha comenzado con ligeras caídas generalizadas que los índices trataron de remediar el viernes.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Amundi Fds US Pioneer A EUR C	31,97	10,98
Amundi IS S&P 500 ESG Index AE Acc	29,09	11,43
Vontobel mtX Sust EmMkts Ldrs H EUR	9,03	7,34
DPAM B Equities Eur Sust B € Cap	6,39	13,20

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. **eE**

Bolsas

ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	1,82	16,21	10,99	4,71
Cac40	0,38	-1,37	14,39	3,34
Dax Xetra	0,25	20,53	14,83	2,81
Dow Jones	-1,89	13,56	22,60	1,65
CSI 300	-5,32	13,40	14,13	2,74
Bovespa	-1,18	-10,16	7,84	7,93
Nikkei 225	1,87	19,53	20,90	1,75

Renta fija

China, en espera para mover ficha

El Banco Popular de China (PBoC) ha retrasado el recorte en la tasa de rendimiento requerida (RRR). Este recorte, el cual se esperaba que se hiciera a finales de 2024, se ha pospuesto hasta la reincorporación de Donald Trump como presidente de Estados Unidos. Este retraso se debe a las altas expectativas de arran-

celes por parte de EEUU, dejando el recorte como una medida defensiva frente a ese comportamiento. Como medida de estímulo alternativa, han realizado una inyección de liquidez con un valor de 1,7 trillones de yuanes (233 billones de dólares) a través de compras de bonos gubernamentales y *reverse repo*.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Mutuafondo A FI	4,96	1,66
Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR	3,45	3,83
MS INVF Euro Strategic Bond A	3,14	2,03
T. Rowe Price Glb Aggt Bd Q EUR	2,52	4,91

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. **eE**

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	2,30	3,09	3,73
Alemania	2,41	2,14	2,40	2,63
Reino Unido	4,70	4,39	4,57	5,13
EEUU	4,27	4,23	4,55	4,77
Japón	0,24	0,61	1,10	2,30
Brasil	-	15,62	14,80	-

Materias primas

Oro e incienso cotizan a precios más altos

Este año los Reyes Magos van a tener una *cuesta de enero* que ni la subida al Col du Tourmalet. En los doce últimos meses, el oro, el regalo que se le hace a Jesús Rey, ha subido 35% en euros. Los monarcas también tendrán que hacer frente al incremento de las resinas aromáticas como el incienso, regalo a los dioses, que se han visto

afectadas por el conflicto en Oriente Medio, en especial en Yemen. Por último, la mirra, símbolo del sufrimiento que estaba por venir, también se ha visto afectada por la situación en la región. No obstante, el hecho de que la planta sea originaria de Egipto, ha permitido que su precio sea el que menos ha subido de los tres obsequios.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Carmignac Pf Climate Transitrn A EUR Acc	6,89	8,16
Guinness Sustainable Energy C EUR Acc	6,73	15,18
CT (Lux) Enhanced Cmdts AEH	3,88	8,04
Ofi Invest Precious Metals R	-7,01	18,57

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. **eE**

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	76,12	3,90	-2,72
Petróleo WTI	73,49	5,56	1,09
Oro	2.662,30	0,89	30,33
Cobre	405,75	-0,36	5,08
Níquel	14.873,18	-1,60	-9,25
Aluminio	2.510,91	0,17	9,31
Cacao	454,50	0,17	-2,31
Trigo	990,75	0,28	-21,96

Gestión alternativa

Alzas de doble dígito en fondos de coberturas

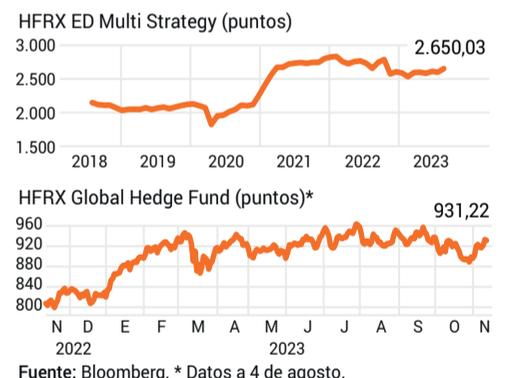
Subidas de doble dígito para los fondos de cobertura en 2024. El EurokaHedge Fund Index, índice que proporciona una medida amplia del rendimiento de todos los gestores de fondos de cobertura subyacentes, independientemente del mandato regional, ha superado con creces el retorno de 2023 y está en máximos his-

tóricos. Las inversiones alternativas se sitúan en 25 billones de dólares en activos bajo gestión. Tras la crisis financiera, la industria de los fondos de cobertura democratizó el acceso lo cual ha permitido que dichas estrategias hayan ganado peso, sobre todo tras el mal comportamiento de activos tradicionales en 2022.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Renta 4 Pegasus R FI	4,90	0,51
CT (Lux) Credit Opps 1E	4,72	2,18
Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap	4,26	1,22
Dunas Valor Prudente I FI	3,82	0,56

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. **eE**



Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES					VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES					VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES				
		MAR/24	JUN/24	2025	2026	MAR/24			JUN/24	2025	2026	MAR/24	JUN/24			2025	2026			
Euro-Dólar	1,03	1,09	1,06	1,05	1,08	Euro-Franco Suizo	0,94	0,97	0,99	0,94	0,96	Dólar-Yuan	7,32	7,18	7,30	7,35	7,15			
Euro-Libra	0,83	0,85	0,85	0,82	0,82	Libra-Dólar	1,28	1,28	1,25	1,28	1,29	Dólar-Real Brasileño	6,15	4,90	5,14	5,90	5,96			
Euro-Yen	161,87	161,00	166,00	154,50	152,50	Dólar-Yen	157,18	148,00	157,00	145,00	141,00	Dólar-Franco Suizo	0,91	0,88	0,92	0,89	0,91			

Bolsa & Inversión **Parrillas**

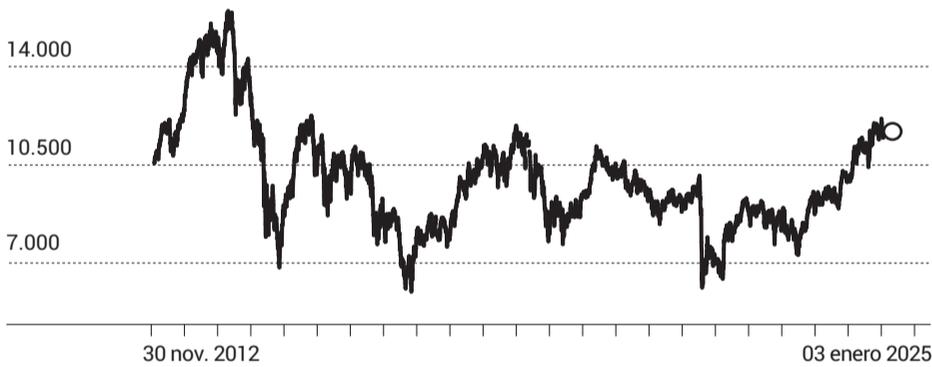
Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT. DIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Acciona	113,50	1,52	-10,77	4,42	5.838	4,44	16,83	149,41	M
Acciona Energía	19,29	2,99	-26,60	8,37	4.808	2,02	20,26	24,65	M
Acerinox	9,67	-0,15	-7,46	2,33	5.578	6,33	10,43	12,97	C
ACS	48,48	-0,70	23,01	0,08	7.585	4,38	18,79	43,40	M
Aena	202,20	0,20	26,53	2,43	17.402	4,89	15,88	222,10	M
Amadeus	67,28	-1,98	5,36	-1,35	21.244	2,06	23,50	74,11	M
ArcelorMittal	21,48	-4,58	-15,33	-3,98	10.765	2,35	6,74	28,90	C
Banco Sabadell	1,86	0,16	60,37	-0,72	9.130	9,12	6,36	2,22	C
Banco Santander	4,40	-0,10	15,77	-1,48	99.842	4,77	5,90	5,71	C
Bankinter	7,57	-0,03	26,61	-0,97	5.427	6,89	7,37	8,58	M
BBVA	9,32	0,22	12,00	-1,42	52.365	8,54	5,77	11,58	M
CaixaBank	5,20	0,08	34,12	-0,61	34.328	9,09	6,88	6,23	M
Cellnex	30,64	-1,73	-12,93	0,43	28.226	0,20	-	44,98	C
Enagás	11,86	-0,84	-23,85	0,68	19.433	8,93	16,38	15,93	M
Endesa	21,10	-0,24	13,32	1,59	17.757	5,72	12,23	23,11	M
Ferrovial	40,58	-0,69	21,50	-0,05	18.042	1,90	50,16	42,61	M
Fluidra	23,68	-0,75	26,50	0,68	4.116	2,54	20,34	26,00	M
Grifols	9,40	-0,61	-35,01	2,73	8.725	0,00	15,43	15,66	C
Iberdrola	13,75	1,25	16,23	3,38	171.862	4,41	15,50	14,35	M
Inditex	49,98	-0,68	32,94	0,68	47.768	3,28	26,15	53,73	M
Indra	17,62	2,44	26,49	3,16	7.919	1,65	11,27	23,63	C
Inm. Colonial	5,20	-0,57	-18,43	0,48	4.078	5,15	16,15	6,90	M
IAG	3,60	-1,40	106,60	-0,83	31.385	2,11	6,56	3,93	C
Logista	29,54	0,27	19,11	1,16	3.328	6,94	13,16	33,00	C
Mapfre	2,47	-0,16	26,68	1,14	2.134	6,63	8,50	2,65	M
Merlin Prop.	10,21	0,20	5,78	0,49	5.931	4,08	18,17	13,11	C
Naturgy	24,08	0,42	-10,02	2,99	3.685	5,81	12,33	24,74	M
Puig	18,06	-1,28	-	1,23	4.534	-	18,59	25,97	C
Redeia	16,44	-1,73	11,80	-0,36	8.284	5,19	17,66	18,93	M
Repsol	11,87	0,08	-12,46	1,54	41.599	7,82	4,45	14,24	M
Rovi	63,15	-1,33	3,36	0,32	3.469	1,82	20,58	90,50	C
Sacyr	3,21	-0,12	1,45	1,01	3.046	4,32	17,28	4,13	C
Solaria	8,49	2,41	-51,05	8,57	7.913	0,00	11,28	13,61	M
Telefónica	3,97	-0,50	9,09	0,89	22.869	7,58	13,33	4,29	M
Unicaja	1,28	1,67	41,48	0,39	4.584	8,76	5,81	1,44	M

Ibex 35

CIERRE 11.651,60 ▼ VAR. PTS. -25,30 ▼ VAR. -0,22% ▼ VAR. 2025 0,49%

Puntos



Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Iberdrola	171.861.800	135.989.800
Banco Santander	99.842.490	116.923.600
BBVA	52.364.730	92.497.340
Inditex	47.767.660	105.406.100
Repsol	41.599.160	53.412.720
Caixabank	34.327.570	52.978.650

Los mejores

	VAR. %
Airtificial	17,90
Grupo Ezentis	7,94
Prisa	6,60
Clinica Baviera	4,13
Nicolás Correa	3,90
Berkeley	3,73

Los peores

	VAR. %
OHL	-7,98
Nyasa	-5,88
DF	-4,61
ArcelorMittal	-4,58
Bodegas Riojanas	-4,24
Realia	-2,90

Los mejores de 2025

	CAMBIO 2025 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSAS€¹	VOLUMEN SESIÓN²	PER 2025³	PER 2026³	PAY OUT⁴	DEUDA/EBITDA⁵
1 Airtificial	26,77	0,17	0,09	153	1.355	-	-	-	8,06
2 Grupo Ezentis	23,64	0,25	0,08	50	531	-	-	0,00	-
3 Técnicas Reunidas	14,68	13,53	6,99	1.035	4.129	9,63	7,94	0,00	4,16
4 DF	13,38	0,71	0,20	56	304	-	-	-	-
5 Nyasa	10,34	0,01	0,00	10	82	-	-	-	-

Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %	
Madrid	1.143,24	-0,15	0,52	Londres Ftse 100	8.223,98	-0,44	0,62
Paris Cac 40	7.282,22	-1,51	-1,33	Nueva York Dow Jones*	42.650,07	0,61	0,25
Fráncfort Dax 40	19.906,08	-0,59	-0,02	Nasdaq 100*	21.260,81	1,36	1,18
EuroStoxx 50	4.871,45	-0,94	-0,50	Standard and Poor's 500*	5.930,09	1,05	0,82

* Datos a media sesión

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

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT. DIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Adolfo Domínguez	4,80	0,00	-3,23	1,27	5	-	11,29	-	C
Aedas Homes	25,90	-1,33	54,87	0,00	588	10,17	10,44	26,91	M
Airbus	158,90	-0,64	16,88	2,95	173	1,35	32,22	166,53	C
Airtificial	0,11	17,90	-21,65	26,77	1.355	-	-	-	-
Alantra Partners	8,00	1,27	-5,44	3,90	34	-	-	-	-
Almirall	8,26	-1,43	-3,39	0,24	450	2,28	38,57	11,92	C
Amper	0,12	0,85	41,36	3,49	961	-	-	0,16	C
Amrest	4,38	2,94	-26,26	-0,45	6	-	146,00	5,34	M
Applus+	-	-	-	-	-	-	-	12,80	M
Árma	8,10	0,00	25,58	0,00	-	-	-	9,80	-
Atresmedia	4,48	0,22	23,21	2,52	1.111	9,89	8,89	5,37	C
Audax Renovables	1,63	0,00	25,27	5,29	306	1,23	13,83	2,36	C
Azkoyen	6,16	0,00	-2,84	0,00	4	-	-	-	-
Berkeley	0,21	3,73	12,10	6,49	359	-	-	-	-
Bodegas Riojanas	3,16	-4,24	-31,60	-4,24	7	-	-	-	-
CIE Automotive	25,65	-0,39	2,76	0,98	831	3,66	9,21	33,05	C
Clinica Baviera	32,80	4,13	38,40	5,13	73	5,06	13,84	26,30	M
Coca-Cola European P.	75,10	0,00	24,13	2,18	36	2,62	19,09	80,00	C
CAF	34,35	-1,58	7,01	-1,72	386	3,38	10,99	46,53	C
Corp. Financ. Alba	82,80	0,12	75,93	-0,60	940	1,17	21,98	78,33	C
Cox	9,80	1,45	-	1,14	44	-	12,93	-	-
Deoleo	0,19	2,14	-17,32	1,60	70	-	-	-	-
Desa	15,80	2,60	31,67	2,60	20	7,09	10,53	-	-
Dia	0,02	0,00	18,60	0,00	271	-	-	0,03	C
DF	0,26	-4,61	-60,83	13,38	304	-	-	-	-
Ebro Foods	15,94	-0,62	2,44	0,38	425	4,49	12,29	21,12	C
Ecoener	4,72	-0,42	10,02	4,89	71	0,64	24,08	5,76	C
eDreams Odigeo	8,56	-0,12	16,78	-1,61	675	-	19,91	10,01	C
Elecnor	16,30	-1,21	-16,20	1,49	1.519	28,28	2,28	23,63	C
Ence	3,19	-0,19	14,01	2,97	1.442	4,29	21,13	3,97	C
Ercros	3,54	-0,14	33,65	0,14	74	-	-	4,70	-
Faes Farma	3,50	-0,29	8,37	0,43	473	3,92	11,97	3,60	V
FCC	8,95	0,34	-14,54	0,67	68	6,73	8,44	12,17	C
GAM	1,31	3,56	-	-	21	-	18,71	-	-
Gestamp	2,48	0,61	-27,49	0,00	2.735	4,88	6,76	3,39	M
Global Dominion	2,83	0,00	-15,65	1,07	324	3,07	10,22	6,12	C
Grenergy	34,95	1,60	7,41	7,04	1.521	0,00	37,99	47,62	C
Grupo Catalana Occ.	36,45	0,00	18,15	1,53	474	3,62	6,72	50,94	C
Grupo Ezentis	0,10	7,94	14,09	23,64	531	-	-	-	-
Iberpapel	18,25	0,83	3,47	2,53	20	3,45	10,08	27,00	C
Inm. Sur	9,50	2,70	38,18	6,15	49	2,95	9,60	10,40	C
Inmoco	3,07	0,49	-	0,99	60	-	-	-	-
Innov. Solutions	0,57	0,00	0,18	0,00	-	-	-	-	-
Lab. Reig Jofre	2,57	0,00	10,30	3,21	2	1,01	16,06	-	-
Lar España	8,22	-0,24	34,80	-0,36	516	8,52	10,96	8,64	M
Línea Directa	1,08	-0,37	22,69	-0,74	193	3,44	21,10	1,02	V
Lingotes	6,64	1,22	-3,77	5,40	6	3,92	25,54	-	-
Meliá Hotels	7,28	-2,67	25,41	-1,15	1.655	1,44	12,05	9,02	C
Metrovacesa	8,76	-0,11	15,71	-0,23	72	8,18	76,84	9,53	M
Minor Hotels	6,27	0,00	49,46	-0,48	175	1,00	17,27	5,07	V
Miquel y Costas	12,50	-0,40	6,47	-2,34	148	-	-	-	-
Montebalito	1,37	0,00	-3,52	3,79	14	-	-	-	-
Naturhouse	1,71	0,89	2,10	3,02	56	8,21	-	-	-
Neinor Homes	16,84	0,36	81,75	-0,36	1.383	13,53	18,03	15,40	M
Nicolás Correa	8,00	3,90	22,14	3,90	70	4,00	7,84	-	-
Nueva Exp. Textil	0,38	-0,52	1,86	3,79	202	-	-	0,59	C
Nyasa	0,01	-5,88	28,00	10,34	82	-	-	-	-
OHLA	0,42	-7,98	-9,98	2,88	4.739	-	-	0,75	C
Oryzon	1,50	-0,13	-29,58	7,14	214	-	-	7,83	C
Pescanova	0,32	0,94	50,23	6,95	129	-	-	-	-
Pharma Mar	82,85	3,50	99,76	3,82	8.064	0,78	212,44	74,27	M
Prim	9,70	0,00	-6,62	0,83	85	5,31	12,85	16,77	C
Prisa	0,32	6,60	11,38	7,31	12	-	161,50	0,44	M
Prosegur Cash	0,55	0,00	3,57	-0,18	149	7,80	8,35	0,71	C
Prosegur	1,70	-1,17	-4,50	0,12	86	5,96	10,16	2,12	M
Realia	1,01	-2,90	-5,19	-1,47	14	-	20,94	1,12	C
Renta 4	12,50	0,00	23,76	0,00	4	-	-	1,56	C
Renta Corp	0,68	3,03	-14,79	4,62	20	-	-	2,70	M
Sanjose									

Economía

La ejecución de los 'NextGen' cierra 2024 en mínimos, con solo el 22% del presupuesto

El pasado será el primer año que el Gobierno desembolsa menos del 25% de lo planificado

De los 34.134,4 millones proyectados para este ejercicio, los pagos se quedan en 7.538 millones

Carlos Asensio MADRID.

El porcentaje de fondos *Next Generation* ya efectivamente desembolsados por el Gobierno se situó el año pasado en el 22% del total presupuestado para el ejercicio. Esta cifra sitúa el ritmo de ejecución del Ejecutivo en mínimos, en comparación con 2023 y 2022. Según los datos de la Intervención General del Estado (IGAE), dependiente del Ministerio de Hacienda, a primero de diciembre de 2024, de los 34.134,4 millones presupuestados llegaron a la economía real 7.538,3 millones. A pesar de que todavía no están disponibles los datos del mes de diciembre, se antoja imposible que Moncloa consiga liberar los casi 26.600 millones de euros pendientes en cuestión de un mes.

En las cifras oficiales que ofrece el Gobierno, los recursos ya comprometidos suponen el 34,6%. Pero este cálculo se hace a través de

El ritmo de transferencias fue perdiendo fuelle desde el ejercicio fiscal de 2022

las obligaciones reconocidas netas frente al total ejecutado. Es decir, desde el IGAE introducen en sus cuentas las transferencias ordenadas pero que todavía no han sido abonadas en las cuentas corrientes de los beneficiarios de estos fondos públicos de recuperación.

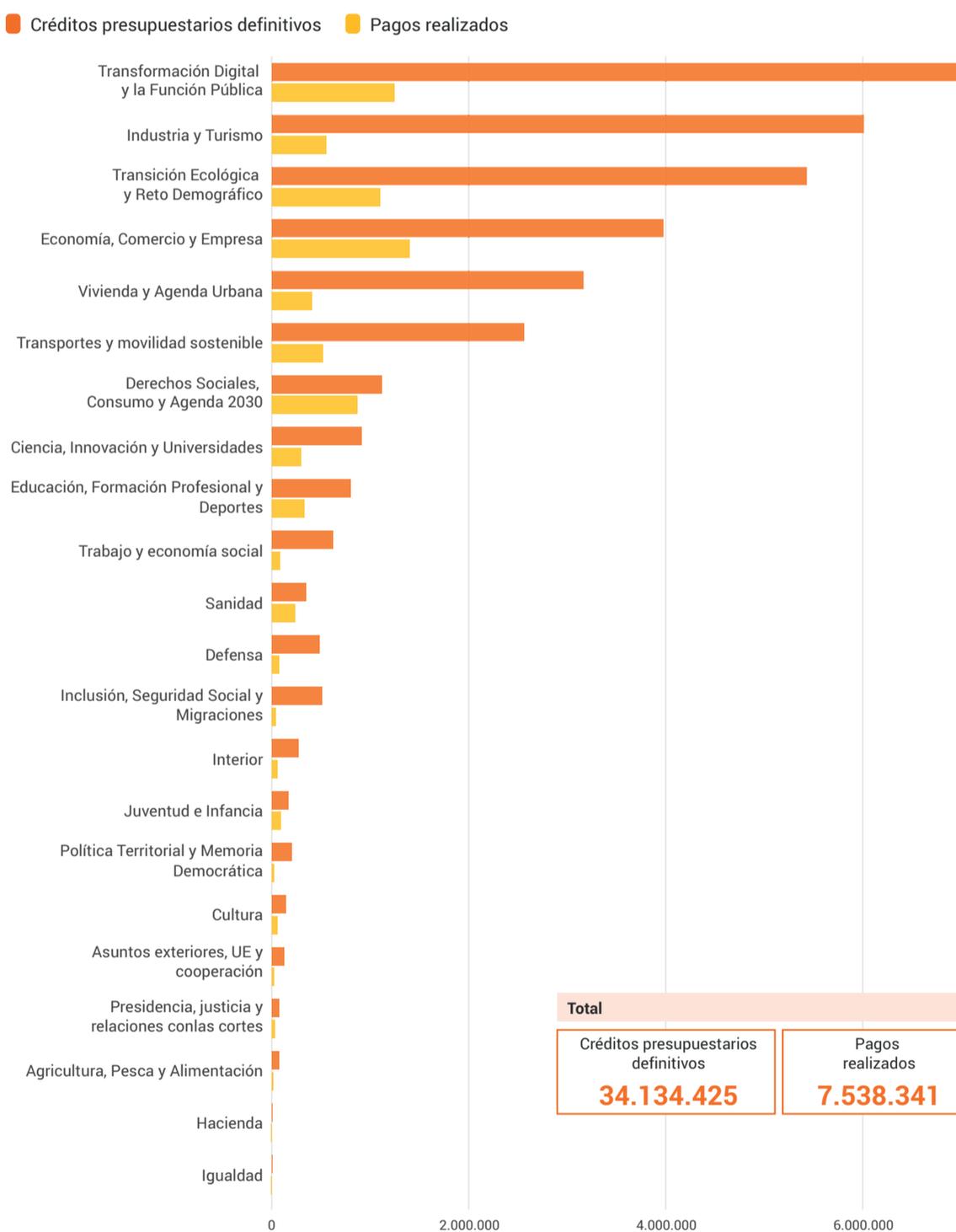
La gestión de los llamados *Next-Gen* mostró su mejor comportamiento en 2022, cuando el ritmo de ejecución se situó en el 30% de todo lo previsto para el conjunto del año. Resultó imposible mantener esa cadencia solo un año después, cuando se situó cerca del 25%. Ahora ni siquiera esa cota tan reducida ha podido pervivir.

La partida ejecutada para el ministerio de Hacienda sigue siendo la más llamativa. De los 13.138 millones presupuestados, solamente han sido ejecutados 1.790 millones hasta diciembre de 2024. Pero los casos más llamativos están tanto en Vivienda y Agenda Urbana.

Según la última encuesta del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), publicada en diciembre, la vivienda lidera, por primera vez, la lista de principales preocupaciones

Ejecución de los fondos Next Gen hasta noviembre de 2024

Datos en miles de euros



Fuente: Ministerio de Hacienda.

de ese ejercicio. Un estudio del Instituto Juan de Mariana (IJM), que se realizó hasta los primeros meses de 2024, determina que solo el 25% de estos fondos consigue llegar a la economía real debido a la pérdida de eficiencia en la ejecución.

Dichos resultados arrojan todavía más fundamento sobre las críticas que hacen desde el sector privado y las patronales empresariales sobre lo poco ágil y rápida que está siendo la liberación de los fondos *Next Generation* y la necesidad que hay de que el dinero se transfiera a la economía real y llegue al tejido empresarial español.

Hasta la fecha, España ha recibido aproximadamente 370.000 millones de euros en transferencias de la Unión Europea a través del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia (MRR) del programa *Next Generation EU*.

Según las informaciones del ministerio de Hacienda, en total Es-

Varios cálculos denuncian la escasa llegada de ayudas a la economía real desde el año 2021

paña tiene asignados aproximadamente 140.000 millones de euros del mecanismo de recuperación *Next Generation EU*, de los cuales 60.000 millones corresponden a transferencias no reembolsables y el resto a préstamos.

Todo esto supone que de aquí a mediados de 2026, España tendrá que ejecutar todas las cantidades pendientes, así como los fondos adicionales de la Adenda, (10.300 millones de subvenciones y 83.200 millones de préstamos).

Asimismo, a esto hay que añadir el cumplimiento de los 179 hitos de reformas y objetivos.

Entre 2021 y 2023, la Administración General del Estado ha adjudicado un total de 66.000 millones de euros, lo que representa el 95% de los 69.500 millones disponibles en la primera fase del Plan de Recuperación.

De esta cantidad, alrededor de 20.000 millones de euros se han destinado a convocatorias de subvenciones y licitaciones resueltas en favor de empresas privadas y también de trabajadores por cuenta propia.

de los españoles. Para este ministerio hay presupuestados 3.168 millones de euros, de los cuales han sido ejecutados apenas 409 millones. En porcentajes, sería un magro 13%.

En el caso de la cartera de Ciencia y la Innovación ocurre algo similar. El Ejecutivo proyectó para el pasado ejercicio 912 millones euros, de los cuales ejecutaron hasta diciembre 297 millones. Es decir,

poco menos del 33%. También es importante señalar la horquilla entre proyección y ejecución que hay en el Ministerio de Transformación Digital y Función Pública, que estaba bajo los mandos del actual gobernador del Banco de España, José Luis Escrivá. Concretamente, dejó el cargo en septiembre del pasado año.

Así, de los 707 millones presupuestados solo se ha ejecutado el

17%. Es decir, 124 millones. El ritmo de transferencia y ejecución de los fondos europeos fue perdiendo fuelle a lo largo del tiempo, según denuncian las patronales, debido a la "excesiva burocracia" a la que las empresas se enfrentan desde 2021. En ese ejercicio también llegaron de Bruselas ayudas de este tipo, pero no es un período comparable, ya que la Unión Europea no liberó los pagos hasta prácticamente el final

Economía

Cataluña acapara casi el 40% de los recursos repartidos por el FLA desde 2012

Moncloa abre este mes la negociación sobre las quitas en la deuda de las CCAA con el Estado

C. Reus / I. Flores MADRID.

El Gobierno de Cataluña volverá a hacer oír su reivindicación este mes de una quita en la deuda que las autonomías tienen contraída con los mecanismos estatales de financiación, en especial el Fondo de Liquidez Autonómico (FLA). El *Govern* tiene buenos motivos para ello considerando que, desde que se creó este recurso hasta 2024, las finanzas públicas catalanas absorbieron más del 37% de los recursos que hizo llegar a los Ejecutivos regionales, de acuerdo con los datos más recientes del Banco de España.

En términos absolutos se trata de más de 77.000 millones sobre los 208.600 millones que puso en circulación el Fondo creado en 2012 por el entonces ministro de Hacienda, Cristóbal Montoro, en plena crisis de deuda soberana europea. Este protocolo permitió que muchas autonomías continuaran financiándose a tipos de interés razonables, en medio de las turbulencias que mostraban los mercados. Eso sí, contrajeron la obligación de devolver esos recursos a su prestamista, el Estado.

Pese a las facilidades ofrecidas, las comunidades forales (País Vasco y Navarra) nunca recurrieron a él y así lo hizo también un único territorio del régimen fiscal común: Madrid. En el bando opuesto, y dejando de lado a Cataluña, igualmente hicieron un uso intensivo del FLA la Comunidad Valenciana (con casi 55.000 millones acumulados) y Andalucía (cerca de 30.000 millones de euros).

No obstante, merece destacarse que son la Comunidad Valenciana y Murcia las que presentan un mayor peso del FLA en el conjunto de su pasivo público. La autonomía gobernada por Carlos Mazón llega al 92% del total y aún le supera el territorio que dirige Fernando López Miras.

Simulación del mecanismo de condonación simétrica de deuda a las CCAA

Pasivo asumido por el Estado a través del FLA

CCAA	Deuda FLA (mill. €)	%FLA/Total	Quita simétrica (%)	Quita total (mill. €)	Rating
Cataluña	77053	85,7	20	15.410	BBB-
C. Valenciana	54745	92	26,2	14.343	BBB-
Andalucía	29290	61	10	2.929	BBB-
Castilla-La Mancha	13987	84,9	16,7	2.335	BBB-
Murcia	12269	95,8	19,35	2.374	BBB-
Aragón	6636	70,9	10,5	696	BBB+
Baleares	5827	67,3	10,1	588	BBB+
Extremadura	4007	73,5	7,29	292	BBB
Cantabria	3019	92,9	14,29	431	BBB-
Galicia	2089	17,2	2,74	57	A
Castilla y León	1774	12,7	2,1	37	Baa1
Canarias	1286	19,9	1,8	23.148	BBB-
La Rioja	1071	65,7	5,7	61	BBB-
Asturias	586	14,3	2,3	13	Baa1
Madrid	0	0	0	0	BBB
Total	208.638		18,4	39.588	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Banco de España, Fincas, S&P, Fitch y Moody's.
Nota: Datos referidos a Septiembre de 2024 Millones de euros.

co tiene elaboradas sus propias Cuentas.

Precisamente, lo que motivó el adelanto electoral a mayo pasado de los comicios en este territorio fue la imposibilidad de que el entonces presidente Pere Aragonès obtuviera en este ámbito el apoyo del Parlamento autonómico. Tras ganar las votaciones, el actual presidente, Salvador Illa, tomó posesión en agosto y no aún no ha contado con el margen necesario para diseñar las nuevas Cuentas. Todo está más en el aire considerando la dificultad de encontrar un encaje a la financiación singular catalana que el PSC pactó con Esquerra a cambio de investir a Illa.

La posible condonación de la deuda contraída por el FLA, no solo para Cataluña sino para el resto de territorios deudores, se halla más cercana. No en vano el presidente Pedro Sánchez contrajo el mes pasado el compromiso de convocar en enero de 2025 un Consejo de Política Fiscal y Financiera para tratar este asunto.

La fecha para poner en marcha esa reunión está todavía por definirse por parte de Moncloa.

Murcia es el territorio en el que los recursos del FLA tienen más peso sobre su pasivo

El paulatino regreso al mercado que el 'Govern' planea para este ejercicio

Como informó 'eEconomista.es' el pasado mes de septiembre, los economistas de la consejería catalana de Economía prevén emisiones de deuda por parte de la Generalitat del 5% sobre la deuda total en 2025, del 10% en 2026, del 15% en 2027 y del 20% en 2028. Por tanto, el salvavidas del Estado, a través de mecanismos como el Fondo de Liquidez Autonómico, seguirá siendo fundamental mientras las reglas fiscales, pese a su relajación, seguirán marcando la política económica de las administraciones.

En el caso de Cataluña, el porcentaje que corresponde al FLA sobre el total de su deuda es ligeramente inferior, ya que se situó el año pasado

en el 85,7% del endeudamiento de la Administración catalana.

El *Govern* de Salvador Illa continuará en 2025 recurriendo al Fon-

do de Liquidez. En concreto, las últimas previsiones oficiales especifican que solicitará cerca de 8.500 millones, una cifra semejante a la requerida en 2024. El número, no obstante, podría ser mayor en caso de que se incumpla el objetivo de déficit.

Doble incertidumbre

Ese tope se encuentra ahora sometido a una doble incertidumbre, en la medida en que no está aprobada en el Congreso la nueva senda fiscal para ayuntamientos y autonomías que tiene que servir de base para los Presupuestos Generales del Estado de 2025. En paralelo, la Generalitat tampo-

Los recursos del FLA ayudarán a la Generalitat, este año como los anteriores, sobre todo a atender vencimientos de bonos a largo plazo. El Gobierno catalán, no obstante, prevé ganar cierta autonomía en lo que a su financiación se refiere en el presente ejercicio.

No en vano las previsiones que manejan sus *consellers* hablan de la posibilidad de emitir un porcentaje limitado, un 5%, por sus propios medios. Cataluña rompería así con la dependencia completa con respecto al FLA que ha mantenido desde 2012, aprovechando la mejora del rating de su deuda que, desde 2021, han llevado a cabo las principales calificadoras internacionales.

Galicia insta a abordar la financiación en el Consejo de Política Fiscal

El conselleiro de Facenda anima a llevar a cabo un debate sosegado entre todas

Agencias MADRID.

El conselleiro de Facenda, Miguel Corgos, volvió a reclamar que la "prioridad" del Consejo de Política Fiscal y Financiera (CPFF) debe ser abordar la financiación autonómica. "No se puede empezar la casa por el tejado", afirmó, con

"una condonación de deuda sin arreglar el origen de ese endeudamiento excesivo: que es un déficit de financiación".

A preguntas de la prensa este viernes, Corgos incidió en demandar "un debate sosegado entre todas las comunidades en el seno del CPFF" sobre financiación autonómica, ya que "lo demás es enredar".

Sostuvo que está "bien clara" la postura de "todas" las comunidades, por lo que "lo único que falta es una propuesta del Ministerio de

Hacienda" y que "se ponga encima de la mesa cuánto dinero habría adicional para financiar esa reforma del sistema de financiación".

Y es que Corgos advierte de que una condonación "lo único que hace es bajar el contador para volver a comenzar". "No queremos eso", apostilla. Remarca que Galicia reclama 500 millones de financiación.

Preguntado sobre si la Xunta rechazaría en el CPFF una condonación de deuda, Corgos volvió a pedir que: "Se debata en primer lugar

lo que nos interesa". "Lo que no queremos es que nos fijen los demás nuestra agenda que indica que nuestra prioridad es el sistema de financiación; y cuando toque hablar de la deuda, hablemos de la deuda".

"Que nos solucionen nuestro problema, que es la suficiencia en la financiación y el reconocimiento de los factores de coste específico que tiene Galicia para prestar sus servicios públicos fundamentales, en detalle, la dispersión de la población y el envejecimiento", concluyó.

A finales de año, el conselleiro envió una carta a la ministra de Hacienda, María Jesús Montero, para "recordarle cuáles son las prioridades" de Galicia, entre ellas la inclusión en el CPFF de un punto concreto para tratar la revisión del sistema de financiación autonómica.

El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, anunció en diciembre que convocaría a todos los territorios en el mes de enero para abordar el debate ligado al pacto con ERC.

La Generalitat Valenciana paga tarde el 65% de las facturas a sus proveedores

La Sindicatura de Cuentas revela que los costes de demora suponen 100 millones al año

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

Los retrasos en los pagos a los proveedores de la Generalitat Valenciana vuelven a convertirse en un problema. Más de la mitad de las facturas que abona la Administración autonómica valenciana superan los plazos legales, según recoge el último informe anual elaborado por la Sindicatura de Cuentas. En concreto, el órgano fiscalizador cifra en el 65% las facturas que superan los 60 días que se establecen en la normativa, incluyendo los 30 días para la aceptación y los 30 días adicionales para el pago.

Las facturas que se pagan tarde no sólo suponen un problema para los proveedores, sino que también tienen un elevado coste para las arcas de una de las Comunidades Autónomas más endeudadas y con mayor déficit año tras año. Los sobrecostes por los intereses e indemnizaciones de demora suponen alrededor de 100 millones de euros al año para el Gobierno valenciano.

El último informe de fiscalización de la Administración valenciana elaborado por la Sindicatura, que analiza el ejercicio 2023, revela que la Generalitat pagó ese año 37,4 millones de euros de intereses y 3 millones de euros de indemnizaciones por costes de cobro por la demora en el pago. Una cifra a la que hay que añadir otros 55,8 millones que se han registrado en la cuenta de acreedores pendientes pero que no se han imputado al presupuesto de ese año y cuyos intereses siguen subiendo al cierre de ese año.

Plazos que se alargan

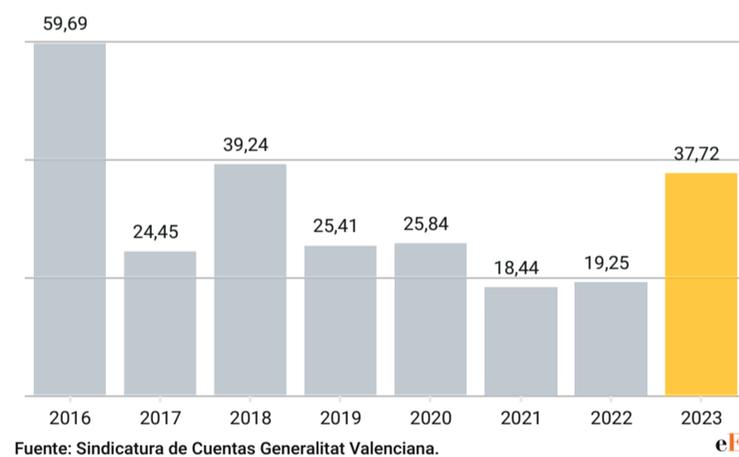
En sus conclusiones, la auditoría de las cuentas autonómicas llama la atención sobre esos sobrecostes financieros y el elevado volumen en que se incumplen los plazos legales. Más de seis de cada diez facturas emitidas ese ejercicio por la Ad-



Palau de la Generalitat Valenciana en el centro de Valencia. EE

Periodo medio de pago de la C. Valenciana

Número de días, mes de diciembre



ministración valenciana superó el periodo de pago tras analizar una muestra que incluyó 630.775 extractos registrados. Los síndicos valencianos subrayan que además de no cumplir la propia normativa, esos retrasos conllevan sobrecostes con “unos tipos de interés superiores a los de mercado” que ese año se fijaron entre el 10,5% y el 12% anual.

El propio informe señala que durante ese año los datos muestran una evolución negativa a medida que avanza el año. Así, el periodo medio de pago (PMP) se ha cumplido hasta el mes de junio de 2023, en que se realizaron en el plazo máximo de treinta días previsto que se recoge en esa estadística que toma

como punto de partida para empezar a contabilizar los plazos el momento de la aprobación de las facturas por las administraciones.

Sin embargo, “durante los meses de julio a diciembre el periodo medio de pago se ha incumplido, con una media de 34,6 días”, refleja el informe, que además incluye que en el último mes del año se situó en 37,72 días de media, casi el doble que un año antes, que alcanzaba los 19,25 días, y el nivel más alto en los últimos cinco años. Precisamente a medianos de 2023 se produjo el cambio al frente de la Generalitat Valenciana con la llegada de Carlos Mazón a la presidencia en lugar del socialista Ximo Puig.

Esa tendencia que se ha mantenido durante todo el año 2024 según la estadística oficial del conjunto de la Administración, que muestra que el periodo medio de pago

Los gastos fuera del presupuesto de la Administración regional volvieron a crecer otro 16%

ha superado el límite legal. Según la última cifra, la de octubre del año pasado, superaba los 40 días y sólo Murcia y Asturias tardaban más en pagar a sus proveedores.

Escalada del gasto

Los retrasos en el pago a los proveedores es un síntoma más de uno de los viejos hábitos de la Administración valenciana con Gobiernos tanto socialistas como populares, La Sindicatura de Cuentas alerta año tras año del elevado volumen de gasto realizado sin incluir en los presupuestos y que acaba trasladando al déficit de años posteriores. El año pasado esas obligaciones reconocidas incluidas en la ‘cuenta 411’ volvieron a incrementarse un 16,6%, hasta 1.767,7 millones de euros, procedentes principalmente de Sanidad. Otro de los puntos que subraya son las 38 liquidaciones pendientes de concesiones sanitarias, pese a que la mayoría concluyeron hace años.

La Sindicatura pone bajo lupa las ayudas y contratos de la DANA

Á. C. Á. VALENCIA.

La Sindicatura de Cuentas de la Generalitat Valenciana, el organismo fiscalizador autonómico equivalente al Tribunal de Cuentas estatal, no deja pasar por alto la DANA pese a que su informe analiza el año anterior al que se produjo. Y también anuncia que una de sus labores fundamentales este año será fiscalizar tanto las ayudas como los contratos del Gobierno autonómi-

co para hacer frente al desastre y la reconstrucción.

“Es seguro que el coste para la Generalitat Valenciana será cuantiosísimo, en forma de ayudas y en inversiones de reposición de infraestructuras, además de toda la inversión posterior necesaria para desarrollar medidas preventivas de cara al futuro con criterios de verdadera sostenibilidad medioambiental y resiliencia ante la emergencia climática”, recoge su documento, en

el que señala que aún no existe una “estimación fiable” de ese coste.

Eso sí, anticipa que esa elevada cuantía va a tener un fuerte impacto en la Generalitat “tensionando, sin duda, sus presupuestos, lo que podría suponer una elevada cifra de endeudamiento, si no recibe una adecuada financiación extraordinaria por parte de la Administración General del Estado”.

Precisamente después de que los últimos Gobiernos autonómicos

hayan disparado el gasto sin controles a través de la fórmula de los “expedientes de resarcimiento por enriquecimiento injusto”, la Sindicatura pondrá bajo lupa tanto los contratos de emergencias como las ayudas. En su auditoría de 2023 explica que esos expedientes de gasto que se contabiliza pese a no contar con crédito presupuestario, volvieron a crecer casi un 23%, hasta sumar más de 1.668 millones de euros.

Para ello realizará dos trabajos de fiscalización específicos. El primero será un informe especial sobre la contratación DANA 2024-2025 en el sector autonómico, que además complementará con auditorías sobre las empresas autonómicas Vaersa, una de las utilizadas para las actuaciones urgentes, y FGV, operador de la red de metro que se ha visto muy dañada. El segundo analizará las subvenciones y ayudas concedidas a los afectados.

Economía

El 80% de los británicos ahorra para su pensión con la herramienta que España veta

La obligación de crear vehículos para la jubilación tiene un difícil encaje constitucional

José Miguel Arcos MADRID.

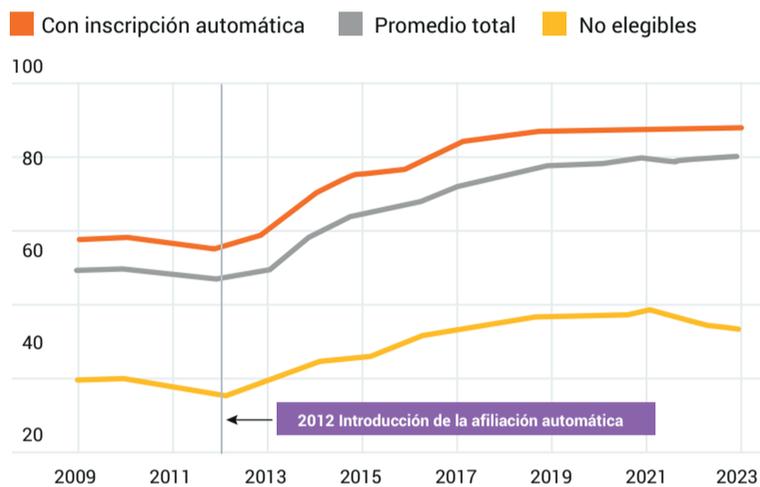
España tiene ante sí el reto de generalizar el ahorro para la jubilación ante el imparable avance demográfico. La Seguridad Social no asumió en la última reforma que la generosidad de las pensiones puede ser menor en el futuro y la brecha frente al último salario mayor, pero dio un importante paso para que el sistema público se vea reforzado por el segundo pilar, los planes de empleo. El exministro del ramo, José Luis Escrivá, intentó recurrir a la inscripción automática a planes de empleo (*auto-enrolment*, en inglés) que tanto éxito ha tenido en Reino Unido. Esta herramienta ha conseguido generalizar el ahorro en más del 80% de los asalariados británicos, pero tiene un difícil encaje legal en nuestro país.

La inscripción automática es un juego conductual por el que se incentiva el ahorro provisional. Las empresas crean o forman parte de un plan de empleo por imperativo legal. Los trabajadores pasan a formar parte automáticamente de un plan. Pueden elegir el fondo en el que invertir sus ahorros o bien pasan a formar parte de uno predefinido. La economía conductual demuestra que es más difícil hacer una acción negativa, en este caso salirse del plan. De esta forma, más del 90% de los trabajadores inscritos se han mantenido en los planes desde su puesta en marcha en 2012.

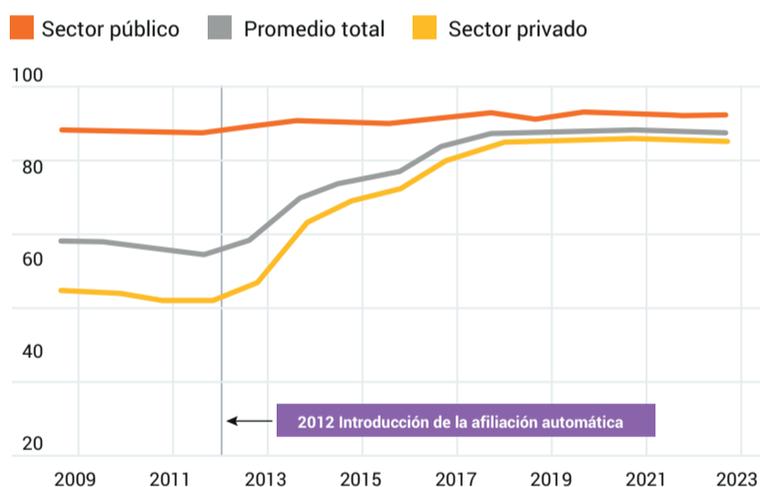
Escrivá lanzó la ley de impulso de planes de empleo tras reducir de forma significativa los incentivos fiscales de los planes individuales. La intención es aprovechar la economía de escala que pueden generar los fondos de pensiones a nivel sectorial, incluyendo a los autónomos y las pymes. Todo ello con un objetivo marcado: de 10 a 12 millones de trabajadores cubiertos

Impulso del ahorro en pensiones en Reino Unido

Trabajadores por cuenta ajena con vehículos del segundo pilar (%)



Trabajadores por cuenta ajena ahorrando, por sectores (%)



Fuente: elaboración propia.

por planes de empleo dentro de un lustro.

Pero la intención de obligar a las empresas a crear planes de pensiones e incorporar de formar automática a sus trabajadores no es algo sencillo de imitar en España porque no se puede obligar a la empresa a implantar un plan. “El artículo 41 de la Constitución Española, que

es el que prevé un sistema público de Seguridad Social, tiene un inciso final en el que se dice que las prestaciones complementarias serán libres”, explica el abogado de Mercer y miembro de Ocopen, Antonio Méndez Baiges.

Manuel Álvarez, colaborador honorífico de los consultores de pensiones, explica que la posibilidad de

22,3

MILLONES DE EMPLEADOS

Un total de 22,3 millones de trabajadores forman parte de instrumentos de previsión social empresarial sumando los que ya formaban parte de planes antes de 2012. Representan al 80% del total de trabajadores por cuenta ajena y un 88% de aquellos trabajadores que cumplían los requisitos de elegibilidad para esta inscripción automática y casi todas las empresas ofrecen estos productos, según el Instituto Santalucía.

obligar a todas las empresas a montar un plan de empleo por imperativo legal que se pretendía en un principio “tiene un encaje constitucional” porque la Constitución fija la “preeminencia de los agentes sociales”. “Una obligación impuesta por Ley podría considerarse que interfiere en los acuerdos entre sindicatos de trabajadores y asociaciones empresariales. En consecuencia, tendría riesgo legal de ser inconstitucional”, sentencia Álvarez.

Estos planes llevan aparejados una serie de costes y beneficios. Los simplificados, que están enfocados en el desarrollo de planes sectoriales, dependen de la negociación colectiva para el desarrollo de asuntos tan básicos como las aportaciones al fondo. El plan de la construcción fue el primero en ponerse en marcha. Arrancó en febrero tras un pacto entre la patronal y los sindicatos, con la gestión de VidaCaixa. Ahora, sectores como el metal, los grandes almacenes o el químico buscan una vía para tener sus propios vehículos y ofrecer un complemento a sus trabajadores.

Cepyme pide al Gobierno que frene la subida de costes laborales

Denuncian una triple subida de las cotizaciones sociales este año

J. M. A. MADRID.

La patronal de las pymes, Cepyme, exige al Gobierno que aplique políticas de contención de los costes laborales para mejorar la competitividad del tejido empresarial mayoritario en España.

La organización integrada en CEOE recuerda que los costes laborales de las pymes subieron un 4,2% en el tercer trimestre, mientras la productividad encadena siete trimestres de reducciones interanuales, una evolución que amplifica la espiral de pérdida de productividad y la discordancia de las alzas sostenidas de costes laborales.

“Las pymes necesitan un alivio de las cargas laborales, impositivas y burocráticas, así como certidumbre normativa. Sin embargo, los empresarios españoles afrontan este 2025 más subidas de cotizaciones, nuevos recargos y un nuevo incremento del salario mínimo interprofesional (SMI) aún no cuantificado”, lamentan desde la patronal de pequeñas y medianas empresas.

Piden un alivio de cuotas, impuestos y cargas burocráticas al Ejecutivo

La Seguridad Social aplica este año varias subidas de las cotizaciones a través de tres vías. Las bases de cotización subirán: la mínima se actualizará con el alza del salario mínimo, mientras la máxima ya ha subido un 4%, más que la inflación.

El tipo aplicado por el Mecanismo de Equidad Intergeneracional (MEI) también aumenta, pasando del 0,7% al 0,8% a repartir entre empresa (cuatro quintas partes) y trabajador (una quinta parte). Sobre los salarios que superen la base máxima de cotización se aplicará un recargo adicional solidario de nueva creación para sufragar las pensiones. Ambas cuotas no generan un derecho adicional ni una mejora de las prestaciones.

El alza de costes “presenta un escenario desfavorable para la ganancia de tamaño empresarial y de rentabilidad, necesaria para una mayor creación de empleo”, denuncian desde la patronal.

Este modelo gestionará 950.000 millones esta década

J. M. A. MADRID.

El entorno europeo se mueve pensando en la jubilación de las próximas generaciones. El Gobierno alemán quiere crear un macrofondo para invertir en los mercados y generar rentabilidades. El Gobierno laborista, a su vez, anunció el pasado verano la intención de desbloquear la inversión de los planes de empleo de los trabajadores públicos, con potencial para movilizar

430.000 millones de euros. Junto a ello, los planes de empleo a los que aportan las empresas y los trabajadores del sector privado completarán el cupo hasta gestionar 950.000 millones de euros en activos esta década.

La intención de los laboristas es la de unificar los fondos o, al menos, conseguir que estos cuenten con un tamaño mínimo para aprovechar al máximo el potencial de las economías de escala.

El Gobierno español mantiene paralizado el fondo de pensiones de promoción pública y gestión privada por unos requerimientos legales que todavía no ha conseguido saldar. Este proyecto impulsado por Escrivá estaba llamado a ser un impulsor del ahorro en forma de *macrofondo*.

De forma paralela, el Ejecutivo mantiene una posición conservadora a la hora de invertir el dinero que tiene en su haber el Fondo de

Reserva, la famosa hucha de las pensiones. El bloqueo presupuestario mantiene los planes de trabajadores públicos en el dique seco desde los recortes provocados por la anterior crisis financiera.

El ejemplo lo ponen países como Noruega, los profesores de Ontario o el fondo de pensiones holandés. Todos ellos trabajan con enormes patrimonios que permiten diversificar su inversión en diferentes sectores por todo el mundo.



María Blasco, directora general del CNIO. EE

El CNIO se hunde en 'números rojos' con pérdidas de 36 millones desde 2011

Los ingresos permanecen estancados desde su llegada al cargo hace ya 14 años

Javier Romera MADRID.

El Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas (CNIO) se hunde en números rojos. Desde la llegada a la dirección general de María Blasco en junio de 2011, el organismo suma pérdidas año tras año con un resultado negativo acumulado que supera ya los 36,3 millones de euros. El centro, que fue creado en 1998 por el Instituto de Salud Carlos III –está adscrito actualmente al Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades– estuvo dirigido desde entonces y hasta 2011 por Mariano Barbacid, doctor en Ciencias Químicas y uno de los investigadores españoles de mayor proyección internacional. Hasta su retirada su situación estaba completamente saneada, llegando a tener un superávit de 2,55 millones de euros en 2009.

En rojo

Tras la llegada de Blasco, sin embargo, las pérdidas se multiplicaron, pasando de unos números rojos de 139.000 euros en 2010, junto antes de su llegada a un resultado negativo de 1,9 millones en 2011, tras su nombramiento; 4,8 millones al año siguiente, en 2012 y casi 5 millones de euros en 2013. En 2023, el

último año con cuentas publicadas, las pérdidas se elevaron a 2,39 millones, lo que supone ocho veces más que en 2022.

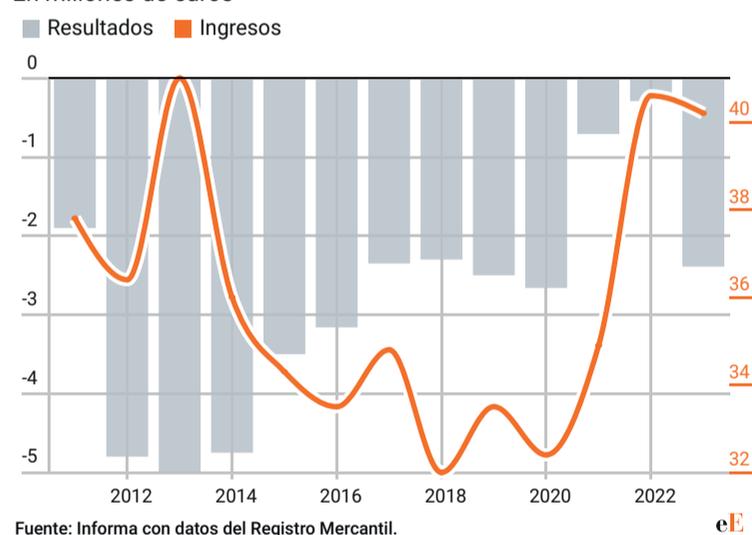
Los ingresos del centro están además estancados desde hace años, con unos ingresos de 40,2 millones de euros en el último ejercicio, ligeramente por debajo de los alcanzados en 2022, y tan solo un 6% por encima de los que tenía en 2011, el

El CNIO participa desde 2020 en una empresa ajena al cáncer creada por su directora general

primer año tras su llegada al cargo, cuando alcanzaron los 37,8 millones de euros. El CNIO ha declinado, por ahora, dar explicaciones sobre la situación financiera del centro ante la llamada de este periódico ni explicar tampoco las razones de las fuertes pérdidas y el déficit acumulado en un momento en el que la gestión de su directora general está además bajo sospecha por el presunto desvío de fondos para asuntos ajenos a la investigación.

Las cuentas del CNIO

En millones de euros



Fuente: Informa con datos del Registro Mercantil.

El pasado 11 de diciembre el diario ABC adelantó que el CNIO se gastó un millón de euros, por ejemplo, en comprar obras de arte, además de otros 20.000 euros más, posteriormente, en llevarlas por el mundo. Y todo ello a pesar de atravesar una situación financiera crítica y tener que afrontar una fuerte inversión en la renovación de equipos. Blasco ha puesto su cargo en manos del patronato del centro, que preside Eva Ortega-Paíno, secretaria

general de Investigación del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades, pero se ha negado por ahora a presentar su dimisión. “Mi contrato se renueva cada cinco años por el Patronato del CNIO tras una evaluación previa como directora. Son ellos los que tienen que decidir si tengo que continuar o no, pero las dos últimas valoraciones han sido muy buenas”, argumentó. La máxima responsable del CNIO ha pedido amparo al Defensor del

Pueblo, Ángel Gabilondo, argumentando que hay una campaña de desinformación contra ella, poco antes de que se conociera también que se había gastado 300.000 euros en equipos de Apple sin especificar el destino de los mismos, sus beneficiarios o las razones de la compra, según publicó ABC.

Inversión en una mercantil

Tal y como publicó además elEconomista.es el pasado viernes, el Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas tiene desde noviembre de 2020 una participación del 6,45% en una empresa creada por su directora general, Telomere Therapeutics, una firma en la que la propia María Blasco tiene actualmente un 10% de las acciones.

El principal accionista de esta sociedad mercantil es el fondo Inviwo Ventures, con un 50,9% de las

El centro de investigación oncológica desvió un millón a la compra de arte

acciones; el Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI), un organismo dependiente del ministerio de Ciencia, participa con un 10,5% a través de la sociedad Invierte Economía Sostenible y Fátima Bosch, socia de Blasco y catedrática de Bioquímica y Biología Molecular en la Universidad Autónoma de Barcelona, tiene otro 10,5%. Telomere Therapeutics cuenta con activos valorados en 4,46 millones de euros y tiene un patrimonio neto de 3 millones. Aunque según los datos del Registro Mercantil recogidos por Informa, desde su constitución no ha tenido ingresos, acumula pérdidas en los tres últimos años de 1,56 millones de euros antes de impuestos.

De acuerdo con las fuentes consultadas por este periódico, esta no es la primera vez que el CNIO entra en una sociedad impulsada por alguno de sus empleados con el objetivo de que pueda desarrollarse una determinada investigación. El hecho es que el centro, de carácter público, facilita el desarrollo con el capital necesario y el investigador responsable –en este caso Blasco– obtiene después un beneficio económico a través de una sociedad mercantil. La compañía no tiene una relación directa con el cáncer y se basa en la investigación de medicamentos sobre una región de secuencias repetitivas de ADN en el extremo de un cromosoma, conocidas como telómeros. Aunque aún no disponen de una molécula que haya llegado siquiera a la fase clínica, el único proyecto de medicamento que está avanzando está previsto que se use para la fibrosis pulmonar idiopática.

Economía

Hacienda sufre un revés de 4.000 millones tras un desvío en la recaudación de la Renta

El fallo del Supremo sobre la jubilación de los antiguos mutualistas provoca el descuadre

elEconomista.es MADRID.

Descuadre inesperado para Hacienda. El ministerio dirigido por María Jesús Montero ha sufrido un revés de 4.000 millones entre los fondos presupuestados y los finalmente recaudados en la última campaña de la Renta. El motivo principal ha sido la avalancha de solicitudes de devolución que ha traído la sentencia del Tribunal Supremo que da derecho de reclamación de impuestos antiguos (entre 1967 y 1978) a los afiliados a las extintas mutualidades laborales.

Así, de los 7.258 millones de euros que se esperaban ingresar de este proceso, entre el dinero ingresado y el gastado en devoluciones, se han quedado en 3.257 millones, casi un 45% menos de la cantidad inicialmente estimada, lo que en números brutos suma aproximadamente 4.000 millones menos de lo previsto.

En detalle, las declaraciones favorables a Hacienda, es decir, a ingresar no han superado las previsiones. El ministerio se ha quedado con 16.856 millones de euros, cifra inferior a los 18.908 millones



Oficina de la Agencia Tributaria durante la campaña de la Renta. CARLOS LUJÁN / EP

fijados en los Presupuestos Generales del Estado. Por otro lado, las declaraciones a devolver han sido de 13.599 millones de euros -Hacienda ha devuelto el 95% a 30 de diciembre-, una estimación muy superior a los 11.650 millones de euros proyectados

La clave del baile de cifras está, según explica ABC, en la sentencia del Tribunal Supremo que reconoce desde 2024 el derecho de los afiliados a las extintas mutualidades laborales a reclamar impuestos cobrados entre los años 1967 y 1978. El alto tribunal consi-

deró parte de estos tributos como aportaciones a la jubilación como rentas del trabajo y no como cotizaciones, como así se había estimado en un inicio.

A este respecto, la Agencia Tributaria movió ficha en los últimos compases de 2024 y dejó sin efecto las solicitudes de devolución del IRPF presentadas y todavía pendientes de resolución. Hacienda ha adoptado un nuevo sistema que lleva a los jubilados que se encuentren en esta situación a volver a solicitar la devolución de lo que pagaron de más, completando cuatro formularios diferentes.

La decisión del ministerio "está generando una especie de desasosiego en la gente afectada" aseguró recientemente el presidente del Registro de Economistas Asesores Fiscales del Consejo General de Economistas REAF, Agustín Fernández, al portal 65 y más.

Modalidad de presentación

Hacienda, por su parte, destacó en su comunicado que la gran mayoría de los contribuyentes (92%) sigue presentando la declaración de la Renta por internet, con un total de 22.171.000 declaraciones por esta vía.

El Tesoro espera colocar 13.750 millones en las primeras subastas

elEconomista.es MADRID.

El Tesoro Público inicia la próxima semana las subastas de 2025 con nuevas emisiones de letras y bonos, con las que espera captar entre 11.250 y 13.750 millones de euros, según los objetivos publicados por el organismo público.

En concreto, el Tesoro espera colocar entre 5.500 y 6.500 millones de euros en la primera subasta del año, que se celebrará el martes 7 de enero, de letras a 6 y 12 meses. En la última emisión del 2024 de estas mismas referencias, el organismo público captó 4.784,21 millones de euros y bajó la rentabilidad marginal en ambos casos: hasta el 2,585% en las letras a seis meses y el 2,228% en las de 12 meses.

Tras la subasta del martes, con la que inaugura el calendario del nuevo año, el organismo dependiente del Ministerio de Economía volverá el jueves a los mercados, con una nueva emisión de bonos y obligaciones, con la que espera captar entre 5.750 y 7.250 millones de euros.

Así, el jueves 9 de enero el Tesoro colocará bonos del Estado a 3 años, con cupón del 2,40% y fecha de vencimiento el 31 de mayo de 2028.



¡Suscríbete!
10%
en Saldo

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

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

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



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

La UE busca un pacto para aumentar la inversión en competitividad al 5% del PIB

Fijará las políticas para cumplir con la pauta marcada por Draghi y competir con EEUU

Lidia Montes BRUSELAS.

El bloque comunitario afronta retos este 2025 con un escenario político más escorado a la derecha. La nueva legislatura de Ursula Von der Leyen, que arrancaba el pasado diciembre, tendrá que sentar este año los cimientos para elevar el gasto en defensa en Europa, replantear la política migratoria o impulsar la competitividad. Este último, uno de los deberes forzados en un escenario geopolítico de pujante competencia contra Estados Unidos y China, requerirá de elevar la inversión al 5% del PIB de la UE anual.

La cifra la ponía el ex primer ministro italiano, Mario Draghi en su informe de competitividad publicado tras el verano. Lo que ha efectos prácticos se traducirá en unos 800.000 millones de euros anuales. Una de las principales conversaciones del bloque se articulará en torno a cómo financiar esta partida. Por lo pronto, los altos cargos comunitarios se han referido a implicar al sector privado al tiempo que participa el sector público. Y el expresidente del Banco Central europeo abría la puerta a una nueva emisión de deuda conjunta.

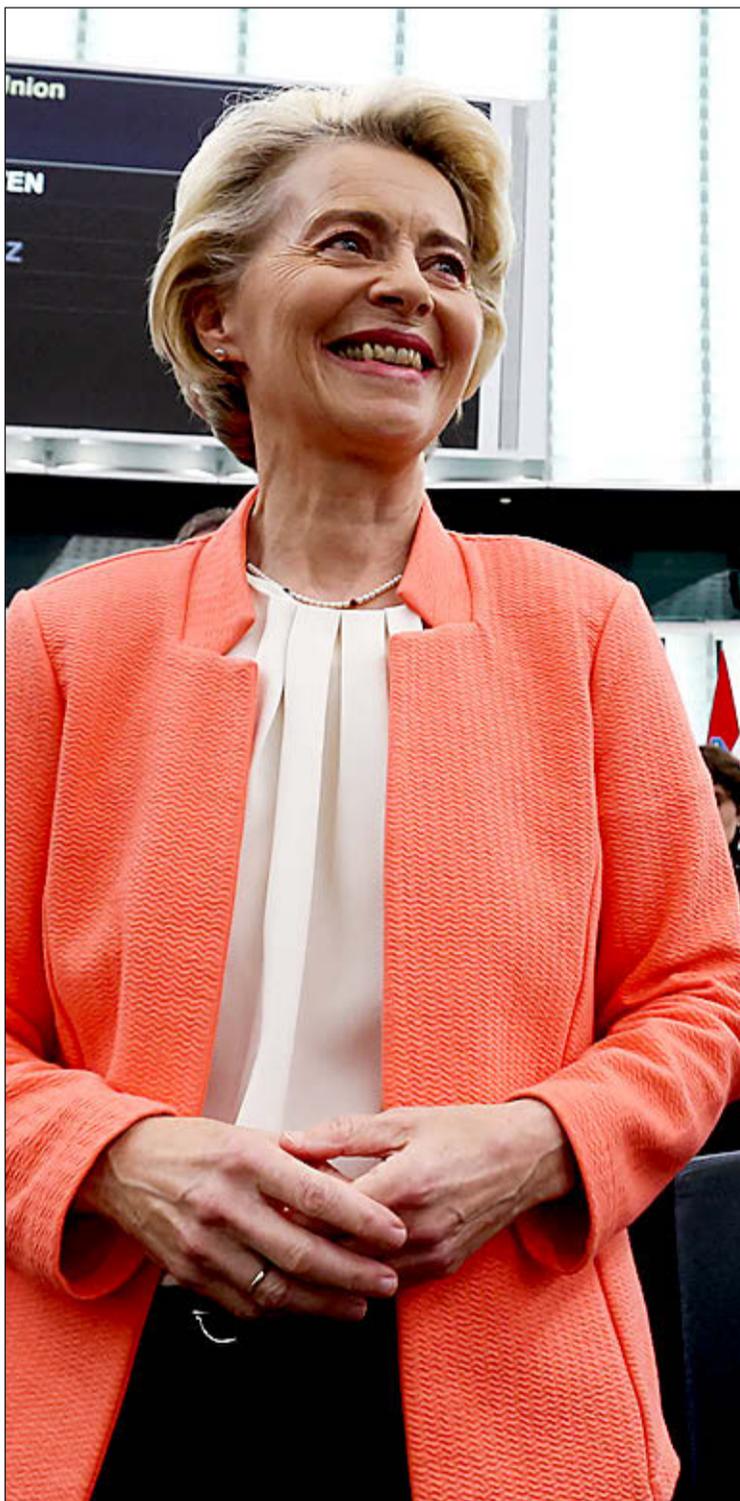
El horizonte se antoja complejo. Ya no se trata únicamente de que los países frugales, tradicionalmente reacios a la emisión de deuda conjunta a nivel europeo o de cualquier posicionamiento que abogue por la manga ancha. Ahora se trata también de afrontar un arco político europeo más escorado a la derecha. Una mayor penetración de las fuerzas de ultraderecha tanto en el Parlamento Europeo como en los Gobiernos de los Estados miembro aboca a un posicionamiento más euroescéptico, con una perspectiva profundamente nacional y, por tanto, dificultaría la actuación conjunta a nivel de Veintisiete.

Nuevos presupuestos desde 2027

Una de las primeras conversaciones que marcarán el inicio de la legislatura serán las negociaciones del nuevo presupuesto comunitario de 2027 a 2034. Se trata de diálogos arduos en los que los países frugales rechazan aumentar sus contribuciones a las arcas europeas. Alemania y Francia destinan las mayores partidas en un momento de crisis política en el que es el motor de decisiones de la UE. En línea con otros años, podrían replicarse las mismas posturas a la hora de abordar la posibilidad de incorporar financiación para el gasto en defensa o para incrementar recursos a la competitividad.

Que la vuelta de Donald Trump a la Casa Blanca plantea otro de los principales desafíos para Europa es indudable. La posible aplicación de aranceles de hasta el 20% a las importaciones europeas con la que amenazaba el republicano durante la campaña pone a los altos mandatarios del bloque en guardia. Esa perspectiva, no obstante, podría posicionar a la UE frente a un desafío conjunto y, en una vuelta de tuerca más positiva, unir a los Estados miembro para apuntalar su estrategia de competitividad industrial. Es así que algunas voces como la de la presidenta del BCE, Christine Lagarde, defienden seguir comprando productos americanos para que los intereses de Washington sigan alineados con los de Bruselas.

Pero los efectos de Trump son colaterales e integran a China en la



La presidenta de la Comisión Europea, Ursula Von der Leyen. EFE

ecuación. Pekín, con quien Bruselas pide reducir riesgos, pero no desacoplarse, tiene muchos números de convertirse en objetivo de las políticas comerciales de Trump. Lo que en la práctica podría propiciar que los productos que no van al mercado estadounidense inunden el mercado europeo. Tal coyuntura tensaría, aún más, la relación del bloque con el gigante asiático y, a la vez, lo forzaría a ponerse las pilas para no perder la carrera de competitividad con ambas potencias industriales.

Porque la idea de la UE es reducir dependencias, en una lección aprendida de la guerra de Ucrania. Lo que obligatoriamente pasa por impulsar su autonomía estratégica y producir en suelo europeo, más allá de diversificar el suministro con nuevos socios comerciales. La industria comunitaria debe competir con empresas dotadas de subsidios tanto en EEUU como en China, y la estrategia de competitividad se articula como base de todo este camino.

Las fuerzas euroescépticas han ganado terreno en la toma de decisiones de la UE

Lo cierto es que va de la mano de la industria militar. Decía Bruselas que depender de EEUU para el abastecimiento militar no era la mejor idea, especialmente con la nueva gestión en la Casa Blanca. Y llamaba a impulsar la producción en suelo europeo. El secretario general de la OTAN, también pedía, antes de terminar el año, que el gasto en defensa debía elevarse al 3% en lugar del 2% que se requería hasta ahora y que muchos de los países aliados, entre ellos España, no han alcanzado todavía.

La guerra de Ucrania será otro de los frentes que tendrá que encarar la UE este año con un apoyo de Estados Unidos que se antoja incierto ante la vuelta de Trump. Que Washington retire su apoyo a Kiev pondría al país en guerra contra las cuerdas.

Europa aplica la norma para el equilibrio de género en empresas

Busca que las mujeres representen el 40% de los puestos directivos en 2026

Agencias BRUSELAS.

La Unión Europea aplica desde comienzos de este año la normativa que exige aumentar el número de mujeres en los consejos de administración de empresas cotizadas para que representen al menos el 40% de los puestos a más tardar

en junio de 2026.

Los Estados miembros tenían hasta el 28 de diciembre del año pasado para trasladar a sus legislaciones nacionales las disposiciones de una directiva que fue acordada en noviembre de 2022 tras diez años de negociaciones y que no se aplicará a firmas con menos de 250 empleados.

En concreto, la normativa exige que al menos el 40% de los administradores no ejecutivos de las empresas cotizadas sean mujeres pa-

ra el 30 de junio de 2026. Si las nuevas normas se aplicasen tanto a administradores ejecutivos como a no ejecutivos, el objetivo es lograr un 33% teniendo en cuenta todos los puestos.

Las cúpulas empresariales de sociedades de la UE cuentan actualmente con un 34% de mujeres, cuya representación "ha mejorado en la mayoría de los Estados miembros, aunque el alcance del progreso varía considerablemente y en algunos está estancado", expli-

ca en un comunicado la Comisión Europea.

Para conseguirlo, la directiva obligaba a los gobiernos a introducir medidas para asegurar que los procesos de selección de puestos con los consejos de administración de empresas cotizadas son "transparentes" y "neutrales" desde el punto de vista de género.

Por ejemplo, la compañía debe contar con una "norma de preferencia" para los candidatos del sexo menos representado "en caso de

igualdad de cualificación" entre ellos, así como ofrecer compromisos para lograr el equilibrio de género entre directores ejecutivos.

Las empresas estarán obligadas también a informar de los criterios de cualificación si son solicitados por un candidato que no ha obtenido el puesto y tendrán que informar sobre la composición de sus cúpulas y de los obstáculos para cumplir con los objetivos de la directiva y de las medidas para superarlos.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Gana en bienestar

Compara servicios y las

mejores tarifas de seguros médicos



- ⊕ Calcula el precio para las coberturas más demandadas.
- ⊕ Las mejores compañías con las mejores tarifas.
- ⊕ Contrata sin comisiones ni costes añadidos.
- ⊕ Compara precios, ahorra tiempo y dinero.
- ⊕ Todos los tipos de seguros médicos.



Consulta las mejores tarifas, aquí:

www.bit.ly/comparador_seguros_salud

¿Soldados norcoreanos en Ucrania?

Análisis



Jorge Cachinero

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

La prensa occidental especula sobre la presencia de soldados norcoreanos combatiendo al lado de las Fuerzas Armadas rusas en el teatro de operaciones de Ucrania y sobre el suministro de armas procedentes de la República Popular Democrática de Corea (RPDC) a Moscú.

Según estos medios, todo respondería a una maniobra inesperada de Rusia, que habría reaccionado así al intento de Occidente de infligirle una derrota militar estratégica, de quebrarla financieramente y de aislarla diplomáticamente a partir de febrero de 2022.

Rusia y la RPDC rubricaron un Tratado de colaboración estratégica integral el 19 de junio de 2024, que fue ratificado el 11 de noviembre de este mismo año.

Este acuerdo da continuidad y es similar al que, en 1961, firmaron la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) y la RPDC.

El de 2024 es más amplio, mientras que el de entonces sólo ocupaba media página.

El nuevo Tratado incluye un artículo 4, réplica del 5 del constitutivo de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), que compromete a los dos signatarios a actuar en su defensa mutua en caso de que un país tercero declare la guerra contra uno de ellos.

Asimismo, se establece la cooperación en la lucha contra el terrorismo internacional, en las tecnologías de la información y de la comunicación, en las que la RPDC está invirtiendo significativamente, en la seguridad de las comunicaciones internacionales, o en la seguridad regional y en la búsqueda de la paz.

El artículo 8 plantea la realización de actividades conjuntas que les provean de seguridad.

Un acuerdo para contrarrestar las medidas que puedan tomar países terceros contra ambas naciones, incluyendo sanciones económicas ilegítimas, y para coordinar recursos y esfuerzos a la hora de hacer frente a asuntos multilaterales de interés se recoge en el artículo 15.

El Tratado establece también la voluntad de cooperar en los terrenos de la ciencia, de la tecnología y, específicamente, de la inteligencia artificial.

Por último, ambas naciones manifiestan la ambición de colaborar en el ámbito de la generación de energía nuclear con fines pacíficos.



Un canal norcoreano muestra la imagen de un presunto soldado de ese país capturado por el Ejército ucraniano. ALAMY

Desde 1955 existía un entendimiento para que la URSS y, posteriormente, Rusia ayudaran a la RPDC en la construcción de este tipo de centrales, aunque el empeño no se materializó, en su día, debido a la escasez de recursos, que, ahora, en cambio, están disponibles.

Especialistas rusos ya han identificado una localización para comenzar los trabajos de esa primera central, que se ampararía en excepciones a resoluciones de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) sobre el programa nuclear de la RPDC que lo permitirían.

China impulsa un diálogo tripartito con Rusia y con Corea del Norte

Este proyecto se ejecutará mediante la consulta permanente, el intercambio de información y la sensibilización mutua, según los artículos 3 y 8 del acuerdo, respectivamente.

El Tratado de 2024 no aborda los asuntos relacionados con la nuclearización de la península de Corea, aunque es difícil imaginar que Pionyang vaya a renunciar a su programa de desarrollo de armas nucleares, independientemente del valor que tenga la definición que la

RPDC hace de sí misma como un poder nuclear responsable.

Los ejercicios militares de Estados Unidos (EEUU) con Corea del Sur en la zona y sus quejas por incumplimientos de resoluciones de la ONU sobre pruebas nucleares y con misiles intercontinentales por parte de la RPDC han elevado la tensión en la región.

Este reto es uno de los muchos a los que tendrá que hacer frente el equipo de política exterior del presidente electo Donald J. Trump (DJT), después que el gobierno Biden haya ignorado las resoluciones de la ONU y haya multiplicado las maniobras militares a gran escala en el área.

DJT 1.0 consiguió relajar la tirantez con la RPDC. No obstante, tuvo que cargar con la hipoteca del papel obstaculizador que su consejero de Seguridad Nacional, John Bolton, desempeñó durante la Cumbre entre EEUU y la RPDC, en Hanoi, en febrero de 2019, en oposición a cualquier progreso entre los dos países.

Pionyang no tiene interés en retomar el contacto con EEUU en estos momentos porque no quiere poner en riesgo el nivel de cercanía que están alcanzando sus relaciones con Moscú.

Sin embargo, la conexión entre Washington y Pionyang podría recuperarse, si DJT 2.0 abandonara el prerrequisito de exigirle a la RPDC su desnuclearización.

China impulsa un diálogo tripartito con Ru-

sia y con la RPDC, que comenzó en Moscú, en 2019, dado que Pekín es crucial para avanzar en el dossier Corea.

A pesar de ello, las expectativas de acercamiento entre las dos Coreas se han visto ensombrecidas desde que la munición surcoreana se utiliza por Kiev en el este de Ucrania.

Pekín ha mostrado su satisfacción por el Tratado firmado por Rusia y la RPDC en 2024 porque lo ve como un refuerzo a su posición en el nordeste de Asia, a medida que la competencia entre Washington y Pekín está abocada a agudizarse, dado que el centro de gravedad del poder mundial vira desde el Oeste hacia el Este.

El Tratado de 2024 es una prueba de la voluntad de Moscú de involucrarse en los asuntos relacionados con la paz y con la seguridad en la península de Corea.

El acuerdo de 1961 abrió vías a la URSS y a la RPDC hacia una cooperación que no estaba sustentada en la ideología, sino, más bien, en la necesidad compartida de disuadir a EEUU durante los años de la primera Guerra Fría.

Rusia y la RPDC vuelven a estrechar su cooperación, a medida que el mundo se adentra en una segunda Guerra Fría.

Los tres elementos claves de contexto para este nuevo alineamiento entre Moscú y Pionyang son, por lo tanto, la guerra en Ucrania, la rivalidad creciente entre Washington y Pekín y el crecimiento espectacular de las relaciones entre Moscú y Pekín.

Los Verdes piden que se duplique el gasto en Defensa de Alemania

Crean que es necesario destinar el 3,5% del PIB en esta partida presupuestaria

Agencias MADRID.

El candidato de Los Verdes a la Cancillería alemana y actual ministro de Economía y vicescanciller, Robert Habeck, considera que Alemania debería duplicar su gasto en Defensa para hacer frente a la amenaza que representa Rusia.

“Según cálculos de expertos, en los próximos años es necesario gastar cerca del 3,5 % del PIB en Defensa. Estoy de acuerdo. Tenemos que duplicar nuestro gasto en Defensa para que Putin no se atreva a atacarnos”, aseveró Habeck en una entrevista con la revista *Der Spiegel*.

Habeck señala que el Gobierno actual ya dio un giro en lo que al gasto en Defensa se refiere para alcanzar la meta del 2,0 % acordado con los socios de la OTAN, pero que

para eso ha habido que recurrir a un fondo especial de 100.000 millones de dólares que a partir de 2027 ya no estará disponible.

Una de las raíces históricas de Los Verdes fue el pacifismo y el propio Habeck fue objeto de conciencia y no prestó el servicio militar. En la entrevista Habeck sostiene que en las condiciones actuales prestaría el servicio.

“Hoy iría al ejército. A diferencia de entonces no hay una guerra fría sino una guerra caliente en Euro-

pa que amenaza nuestra seguridad y nuestra libertad. Hoy no tendría argumentos morales para ser objeto de conciencia”, aseguró.

“Un agresor como Putin aprovecha fríamente toda debilidad. No hay que creer que se va a convertir en una buena persona. Para asegurar la paz en Alemania y en la UE tenemos que fortalecer nuestra Defensa. Tenemos que lograr que nuestro ejército esté en condiciones de defendernos para que nunca tenga que actuar”, agregó.

Alemania se encuentra en un período electoral. Está previsto que las elecciones a la cancillería se celebren el próximo 23 de febrero al haber perdido el actual canciller socialdemócrata, Olaf Scholz, la moción de confianza ante el Bundestag. La locomotora de Europa está sumida en una profunda crisis y estos comicios podrían marcar el cambio en la deriva presupuestaria del país. Actualmente, los democristianos de la UDC parten como favoritos en las encuestas.

Normas & Tributos



Un accidentado se recupera en una institución hospitalaria. ISTOCK

No elimina la responsabilidad de la empresa la imprudencia del empleado

Una sentencia de suplicación sobre seguridad y salud en el trabajo puede modificar el porcentaje del recargo, aunque no se hayan modificado los hechos

Xavier Gil Pecharrorán MADRID.

Una sentencia de suplicación en materia de seguridad y salud laboral puede modificar el porcentaje del recargo, aun cuando no se hayan modificado los hechos sobre los que el porcentaje inicial ha sido fijado, al tener en cuenta que tanto el accidente como sus consecuencias sucedieron por la concurrencia de un incumplimiento del empresario de sus obligaciones en la materia y de una imprudencia no temeraria del trabajador, según establece el Tribunal Supremo, en sentencia de 4 de diciembre de 2024., que consolida la doctrina incluida en la sentencia de 22 de julio de 2010, de la propia Sala IV.

Ese es el criterio sostenido cuando se produce esta concurrencia de culpas, de forma que las dos actuaciones (la del empresario y la de la víctima) determinan la producción

El artículo 164 de la LGSS no establece criterios precisos de atribución para establecer la multa

del resultado fatal, no cabe exonerar de responsabilidad al empresario, sino que, a partir de una generalización de la regla del artículo 1103 del Código Civil, hay que ponderar las responsabilidades concurrentes moderando en función de ello la indemnización a cargo del agente externo.

Esa es la conclusión a la que llega la sentencia recurrida que entendió acreditada la concurrencia de culpas en la producción del accidente en el sentido de que causa fundamental del mismo fue el giro

brusco de la carretilla realizado a velocidad excesiva y elevada. Tal concurrencia llevó a la sentencia recurrida a ponderar la gravedad de la falta teniéndola en cuenta y a establecer el porcentaje en el recargo del 30%.

El ponente, el magistrado Blanco Pellicer, razona que “el artículo 164 de la Ley General de la Seguridad Social (LGSS) que establece el recargo de prestaciones no contiene criterios precisos de atribución, pero sí indica una directriz general para la concreción del referido recargo que es la gravedad de la falta”. Esta configuración normativa supone reconocer un amplio margen de apreciación al juez de instancia en la determinación de la citada cuantía porcentual.

@ Más información en www.economista.es/ecoley

El seguro debe responder en el siniestro total de la dificultad de encontrar otro vehículo

El Tribunal Supremo une al valor ‘venal’ del automóvil el de ‘afección’ que incluye los gastos administrativos

X. G. P. MADRID.

El término valor venal de un automóvil dado como siniestro total por el asegurador no se refiere solamente al estricto valor de venta del vehículo siniestrado en un mercado de segunda mano en función de su antigüedad y características, sino que también incluye el llamado valor de afección, que comprenderá el importe de los gastos administrativos, dificultades de encontrar un vehículo similar e incertidumbre sobre su funcionamiento, entre otras circunstancias, apreciables por los órganos de instancia en su función valorativa del daño.

Así, lo determina el Tribunal Supremo, en sentencia de 3 de diciembre de 2024, que justifica esta decisión porque los vehículos de motor son bienes perecederos, que se deterioran y agotan con su uso y, por lo tanto, se devalúan con el tiempo, por lo que es habitual que sus dueños se vean obligados a sustituirlos por otros, dándolos de baja o vendiéndolos a terceros, cuando todavía conservan un valor de uso susceptible de transmisión onerosa, pero considerando que “también deben valorarse las dificultades antes señaladas para encontrar otro vehículo en un estado de conservación y uso similar, o la asunción de gastos administrativos y de transacción”.

La sentencia de pleno 420/2020, de 14 de julio, que se pronunció sobre el problema de la valoración del vehículo en caso de siniestro total, en relación con el artículo 26 de la Ley de Contrato del Seguro (LCS), partió de dos premisas: el resarcimiento del daño tiene por finalidad devolver el patri-

monio del perjudicado -en este caso, asegurado- a la situación en que se encontraría de no haber mediado el acto productor del daño, sin que pueda suponer un beneficio injustificado; y en los daños materiales de vehículos a motor, el resarcimiento se obtiene generalmente por medio de la efectiva reparación de los desperfectos en un taller especializado, pero no puede imponerse unilateralmente la reparación en los supuestos de siniestro total cuando su coste sea manifiestamente desproporcionado con respecto al valor del vehículo al tiempo del siniestro.

Además, el Pleno determinó que el derecho que el resarcimiento se lleve a efecto con la fijación de una indemnización equivalente al precio del vehículo siniestrado, más una cantidad porcentual, el precio o valor de afección.

El magistrado Vela Torres rechaza que exista enriquecimiento injusto del asegurado

De esta forma, el magistrado Vela Torres, rechaza que la de instancia fije solo una suma indemnizatoria sin tener en cuenta la regla valorativa contenida en la póliza de seguro para el caso de siniestro total, lo que la aseguradora consideraba que únicamente debía concederles, el valor venal del vehículo, sin incremento porcentual alguno y sin enriquecimiento injusto para el asegurado. El TS considera que en estos casos no se contraría el derecho.

El juzgado de primera instancia dio la razón a la aseguradora rechazando el recurso de la tomadora de la póliza, mientras que la Audiencia Provincial decidió aplicar el valor de afección, que cifró en 10.185 euros.

Desde la Ley de Dependencia se han emitido 1.687 normas de apoyo

Las reformas han intentado abordar la financiación y el envejecimiento poblacional

X. G. P. MADRID.

Desde la promulgación de la Ley de Dependencia en 2006 hasta 2023, se ha dado una intensa actividad normativa en el ámbito de la dependencia y la autonomía personal en España. Durante este período, se han aprobado 1.687 documentos y

normas legales relacionados con este tema, lo que refleja la evolución y la adaptación continua del sistema a las necesidades emergentes y a los cambios demográficos, según las conclusiones del informe *Análisis de normativa sobre dependencia en España, 2006-2023*, publicado por la Fundación Caser.

Las reformas han intentado abordar tanto las limitaciones financieras como los desafíos demográficos, sobre todo el envejecimiento de la población. La sostenibilidad

financiera del sistema ha sido un tema central, con propuestas que van desde la reestructuración de la financiación hasta la introducción de tecnologías para mejorar la eficiencia del servicio. La adaptación tecnológica ofrece promesas para el manejo más eficiente de los recursos y una mejor coordinación de los servicios a nivel nacional.

Normas vigentes

Del total de documentos considerados, 1.202 (71,3%) son normas ac-

tualmente vigentes, mientras que 485 (28,7%) han sido derogadas o están fuera de uso. Este alto porcentaje de normas vigentes indica un sistema normativo dinámico y en constante actualización para mejorar la cobertura y la eficiencia del SAAD. Si se observa la aplicación de normas relacionadas con dependencia en el tiempo, las dos grandes crisis atravesadas en el período (económica al principio de la década y sanitaria al final) están sin duda relacionadas con un repunte en

la aprobación de normas. Aunque la acción estatal parece ralentizarse, la de las Comunidades Autónomas se mantiene a un ritmo alto.

Concluye el este estudio que este volumen de legislación refleja, en sentido positivo, una cierta capacidad del sistema para su adaptación a necesidades emergentes y otros cambios, pero ciertamente también es síntoma de una excesiva normativización, y por tanto burocratización, de los apoyos a personas en situación de dependencia.

Gestión Empresarial

Las empresas españolas son las segundas mejores de Europa en políticas de diversidad

Las firmas del Viejo Continente obtienen una calificación promedio inferior a seis en este ámbito

Esther Zamora MADRID.

La diversidad, la equidad y la inclusión (DEI) forman parte cada vez más importante de la agenda corporativa de las empresas a nivel mundial, pero solo el 7% de ellas están inmersas en construir una cultura diversa e inclusiva en el lugar de trabajo.

Esta es una primera conclusión del más actualizado *EY European DEI Index*, un informe realizado en colaboración con FT-Longitude (entidad especializada en liderazgo intelectual vinculada). La encuesta se basa en la opinión de 900 altos directivos y 900 empleados no directivos de nueve países europeos: Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Italia, Países Bajos, Portugal y Suiza.

En concreto, el Índice Europeo de DEI es un sistema de medición basado en el análisis de los datos recopilados en esta encuesta que refleja cómo los empleados califican a sus empresas en dos dimensiones: el alcance de un enfoque integral de DEI y el nivel de cultura DEI practicado, calificadas en una escala de 0 a 10.

Según el mismo, las empresas europeas obtienen una puntuación media –muy mejorable– de 5,69 puntos sobre 10. Tras Suiza, que logra la mejor puntuación, con una media de 6,0, se sitúa España (con un 5,92), Portugal (5,85), Austria (5,68), Países Bajos (5,65) e Italia (5,63). Alemania es el país con peor desempeño (5,44), seguido de Bélgica (5,48) y Francia (5,56). Si bien la proximidad de todas estas puntuaciones sugiere que las empresas están progresando en diversidad e inclusión en toda Europa, si bien ningún país europeo destaca por esta práctica.

El índice de EY pone de manifiesto que las empresas europeas en general siguen luchando por lograr sus objetivos de DEI y mejorar su cultura de diversidad. Una de las razones podría ser el hecho de que la diversidad en los equipos directivos sigue siendo relativamente baja: solo el 34% de los ejecutivos encuestados afirman ser miembros de grupos subrepresentados, en comparación con el 66% de los no directivos consultados.

Este porcentaje es aún menor si se excluye la proporción de mujeres: solo el 16% de los gerentes y el 31% de los empleados dicen pertenecer a un grupo subrepresentado.

En concreto para España, aunque los datos recopilados muestran que muchas organizaciones están abordando algunos aspectos de la



Reunión de trabajo de los integrantes de la plantilla de una empresa. GETTY

diversidad con eficacia –en particular la diversidad de género–, la puntuación media obtenida en el Índice DEI apenas pasa el ecuador de la clasificación: 5,69 sobre 10. Esto muestra también que están pasando por alto otros aspectos de la diversidad y que las organizaciones no están consiguiendo crear lugares de trabajo inclusivos en el sen-

tido más amplio posible. Entre las principales conclusiones que se desprenden de este índice sobre nuestro país: solo en torno a la mitad de los encuestados valoran a su empresa como buena o muy buena en algún aspecto de DEI, como la diversidad en términos socioeconómicos, de género, culturales, étnicos y del colectivo LGTBI+. Esto

muestra que es crucial traducir las palabras en acciones concretas. Sin embargo, menos de la mitad de los empleados declaran tener altos niveles de salud mental, sentido de pertenencia, satisfacción laboral y productividad y menos de la mitad de las empresas afirman haber implementado medidas para favorecer las políticas DEI en los proce-

tos de contratación. En esta encuesta queda en evidencia la enorme diferencia entre la percepción que tienen los directivos de los resultados DEI y la experiencia de los empleados, lo que demuestra la ineficacia de la implementación actual de estas medidas.

Por ejemplo, dos tercios (67%) de los altos directivos califican a su organización como “buena” en cuanto a diversidad étnica o cultural, frente a menos de la mitad de los empleados no directivos (46%). Del mismo modo, el 71% de los directivos califica a su organización de buena en materia de diversidad de género, frente al 56% de los empleados.

El mayor contraste en la percepción se encuentra en la evaluación de la diversidad de orientación sexual en las organizaciones: mientras que el 58% de los directivos la considera positiva, solo el 35% del resto de empleados comparte esa opinión. En torno a un tercio de los empleados afirma haberse enfrentado a comportamientos tóxicos en su entorno laboral, lo que recalca la importancia de una buena y efectiva implantación de las políticas DEI en las empresas.

Una competencia fundamental a la hora de que las empresas atraigan y retengan a los mejores

En palabras de José Luis Risco, socio de Talent de EY: “Los datos obtenidos en el informe sobre diversidad, equidad e inclusión (los criterios identificados bajo las siglas DEI) evidencian que aún tenemos mucho por recorrer, máxime teniendo en cuenta que apostar por organizaciones diversas es cada vez más una cuestión estratégica para las empresas por ser auténtica creadora de valor y, por ello, deberíamos considerarlo como un objetivo clave”. Tal y como pone de manifiesto este experto,

“trabajar en pro de la diversidad, en todas sus vertientes, marca fuertemente la cultura empresarial de una compañía e influye en aspectos clave, como la capacidad de reclutar o de retener a los mejores, de conseguir mayor sensación de pertenencia y de mejorar la satisfacción general laboral. Y, todo ello, al final tiene su reflejo en la competitividad de las empresas y organizaciones”. A raíz de los resultados obtenidos en este informe de EY, se recoge también un compendio de aprendiza-

je y de recomendaciones de cara a que las empresas impulsen sus mejores prácticas en DEI. La primera de ellas muestra se refiere a ‘Liderar con el ejemplo: integrar la diversidad desde arriba hacia abajo’. La encuesta muestra que las empresas con menor diversidad en sus puestos directivos y ejecutivos son las que peores resultados obtienen. Una dirección poco diversa y con perfiles que nunca han experimentado discriminación corre el riesgo de no priorizar las políticas DEI.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,8% 	0,3% 	1,3% 	1,6% 	1,026\$ 	76,31\$ 	2.657/onza 
INFLACIÓN	2,8%	2,8%	2,9%	0,2%			
DESEMPLEO	12,29%	6%	3,9%	5,1%			

Así hizo Nintendo 'game over' a la guerra comercial y conquistó EEUU

Era un 'kaiju' perfecto y peligroso para cualquier mercado occidental. 'Insert coin': cómo los videojuegos doblegaron al ocio y cautivaron a la economía

F. S. Jiménez / V. Ventura MADRID.

Las guerras comerciales de EEUU son el cuento de nunca acabar. Hace mucho tiempo, en las tierras del lejano Oriente apareció un dragón asiático con un enorme apetito, apetito por el comercio internacional. El dragón no paraba de acumular superávit comercial y EEUU vio amenazado su reino mercantil. El caballero que tenía que luchar contra el dragón asiático no era Donald Trump. Se llamaba Ronald Reagan y la época, los mediados de los ochenta. A aquel presidente, que hizo de vaquero en más de una película, no le quedó más remedio que desenfundar sus armas en una guerra comercial contra Japón.

Y parece que ahora tampoco tiene muchas opciones más el presidente electo de EEUU de revivir la guerra comercial contra China que ya desató en su primer mandato. Las dos épocas tienen enormes semejanzas. Había una disputa por el control mundial de la industria del automóvil. Las marcas chinas de coches eléctricos podían ser fabricantes japoneses de los ochenta. Toyota, Honda y Nissan invadiendo las autopistas estadounidenses. Y en paralelo había una guerra tecnológica por el suministro mundial de chips, con un incipiente sector tecnológico que había comenzado a despegar bajo el paraguas del gran consumo.

En mitad de la cruenta batalla comercial, aparece una pizpireta compañía nipona llamada Nintendo, con el inocente objetivo de conquistar EEUU y esquivar todas las tensiones con la misma habilidad que Super Mario. En los noventa, Japón y su imperio empresarial eran la mezcla perfecta de tecnología punta y fiabilidad alemana, con el actual rasgo amenazador de la industria china. Un kaiju perfecto y peligroso para cualquier mercado occidental.

En la década de los ochenta, Toyota era la bestia a batir, tras conquistar el santo grial, el mercado estadounidense del motor. A principio de los noventa, Nintendo arrebató el trono a Toyota como la empresa nipona más importante por su potencial de crecimiento, por su rentabilidad presente y futura y por las valoraciones en bolsa. Hay un dato demoledor, que desvelan David Sheff y Andy Eddy en su libro Game Over: Cómo Nintendo conquistó el mundo. La compañía creadora de Super Mario, el fontanero más famoso de todos los tiempos, era capaz de generar un beneficio por empleado de 1,5 millones de dólares al año en 1991. Fujitsu, la famosa empresa nipona de aires acondicionados, generaba un beneficio similar, pero empleaba a 50.000 personas, mientras la plantilla de Nintendo era de 850 trabajadores. Sony, otro gigante tecnológico, ganaba 400 millones menos, y también tenía alrededor de 50.000 empleados.

Eran ratios que hoy en día solo se pueden comparar a los titanes de Silicon Valley. Y encima no había compañía más rentable, molona y simpática que Nintendo en todo el planeta. Tenía aura como la tienen hoy Apple y Google juntos y, encima, levantaba más pasta que toda la industria de Hollywood junta en un año.

Pero hasta llegar a las cifras astronómicas, a Nintendo, que comenzó como una empresa de cartas y juguetes infantiles, le faltaba hacer las

Américas y conquistar EEUU. El mercado estadounidense de consolas tenía las puertas abiertas a pesar del todo contexto hostil de la guerra comercial. Estaba hecho añicos después de vivir el primer boom de videojuegos. Atari, la compañía pionera en llevar al entretenimiento de las máquinas arcade a los hogares estadounidenses, perdió su

En EEUU, las ventas de videojuegos pasaron de 3.000 millones a apenas 100 millones

trono en 1983 y su reino de los videojuegos, que llegó a mover más de 3.000 millones de dólares. Unos vieron un mercado yermo, pero en Nintendo, desde el lejano Japón, vieron un territorio fértil.

Mario llega a la Gran Manzana
El principio fue muy cauteloso, a la vez que ambicioso. Inicialmente, so-

lo vendió en Nueva York. En la época, lo habitual era abrir el mercado con una ciudad media como Portland o Seattle. La filosofía de Minoru Arakawa, el primer presidente de Nintendo of America, era clara. Si la Nintendo triunfa en Nueva York, triunfaría en todo EEUU. Pero el gran problema de la compañía era demarcar el estigma de un sector maldito. Nintendo se gastó mucho dinero en publicidad para que su producto no fuera ni una consola y menos de que se tratara de videojuegos. No fue cosa de Sheldon Cooper. Nintendo lanzó un sistema de entretenimiento, no una consola. De ahí el nombre de NES (Nintendo Entertainment System).

En 1985, las ventas de videojuegos en EEUU pasaron de facturar más de 3.000 millones de dólares a apenas a llegar 100 millones. Las causas del hundimiento del sector de los videojuegos habían sido claras: las consolas y los juegos no tenían control de derechos de autor, ni de publicación. Cualquiera podía hacer su propio juego para las consolas a la venta, sin que el fabricante viera dinero por ellos, y muchos de estos eran plagios descarados de otros juegos, con pequeños

cambios cosméticos. El resultado fue una avalancha de juegos clónicos y de baja calidad, que saturaron al mercado y cansaron a los jugadores en cuestión de meses.

Nintendo no lo tuvo nada fácil al principio. Nadie quería vender sus consolas ante el devastador panorama. La compañía nipona hizo una apuesta arriesgada con los distribuidores: se comprometió a asumir las pérdidas del stock en el caso de que no se vendieran las unidades. Y se lanzó a las tiendas con un ejército de comerciales a enseñar su producto.

El otro pilar de la estrategia era controlar la calidad de los videojuegos. Aplicó un riguroso sistema de licencias para evitar la tumba que se cavó bajo los pies Atari y todo el sector dos años antes. La solución de la firma japonesa fue clara: poner un mecanismo que anulaba todos los cartuchos que no hubieran sido autorizados por Nintendo. Cualquier otra compañía que quisiera fabricar juegos para la NES tendría que pagar una comisión a la japonesa, que además controlaría que los juegos tuvieran una calidad mínima y cobraría los cartuchos por adelantado. Todo el riesgo de que los juegos de terceros fueran un fracaso lo asumían esos mismos terceros. Y, para evitar una saturación del mercado, la firma limitaría el número de lanzamientos anuales de sus socios a tan solo dos juegos: mejor que se centraran en hacer pocos, pero buenos, que en lanzar una oleada de chapuzas cada dos meses.

La guerra comercial y de chips golpea a Nintendo

El reto para Nintendo no era solo levantar un sector arrasado, también era no verse arrastrada por la animadversión que se había generado en contra de los productos nipones. EEUU y Japón tenían un pasado histórico complicado. Que si un ataque a traición a un portaaviones; que si un par de bombazos nucleares que dejaron millones de víctimas mortales y traumas abiertos.

Desde los años 60, Japón vivió un milagro económico y productivo, dejando atrás la derrota de la II Guerra Mundial. El país se reinventó, y EEUU hizo mucho para devolverlo al concierto internacional, como lo hizo reconstruyendo Alemania con millones de dólares.



Nintendo empezó como una empresa de cartas y juguetes infantiles. ISTOCK