



El Estatuto del Becario cumplirá dos años 'en el cajón' tras el pacto con los sindicatos **PÁG. 22**

La mediación procesal obligatoria crea incertidumbre entre los juristas **PÁGS. 30-31**

CaixaBank mira a Francia e Italia para la financiación de inmuebles

Lanza su nueva estrategia priorizando los activos 'prime' en oficinas de París y Milán

CaixaBank amplía la cobertura de servicios para empresas fuera de España. Su unidad de Corporate & Investment Banking (CIB) acaba de arrancar la expansión interna-

cional para la actividad de financiación de Real Estate con la firma de dos operaciones de *project finance* en el sector inmobiliario comercial. En el ámbito exterior, la entidad si-

gue una estrategia de selección de activos de oficinas en mercados consolidados como Francia e Italia, con ubicaciones *prime* y en zonas neurálgicas de negocios (CBD, por sus

siglas en inglés), con foco en activos sostenibles, y en operaciones en las que la entidad ha participado como *sponsor* de referencia, indican fuentes del banco. **PÁG. 5**

La gran banca bate récord y aumentará los beneficios hasta los 7.250 millones

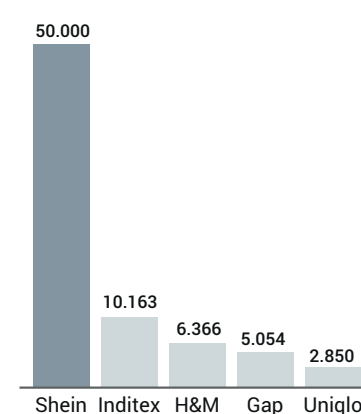
Los analistas apuntan a un 8,7% más pese a los tipos

La banca apunta a volver a pulverizar todos los marcadores de beneficios en este primer trimestre pese a la nueva rebaja que el Banco Central Europeo promovió el pasado jueves. **PÁG. 7**

INDITEX VENDE YA MÁS ONLINE QUE H&M Y UNIQLO JUNTAS: SOLO SHEIN LA SUPERA

El gigante gallego facturó en el último ejercicio 10.163 millones a través de Internet, el 26,3% de todo su volumen de negocios en el mundo. **PÁG. 9**

Facturación online (mill. €)



Sabadell estudia pedir 'remedies' a BBVA para autónomos

PÁG. 8

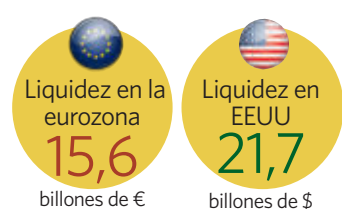
Los 'gasolineros' demandan 582 millones a Repsol, Moeve y BP

La Plataforma de Afectados por las Petroleras, que representa a decenas de concesionarios de estaciones de servicio, pide 390 millones de euros a Repsol, 139 a Moeve y 51 a BP por presuntamente fijar precios de venta. **PÁG. 11**

El mercado cuenta con el mayor colchón de liquidez en pleno recorte de tipos

El dinero disponible para invertir en la eurozona roza su máximo histórico

La cantidad de dinero disponible para la inversión está a punto de marcar nuevos máximos históricos tanto en Europa como en Estados Unidos. Y con las políticas expansivas que se esperan de los principales bancos centrales, la liquidez seguirá al alza en próximos meses.



Esto supone ya un colchón de 15,6 billones de euros en la eurozona y de 21,7 billones de dólares en EEUU, según los agregados monetarios del BCE y de la Fed y en plena bajada de tipos de interés que dibuja un futuro más acomodaticio a ambos lados del Atlántico. **PÁG. 17**

Cataluña elevará este año un 11% la deuda que mantiene con el Estado

Su pasivo ligado al FLA suma 85.583 millones

La Generalitat solicita de nuevo su adhesión al FLA para lograr otros 8.479 millones de euros. Esta cantidad se suma a los 77.053 millones de deuda que la comunidad mantiene con el FLA, que en estos mo-

mentos asciende ya a 85.583 millones, un 11% más. Cataluña sigue así encabezando la lista de las autonomías más endeudadas con este fondo de liquidez estatal, según el Banco de España. **PÁG. 20**

Unicaja simplifica un 90% su catálogo de productos

Agiliza su oferta en hipotecas, ofertas y préstamos al consumo **PÁG. 6**



Capital Energy pone a la venta sus renovables

Ficha a Evercore para centrarse a partir de ahora en sus 'data centers' **PÁG. 12**



Los genéricos no tendrán que aportar ventas a Sanidad

Los fármacos sin patentes estarán exentos durante los primeros años **PÁG. 14**



Opinión

Protagonistas



Jesús Martín Buezas
PRESIDENTE DE CAPITAL ENERGY



Francina Armengol
PDTA. CONG. DE LOS DIPUTADOS



Tomás Muniesa
PRESIDENTE DE CAIXABANK



Óscar García Maceiras
CONSEJERO DELEGADO INDITEX



Steve Heapy
CONS. DELEGADO DE JET2.COM

Se retira de las renovables

La profunda crisis que atraviesa Capital Energy obliga a la compañía, con el asesoramiento de Evercore, a vender gran parte de sus activos en renovables. La firma se retira así del negocio que constituía su razón de ser.

'Señalada' en el 'caso Koldo'

Armengol es una de las más destacadas figuras del PSOE presuntamente vinculadas al exasesor Koldo García. Más de 30 cargos públicos socialistas están en esa situación, lo que supone una grave mancha para el partido.

Más presencia exterior

CaixaBank extiende la oferta de servicios que ofrece a empresas en el extranjero, con la financiación para activos inmobiliarios comerciales en Francia y en Italia. Operará así en dos mercados con amplia oferta de activos de calidad.

Exitosa digitalización

Las ventas por Internet de Inditex crecen desde 2010 hasta suponer el 26% de la facturación de la dueña de Zara. La firma se acerca así a su objetivo del 30% y supera ya en este ámbito los números de H&M y Uniqlo juntos.

Crecimiento en España

La exitosa compañía británica que combina los servicios de una aerolínea y un turoperador prevé un crecimiento del 9% este verano. A ello contribuye su "mercado número uno", España, en el que seguirá expandiéndose.

Quiosco

FINANCIAL TIMES (REINO UNIDO)

Salida masiva de PwC de países no rentables

PwC ha cesado sus operaciones en más de una docena de países que sus jefes globales han considerado demasiado pequeños o no rentables. La firma de contabilidad *Big Four*, rompió lazos con sus 10 empresas miembro en el África francófona a principios de este mes después de aumentar las diferencias con los socios locales. Los líderes locales reclamaban que habían perdido más de un tercio de su negocio en los últimos años debido a que los ejecutivos globales de PwC los presionaron para que dejaran de atender a ciertos clientes y comenzaron a negociar una salida el año pasado. La separación finaliza meses después de que PwC cortara lazos con sus firmas miembro en Zimbabwe, Malawi y Fiji.

LES ECHOS (FRANCIA)

Aumenta un 11% los ingresos por Patrimonio

El impuesto al patrimonio inmobiliario (IFI) sigue generando grandes beneficios. Según fuentes oficiales, los ingresos del IFI alcanzarán los 2.200 millones de euros en 2024, lo que supone un aumento del 11% con respecto a 2023. Se trata de un nivel nunca alcanzado desde la creación de este impuesto, que sustituyó al impuesto de solidaridad sobre el patrimonio en 2018 y su abolición por Macron. Este aumento se explica por la subida del número de hogares sujetos al impuesto: ahora son casi 186.000, frente a los 176.000 del año anterior.



Irene Montero, candidata de Podemos a las generales. EP

El Tsunami

Podemos ya atisba las generales en 2026

Podemos celebró el pasado fin de semana del 6 de abril su quinta asamblea. Un acto que sirvió para encumbrar a **Irene Montero** como candidata de los morados a las próximas elecciones generales y para dar forma a una bicefalia que estará al frente de Podemos, con la propia Montero como cabeza de cartel y con **Ione Belarra** como líder del partido con la misión de impulsarlo a nivel territorial. Asimismo, **Pablo Iglesias** se mantiene tras las bambalinas, presto a saltar a la palestra cuando sea menester. Porque si algo ha quedado claro tras la asamblea es que Podemos ya trabaja de cara a las próximas elecciones generales. Una cita que en el partido esperan que se adelante al próximo ejercicio. En concreto, fuentes de la formación creen que los comicios podrían celebrarse en junio o julio de 2026 coincidiendo con las autonómicas de Andalucía. Argumentan dicha hipótesis en la posibilidad "real" de que el Gobierno no saque adelante los Presupues-

tos, lo que utilizará para acusar al resto de partidos, Podemos incluido, de tirar por la borda la legislación. Una hipótesis con la que los morados ya trabajan con el objetivo de obtener un buen resultado en las urnas, lo que en el caso de esta formación significaría dar el *sorpasso* a Sumar. De hecho, fuentes del partido indi-

Los 'morados' creen que Sánchez quiere que los comicios andaluces y los generales coincidan

can que la estrategia hasta entonces pasa por intentar *desangrar* a la formación de **Yolanda Díaz** atrayendo a grupos que ahora forman parte de la coalición de la vicepresidenta del Gobierno, como IU o los Comunes, para convertir Podemos en referente de la izquierda más allá del PSOE. Las urnas decidirán el éxito o el fracaso de este plan de Podemos.

Hacia un 2 de mayo aún más conflictivo

El pasado año, la celebración de la fiesta más representativa de Madrid estuvo marcada por el enfrentamiento entre el Gobierno central y el regional. De hecho, el ministro **Félix Bolaños** no pudo subir a la tribuna de las autoridades al no estar invitado por la presidenta madrileña **Isabel Díaz Ayuso**. Lejos de frenarse, la batalla entre ambos Ejecutivos regresa con fuerza de cara a este 2 de Mayo. Ante el nuevo veto a sus ministros, Moncloa respondió cancelando la parada militar y el vuelo de la *Patrulla Águila*, que son habituales en esta celebración. Cuentan que ambas decisiones partieron directamente de **Pedro Sánchez** y no de **Margarita Robles**. Esto evidencia el nivel de enfrentamiento de ambos gobiernos, cuyo último capítulo ha sido la decisión de Ayuso de reforzar la seguridad en el acto para evitar que nadie del Ejecutivo central se acerque a la tribuna de autoridades. Es así muy posible que este 2 de Mayo será aún más conflictivo que el de 2024.

El pulso de los lectores



Si esto no es una "caza de brujas" se le parece bastante. Esto es un ataque a la libertad de la mujer y nuestra autonomía. A partir de los 25 años, el número de mujeres en desempleo supera al de varones en todos los tramos, observándose la mayor distancia en el grupo de 40 a 44 años donde las mujeres suponen el 67,75%. Este porcentaje no es baladí, ni casual, ni aleatorio. Los que han hecho estás políticas que lo paguen. Machismo en su nivel más alto. Por un lado fomentando la contratación de personas (normalmente hombres) mucho menos preparados académicamente pero con puestos mejor remunerados y por otro impidiendo el acceso al mercado con políticas como next generation, (que ponen un tope de edad para acceder) o la exaltación de la familia. (Para que te quedes en casa). Me gustaría ver los datos de otras comunidades. Por ejemplo, Navarra, a ver si la situación allí es diferente al resto de lugares españoles o, por el contrario, los datos allí son distintos y presentan una mejor situación.

@Silvia A.

El Estado, (que somos todos), exige que se comunique que Oscar Puennte va a retirar a Andalucía las ayudas para la gratuidad del transporte de manera expresa para poder ponerse medallas y recabar algún que otro voto, repartiendo dinero de, entre otros, los más de 8 millones de andaluces. Y todo esto, no lo olvidemos, es por empañar la imagen de un rival político, porque los ciudadanos no les importamos absolutamente nada.

@ Javier Araújo Cortizo

En clave empresarial

El riesgo de la pervivencia sine die del FLA

En medio del debate sobre la quita en la deuda de los Gobiernos regionales contraída con el Estado, Cataluña volverá a elevar su dependencia del Fondo de Liquidez Autonómica (FLA). La Generalitat tomará este año más de 8.000 millones y su pasivo vinculado a ese mecanismo llegará a la cota histórica de 85.600 millones. Es legítimo que Cataluña eche mano de un recurso que conserva plena vigencia y no será el único territorio que lo hará en 2025. Ahora bien, debe cuestionarse la pervivencia *sine die* de un instrumento de auxilio ante una emergencia, la crisis de deuda de 2012, por completo superada. Hace años que los expertos denuncian que esta anomalía fomenta la “imprudencia” especialmente desde que los intereses de los préstamos se redujeron a cero. Si a ello se suma ahora la perspectiva de una cuantiosa quita en el horizonte, el riesgo moral que fomenta el endeudamiento sin asumir apenas obligaciones se multiplica.

Beneficioso parón del Estatuto del Becario

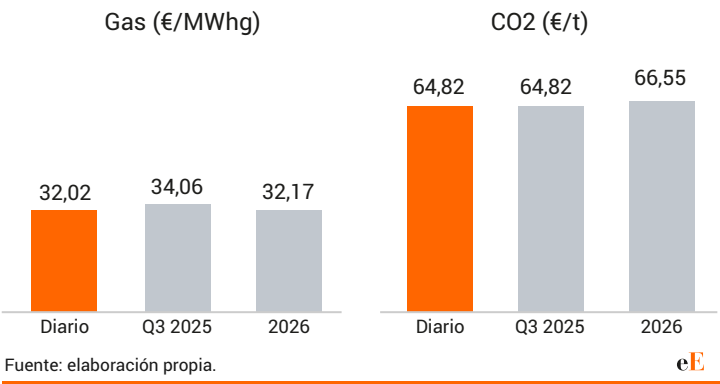
Dos años después de anunciar su promulgación, el Estatuto del Becario está en un limbo legal. Su parálisis es una evidencia más de la incapacidad para legislar que arrastra el actual Gobierno desde su conformación, pero nada más hay que lamentar en este caso. Resulta muy difícil echar de menos un Estatuto que, como es habitual en la vicepresidenta Díaz, Trabajo solo negoció con los sindicatos. Es más, las cuestionables condiciones que impone para la incorporación de becarios, no solo se acordaron al margen de la patronal sino de las propias universidades. Su entrada en vigor solo supondría así levantar una insalvable barrera entre miles de estudiantes y el que debería ser su primer contacto con el mundo laboral.

Unicaja: oferta más eficiente de producto

Unicaja reduce su catálogo de productos financieros de 1.500 a 200. Siempre es un error permitir que el portfolio que una entidad ofrece a sus clientes crezca sin límites. Las duplicidades proliferarían, con los costes que esa situación acarrea. Es más, aun cuando se evitaran esas ineficiencias, el esfuerzo que supone informar a los clientes de un número tan amplio de ofertas ya supone una onerosa carga. Unicaja se anticipa a todos esos problemas *podando* su catálogo, lo que seguro que impulsará hacia mayores cotas sus ratios de eficiencia.

El gráfico

Estabilidad en entredicho en el precio del gas



EL FIN DEL SUMINISTRO RUSO PUEDE ALTERAR LOS COSTES. Una semana más el precio del gas se mantuvo estable en la horquilla situada entre 30 y 35 euros. Unos niveles que el mercado espera que se mantengan en los próximos meses. No obstante, todo puede cambiar el próximo 6 de mayo si Bruselas cierra definitivamente el grifo al gas ruso, ya que podría provocar un alza de los precios al haber menos reservas de cara al invierno.

Recursos para reimpulsar las bolsas

Los efectos que la guerra arancelaria de Trump ha desencadenado, especialmente desde principios de este mes, son atípicos desde múltiples puntos de vista. Uno de ellos revela cómo el pánico que el *Día de la Liberación Comercial* desató en las bolsas provocó una huida, casi sin parangón, desde la renta variable hacia los activos refugio más clásicos –renta fija, depósitos, meras cuentas bancarias–. Como resultado, la eurozona presenta actualmente un volumen de liquidez que asciende a 15,6 billones, un nivel que ni siquiera en los peores momentos de la pandemia iniciada en 2020 se alcanzó. En EEUU, la situación es parecida al registrar un máximo histórico de 21 billones de dólares ociosos en manos de ciudadanos y empresas. Sin duda, es muy arriesgado asegurar que esa cantidad de recursos se reorientará de modo inminente hacia la inversión. Trump aún es impredecible y, de momento, solo ha planteado una tregua en la imposición de sus

Los activos refugio tradicionales carecen de atractivo para seguir atrayendo al volumen de liquidez ahora disponible

aranceles recíprocos. Pero es igualmente cierto que los incentivos para permanecer en los activos refugio son ínfimos. Las bajadas de tipos merman el rendimiento de los bonos; los bancos carecen de todo plan para remunerar mejor sus depósitos o sus cuentas corrientes y ni siquiera

el inmobiliario tiene capacidad para absorber tal cantidad de liquidez. Mucho más razonable es la expectativa de que tan ingente cantidad de capital embalsado retorne, paulatinamente, a los activos más expuestos al riesgo, pero también de mayor rentabilidad. Sobre esa base, resulta posible –con todas las cautelas necesarias– dar credibilidad a la expectativa de un reimpulso en las bolsas que, al menos en el caso de Europa, tiene un potencial alcista de hasta el 7%.

CaixaBank rebasa las fronteras españolas

La fusión de Caixa y Bankia dio lugar, como era previsible por la naturaleza de ambas entidades, a un nuevo gigante cuya actividad se focaliza en España. Pero eso no quiere decir que todas las divisiones de CaixaBank tengan que limitarse al mercado nacional. Su unidad de banca de inversión lo demuestra con el lanzamiento de operaciones en el inmobiliario francés e italiano. Se trata de un salto natural de sus expertos en *Corporate & Investment* por dos razones. En primer lugar, por su ya amplia y valiosa experiencia en el mercado español. En segundo lugar, por las necesidades de sus clientes, en gran parte grandes empresas que requieren oficinas en otros países. La banca de inversión de CaixaBank está en condiciones de satisfacer esa demanda.

Inditex, aún lejos de su techo en Internet

El balance de los 15 años pasados desde que Inditex lanzó su primer canal de ventas *online* arroja un resultado muy positivo. El comercio digital supone más del 26% del total de su facturación, lo que implica que supera el volumen conjunto de H&M y Uniqlo. Y lo realmente meritorio es que la dueña de Zara aún no ha dicho su última palabra en lo que a las venta por Internet se refiere. Sin duda resulta difícil disputar el liderazgo a Shein, pero la plataforma china presenta claras debilidades. La guerra comercial la golpea de lleno por su operativa basada en la exportación directa desde el gigante asiático y focalizada en EEUU. Inditex, por el contrario, con un modelo mucho más diversificado, está aún lejos de su techo en el ciberespacio.

La imagen



DOMINGO DE RESURRECCIÓN. Con los pasos del Señor de la Resurrección y la Virgen de la Aurora termina una Semana Santa en la que el tiempo ha sido protagonista, pero que al final, salvo en contados casos, pudo dejar bonitas estampas en diferentes ciudades de España. EFE/ DAVID ARJONA

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

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

Los aranceles de EEUU: el arte de la antipolítica



Pedro Fernández Hernández

Profesor de Filosofía Política y Ética en los Negocios en el IEB

El concepto de la antipolítica no es ni mucho menos reciente. Según Pierre Rosanvallon (2006), la antipolítica nace del «desencanto democrático» como consecuencia de una crisis de representación que se traduce en la percepción de la política institucional como ajena, ineficaz y corrupta. Para el politólogo argentino Emilio de Ipola (1997), la antipolítica no es simplemente el rechazo de los políticos, sino la deslegitimación del espacio político como tal, sustituido por una lógica de lo inmediato, lo emocional y lo personalizado.

Donald Trump se ha erigido en la actualidad como la principal figura de la antipolítica. Así lo ha venido demostrando en su acción política continuada. La imposición de aranceles comerciales a nivel global y de forma unilateral con abuso de posición dominante, la retórica anti-establishment, el desprecio a las opiniones políticas discrepantes, o la apelación directa al «pueblo» sin mediaciones institucionales -en palabras del propio Trump “sólo yo puedo arreglarlo” (Convención Nacional Republicana, 2016)- son algunos buenos ejemplos.

A esta misma conclusión también se puede llegar desde un análisis de la tradición filosófica y politológica más relevante. Sócrates enunció la política como una actividad que requería sabiduría, autoconocimiento y

compromiso con la verdad. En contraste, el sofista -figura central de su crítica- utilizaba el lenguaje para persuadir sin apego a la verdad o al bien común.

Trump encarna esta figura sofística. Su uso de la mentira deliberada -documentado por el Fact Checker del *Washington Post*, que le ha llegado a atribuir más de 30.000 afirmaciones falsas o engañosas- pone en evidencia su desprecio por el principio de veracidad, pilar fundamental del contrato político moderno. Como advierte Bernard Manin (1997), la representación política depende de la confianza, y esta sólo puede sostenerse si existe una mínima correspondencia entre palabra y hechos.

Platón, otro autor clásico de referencia en la filosofía política, teorizó sobre la transformación de los regímenes políticos. En *La República* señaló que la democracia puede degenerar en tiranía cuando el deseo de libertad sin límites conduce al desorden y a la aparición de un líder carismático que promete orden a cambio de obediencia. Este líder, según Platón, se apoya en los sectores más insatisfechos de la sociedad, explota sus miedos y resentimientos, y acaba destruyendo las instituciones democráticas desde dentro.

Este patrón es perfectamente aplicable al fenómeno Trump. Tal como ha mostrado Steven Levitsky en *How Democracies Die* (2018), Trump ataca las normas fundamentales de la democracia liberal: el respeto por la legi-

timidad del adversario, el rechazo a la violencia política, y la aceptación de los resultados electorales. El mejor ejemplo de ello fue su negativa a reconocer la victoria de Joe Biden en 2020 y la posterior incitación al asalto del Capitolio.

Jean-Jacques Rousseau, un referente en la teoría del contrato social, sostenía que la soberanía popular debía expresarse como voluntad general, es decir, como expresión del interés colectivo por encima de los intereses particulares. Trump, en cambio, ha gobernado según una lógica tribal: “nosotros” > contra “ellos”. Ha construido una comunidad política excluyente basada en identidades rígidas, donde sólo aquellos que lo apoyan son considerados “verdaderos americanos”. Y ha llevado esta lógica hasta el extremo de caracterizar sistemáticamente a sus adversarios como traidores, enemigos internos o *fake news*.

Más reciente, Hannah Arendt, en *Verdad y mentira en política* (1967), advertía que los regímenes autoritarios comienzan por vaciar el concepto de verdad y convertir el lenguaje en un instrumento de manipulación. Para Arendt, la mentira deliberada y sostenida en el tiempo tiene el poder de desorientar al ciudadano, destruir su capacidad de juicio y convertirlo en sujeto pasivo de la propaganda.

Trump se ha caracterizado por un desprecio sistemático de la verdad fáctica en el con-

texto de la pandemia por covid-19, minimizando los riesgos del virus, difundiendo teorías conspirativas y deslegitimando la ciencia médica. Según el politólogo Timothy Snyder (2021), este tipo de liderazgo produce lo que él llama autoritarismo posmoderno, donde no hay hechos, sólo versiones convenientes de la realidad. En ese entorno, la deliberación democrática se vuelve imposible.

Como conclusión puede señalarse que Trump no es simplemente un presidente polémico o un líder disruptivo. Representa una mutación profunda de la lógica democrática. Encarna los peligros descritos por los principales filósofos de la historia: el sofista socrático, el demagogo platónico, el populista rousseauniano y el mentiroso arendtiano. La antipolítica se manifiesta en un estilo que conlleva la disolución de las formas institucionales y normativas de la vida pública. La decisión de Trump de romper las reglas de juego del comercio internacional validadas por anteriores presidentes norteamericanos, abriendo una guerra arancelaria global, sin opción a una negociación previa y sin pensar en el sufrimiento que tal decisión pueda ocasionar en los millones de personas de países no desarrollados y por tanto más débiles, es el mejor ejemplo de esta tesis.

Frente a ello, la respuesta no puede ser simplemente técnica o electoral, sino profundamente cultural y filosófica: hay que recuperar el valor social de la política como deliberación, como espacio de construcción común, y como ejercicio de la responsabilidad moral frente a lo colectivo.

El presidente estadounidense representa una mutación de la lógica democrática

La vergüenza europea por Tesla es esperanzadora



Joeri de Wilde

Investment Strategist en Triodos Investment Management

Puede parecer un gesto meramente simbólico que la ciudadanía europea sienta vergüenza por conducir un Tesla, pero lo cierto es que este sentimiento tiene un impacto real, que golpea a Musk donde más le duele y, al mismo tiempo, lanza una señal clara a quienes ocupan puestos de liderazgo europeo para que no deleguen la sostenibilidad en unas pocas y grandes empresas privadas.

La inquietante alianza entre el CEO de Tesla, Elon Musk, y Donald Trump parece haber generado antipatía entre muchas personas europeas. Los aranceles aduaneros, el respaldo a partidos políticos de extrema derecha en Europa, un saludo nazi y un desprecio declarado por la Unión Europea no han hecho ningún favor a la reputación del hombre más rico del mundo. Como consecuencia, entre otros factores, las ventas de Tesla en Europa —vehículos que algunos ya llaman “swasticators”— cayeron un 43 % durante los dos primeros meses del año en comparación con el mismo periodo del año anterior, mientras que, en términos generales,

las ventas de coches eléctricos en Europa aumentaron un 31 %.

Quiénes en Europa ya poseen un Tesla comienzan a sentir incomodidad. En el Reino Unido se registra un número récord de Teslas de segunda mano puestos a la venta, y en los Países Bajos parece que el 40 % de quienes conducen un Tesla siente cierta vergüenza y un 31 % desearía deshacerse de su vehículo. En paralelo, el movimiento estadounidense Tesla Takedown organiza protestas frente a concesionarios de la marca en Europa. De forma menos legítima, también se ha incrementado el número de actos vandálicos contra vehículos de Tesla.

No debe subestimarse el efecto del movimiento global contra Tesla ni el deterioro global de su imagen y en consecuencia del precio de sus acciones desde finales del año pasado. Esto podría generar problemas financieros a Musk, que utiliza sus acciones de Tesla como garantía para la obtención de préstamos. Si su valor continúa a la baja, los bancos podrían exigirle la venta de parte de sus títulos, lo que a su vez agravaría esa caída y dificultaría su acceso a nueva financiación. Por

lo tanto, una disminución continua en la cotización de Tesla podría arrastrar a Musk a una espiral negativa.

El hecho de que Trump se sintiera recientemente obligado a comprar públicamente un Tesla de Musk en la entrada de la Casa Blanca y que el propio Musk haya instado a su plantilla a no vender sus acciones, demuestra hasta qué punto la cotización de la empresa es crucial para él. Es posible que Trump y quienes integran su administración hayan aceptado esa caída temporal en los mercados bursátiles como parte de un “periodo de transición”, pero la incógnita es cuánto tiempo más podrán soportar esa presión Musk y otros multimillonarios tecnológicos.

Esto es una buena noticia para Europa, en un momento en el que el gobierno estadounidense y las grandes tecnológicas ejercen presión sobre nuestro Estado de Derecho democrático, esta situación representa una noticia alentadora. Demuestra que la ciudadanía europea puede plantar cara a estos oligarcas mediante el consumo consciente y el activismo.

Además, el rechazo creciente hacia Tesla constituye una advertencia para las personas

líderes europeas que, con premura, tratan de hacer nuestras economías más competitivas y sostenibles. Y la advertencia es que no lo hagan con una réplica del modelo estadounidense. Es fundamental evitar que el poder se concentre en manos de unas pocas grandes compañías tecnológicas privadas porque podría dar lugar a que figuras no elegidas democráticamente, como Elon Musk, ejerzan un control de facto. También debe cuidarse quién se beneficia de la transición hacia la sostenibilidad. En lugar de subvencionar vehículos eléctricos sobredimensionados, sobrevalorados y con sobrepeso como los Tesla, conviene comenzar por soluciones más modestas y apoyar a las personas con menos recursos.

Al actuar con cautela y con respeto al Estado de derecho, Europa se diferencia del liderazgo autoritario que gana terrenos terreno en muchos rincones del mundo. El mes pasado ya tuvimos una muestra de las recompensas que puede traer la defensa de los valores democráticos, cuando los mercados bursátiles europeos recibieron la mayor entrada de capital extranjero en una década.

Por eso, la vergüenza europea por Tesla dista mucho de ser un gesto superficial. Envía el mensaje contundente de Europa seguirá con su defensa del Estado de Derecho democrático. Y sí, es capaz de perjudicar a quienes atacan sus valores.

Los europeos mandan a Trump y Musk el mensaje de que defenderán sus derechos

Empresas & Finanzas

CaixaBank da el salto al exterior en la financiación de proyectos inmobiliarios

Su banca de inversión arranca la estrategia con foco en activos 'prime' de oficinas en París y Milán

El banco lideró operaciones de 'project finance' en el sector por valor de 1.500 millones, un 25% más

E. Contreras/ A. Brualla MADRID.

CaixaBank amplía la cobertura de servicios para empresas fuera de España. Su unidad de Corporate & Investment Banking (CIB) acaba de arrancar la expansión internacional para la actividad de financiación de Real Estate con la firma de dos operaciones de *project finance* en el sector inmobiliario comercial. En el ámbito exterior, la entidad sigue una estrategia de selección de activos de oficinas en mercados consolidados como Francia e Italia, con ubicaciones *prime* y en zonas neurálgicas de negocios (CBD, por sus siglas en inglés), con foco en activos sostenibles, y en operaciones en las que la entidad ha participado como *sponsor* de referencia, indican fuentes del banco.

La entidad había cerrado una transacción en 2023, aunque poco representativa, por lo que fue en 2024 cuando se produjo el verdadero impulso internacional de este negocio, según revela la entidad en su informe anual, donde indica que las primeras transacciones se han firmado en dos mercados pujantes como son París y Milán.

En conjunto, la división de *Project Finance de Commercial Real Estate* del área CaixaBank CIB creció un 25% el pasado año frente a 2023, con operaciones cerradas por volumen de 1.500 millones de euros, tanto en España como en el exterior.

En concreto, en el mercado doméstico, CaixaBank apunta en su informe anual que lideró operaciones en un año marcado por la inversión en *retail* y residencial y consolidando nuevas tendencias en activos alternativos, principalmente en segmento *living*, que en el último año y medio se ha convertido en uno de los segmentos de mayor atractivo para los inversores inmobiliarios.

La unidad CIB figura en el Plan Estratégico 2025-2027 de la entidad como uno de los grandes pilares para acelerar el crecimiento y el único con planes de avanzar fuera de España, dando servicios a los clientes-grandes empresas que atiende. La unidad cuenta con más de 850 profesionales especialistas, y el banco proyecta agregar a unos 160 gestores adicionales en los próximos tres años para acompañar esos desarrollos.

Entre otras palancas, la hoja de ruta 2025-2027 ambiciona expandir la cobertura de clientes en el



Instalaciones de CaixaBank. ALAMY

Tensión en el mercado europeo de oficinas

El mercado de las oficinas atraviesa momentos de incertidumbre y se encuentra en plena transformación en las principales ciudades de Europa, debido a las dudas que generó la implantación masiva del teletrabajo tras la crisis del Covid. Así, la inversión en este tipo de activos, que ha sido uno de los segmentos más fuertes de las últimas décadas dentro del mercado inmobiliario, registró retrocesos del 40-50% en muchas de las grandes capitales. Pese a esto, los edificios de grado A y con ubicaciones estratégicas siguen estando en el foco de los inversores, una vez el ajuste en el valor de los activos está llegando a su fin. La baja disponibilidad de espacio en este tipo de inmuebles mantiene sus rentas al alza y, por tanto, su atractivo inversor.

extranjero aprovechando el conocimiento desarrollado por CIB en España en ámbitos como el inmobiliario, a través de su red "Hotel s& Tourism" o de su plataforma de divisas *FX Now*, entre otras.

La entidad cubre países que representan más del 70% del comercio internacional de España con su red de banca de inversión o para grandes clientes corporativos. El grueso de sus oficinas internacionales, las oficinas de representación y sus *Spanish Desks* se ubican en Europa (Londres, Fráncfort, París, Milán, Oporto, Viena y Varsovia), pero también dispone de red en América (Nueva York, Ciudad de México, Bogotá, Lima, São Paulo, Santiago de Chile) y en otros mercados como Pekín, Shanghai, Hong Kong, Singapur, Nueva Delhi, Sídney, Dubai, Estambul, El Cairo, Argel, Johannesburgo, Marruecos o Toronto.

La división de CIB de CaixaBank formalizó el año pasado más de 2.000 operaciones a través de sus tres áreas de negocio: Banca Corporativa, Banca Internacional y Banca de Instituciones. En conjunto, canalizó más de 39.500 millones de euros en financiación, con

un aumento del 20% interanual. Las sucursales internacionales estuvieron detrás de concesiones de crédito por 19.300 millones, un 18,7% más.

Según el banco, los sectores más activos fueron el industrial, el de tecnología, medios y telecomunicaciones y el de construcción e infraestructuras. A lo largo de este 2025, espera que el tirón venga es-

arranca ahora, en financiación sostenible CaixaBank destacó en 2024 en la cuarta posición a escala europea y en la número 13 del mundo, de acuerdo al ranking de Refinitiv-LSEG. Su división CIB alcanzó los 19.530 millones de euros en financiación Sostenible en 2024, un 1,6% más que en 2023.

Financiación al promotor

Por otro lado, CaixaBank es una de las entidades más activas en el mercado de la promoción residencial. Así, el banco, que lanzó la marca CaixaBank Real Estate & Homes en 2019 para especializarse en la financiación del crédito promotor, impulsa cada año la construcción de nuevas viviendas respaldando financieramente cada a los promotores para el desarrollo de entre 10.000-13.000 unidades anuales.

De hecho, históricamente, ha sido la entidad que más presupuesto ha destinado para este segmento dentro de la banca española. Así, para el pasado ejercicio, la compañía contaba con una previsión de alrededor de 2.500 millones de euros para proyectos residenciales en zonas de alta demanda y que cumplan con con criterios de ESG.

En España la entidad centra su atención en 'retail', residencial y activos alternativos de 'living'

pecialmente del sector industrial y de infraestructuras de telecomunicaciones (*data centers* y fibra óptica), junto a la financiación de proyectos que combinan centro de datos y generación de energía con fuentes renovables. El aumento de capacidad de almacenaje con baterías puede ser también un sector pujante, según el banco.

Mientras que en inmobiliario

Empresas & Finanzas

Unicaja simplifica en un 90% su catálogo al pasar de 1.500 a 200 productos en un año

El banco malagueño ha agilizado su oferta en hipotecas, tarjetas y préstamo al consumo

Matteo Allievi MADRID.

En su proceso de transformación para fortalecer su posición en el mercado tras la integración con Liberbank, Unicaja ha apostado por simplificar su oferta, centrándose en los productos más sencillos y mejor valorados por sus clientes. En el último año, la entidad malagueña ha pasado de contar con 1.533 productos a alrededor de 200, con una reducción significativa en su banca minorista, afinando una oferta “más clara, sencilla y adaptada a las necesidades reales del cliente”, según señalan fuentes del banco.

En los últimos meses, Unicaja ha puesto en marcha una estrategia para fortalecer su relación con el cliente en el ámbito de la banca al consumo, con la cercanía al cliente y la sencillez como principales pilares.

A este respecto, Unicaja ha realizado un análisis de las demandas y preferencias de los usuarios, lo que ha permitido rediseñar la oferta con criterios de simplicidad, eliminando lo innecesario de su catálogo. El proceso ya se ha aplicado en áreas clave como hipotecas, tarjetas, o préstamos al consumo, donde se ha reducido significativamente el número de productos disponibles, priorizando opciones “más intuitivas y competitivas”. El consejero delegado de Unicaja, Isidro Rubiales, sacó pecho de los resultados de este plan en la última junta de accionistas, celebrada hace dos semanas. “Nuestra cartera de productos ha quedado reducida a la décima parte, centrándonos en lo realmente importante, nuestros clientes”, aseveró.

Según fuentes del banco, esta iniciativa no solo persigue dotar de mayor agilidad la interacción con los clientes, sino también optimizar la eficiencia operativa y mejorar la experiencia de usuario en sus contactos con la entidad. La estrategia de



Sucursal de Unicaja. ALBERTO MARTIN

La entidad lanzará nuevos productos en banca privada, como un 'roboadvisor' y un bróker

simplificación de la oferta está enmarcada en el plan estratégico 2025-2027, presentado el pasado febrero. “Continuaremos con la simplifica-

ción del catálogo de productos, afrontaremos el desarrollo del nuevo portal comercial y profundizaremos en la reingeniería de procesos, priorizando las importantes inversiones tecnológicas y digitales que hemos decidido acometer”, señaló Rubiales en la junta. La entidad no ha concretado objetivos más específicos con respecto a su estrategia de reducción de productos, aunque previsiblemente el grueso de la simplificación ya se ha llevado a cabo. Unicaja no es el único banco que ha op-

tado por acortar su oferta. El Santander lleva dos años comprometido con el mismo propósito, en el marco del plan *One Transformation*, con el objetivo de ganar eficiencia y de impulsar el crecimiento aprovechando su escala global. El banco presidido por Ana Botín pasó de contar con 10.100 productos al cierre de 2022 a 5.200 a finales de 2024, lo que implica un descenso de casi el 50%.

Foco en banca de empresas

La voluntad de Unicaja de agilizar la oferta no implica que el banco no esté estudiando nuevos productos específicos para impulsar su banca de empresas. “Incidiremos en la transversalidad, diseñando productos y ofreciendo servicios de asesoramiento especializado de manera extendida a las pymes (...) Nos queremos acercar al día a día de las empresas y convertirnos en su banco de referencia, potenciando los productos de circulante, hasta duplicar su peso relativo en la cartera de crédito a este segmento”, agregó el consejero delegado.

Superadas las luchas internas y dada por finalizada la transformación tras renovar el 80% de su consejo de administración, el banco andaluz busca impulsar su rentabilidad y cerrar progresivamente la brecha con sus competidores en España. Entre sus metas financieras, espera cosechar un beneficio acumulado de 1.600 millones entre 2025 y 2027, un 40% superior al anterior trienio, y una rentabilidad (ROCET) por encima del 13%, con una ratio CET1 del 12.5% sobre activos ponderados por riesgo estimados.

Además, para diversificar sus ingresos pretende crecer en su segmento de banca privada, lo que incluye el lanzamiento de nuevos productos, como un *roboadvisor* y un bróker y herramientas de planificación y asesoramiento.

La intención de pedir créditos al consumo sube a máximos de cinco años

Un 35% de los encuestados prevé solicitar este préstamo, según Asufin

elEconomista MADRID.

La intención de pedir un préstamo al consumo ha alcanzado máximos de cinco años, según se desprende un estudio elaborado por la agrupación de usuarios financieros Asufin, coincidiendo con un entorno de tipos de interés a la baja.

De acuerdo con el VII Barómetro de Préstamos al Consumo de Asufin, la intención de pedir este tipo de créditos ha alcanzado el 34,8%, lo que supone un alza de 4,6 puntos porcentuales respecto al año anterior. También es su máximo nivel desde que comenzó esta publicación en 2020.

Según Asufin, este incremento en la intención de compra se

El incremento en la intención de compra se debe a la consolidación de los tipos a la baja

atribuye a la “consolidación” de los tipos a la baja, ya que el precio del dinero “había pospuesto ciertas decisiones de financiación en el año anterior”. También ha impactado cierto “optimismo” en el consumo.

Además, ha subido en 2,9 puntos, del 9,3% al 12,2% quienes el año pasado no pensaban solicitar un préstamo y este año sí lo van a hacer. “Este incremento revela la existencia de un grupo importante de consumidores que piensa que ahora es un buen momento para solicitar un préstamo, por sus condiciones o por la necesidad de financiar gastos los próximos seis meses, incluyendo las vacaciones estivales”, avisa la asociación de consumidores.

Los bancos endurecerán los estándares de créditos en el segundo trimestre

Las entidades ven más riesgo para la industria por la incertidumbre económica

elEconomista MADRID.

El Banco Central Europeo (BCE) informó de que los bancos prevén endurecer los estándares de crédito en el segundo trimestre en todos los segmentos. Según los datos recaudados por Fráncfort, las entidades han endurecido en el primer tri-

mestre ligeramente los estándares de los créditos a empresas, pero han relajado algo las condiciones de los créditos a los hogares para la compra de una vivienda.

Según la encuesta del BCE, un 3% de los bancos encuestados dijo haber reforzado las estándares de los créditos a las empresas en el primer trimestre (un 7% las endureció en el cuarto trimestre del año pasado).

Este endurecimiento de los estándares de crédito a las empresas fue menor de lo que habían previsto los

bancos. Pero muestra que se mantiene la tendencia general vista en los trimestres anteriores en los que los bancos también reforzaron los estándares para prestar a las empresas porque ven más riesgos respecto a las perspectivas económicas y a la situación específica de empresas e industrias.

El BCE condujo la encuesta, que realiza cuatro veces al año para comprender mejor el préstamo de los bancos, entre el 10 y el 25 de marzo a 155 bancos de la zona del euro.

Los estándares de crédito son las guías internas de los bancos o los criterios para aprobar préstamos.

Un 3% de los bancos de Alemania dijo haber endurecido sus estándares de crédito a las empresas, mientras que los bancos de España, Francia e Italia los mantuvieron. Un 7% de los bancos encuestados relajaron moderadamente en el primer trimestre los estándares de crédito para los préstamos a los hogares para la compra de una vivienda por la competencia con otros bancos (un

1% los endureció en el trimestre anterior).

Un 25% de los bancos de Francia y un 7% de los bancos de Alemania relajaron los estándares de crédito para la compra de una vivienda. Pero un 9% de los bancos de Italia endureció los estándares de los préstamos hipotecarios y los bancos de España los mantuvieron.

Asimismo, un 3% de los bancos de la zona del euro endureció en el primer trimestre los estándares de los créditos de consumo.

La gran banca vuelve a batir récords y apunta a un beneficio de 7.250 millones hasta marzo

Los analistas esperan un incremento del 8,7% en el resultado pese al descenso de los tipos

E. ContrerasMADRID.

La banca volverá a marcar nuevos récords de beneficios durante el primer trimestre del año pese a la fuerte rebaja de tipos aplicada por el Banco Central Europeo (BCE) y los riesgos por la guerra arancelaria declarada por Donald Trump. Los seis grandes bancos cotizados (Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell, Bankinter y Unicaja) aumentarán un 8,68% su beneficio conjunto y alcanzarán los 7.256,60 millones de euros, según las proyecciones del consenso de analistas de *Bloomberg*. Las entidades han blindado el margen para mitigar el estrechamiento derivado de la bajada de tipos con inversiones en renta fija y compensarán el descenso del euríbor además con el impulso del negocio y los ingresos.

Se teme que la guerra comercial abierta por Estados Unidos pase factura a la economía mundial y en España se estima que podría restar entre 0,2 y 0,3 puntos porcentuales al crecimiento del PIB. El nuevo escenario ha penalizado a las valoraciones bursátiles, pero no se espera que sus efectos se reflejen en la cuenta del primer trimestre, aunque sí son susceptibles de afectar en trimestres futuros. “La incertidumbre macro resultante empaña el ritmo de tipos (una palanca clave para las valoraciones de los bancos españoles) y podría retrasar las decisiones de inversión y *capex*, presionando más al margen de intereses en los próximos trimestres”, exponen los analistas de Barclays en un informe sobre la banca española.

Sin efecto por aranceles

El consenso de *Bloomberg* augura aumentos en los beneficios de los seis bancos cotizados en el trimestre, con Banco Sabadell a la cabeza. Su beneficio neto aumentaría un 27,44% y alcanzaría los 392,50 millones de euros conforme a sus cál-



Sucursales bancarias de distintas entidades. ALBERTO MARTÍN

Los tipos y el impuesto condicionarán las cuentas

Evolución de los beneficios de las entidades, en millones de euros

Entidad	1 T 2022	1 T 2023	1 T 2024	1 T 2025*	Var. (%)
Santander	2.543	2.571	2.852	3.139	10,07
BBVA	1.325	1.846	2.200	2.315	5,24
Caixabank	706	855	1.005	1.077	7,20
Sabadell	213	205	308	392	27,44
Bankinter	154	185	200	213	6,23
Unicaja	60	34	111	119	7,30
Total	5.001	5.696	6.677	7.256	8,68

* Previsiones.

Fuente: datos entidades y estimaciones del consenso de Bloomberg.

eE

culos, en un momento en que la entidad vallesana ha puesto la máquina a máximo rendimiento para demostrar a los inversores su potencial y que no acudan a la opa lanzada por BBVA. Su cuenta estará bajo

escrutinio y con la lupa especialmente en la generación de negocio y márgenes, y en la consiguiente traducción a rentabilidad y capacidad de generación de capital, por la ulterior devolución a los inversores

de esos excesos vía dividendos.

A BBVA el consenso de *Bloomberg* le otorga un aumento del 5,24% en el beneficio, hasta los 2.315,20 millones. De la entidad, que completó 2024 con los mejores ratios de rentabilidad y crecimiento en financiación, se esperan también señales sobre dividendos y cómo pueda estar afectando a sus números en México, el mercado donde construye la mitad de la cuenta, las nuevas políticas de Estados Unidos.

Latinoamérica

Algo que también se mirará con detenimiento en las cuentas de Santander, junto a la evolución de las cifras en otros mercados latinoamericanos como, especialmente, en su bastión de Brasil. Los expertos dan al grupo cántabro un aumento interanual del 10,07% en el beneficio del primer trimestre, que se situaría en 3.139,10 millones. Según las estimaciones del consenso de *Bloom-*

berg, CaixaBank ganará 1.077,40 millones, un 7,20% más; Bankinter 213,30 millones; con un crecimiento del 6,23%, y Unicaja del 7,30%, hasta alcanzar los 119,10 millones.

Nuevo tributo bancario

Este año entra en vigor el nuevo diseño del impuesto aprobado por el Gobierno para la banca, con un tipo progresivo sobre los márgenes de intereses y comisiones que oscilará entre el 1% para los primeros 750 millones de ingresos y el 7% en cuantías superiores a los 5.000 millones. Tras haber abonado más de 1.500 millones en 2024 con cargo a su antigua formulación, se esperan cuantías ligeramente inferiores en términos globales aunque su devengo no será como entonces, íntegro durante el primer trimestre, sino que podrá abonarse en junio y octubre. La previsión de expertos es que anticipen parte del devengo en

Los ingresos resisten con un empuje de las comisiones y pese al descenso del margen de intereses

las cuentas del trimestre.

La bajada de tipos se acusarán con mayor énfasis que en trimestres pasados. Desde junio de 2024, el BCE ha reducido el precio del dinero desde un 4,5% al 2,5% en marzo pasado, y aún los ha vuelto a bajar al 2,25% durante el actual mes de abril. Según Renta 4, el margen de intereses descenderá un 5% de media -6% si solo se tiene en consideración el negocio en España- por efecto de un descenso en 122 puntos básicos del euríbor durante el periodo. Sus expertos prevén que toque suelo durante el primer semestre y, en contrapartida, proyecta una recuperación de las comisiones neta del 5% de media por el buen dinamismo en la actividad comercial con productos como los fondos de inversión y seguros. Con todo espera que el margen bruto crezca un 6% y resulte suficiente “para mantener los ratios de eficiencia controlados”.

GCBE (Gescobro) integra Zolva y sitúa a David Martín a su frente

Reportará a su presidente Manuel González Cid e Íñigo Mato ejerce de *senior advisor*

elEconomista.es MADRID.

GCBE Advanced Solutions, propiedad del fondo estadounidense Cerberus, ha completado la integración de las plataformas de Zolva en España y Portugal, adquiridas en agosto de 2024, y ha situado a su frente como primer ejecutivo a David Martí-

nez con el cargo de consejero director general. El directivo, director Regional de Zolva en España y Portugal antes de la transacción, reportará directamente al presidente de la compañía, Manuel González Cid. Íñigo Mato, primer ejecutivo de GCBE hasta la operación, continuará vinculado a la firma como *senior advisor*, “aportando su visión estratégica y su amplísima experiencia, especialmente en la identificación, valoración y cierre de nuevas inversiones en operaciones de compraventa de

carteras”, informó la empresa.

Mato y Martín han co-liderado la compañía durante el proceso de transacción. Tras la integración, de Martín dependerán dos subdirecciones generales: de Servicios Corporativos y Área de Operaciones, que lideran Carlos López y Alberto Bravo respectivamente.

GCBE Advanced Solutions, antigua Gescobro, compró las plataformas de *servicer* de Zolva en España y Cerberus se quedó su megacartera de 6.000 millones de euros en cré-

ditos morosos sin garantía. Con la transacción, el *servicer* alcanzó un porfolio cercano a los 25.000 millones de euros en activos bajo gestión y más que duplicó su plantilla tras sumar casi 350 profesionales de Zolva (258 en España y 87 en Portugal).

La operación de Zolva permitió a la compañía duplicar el negocio de *servicing* a terceros, impulsado la diversificación de GCBE Advanced Solutions que arrancó hace 43 años enfocado en bancos clientes en financiación con impagos y sin garan-

tías. La empresa actualmente gestiona carteras de deuda con y sin garantías (*secured*, *unsecured*) y activos adjudicados (REOs) previamente adquiridos o para clientes.

Según sus datos, GCBE facilitó también a sus clientes la inversión de aproximadamente 1.000 millones de euros en carteras, desarrolló operaciones complejas y sofisticadas, y ha multiplicado por ocho los niveles de cobro mensuales de carteras, pasando de unos 2,5 millones de euros en 2018 a más de 20 millones.

Empresas & Finanzas

Sabadell estudia pedir 'remedies' a BBVA para autónomos y firmas de 100 millones

La opción de mantener las cuotas CIRBE gusta más que el sistema propuesto por BBVA

Carles Huguet BARCELONA.

A pocos días para que terminar el plazo para que entidades, patronales y el propio Banc Sabadell respondan al test de mercado realizado por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) sobre los *remedies* (compromisos, en la jerga financiera) propuestos por BBVA para desatascar la opa, la entidad catalana empieza a definir sus alegaciones a la oferta de condiciones del banco comprador. El consejero delegado del banco, César González-Bueno, ya lamentó en una entrevista en *EFE* que el alcance de las propuestas de la firma presidida por Carlos Torres era muy limitado por lo que, según explican fuentes conocedoras, estudia pedir al regulador que las promesas se extiendan a los autónomos y a aquellas empresas con una facturación de hasta 100 millones de euros.

Según los datos de la consultora FRS Inmark, los *remedies* ofrecidos por BBVA solamente afectarían al 5% de las empresas y al 1% del volumen de crédito. Y es que el último documento remitido por el banco de origen vasco a la CNMC habla solo de mantener las líneas de circulante de Banc Sabadell y el volumen de crédito a las pymes que tengan sus préstamos con BBVA, con Sabadell o con los dos.

Por ello, la entidad que preside Josep Oliu baraja pedir ampliar el espectro de beneficiarios de los compromisos. Así, se trataría de incluir a los autónomos y a las organizaciones que están en el rango entre 50 millones y 100 millones de facturación y que tuvieran, al menos, una cuota del 20% -con más de un 10% de cada banco- entre las dos entidades en cuestión.

Sabadell también analiza proponer un cambio en la metodología de control. BBVA propone que sea la

El Gobierno tiene la llave en la llamada fase 3

Una vez Competencia emita su informe -incorporando en mayor o menor medida las respuestas al test de mercado- será el turno de que el Gobierno entre en acción en la denominada fase 3. El Ministerio de Economía dispondrá entonces de 15 días para decidir si la resolución de la CNMC se lleva al Consejo de Ministros. De hacerlo, el Ejecutivo tendrá un mes para repasar la oferta de adquisición y decidir si incluye nuevos compromisos bajo criterios como el interés general o la cohesión territorial. Sabadell pidió que aclare si permitirá o no la fusión en caso de triunfar la oferta.

propia Dirección de Competencia de CNMC la que regule el respeto a los compromisos con reportes semestrales, pero la firma catalana ve con buenos ojos solicitar que se utilice la cuota Cirbe, facilitada mensualmente al Banco de España. Mantener esta cuota de financiación -siempre en los casos que se supere el 20%- facilitaría incrementar el crédito a las pymes que crecen y reducirlo a las que decrecen.

Las demandas están siendo estudiadas por el banco, según fuentes financieras, que todavía no habría presentado su respuesta al test. El plazo para termina esta semana -según la fecha de apertura de la notificación-, añaden voces patronales. La CNMC decidirá si toma en cuenta las alegaciones y las expone con el BBVA o si resuelve, como parece que quiere hacer, en abril.



César González-Bueno, CEO de Banco Sabadell. ALBERTO MARTÍN

El plazo legal que tiene el regulador en fase 2 -el estadio actual del análisis- es de tres meses, aunque se detiene cuando se pide nueva información a las partes -como ahora-, por lo que el límite sería principios de mayo para dar una resolución. Lo que sí luce evidente es que los *remedies* no serán estructurales y serán temporales.

A la espera de conocer si se producen cambios tras el test de mercado, BBVA ofreció extender sus compromisos por hasta cinco años. No obstante, la firma catalana ya criticó abiertamente el sistema de análisis de base de la CNMC, basado en testear por código postal el nivel de concentración bancaria algo que, a su juicio, no sirve en esta operación porque el 80% de las pequeñas y medianas empresas trabajan con entidades fuera de su código postal.

Patronales y sindicatos

Más allá de Banc Sabadell, están citadas en el test de mercado patro-

Patronales, sindicatos y consumidores también responderán al test

nales, asociaciones de consumidores y sindicatos, entre otros. Asufin y Adicae sobresalen entre los clientes; Pimec, la CEOE, Cecot, *Foment del Treball*, la Cámara de Barcelona y de Alicante están entre los empresarios; UGT y Comisiones Obreras también están invitados, la asociación de autónomos UPTA es otro de los consultados en una lista en la que también aparece la asociación de minoritarios de la entidad.

Aunque las contestaciones no son públicas, la patronal de pymes catalana Pimec emitió un comunicado el miércoles en el que pidió a la CNMC "no autorizar" la oferta pública de adquisición formulada por BBVA sobre el Sabadell ante la "amenaza que representa para el sistema bancario, el tejido productivo y el equilibrio territorial" y que reduciría el crédito un 8%.

La necesidad de abrir un debate en la sociedad civil sobre la opa



Análisis

Jacinto Soler-Padró

Presidente Salvem Barcelona/Barcelona Universal

Ciudadanos, después del tiempo transcurrido, de las muchas noticias y artículos aparecidos en estos últimos meses, sigo pensando que hasta ahora no se ha abierto un gran debate,

para que la opinión pública, la sociedad civil de este país hable y se pronuncie sobre este asunto. ¿Tiene sentido que como catalanes nos preguntemos por el destino de una entidad, nacida en Cataluña y que ha tenido una evolución importante a lo largo de los años hasta ser, con CaixaBank, las dos únicas entidades financieras arraigadas en Cataluña?

Pienso que tiene sentido. No hace falta retroceder demasiado en la historia para saber que mientras otras regiones han tenido éxito

en el desarrollo de una fuerza financiera y la creación de instituciones bancarias, en nuestro caso, lamentablemente, no ha sido así. El último ejemplo fue el de Banca Catalana, que finalmente acabó absorbida por el Vizcaya.

Naturalmente, se puede decir que en estos tiempos de globalización no tiene mucho sentido tener marcas de país. Pero no creo que sea así, porque nuestra identidad está conformada, entre otros aspectos, precisamente por estas marcas que refuerzan nuestra identidad. La Sagrada Familia, el Barça, el Palau de la Música, el Eixample y tantos otros. ¿Y por qué no? Entidades financieras como La Caixa y el Banc Sabadell son marcas que, como digo, refuerzan nuestra identidad.

Desde la perspectiva del servicio público,

resulta indudable también que la actividad bancaria tiene un peso específico muy importante para la ciudadanía. Esta ciudadanía está legitimada para transmitir sus inquietudes y expectativas ante la operación planteada.

Por eso me pregunto si vale la pena que defendamos la continuidad del Sabadell como entidad independiente, como marca, teniendo en cuenta también que el banco es propiedad, en un porcentaje muy importante, de empresas y familias de aquí que desde hace muchos años han tenido una presencia en su accionariado. Y mi respuesta es clara. Vale la pena. Dar un testimonio de que nuestra sociedad está viva y afronta aún con valentía y fuerza los retos que tenemos planteados. Y de lo que os he hablado es uno importante de ellos.

Inditex vende más online que H&M y Uniqlo juntas: solo Shein consigue superarla

El gigante gallego facturó 10.163 millones en Internet en el último año, el 26,31% del total

Javier Romera MADRID.

Solo una empresa consigue batir a Inditex en la venta online: el gigante chino Shein. Aunque los datos no son públicos, la plataforma asiática, que vende únicamente a través de Internet, habría facturado en el último año un total de 50.000 millones de euros, según las estimaciones del mercado, lo que supone un 56% más que en el ejercicio anterior. Inditex ocupa la segunda posición con una facturación en su tienda online de 10.163 millones, más que H&M y Uniqlo juntas.

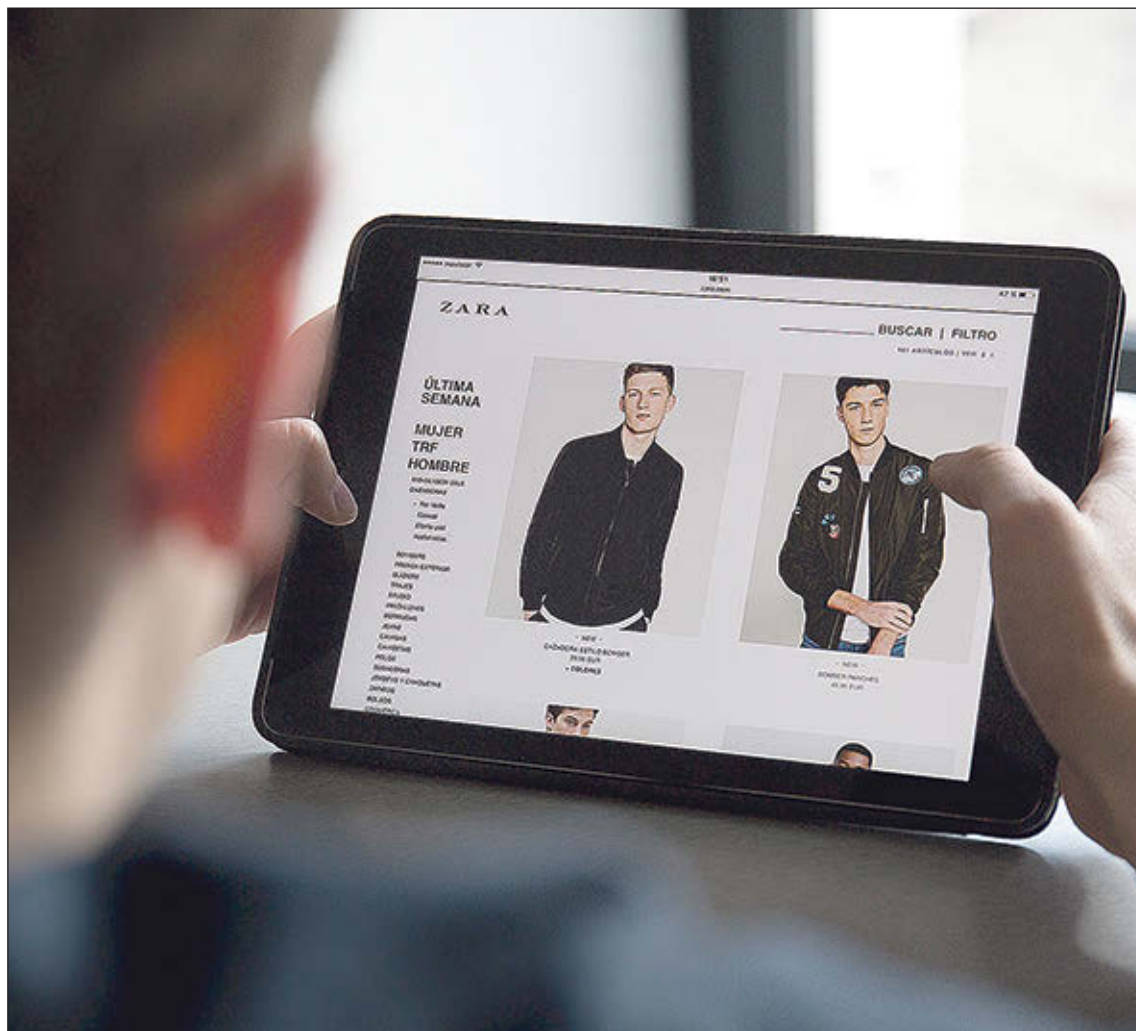
El gigante gallego aumentó el año pasado sus ventas a través de las distintas webs y apps con las que opera un 11,6%, con lo que elevó el peso del comercio electrónico en más de un punto porcentual, hasta el 26,31% del total. El grupo se había marcado como objetivo que en 2024 la venta online supusiera el 30% del total de las ventas, pero eso es algo que, pese al fuerte crecimiento registrado, todavía no se ha materializado.

Inditex comenzó a operar a través de Internet en 2010 con la puesta en marcha de la tienda online de Zara y tan solo un año después abrió las del resto de las cadenas: Pull&Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius y Oysho. Hace siete años, en marzo de 2018, la empresa hizo públicas por primera vez sus cifras de ventas a través de Internet y anunció que al cierre del ejercicio anterior, en 2017, había sumado un total de 2.534 millones de euros, el equivalente en ese ejercicio al 10% de su cifra de negocio.

El 30% como objetivo

Aunque el objetivo de llegar hasta el 30% todavía no se ha cumplido, Inditex destacó en la última presentación de resultados la favorable evolución del negocio a través de la Red, destacando que las apps activas han alcanzado al cierre del último ejercicio los 218 millones y que las visitas se incrementaron un 10%, hasta los 8.100 millones. En la última presentación de los resultados anuales del ejercicio 2024, el consejero delegado de la compañía, Óscar García Maceiras, destacó así no solamente que espera una contribución positiva del nuevo espacio comercial, que se incrementará un 5% en el periodo entre 2025 y 2026, sino también que esto irá “acompañado de una fuerte venta online”, de acuerdo con sus previsiones.

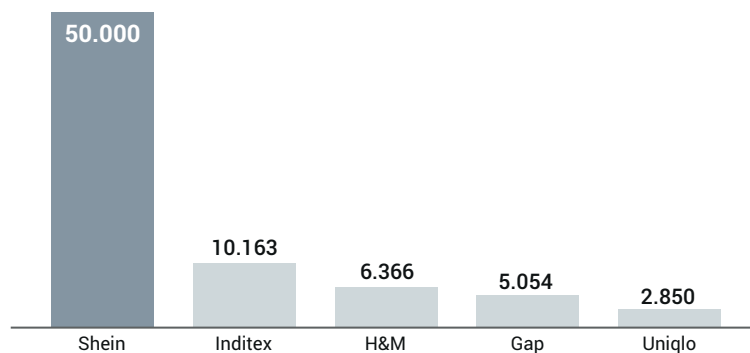
El gran rival de Inditex en este momento no es H&M, que factura 6.366 millones de euros a través de su tienda online, el equivalente al 30% de su negocio; ni la norteamer-



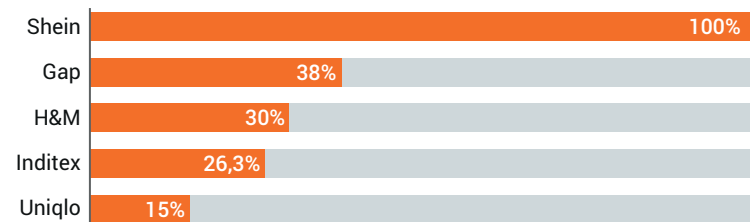
Un joven comprando artículos de Zara online. EE

Los gigantes del textil en internet

Facturación online, en millones de euros



Porcentaje sobre el total de la facturación



Fuente: las compañías.

to a 2023. Aunque sigue siendo segunda en el conjunto del mercado, por detrás de Nike y Adidas, es un porcentaje que le permite ampliar la distancia frente a principales competidores en la venta de moda: Zara, H&M y Uniqlo.

Entre todas ellas, la enseña de Inditex es, en cualquier caso, la que más crece, consolidando su cuarta posición en el ranking, al pasar del 1,19% al 1,24% en tan solo doce meses. Ese porcentaje le sitúa por delante de H&M, que acaba el año con un ligero retroceso y una cuota del 1,06% y de Uniqlo, que crece, pero apenas llega todavía al 0,92%.

El gran problema para Shein ahora es que la imposición de aranceles de Estados Unidos a los productos chinos amenaza con frenar en seco el negocio de la plataforma asiática en el mercado norteamericano, el más importante del grupo con una facturación que se elevó el año pasado a 14.100 millones de dólares (unos 12.500 millones de euros). Tras haber registrado un crecimiento del 55% en su facturación el último año, la plataforma, que ha basado su éxito en un modelo de exportación directa desde China, aprovechando los bajos costes logísticos y fiscales, ve ahora como el modelo puede acabarse.

rica Gap, que ingresó en el último año 5.054 millones, un 38% del total, ni Uniqlo, con 2.850 millones, un 15% de su cifra de negocio a nivel mundial. El mayor competidor es la plataforma de moda ultrarrápida china Shein, que con una producción bajo demanda a muy bajo

coste, está batiendo todas las previsiones.

El gigante de la moda online chino cerró el último ejercicio con una participación del 1,53%, según los datos de la consultora británica Global Data, lo que supone un crecimiento de casi tres décimas respec-

Pernod Ricard reduce un 3% sus ventas en el último trimestre

La caída en los nueve primeros meses del ejercicio es del 5%

elEconomista MADRID.

El fabricante de bebidas espirituosas francés Pernod Ricard ha cerrado el tercer trimestre de su ejercicio, finalizado el pasado 31 de marzo, con una facturación total de 2.278 millones de euros, lo que supone un descenso del 3% en comparación con el mismo periodo del año anterior, según ha anunciado la empresa en un comunicado. Las ventas de la compañía en América crecieron un 5%, alcanzando los 751 millones de euros, mientras que cayeron un 8% en Europa, hasta 566 millones, y un 5% en Asia y el resto del mundo, hasta 962 millones de euros.

El grupo, propietario de más de 200 marcas, entre las que destacan Beefeater, Ballantine's o Seagram's, entre otras, ha explicado que este descenso se ha de-

200
Marcas

Son las que tiene el grupo de bebidas espirituosas francés Pernod Ricard

bido a una serie de factores que se revertirán en el cuarto trimestre, como una serie de procedimientos aduaneros en India, una “alta base comparativa” en el segmento de viajes y el impacto de una Semana Santa tardía. “Nuestro alcance geográfico equilibrado y amplio y nuestra cartera diversificada siguen siendo clave para mitigar algunos de los impactos causados por este entorno desafiante”, ha afirmado la compañía.

Caída en nueve meses

En el conjunto de los tres primeros trimestres del año fiscal, las ventas netas de Pernod Ricard fueron de 8.454 millones de euros, un 5% menos igualmente que en el mismo periodo del ejercicio anterior.

La empresa ha destacado que el cambio de valor de las divisas tuvo un impacto en las ventas netas en el conjunto de los nueve primeros meses del ejercicio de 145 millones de euros, sobre todo por la depreciación de divisas de países emergentes, en países como Argentina, Brasil o Turquía, lo que logró compensar en parte por la apreciación del dólar.

Empresas & Finanzas

Vall Companys crece en el sector avícola y toma el control de la cordobesa Inasur

La cárnica se hace con el 50,01% de la empresa tras adquirir el 40% del capital en 2020

C. Reche MADRID.

El grupo Vall Companys ha aumentado su participación en Industria Avícola Sureña (Inasur). La compañía cárnica, un gigante que factura ya más de 4.000 millones de euros y tiene beneficios de más de 200 millones, ha subido su apuesta por la empresa cordobesa, pasando de ostentar el 40% del capital a tener el 50,01%, tomando así el control de la sociedad, según explican desde la compañía a **elEconomista.es**.

Con esta transacción, la empresa catalana propiedad de los hermanos Vall Esquerda, quienes controlan el holding Inversions Fenec a través de sus distintas patrimoniales, crece en el sector avícola, dado que Inasur, que se caracteriza por tener el mismo esquema productivo que el Grupo Vall Companys con una producción integrada verticalmente, tiene ya una producción anual de 20 millones de pollos al año (en 2020 era de 16,5 millones).

La empresa adquirida, cuyo capital social restante está en manos de la familia Alameda, da empleo a más de 500 trabajadores y facturó en 2023 -último año disponible- más de 90 millones de euros, de acuerdo a las cuen-



Sede de Vall Companys. EE

tas consultadas en el Registro Mercantil. Las cuentas reflejan un aumento del 10,83% de la cifra de negocios respecto al año anterior y, sobre todo, una mejora del resultado de explotación, que llegó a los 8,1 millones de euros frente a los 3,1 millones de euros del ejercicio precedente.

El crecimiento de Inasur se debe a varios factores, aunque principalmente a una mayor demanda de las grandes superficies, cadenas de alimentación y grandes supermercados, así como a un incremento en los precios de venta como consecuencia de la evolución de los cos-

tes asociados, según se plasma en su informe de gestión. La previsión para el 2024 era entonces "positiva" a la vez que "prudente", pues había potencial para incrementar la cifra de negocios por la mayor demanda en líneas de negocio concretas.

Inasur, según explican desde Valls Companys, dispone de instalaciones de despiece y procesamiento en la localidad de Pedro Abad (Córdoba), una fábrica de pienso en Úbeda (Jaén), una delegación comercial en Jerez de la Frontera (Cádiz) y una planta de incubación en la Selva del Camp (Tarragona). Las instalaciones y el proceso productivo de Inasur se caracterizan por tener los máximos estándares de calidad. Los términos económicos del acuerdo no han sido divulgados.

Se trata de la segunda operación corporativa entre Vall Companys e Inasur en los últimos cinco años. La primera tuvo lugar en 2020, cuando la empresa anunció la adquisición del 40% del capital social de la compañía y justificó el acuerdo en la "importancia estratégica notable para el grupo agroalimentario" para poder tener "presencia industrial en la zona sur de España".

El Estado cobrará el jueves 746,6 millones de Aena en dividendos

elEconomista.es MADRID.

Aena pagará el 24 de abril un dividendo de 9,76 euros por acción por los resultados del ejercicio 2024, lo que supondrá para el Estado unos ingresos de 746,6 millones de euros, que sumados a lo percibido por el Tesoro desde la privatización parcial del gestor aeroportuario hace nueve años se elevan ya a los 3223,7 millones.

Este nuevo dividendo, que fue ratificado por la junta de accionistas del 9 de abril, supone un incremento del 27,4% con respecto a los 7,66 euros abonados el año pasado, que dejaron al Estado 586 millones, un 61,2% más que en 2023.

El dividendo del año pasado fue el segundo después de que el gestor recuperara el pago de esta retribución a los accionistas tras tres años en que no procedió a su reparto como consecuencia de la Covid-19. En 2023, el Tesoro recibió 363,4 millones.

De hecho, pocos días antes de la declaración del estado de alarma Aena aprobó el pago de un dividendo de 7,58 euros por acción que iba a suponer para el Estado unos ingresos de 580 millones que más tarde suspendió por la pandemia.



¡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.eleconomista.es/suscripciones/** o en el **91 138 33 86**

Los Afectados por las Petroleras reclaman 390, 139 y 51 millones a Repsol, Moeve y BP

La CNMC remitió el pasado marzo las demandas de una agrupación de 120 gasolineras

Sergio Guinaldo MADRID.

De los 582 millones de euros que la plataforma Afectados por las Petroleras reclama a distintas compañías por fijar los precios de los carburantes, 390 millones se exigen a Repsol, mientras que más de 139 millones son requeridos a Moeve y otros 51 millones, a BP. Así se desprende de los folletos informativos correspondientes, validados respectivamente por la Comisión de Supervisión del Sector Financiero (CSSF) y por el Banco Central de Irlanda, así como por la información recabada por este medio de la propia asociación de afectados —para el caso de Bp—. En estos documentos financieros, las dos compañías españolas —Repsol y Moeve— informan de los procesos civiles en los que se encuentran inmersas.

En el caso de Repsol, el pasado 28 de marzo recibió una notificación procedente del Juzgado de lo Mercantil número 15 de Madrid, a través de la cual 46 concesionarios de estaciones de servicio reclaman una indemnización de 246,5 millones de euros, más otros 145 millones en concepto de intereses. Es decir, más de 391 millones de euros. “Estos concesionarios se habrían visto perjudicados por una infracción del derecho de la competencia, consistente en la fijación indirecta —por parte de Repsol— del precio de venta al público en su red de estaciones de servicio, tal y como declaró la resolución de la CNMC en 2009”, relata Repsol en su folleto.

Mientras, en el caso de Moeve (antes Cepsa), la compañía informa de que el pasado 24 de marzo recibió la notificación de una demanda colectiva interpuesta contra ella por 22 concesionarios de estaciones de servicio, “solicitando la nulidad de su relación contractual por fijación de precios”. “Los demandantes han solicitado daños y



Estación de servicio de Repsol. EP

perjuicios por importe de 89,6 millones de euros más intereses, y subsidiariamente, 61 millones de euros más intereses, en base a una resolución sancionadora dictada por la CNMC en 2009”, especifica Moeve en dicho folleto. Esos “intereses” de la demanda principal, conforme a la información facilitada por la

asociación de afectados, ascienden a 49,8 millones, por lo que hacen un total de 139,4 millones de euros. La compañía, quien ha declinado hacer declaraciones a este medio al respecto, indica que está preparando la respuesta a la reclamación con sus propias alegaciones.

La nueva cuantía solicitada —139

Una demanda que viene de lejos

Las demandas de Afectados por las Petroleras emanan de una resolución publicada por la Comisión Nacional de Mercados y Competencia (CNMC) en 2009. En ella, el organismo sancionó a estas Bp, Repsol y Moeve por fijar indirectamente el precio de venta al público (PVP) a empresarios independientes que operan bajo su bandera, a través de distintas prácticas contractuales que conculcan la libre competencia.

millones de euros— se suma a la que más de 3.000 transportistas interpusieron a la energética en febrero de 2023 por la misma razón. En este caso, cada uno de los transportistas reclamó 10.000 euros en concepto de daños y perjuicios, haciendo un total de 32,3 millones de euros. Cabe señalar que esta otra demanda se encuentra en otro cauce más avanzado, y espera a la designación de una fecha para la celebración del juicio.

En lo que afecta a BP, la petrolera británica todavía no ha comunicado a los mercados la respectiva notificación. Sin embargo, desde la plataforma de afectados indican a este medio que la cuantía reclamada en su caso se eleva, añadiendo intereses, a 51,1 millones de euros.

Con todo ello, la cuantía total reclamada por los concesionarios suma 582 millones de euros. Sin embargo, queda por delante un largo camino judicial que, de concretarse y obtener un veredicto negativo para los intereses petroleros, haría a estas compañías perder una notable cuantía.

Bruselas ofrece ayudas de 140 millones para impulsar la IA

La Comisión lanza cuatro convocatorias dirigidas a centros de innovación

elEconomista MADRID.

La Comisión Europea ha lanzado cuatro nuevas convocatorias por valor de 140 millones de euros en el marco del Programa Europa Digital para avanzar en el despliegue de la inteligencia artificial (IA), promover competencias digitales avanzadas, ampliar la red de centros europeos de innovación digital (EDIH) y luchar contra la desinformación. De este presupuesto, 55 millones se están poniendo a disposición para introducir la IA generativa en la administración pública y en el sector agroalimentario, así como para garantizar el cumplimiento de la normativa y apoyar la Alianza sobre Tecnologías de Procesadores y Semiconductores y los espacios de datos, según detalló este martes el Ejecutivo comunitario.

Para impulsar las competencias digitales avanzadas en la UE, 27 millones de euros adicionales ayudarán a crear cua-

55
MILLONES DE EUROS

Es el importe de las ayudas destinado específicamente a Inteligencia Artificial Generativa

tro nuevas academias de capacidades y competencias digitales especializadas en cuántica, IA y mundos virtuales. Otra convocatoria, de 11 millones de euros, se centrará en completar y ampliar la red EDIH en los países asociados y apoyar un enfoque reforzado de la IA.

La cuarta convocatoria estará dotada con 47 millones, para favorecer el despliegue y el mejor uso de las nuevas tecnologías digitales, apoyando al mismo tiempo la red de Centros de Seguridad en Internet.

En el marco de esta convocatoria de 47 millones, cinco se destinarán a la creación de una red europea de verificadores de datos. Entre los elementos clave figuran un régimen de protección de los verificadores de datos contra el acoso, un repositorio de comprobaciones de datos y la capacidad de respuesta en materia de verificación de datos, también en situaciones de emergencia, según informa la agencia Servimedia.

Estabanell amplía su participación en Sitel al 21,39%

La comercializadora de energía controlaba el 13,26% de la electrónica

S. Guinaldo MADRID.

El pasado enero, Estabanell y Pahisa, comercializadora energética catalana con un capital social de 18 millones de euros, notificó a la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) un aumento de su participación en Sitel,

compañía barcelonesa especializada en el telecontrol redes de transporte de energía eléctrica. En concreto, las 408 participaciones adquiridas por Estabanell supusieron que pasase a ser el segundo mayor accionista de Sitel, y que su representación pasase del 13,26% al 21,39%; un hecho ordinario, de no ser por que el propio organismo regulador tuvo que supervisar la operación.

Según emitió la CNMC el pasado 6 de marzo, la operación requi-

rió de su supervisión para garantizar “la estabilidad financiera del sistema eléctrico”. Esta medida, contemplada en la legislación, acredita a la CNMC para “conocer de las operaciones de toma de participaciones en el sector energético”, al producirse dentro de un sector regulado.

Tras realizar un análisis económico-financiero sobre ambas compañías, la CNMC concluyó en su informe que esta adquisición “no infringe la obligación de objeto social

exclusivo de la distribuidora eléctrica”, y acordó “no imponer condiciones ni obligaciones específicas en la operación”.

No obstante, la comisión señala de cara a otras operaciones “la conveniencia de que futuras tomas de participaciones en sociedades que realicen actividades distintas de la distribución de energía eléctrica, se realicen a través de otras sociedades del grupo, atendiendo a la obligación de objeto social exclusivo que tiene la distribuidora eléctrica.

Empresas & Finanzas

Capital Energy ficha a Evercore para vender sus renovables y centrarse en 'data centers'

La compañía intenta obtener recursos a través de las desinversiones en una cartera de 30 GW

J. Mesones / C. Reche MADRID.

Capital Energy ha contratado al banco de inversión estadounidense Evercore para asesorar la potencial desinversión de una gran parte de los activos que conforman su división de energías renovables, según indican a este diario fuentes del mercado al tanto del proceso. La compañía, sumida en una profunda crisis como consecuencia de la caída de los precios energéticos y de las dificultades para acceder a financiación, ha decidido replegarse en el negocio que originalmente fue su razón de ser para obtener recursos y focalizar sus mayores esfuerzos en el desarrollo de centros de datos, de acuerdo con fuentes conocedoras. En este nicho, su fundador y presidente, Jesús Martín Buezas, impulsó hace cuatro años la empresa Box2Bit, que ha anunciado la promoción de tres centros de datos (dos en Castilla-La Mancha y uno en Aragón) con inversiones por más de 6.400 millones de euros.

Capital Energy dispone de una cartera de alrededor de 30 gigavatios (GW) de parques eólicos y plantas fotovoltaicas tanto en estudio como en desarrollo en distintas fases de madurez. Los proyectos se distribuyen en 44 provincias de España y 11 distritos de Portugal.

La compañía energética ha tratado en los últimos años de desinvertir diferentes lotes de activos, pero ninguno de los procesos fraguó. En 2023 contrató a Lazard para transferir una cartera de 4,3 GW de instalaciones eólicas y solares, bajo la denominación Proyecto One, con una valoración que se estimó próxima a los 1.000 millones. Antes, en 2021, en paralelo a su intento fallido de salir a bolsa, Capital Energy ya había contado con Lazard para tratar de dar entrada a un socio en una cartera de 500 MW (Proyecto Varane).

Ahora, Capital Energy se ha puesto en manos de Evercore, el banco



Jesús Martín Buezas, presidente de Capital Energy. EE

Los proyectos se distribuyen en 44 provincias de España y 11 distritos de Portugal

de inversión con sede en Nueva York que ha multiplicado su actividad en España en los últimos años. Busca con ello rotar una gran parte de sus proyectos, que se encuentran en distintas fases de desarrollo. Entre sus activos más maduros figuran los parques eólicos Buseco, en Asturias (en los municipios de Tineo, Villayón y

Valdés), con 50 MW de potencia, Loma de los Pinos, en Lebrija (Sevilla), con 39 MW, Ayamonte, en Huelva, con 34,8 MW, y El Barroso, en Jerez de la Frontera (Cádiz), con 27,5 MW. Entre sus proyectos solares figura la fotovoltaica La Solana, en Plasencia (Extremadura), con 20 MW. Para varios de estos activos selló acuerdos de compraventa de energía (PPA) con la noruega Statkraft.

Dentro de su repliegue en renovables, Capital Energy ha ido desprendiéndose de algunos activos de manera individual. Es el caso de un proyecto solar en Cuenca de 7,95 MW, que adquirió Greening en enero pasado. Antes, en el último verano, el fondo Equitix compró a la compañía española un portfolio de hibridación de 226 MW asociado a los parques eólicos de Las Tadeas (Palencia), con 39 MW instalados y adquirido por Capital Energy en 2021 a Cobra (entonces propiedad de ACS); y La Herrada (Albacete), con 51 MW.

Este acuerdo entre Capital Energy y Equitix fue el germen de una alianza superior formalizada en agosto pasado para suministrar más de 1 GW de proyectos de hibridación en España. Sellaron entonces una nueva operación para hibridar otros 120 MW en Aragón. Se trata, en concreto, de dos parques eólicos terrestres en construcción con una capacidad instalada de 100 MW, así como 20 MW de desarrollos de hibridación solar fotovoltaica en fase inicial. Ambos emplazamientos también tienen potencial para la optimización del almacenamiento en baterías.

Capital Energy trabaja en la desinversión de su cartera renovable en plena caída de los precios de los activos y con un aluvión de operaciones en el mercado por parte de otras firmas españolas y fondos internacionales y nacionales, como Cubico, Cero Generation, FRV, Acciona, Iberdrola, Repsol, Endesa o Ric Energy, entre otras muchas.

Ortiz se adjudica el ferrocarril de carga La Dorada en Colombia

La constructora española mejorará y operará la infraestructura

J. M. MADRID.

Grupo Ortiz suma una nueva concesión en Colombia, un mercado prioritario en su actividad. La constructora española lidera el consorcio que ha sido elegido por la Agencia Nacional de Infraestructura de Colombia (ANI) como adjudicatario de la primera concesión del corredor ferroviario de carga La Dorada-Chiriguaná. El importe del proyecto asciende a 2,27 billones de pesos colombianos (más de 460 millones de euros al cambio actual).

Con una participación del 75%, Ortiz encabeza el consorcio Estructura Plural Línea Fé-

460
MILLONES DE EUROS

Es la valoración aproximada de la concesión del ferrocarril ganado por Grupo Ortiz.

rea Central, que obtuvo la mayor puntuación técnica y económica. Lo completan C. I Natural Colombian Resources (10%) y la también colombiana Transferport (15%).

El corredor ferroviario La Dorada - Chiriguaná, se configura como la alternativa eficiente para el transporte de carga entre el centro de Colombia y los puertos del Caribe. Abarca 520 kilómetros de vía férrea. En 2024 transportó 225.000 toneladas de carga, la mayor cantidad de los últimos años, y se espera que en el medio plazo estas cifras se multipliquen por 10. El consorcio mejorará la infraestructura y la operará durante un periodo de 9,5 años.

Ferrovial gana obras de carreteras en Polonia por 266 millones

Su filial Budimex presenta las mejores ofertas para tres contratos en el país

J. M. MADRID.

Ferrovial refuerza su cartera en Polonia, su segundo mayor mercado en construcción por detrás de Estados Unidos. La multinacional de origen español, a través de su filial en el país Budimex, ha sido seleccionada recientemente por la Di-

rección General de Carreteras Nacionales y Autopistas de Polonia para ejecutar tres obras que suman, en conjunto, 1.139,2 millones de zlotys (266,5 millones de euros al cambio actual).

En concreto, el ente público polaco ha elegido la oferta de Budimex como preferente para realizar el diseño y construcción de la carretera S11 Ostrów Wlkp.-Kepno, en el tramo II que abarca el nudo Ostrzeszów Północ-nudo Kepno Północ. La propuesta económica

de la filial de Ferrovial asciende a 478,2 millones de zlotys, es decir, unos 111,7 millones de euros. El plazo de ejecución del contrato será de 39 meses.

Budimex también ha sido declarado como mejor ofertante por la Dirección General de Carreteras para el contrato de diseño y construcción en la Autopista S8 Wrocław-Kłodzko del tramo entre el Intercambiador Lagiewniki Zachód y el Intercambiador Niemcza, con una longitud de aproximadamen-

te 9,34 kilómetros. El valor de la puja de la constructora polaca alcanza los 312,2 millones de zlotys (73 millones de euros). El plazo de ejecución de las obras es de 39 meses.

La filial de Ferrovial ha resultado elegida igualmente por el organismo público de Carreteras en la licitación para la construcción de la circunvalación Warzymice y Przecław DK13 desde el nudo de Siadło Górne (con un intercambiador) hasta el nudo de Szczecin Zachód (con un intercambiador), así como la eje-

cución de la circunvalación Kolkowa y la construcción de infraestructuras viarias en el tramo inicial fronterizo de la autopista A6. A la espera de concretar el procedimiento, la propuesta de Budimex ha sido señalada como la más alta, con un precio de 348,8 millones de zlotys (81,6 millones de euros). El plazo del proyecto es de 27 meses.

Los tres contratos en los que Budimex ha tomado la mejor posición deben aún ser evaluados para la adjudicación definitiva.

Arraigo pone a la venta Conversia, antigua filial de Atrys Health, por más de 100 millones

Contrata a LincoIn para que coordine un proceso ordenado por la empresa de 'compliance'

C. Reche MADRID.

Arraigo, fondo gestionado por Inveready y participado por históricos partícipes de la gestora, aprovecha la calentura del mercado de servicios para sacar al escaparate Conversia, antigua filial del grupo sanitario Atrys Health dedicada a cumplimiento normativo y etiquetada como firma 'legaltech'. El grupo inversor, que adquirió esta unidad de negocio en dos fases entre 2022 y 2023, ha reclutado al banco de inversor LincoIn para coordinar un proceso en busca de comprador, según distintas fuentes consultadas por 'elEconomista.es'.

La operación está dando sus primeros pasos. Los materiales de venta serán remitidos a potenciales inversores esta semana para dar margen a que se remitan próximamente las primeras ofertas, de carácter no vinculante. Se espera que a la subasta acudan tanto empresas industriales como inversores financieros, si bien se espera mayor concurrencia de este último grupo.

Las cuentas del Registro Mercantil de 2023 de la matriz Profesional Group Conversia SLU, último año disponible, muestran una tendencia de crecimiento de la empresa tras facturar cerca de 30 millones de euros. Los administradores esperaban para los siguientes ejercicios "poder seguir incrementando su situación de ventas y obtener, por lo tanto, un mejor resultado".

Inveready y LincoIn no hicie-



Equipo de Inveready, EE

Los propietarios buscan sacar el activo y lograr una valoración de doble dígito sobre el 'ebitda'

ron comentarios tras ser contactados por este medio.

La operación supone el cuarto cambio de manos de Conversia en cinco años. En 2020, pasó de HFL Management Group (HFL), su due-

ño desde 2010, a Aspy, la firma de prevención de riesgos laborales que era propiedad de José Elías, otrora presidente de la energética Audax, la firma de congelados La Sirena y accionista de OLHA. Finalmente, pasó a manos de Atrys Health tras la oferta pública de adquisición (opa) sobre Aspy.

La valoración actual del activo, de acuerdo a las fuentes consultadas, se situaría en más de 100 millones de euros, habida cuenta de que la compañía tiene un ebitda actual de en torno a los 10 millones de euros y "los múltiplos de

valoración del mercado son de "doble dígito elevado", explican las mismas voces.

Atrys ejecutó su desinversión en Conversia en dos fases entre 2022 y 2023. La primera se llevó a cabo traspasando en bloque el 25% para poner en valor este activo y permitir la entrada en caja de la compañía de 20 millones de euros. Casi un año después, la empresa sanitaria vendió por 35 millones de euros el 75% de participación que le quedaba.

La compañía presidida por Santiago de Torres sacó así 55 millo-

nes de euros y destinó parte de los fondos "a la reducción de la deuda financiera del Grupo Atrys". La operación entrañó complejidad porque Arraigo, comprador del 100% de Conversia, es una sociedad administrada por el grupo de capital riesgo Inveready, que, a su vez, era y sigue siendo uno de los accionistas de referencia de Atrys Health. Concretamente, el grupo tiene el 4,15% del capital social y presencia en el consejo de administración a través de Josep Maria Echarri.

Arraigo, que realmente opera como una gestora de fondos de inversión alternativa especializada en 'family offices', trata de realizar su primera desinversión en este 2025. Su participación en Conversia se articula a través de Arraigo Midco, que a su vez depende de Arraigo NW Segundo. El grupo inversor quiso desde su compra "seguir trabajando en el business plan

Conversia cambiará de manos por cuarta vez en cinco años al finalizar la operación

a cinco años con proyectos que van a contribuir a llevar a nuestra compañía a otro nivel", según afirmó entonces Alfonso Corral, director general de Conversia.

Antes de terminar en manos de Arraigo, Atrys sacó Conversia al mercado. Se hizo entonces con los servicios del banco de inversión nacional Norgestión para explorar tanto una venta parcial o total -incluso mediante una colocación del capital en el BME Growth- como otras alternativas al entender que ya no formaba parte de su negocio 'core'.

Ontime crece un 19% y se reserva 50 millones para compras

Firma un nuevo préstamo de 250 millones con su 'pool' bancario y fija vencimientos hasta 2030

C. R. MADRID.

Ontime, la compañía de logística integral participada por Alteralia (fondo de deuda de Alantra) junto a empresarios como Ángel Corcóstegui, Enrique de Leyva o Lalo Azcona, alcanzó en 2024 una cifra total de negocio récord. Fue de 893 millones de euros, con un resultado de explotación de 34 millones de euros, según ha remitido la multinacional española al Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF).

El pasado año, Ontime la empresa logró un crecimiento en 142 mi-

llones de euros en ventas. En términos porcentuales, el incremento fue del 18,9%. La prestación de servicios de transporte y logística fue su principal actividad, mientras que mensajería y paquetería ocupó un papel menos destacado y, además, menguó respecto a 2023. En términos geográficos, la totalidad de la cifra de negocios corresponde a la actividad en España, a excepción de un importe pequeño de Portugal y Marruecos.

Con todo, el resultado neto se tiñó de rojo, en parte, tras ver incrementado sus gastos financieros por los mayores intereses de la deuda. Lo cierto es que Ontime refinanció su préstamo sindicado de 125 millones de euros en el verano pasado y lo sustituyó por otro de 250 millones de euros con un pool de entida-



Carlos Moreno, presidente de Ontime.

des financieras al que se sumó el Instituto de Crédito Oficial (ICO) e ING. Se fijó además un horizonte de vencimiento hasta 2030.

Del total del dinero logrado con las entidades financieras, Ontime dispone de hasta 50 millones para poder financiar adquisiciones permitidas y llevar a cabo inversiones en capex de mantenimiento e inversión (al cierre del ejercicio 2024, este tramo estaba sin disponer). Se trata de dinero enmarcado en el 'tramo B' del nuevo préstamo. El 'A' y el 'C' se destinan a repagar la deuda contraída por el préstamo anterior.

Es una estrategia habitual de la empresa, que ha llevado a cabo distintas compras de rivales y firmas complementarias años atrás con el objetivo de asentarse como un gigante del sector. Así, la empresa su-

ma ya un 'track record' de grandes compras como Acotral, Envialia y Capitrans. En las últimas cuentas figuran también pequeñas adquisiciones realizadas durante 2024: Transparets, por 3,46 millones de euros, y Transportes Alfredo Caballero, por 8,29 millones.

A ello se suma una posible nueva integración, la de Transportes San José López (S JL), siempre y cuando los máximos accionistas del grupo lo decidan. The Capital Global Services, el grupo que es propiedad de la matriz de la compañía de transportes y logística integral, ha adquirido la compañía española propiedad hasta el pasado año del fondo Ninety One (antes Investec) y debe decidir si encaja en el portfolio de firmas de la compañía de Carlos Moreno de Viana-Cárdenas.

Empresas & Finanzas

Las 'farmas' de genéricos quedan excluidas de aportar una parte de las ventas a Sanidad

Los medicamentos sin patente estarán exentos durante los dos primeros años en el mercado

R. Antolín MADRID.

El pasado 8 de abril, el Consejo de Ministros dio luz verde al anteproyecto de ley de los medicamentos. Uno de los puntos que contiene es la modificación de la disposición adicional sexta, que recoge la aportación económica de la industria farmacéutica y de productos sanitarios al Sistema Nacional de Salud. Hasta ahora, solo afectaba a la facturación de los medicamentos que se dispensaban en oficina de farmacia, pero ahora se amplía a los tratamientos hospitalarios.

No obstante, recoge una serie de exenciones. Una de ellas afecta a los medicamentos genéricos y biosimilares. Los fármacos sin patente que salgan al mercado a partir de la aprobación de la normativa no tendrán que dar dicha aportación al Ministerio de Sanidad durante los dos primeros años que se comercialicen. También quedan exentos aquellos “que marquen el precio más bajo dentro de una agrupación homogénea”, reza el texto.

En el redactado actual de la ley, las farmacéuticas tienen la obligación de retornar el 1,5% de la facturación que obtienen cada cuatro



Fachada del Ministerio de Sanidad. ALBERTO MARTÍN

meses por los medicamentos que se venden en las farmacias con receta médica. Este porcentaje grava las ventas de hasta tres millones pero, si supera esta cantidad económica, deben entregar el 2%. Con todo, a las farmacéuticas se les da la posibilidad de reducir estos importes si realizan inversiones dentro de España.

La normativa también recoge el Plan Profarma. El último tuvo lu-

gar en 2022 y ahora el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo quiere recuperarlo. De hecho, esta iniciativa también forma parte del Plan de la Industria Farmacéutica.

Se trata de un programa que ofrece una reducción en estas aportaciones que las farmacéuticas deben hacer al Sistema Nacional de Salud de acuerdo con lo establecido en la actual Ley de Garantías y Uso Ra-

cional de los Medicamentos y Productos Sanitarios. Aquellas empresas clasificadas “como muy buenas o excelentes podrán beneficiarse de una minoración adicional de un 10% de la aportación”, plasma el borrador del anteproyecto.

Asimismo, el anteproyecto de ley indica que los productos sanitarios que se venden en farmacia y requieren de una receta también tendrán que dar una parte de sus ventas al

departamento de Mónica García. Quedan exentas las compañías que comercialicen su tecnología sanitaria en los centros hospitalarios, ya que la mayoría – por no decir en su totalidad – se comercializan a través de concursos públicos a los que se adhieren. No obstante, el desarrollo e introducción del Plan Protech – iniciativa también recogida en este texto – permitirá reducir dicha aportación.

Cabe mencionar que, hoy en día, el dinero percibido se destina a la investigación clínica, financiación de políticas de cohesión y educación sanitaria para favorecer el uso racional del medicamento, entre otros objetivos, tal y como plasma la normativa actual.

El anteproyecto de ley estará en el periodo de Audiencia Pública hasta el 30 de abril

El anteproyecto de ley se encuentra en Audiencia Pública. Los agentes afectados pueden presentar alegaciones hasta el 30 de abril. Después, el Ministerio de Sanidad deberá recogerlas y plasmarlas en el texto. Posteriormente irá al Parlamento. Cabe decir que se está tramitando por la vía urgente debido al Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, según justificó el Ministerio de Sanidad.

La americana Aspargo ampliará su catálogo en España con al menos tres fármacos más este año

La compañía lanzará en el país un dispositivo que aumenta la adherencia a los medicamentos en 2026

R. Antolín MADRID.

Aspargo Labs ampliará su catálogo de medicamentos en España en 2025. La americana – que centra su negocio en los fármacos sin patente (conocidos como genéricos) – comercializará, al menos, tres tratamientos más, según afirma el CEO de la compañía, Michael Demurjian, a *elEconomista.es*.

El director ejecutivo apunta que el laboratorio concretamente lanzará en septiembre su versión genérica de metformina, dirigida a la diabetes. Así, tendrá que hacerse hueco en un mercado liderado por las farmacéuticas Cinfa, Kern Pharma, Viatris o Towa Pharmaceuticals, entre otras. Además, a partir de octubre venderá dos terapias sin receta: una de vitamina C y otra de vitamina D.

En la actualidad, Aspargo ya comercializa en España un medicamento dirigido a la disfunción eréctil. Se trata de un spray oral de sil-

denafil. Así, con estos cuatro tratamientos planea registrar unas ventas en España de al menos ocho millones de euros.

Los tratamientos que comercialice en España los producirá principalmente en sus instalaciones ubicadas en Valencia. Estas fueron levantadas en 2022. Además, Michael Demurjian cuenta que están construyendo otra planta en Atenas (Grecia) que apoyará el suministro de la española.

Además de reforzar su presencia en el país, Aspargo Labs seguirá ampliando su negocio a otras regiones. “Nuestra estrategia es la expansión en Europa, Latinoamérica y un lanzamiento en Estados Unidos”, indica el director ejecutivo de la empresa. En particular, durante el primer semestre de 2025 lanzará la terapia contra la disfunción eréctil en México y en otros países del continente americano, y en julio comenzará con la venta de la metformina en EEUU.



El CEO de Aspargo Labs, Michael Demurjian. EE

Una mayor adherencia

El laboratorio americano cuenta con una tecnología que mejora la absorción de los medicamentos por parte de los pacientes. “Creamos una absorción sub-mucosa y esofageal, para que la molécula no la destruyan los ácidos del estómago y

El laboratorio firmará en 2025 con dos multinacionales para que utilicen su tecnología

termine en la sangre de manera intacta”, explica Demurjian.

Cabe mencionar que en la actualidad, Aspargo se encuentra en conversaciones con grandes multinacionales para que puedan utilizar la tecnología de la americana en sus tratamientos. “Aún no puedo des-

velar los nombres, pero este año cerraremos acuerdos con dos compañías estadounidenses”, afirma el CEO.

Al mismo tiempo, la compañía desarrolla un dispositivo que mejorará la adherencia a los tratamientos. “Las suspensiones líquidas se cargan en este dispositivo y pone la dosis que el paciente tiene que tomar”, indica el consejero delegado. Además, el médico puede llevar a cabo un control de si el paciente toma bien o no la medicación.

Aspargo ha invertido 3,34 millones de euros en el desarrollo de esta tecnología y prevé desembolsar otros 3,5 millones más para su producción. Planea lanzar esta tecnología a nivel global. A finales de 2025 aterrizará en Estados Unidos y el próximo año en España, Alemania, Reino Unido e Irlanda, según Michael Demurjian.

Por otra parte, en 2025 la compañía invertirá 3,5 millones en investigar y desarrollar nuevos medicamentos, el doble que el año anterior. De hecho, Aspargo llevará a cabo ensayos clínicos en España. “Diría que en el próximo año vamos a triplicar nuestros presupuestos de I+D en el país en particular”, afirma Demurjian. Cabe mencionar que el laboratorio está investigando medicamentos cardíacos.

Steve Heapy CEO de Jet2.com

“España es nuestro mercado número uno y tiene un gran potencial para seguir expandiéndonos”

Víctor de Elena MADRID.

Steve Heapy no necesita rodeos para explicar por qué Jet2 va como un tiro. La compañía británica, que combina aerolínea y turoperador, ha disparado sus beneficios, prevé un verano récord en España y presume de una estrategia que parece inmune a la inflación, la geopolítica o la competencia feroz del sector aéreo.

¿Cómo calificaría el momento en el que se encuentra Jet2?

El verano de 2024 fue un año récord para la compañía, con 5 millones de pasajeros. También logramos récord en ingresos, beneficios y generación de caja. Para el verano de 2025, preveemos un incremento del 9%, alcanzando los 5,5 millones de pasajeros, con 22 nuevas rutas desde nuestras 13 bases en el Reino Unido, incluyendo dos nuevas. Este será un año muy importante para nosotros. Cerraremos el ejercicio el 1 de marzo y publicaremos los resultados en julio, por lo que no puedo dar datos concretos, pero en el primer semestre fiscal (cerrado en octubre) registramos cifras récord en facturación, beneficios, flujo de caja y pasajeros. En 2024 ganamos 520 millones y el mercado espera que esa cifra ronde los 500 este año. Nuestras finanzas son muy sólidas.

¿Cuán importante es el mercado español para Jet2?

Es nuestro mercado número uno. Ian Doubtfire, uno de los fundadores de Jet2, estuvo involucrado desde el principio, cuando operábamos con solo dos aviones desde Leeds-Bradford a dos o tres destinos españoles. A lo largo de los años hemos crecido, y España sigue siendo nuestro principal destino. La mayoría de nuestros vuelos tienen este país como destino y seguimos expandiéndonos. Como mencioné, en el verano de 2025 añadiremos 22 nuevas rutas que no operamos antes. En total tendremos unas 145 conexiones.

¿Cuál es el destino más importante para Jet2 en España?

Tenerife es nuestro mayor destino, ya que mantiene un volumen de pasajeros significativo durante todo el año. El segundo destino más importante es Mallorca, seguido probablemente por Lanzarote.

¿Qué expectativas tienen para sus nuevas bases en el Reino Unido?

Estrenamos Bournemouth el 4 de febrero y Londres-Luton el 1 de abril. Los primeros indicios son muy positivos y ambos están teniendo muy buena acogida. Muchos pasajeros ya



conocían la marca Jet2 y Jet2 Holidays, y nos pedían operar desde estas bases. No hemos tenido que convencer a los clientes para que vuelen con nosotros; al contrario, nos estaban esperando.

Aena gestiona el aeropuerto de Luton y quieren quedarse allí a largo plazo. ¿Cómo es la relación de Jet2 con la gestora española?

Tenemos una muy buena relación con Aena. Mantenemos un contacto estrecho con ellos y logramos un acuerdo satisfactorio. Cuando abrimos una base, es para quedarnos. No operamos dos años y nos retiramos, como hacen algunas aerolíneas. Construimos negocios sostenibles en nuestras bases y planeamos permanecer en Luton durante muchos años.

¿Cómo ven la evolución del mercado británico hacia España?

Creemos que hay muchas oportunidades de crecimiento en España. Podemos aumentar la capacidad en rutas ya existentes, como Manchester-Tenerife, que operamos desde

hace 20 años y en la que vemos una creciente demanda. También estamos abriendo nuevas rutas desde aeropuertos donde ya operamos, como Luton-Tenerife o Bournemouth-Tenerife. Además, estamos explorando nuevos destinos dentro de España. Por ejemplo, hemos anunciado vuelos a Reus, después de que Ryanair dejara de operar allí. Creemos que España tiene un gran potencial y estamos en contacto con el Gobierno para seguir creciendo.

¿Prevén volar a destinos a los que ahora no llegan, como Madrid o el norte de España?

Actualmente no operamos allí, pero esperamos hacerlo en el futuro. Hay varios destinos en España en los que estamos interesados. Ahora tenemos mucha competencia de otras regiones o países que también quieren atraer tráfico. Hay varios lugares que estamos considerando.

Ryanair, lanzó recientemente una ruta entre Madrid y Mánchester. ¿Son sus competidores directos?

Nuestra estrategia no es copiar a Ryanair, es atender las necesidades de nuestros clientes. Hablamos regularmente con ellos para conocer qué les gustaría hacer y a dónde les gustaría viajar, y diseñamos nuestros programas en función de eso. Ryanair es un buen negocio y pueden hacer lo que quieran, pero nosotros hacemos lo que creemos conveniente sin seguirles ciegamente. Por ejemplo, ellos dejaron de operar en una ruta y nosotros vimos una oportunidad en ella. Nuestros clientes querían visitar Cádiz, Conil, Chiclana o incluso alojarse en Sevilla, y nos está funcionando muy bien. Estamos muy satisfechos.

Siendo Canarias su primer mercado, vuelan a cuatro islas (Tenerife, Gran Canaria, Lanzarote y Fuerteventura). ¿Se plantean La Palma?

Quizás algún día. Durante mucho tiempo no pudimos hacerlo porque había pocos hoteles y algunos estaban en acuerdos de exclusividad con turoperadores, lo que impedía que otras aerolíneas pudieran operar en

Mercado al alza:

“Para el verano de 2025, esperamos crecer un 9%, hasta los 5,5 millones de pasajeros”

Más conexiones:

“Estamos abriendo nuevas rutas desde donde ya operamos y exploramos nuevos destinos”

Nuevos destinos:

“Esperamos volar a Madrid o el norte de España pronto, pero hay mucha competencia”

esas islas. Esto demuestra lo perjudiciales que pueden ser las exclusividades para la industria. Tal vez algún día lo hagamos. No he estado, pero me han dicho que es preciosa.

Baleares es un mercado estacional. ¿Podría ser operado todo el año?

Hacemos algunos vuelos en invierno, operamos hasta diciembre y retomamos en enero desde algunos de nuestros aeropuertos base. Mallorca es mucho más que sol y playa. Se habla mucho del golf en la Costa del Sol o en Turquía, pero Mallorca tiene 20 campos de golf. Creo que no se está aprovechando lo suficiente su potencial. Reino Unido es un mercado clave en golf y para llenar los campos y la isla en invierno, tendría sentido que el turismo mallorquín potenciara más ese producto, para competir con otros destinos.

Además de aerolínea, ustedes son turoperador. ¿Es una ventaja?

Sin duda. Nos permite controlar toda la experiencia del cliente, desde el momento en que reserva hasta que regresa a casa. También nos da flexibilidad para ajustar la capacidad, adaptarnos a los cambios del mercado y ofrecer un nivel de servicio más alto. Nuestro modelo demostró su solidez durante la pandemia. Reembolsamos rápidamente a nuestros clientes y cuidamos de ellos y de nuestros socios hoteleros. Eso nos ha dado una gran reputación y una base muy leal de clientes.

EE

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

Toma las mejores decisiones económicas



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

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

Suscripción anual

399 €

~~antes 516 €~~

(Tarjeta incluida)



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

elEconomista.es líderes de audiencia en información económica

Bolsa & Inversión

El mercado cuenta con el mayor 'airbag' de liquidez en plena flexibilización monetaria

La cantidad de dinero disponible para invertir en la eurozona roza el máximo histórico de 15,6 billones

Las divisas, depósitos y fondos monetarios tocan los 21,7 billones de dólares en Estados Unidos

Sergio M. Fernández MADRID.

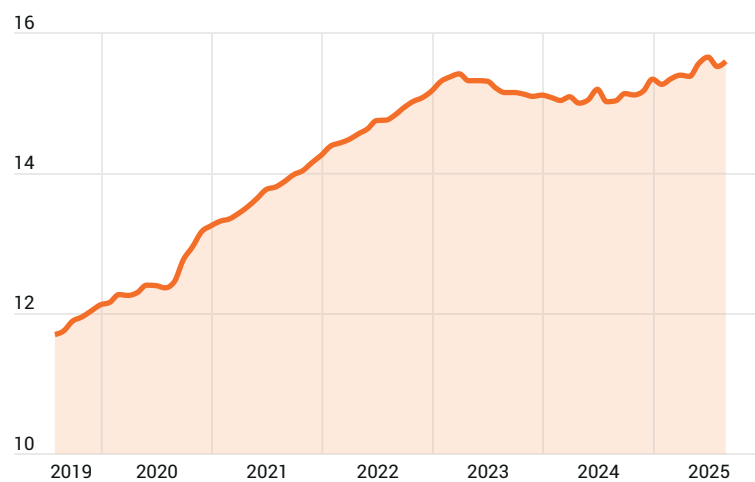
El mercado financiero no estaba preparado para afrontar las turbulencias de la guerra arancelaria, un evento comercial que rápidamente derivó en un *shock* de mercado. El dinero salió rápidamente de los activos de mayor riesgo, como es la renta variable, hacia los refugios naturales para el inversor como puede ser la deuda o en otros de mayor liquidez como los depósitos o, directamente, en cuentas corrientes. No obstante, el pánico inicial no oculta que la cantidad de dinero disponible para la inversión está a punto de marcar nuevos máximos históricos tanto en Europa como en Estados Unidos. Y con las políticas acomodaticias que se esperan de los principales bancos centrales, la cantidad de dinero en circulación seguirá creciendo en próximos meses, un *airbag* con el que cuenta el mercado ante nuevos desplomes como los vistos recientemente.

La oferta monetaria de la zona euro es la cantidad total de dinero en circulación y depósitos bancarios a la vista. Y esta cantidad ya supera los 15,6 billones de euros con el último dato disponible por parte del Banco Central Europeo (cierre de febrero). Ésta es la referencia de liquidez y ahorro que existe en la eurozona y que permite dimensionar la cantidad de dinero que puede irse a los activos refugio o directamente a la bolsa (de menor convertibilidad). Es decir, el dinero disponible para invertir. Al cierre de febrero, lo que se conoce como el M2 del BCE se situó en niveles no vistos desde el cierre del 2024. Cayó en enero respecto al dato del mes anterior para repuntar en febrero a un ritmo no visto desde hace más de un año. Desde septiembre del 2024, el crecimiento interanual es superior al 2%. Y el último dato supone alcanzar un 3%: el salto más significativo del dinero en circulación en la eurozona desde diciembre de 2022.

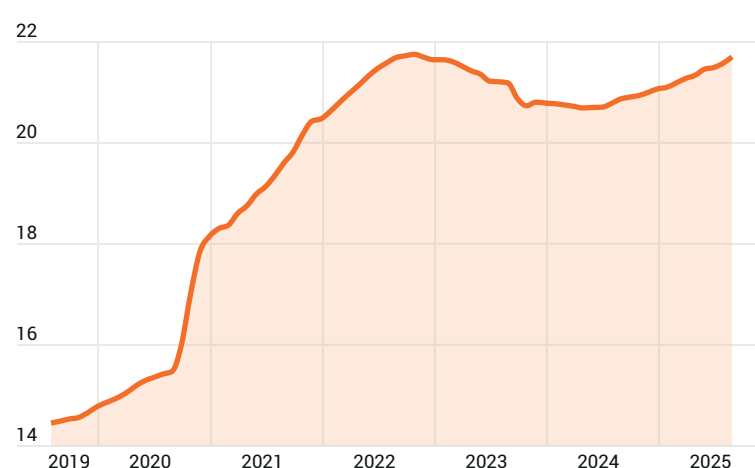
Ahora, el BCE y la Fed están de nuevo en la fase de políticas expansivas cuando la masa monetaria y la liquidez llegó a reducirse menos de un 3% entre 2022 y 2023 (con los tipos en su apogeo) hasta el mínimo de 15 billones de euros. Este porcentaje es lo máximo que ha caído la situación de liquidez de la eurozona desde su techo histórico en la eurozona hasta el momento actual en el que ya se están recortando tipos. Y los niveles actuales están un 25% por encima de los de antes de la pan-

Crece el dinero en circulación

Dinero en circulación en la eurozona (M2 del BCE), en billones de euros

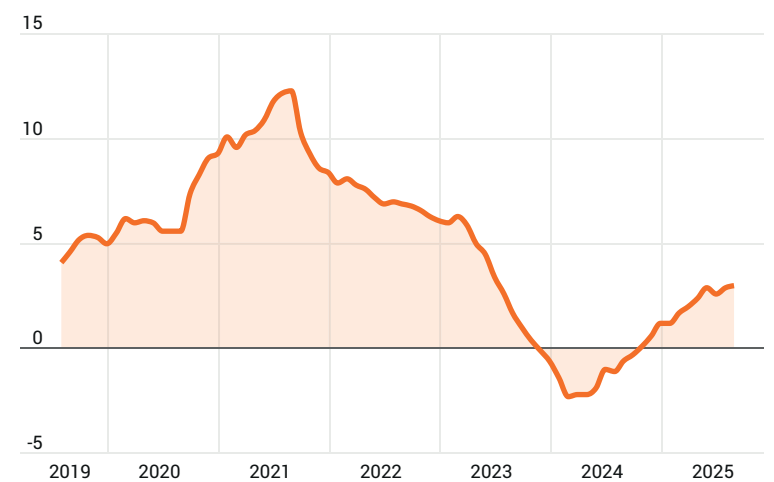


Dinero en circulación en EEUU (M2 de la Fed), en billones de dólares

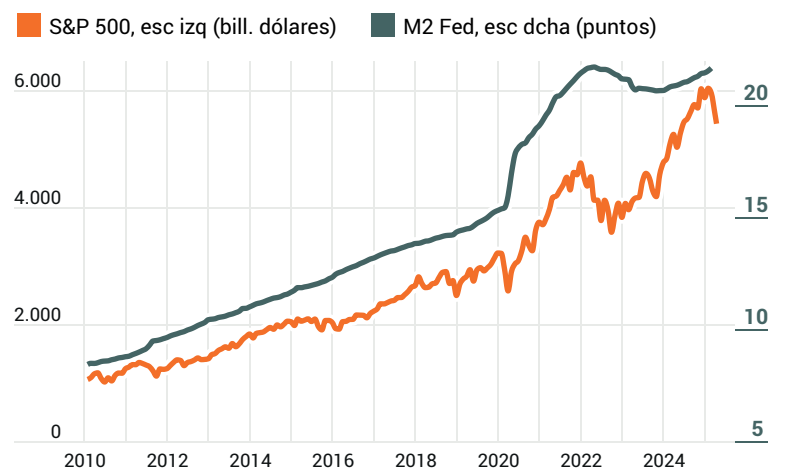


Fuente: Bloomberg, Banco Central Europeo y Reserva Federal de Estados Unidos.

Cambio interanual del M2 del BCE, en porcentaje



M2 de la Fed frente a la evolución del S&P 500



eE

La cantidad de liquidez influye en el S&P 500

La prueba de que la cantidad de dinero en circulación influye en activos de riesgo como es la bolsa está en el contraste entre el S&P 500 y el M2 que recoge la Fed. Aunque existe un leve decalaje, la correlación sugiere que las mayores subidas en Wall Street se compaginan con el incremento de liquidez en el mercado. Ocurrió entre 2020 y 2021 (recuperación tras la pandemia) y en 2024: dos momentos en los que la Reserva Federal de Estados Unidos puso en marcha la flexibilización de su política monetaria y estableció un enfoque más acomodaticio (véase gráfico).

demia, con esa racha de crecimiento interanual que no da signos de agotarse en los últimos seis meses.

Habrà que ver si el M2 del BCE mantiene este ritmo interanual o lo supera con las últimas bajadas de tipos de interés del Banco Central Europeo. Porque el último dato disponible de la oferta monetaria es anterior al recorte de 25 puntos básicos de marzo y al ejecutado la semana pasada. Es decir, el Banco Central Europeo es hoy más acomodaticio de lo que era hace dos meses. “La masa monetaria está disparada y creo que la razón es que los bancos centrales de todo el mundo tienen una política extremadamente laxa, a pesar de los discursos oficiales”, según comenta el economista jefe de Tressis, Daniel Lacalle. “El inversor tiene que darse cuenta que mientras le damos importancia a la ‘rabieta arancelaria’ de Donald Trump y a los pánicos del mercado hay una cantidad gigantesca de liquidez que se va a poder invertir con la continua baja-

da de tipos del BCE y la inyección de liquidez de la Reserva Federal de Estados Unidos. Eso terminará yendo a activos de riesgo, como es la bolsa”, añade Lacalle.

En EEUU, la situación de liquidez es un 40% superior a la que había antes de la pandemia

Por otra parte, el Banco Central Europeo tiene la capacidad de rebajar la cantidad de liquidez en el mercado. Ya lo hace con el endurecimiento cuantitativo (QT, por sus siglas en inglés). Desde Bank of America consideran que el BCE se verá obligado a reducir sus reservas en más de 2,5 billones de euros de aquí al cierre del año, si bien “es probable que algunos sistemas cambiarios, como Ita-

lia, necesiten aumentar sus reservas antes de que finalice el año. Esto provocará la ampliación de diferenciales de liquidez en euros, tanto en los mercados con garantía como en los de sin ella a medida que el banco central disminuye sus reservas totales y suben los tipos del mercado”, apuntan desde el banco de inversión.

Si la masa monetaria de la eurozona bate récords, en Estados Unidos la situación no se será la excepción. El agregado monetario en EEUU alcanza los 21,67 billones de dólares. Esta dato solo es superado por el monto de dinero que suma depósitos, fondos monetarios, divisas y depósitos a la vista en abril de 2022 (21,74 billones de dólares). En el caso de Estados Unidos la situación de liquidez es hoy un 40% superior a la que había antes de la pandemia. Y casi el 105 de este dinero en circulación en EEUU está en fondos monetarios, una de las alternativas de ahorro escogida por los inversores durante el shock arancelario.

Bolsa & Inversión

La ciclicidad del mercado: lecciones del pasado y pistas para el futuro



Análisis

Jorge González

Director de análisis de fondos de Tressis

Hace unos días, mientras revisaba comentarios escritos durante otros mercados bajistas –como los del último trimestre de 2018, el primer semestre de 2020 o incluso el turbulento 2022–, me sorprendió descubrir cuán actuales siguen siendo para abordar las inquietudes de nuestros clientes durante los últimos días. Incluso en mercados alcistas, como el del pasado año, eventos inesperados, como la decisión en Francia de convocar elecciones de manera anticipada, nos recuerdan que la historia de los mercados tiende a repetirse con distintos protagonistas.

El mercado es cíclico. Siempre lo ha sido. Cambian los detonantes, pero las reacciones y consecuencias suelen ser similares. Es un patrón que se repite: un catalizador inicial desencadena ventas masivas, los activos líquidos son los primeros en ser sacrificados y, finalmente, los inversores más apalancados sufren las mayores pérdidas.

En los últimos días, hemos oído hablar mucho sobre las estrategias de los grandes *hedge funds* que amplifican los movimientos del mercado. El año pasado, el protagonista fue el *carry trade*, impulsado por la política monetaria del Banco de Japón. Ahora, el foco está en el *basis trade*, especialmente relevante con la volatilidad en los mercados de deuda soberana desde que Trump volvió a la Casa Blanca.

El resultado de estas estrategias, sin importar su naturaleza, suele ser el mismo: aumento de la correlación entre activos, ventas generalizadas y una retirada del mercado cuando menos liquidez hay. Las causas varían –una pandemia, decisiones políticas o problemas en un gran plan de pensiones–, pero el patrón persiste. Los más afectados son siempre los que



ISTOCK

Hemos incrementado la exposición a renta variable de nuestros fondos mixtos

carecen de diversificación y aquellos con posiciones masivamente alineadas con el consenso. Y los que venden, siempre son penalizados por el resto de actores del mercado.

Las apuestas y sus desenlaces
A principios de este año, las grandes apuestas del mercado eran claras: posiciones largas en renta variable americana, cortas en renta variable europea y china, y largos en renta fija soberana estadounidense, confiando en recortes de tipos por parte de la Reserva Federal y en la capacidad de Donald Trump para controlar el déficit público.

Pero, como ocurre siempre, cuando todos los inversores piensan igual, un cambio en los

fundamentales puede detonar una tormenta.

Este año no fue diferente. Las magníficas expectativas para 2025 dieron paso a un aumento de la volatilidad según Trump iba firmando ordenes ejecutivas, cierres de posiciones apalancadas y un renovado temor entre los inversores no profesionales al ver movimientos extremos de los mercados que no terminan de entender.

Pero tras cada caída del mercado, la solución suele ser la misma: regresar a los fundamentales de la inversión y diversificar las carteras incluyendo activos que inicialmente no parecían muy prometedores.

La reciente subida del oro, que alcanzó los 3.200 dólares por onza en un entorno de tipos reales positivos, es un claro ejemplo. Si hubiéramos seguido las recomendaciones de muchas casas de análisis tras el magnífico 2024 del metal precioso, habríamos evitado el oro, perdiéndonos un rally impresionante. Sin embargo, en caso de los fondos multiactivos más conservadores de Tressis, mantener un modesto 4% de exposición nos ha permitido par-

ticipar de este movimiento que en absoluto preveíamos. Las carteras siempre, siempre, siempre tienen que estar diversificadas.

De igual modo, en los últimos días hemos incrementado la exposición total a renta variable de todos nuestros fondos mixtos mientras otras grandes entidades recomiendan vender. Nuestro argumento: valoraciones más atractivas que las que teníamos hace apenas dos meses y buenas perspectivas de los resultados empresariales. Por ahora este segundo punto se cumple, aunque es cierto que justo los bancos americanos han tenido un buen trimestre gracias a la volatilidad, lo cual ha impulsado los ingresos de sus mesas de *trading*.

Esperanzados con el futuro

Lo que más nos alienta es ver una mayor divergencia de opiniones entre los inversores. Esta pluralidad reduce la probabilidad de eventos de volatilidad extrema, como los vividos a principios de abril. Además, el pesimismo parece haber tocado suelo. El índice *Fear & Greed* de CNN marcó mínimos hace unos días, y la limpieza que hemos visto en el mercado sugiere que podríamos estar entrando en una fase con un comportamiento menos extremo.

Otro factor clave es el aumento de la masa monetaria global. Aunque ni la Reserva Federal ni el resto de bancos centrales importante hayan anunciado cambios significativos en su política, hemos observado un ligero incremento en la liquidez global. Los mercados suelen encontrar tranquilidad cuando perciben liquidez en el horizonte. Además, están factores estacionales. Los estadounidenses ya han tenido que hacer frente a su pago de impuestos, para lo que en otras ocasiones habían vendido bolsa. Y cuando todo se tranquilice y los *hedge funds* vuelvan a tomar riesgo, a nosotros nos “pillarán” habiendo reposicionado las carteras con antelación.

La Semana Santa nos deja una lección importante: los mercados son cíclicos, pero también capaces de superar cualquier desafío. Aprender de sus patrones y diversificar nuestras carteras sigue siendo la mejor estrategia para navegar entre las tormentas. Ojalá esta Pascua marque el inicio de una etapa más tranquila y próspera para todos los inversores tras una Cuaresma en la que el mercado ha penitenciado mucho más de lo que a muchos les hubiera gustado.

Navegador de los mercados

ÍNDICES		PREVISIONES			
		ÚLTIMO CRUCE	JUN/25	SEP/25	2026
Ibex 35		4,97	21,50	11,77	4,55
Cac40		2,08	-8,86	14,20	3,49
Dax Xetra		2,90	19,08	14,80	2,88
Dow Jones		-0,93	3,90	19,33	1,84
CSI 300		0,99	5,67	14,75	2,72
Bovespa		2,04	3,83	7,47	7,06
Nikkei 225		-0,67	-9,72	17,51	2,36

PAÍSES		PREVISIONES			
		ÚLTIMO CRUCE	JUN/25	SEP/25	2026
España		-	1,91	3,16	3,97
Alemania		1,89	1,68	2,46	2,89
Reino Unido		4,26	3,92	4,56	5,33
EEUU		4,18	3,77	4,30	4,78
Japón		0,39	0,66	1,32	2,68
Brasil		-	14,17	14,65	-

FUTURO		PREVISIONES		
		PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent		66,95	5,72	-23,30
Petróleo WTI		63,66	5,98	-23,01
Oro		3.288,50	4,22	38,66
Cobre		462,70	6,70	6,63
Níquel		15.552,42	12,00	-11,61
Aluminio		2.363,43	3,74	-6,83
Cacao		485,50	0,52	12,84
Trigo		1.034,25	0,51	-10,03

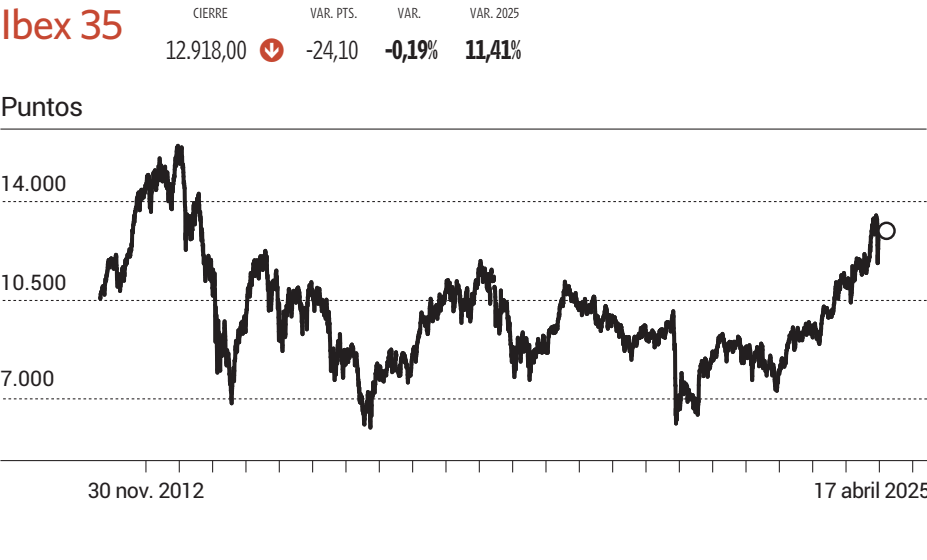
VALORES		PREVISIONES				
		ÚLTIMO CRUCE	JUN/25	SEP/25	2026	2027
Euro-Dólar		1,14	1,09	1,06	1,10	1,12
Euro-Libra		0,86	0,85	0,85	0,84	0,85
Euro-Yen		161,62	161,00	166,00	159,00	157,00

VALORES		PREVISIONES				
		ÚLTIMO CRUCE	JUN/25	SEP/25	2026	2027
Euro-Franco Suizo		0,93	0,97	0,99	0,96	0,98
Libra-Dólar		1,28	1,30	1,25	1,30	1,34
Dólar-Yen		142,27	148,00	157,00	144,00	140,00

VALORES		PREVISIONES				
		ÚLTIMO CRUCE	JUN/25	SEP/25	2026	2027
Dólar-Yuan		7,30	7,18	7,30	7,35	7,25
Dólar-Real Brasileño		5,86	4,90	5,14	6,00	5,95
Dólar-Franco Suizo		0,82	0,88	0,92	0,88	0,87

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.xDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬆️ Acciona	116,10	0,17	7,90	6,81	8.749	4,66	9,01	142,68	M
⬇️ Acciona Energía	15,86	-2,28	-20,54	-10,90	5.038	3,09	9,48	23,60	M
⬇️ Acerinox	9,72	-0,26	-2,02	2,80	5.847	6,46	9,09	13,49	C
⬆️ ACS	51,40	-0,19	32,95	6,11	19.259	4,22	16,61	50,07	M
⬆️ Aena	218,00	0,55	25,14	10,44	28.150	4,84	15,94	230,55	M
⬇️ Amadeus	68,04	-0,79	20,90	-0,23	44.643	2,25	20,95	79,17	M
⬇️ ArcelorMittal	23,84	-0,75	1,36	6,57	2.466	2,08	6,92	30,20	C
⬇️ Banco Sabadell	2,48	-1,04	71,67	32,02	36.654	7,75	7,82	2,68	C
⬇️ Banco Santander	5,94	-1,38	34,50	33,09	175.283	3,84	7,19	6,76	C
⬇️ Bankinter	9,75	-2,09	41,06	27,62	30.989	5,51	9,31	9,62	M
⬇️ BBVA	11,87	-0,71	16,10	25,53	243.547	6,36	7,43	13,08	C
⬇️ CaixaBank	6,72	-1,84	43,20	28,38	70.483	6,46	9,43	6,96	M
⬆️ Cellnex	34,95	1,51	15,04	14,55	38.072	0,19	-	43,62	C
⬆️ Enagás	13,43	0,90	-0,56	13,96	8.721	7,45	13,43	15,32	M
⬇️ Endesa	25,38	-0,08	46,75	22,20	28.660	5,27	13,51	24,90	M
⬇️ Ferrovial	39,90	-0,25	18,96	-1,72	14.592	2,03	33,78	45,25	M
⬇️ Fluidra	19,66	-0,66	2,40	-16,41	5.814	3,27	15,52	26,12	C
⬇️ Grifols	8,07	-1,78	-8,67	-11,81	8.339	0,38	10,19	15,82	C
⬆️ Iberdrola	15,47	0,62	38,01	16,28	114.003	4,25	16,79	14,68	M
⬆️ Inditex	46,88	0,45	8,59	-5,56	90.517	3,64	23,09	51,77	M
⬇️ Indra	27,54	-1,71	52,07	61,24	19.101	1,18	14,86	27,33	C
⬆️ Inm. Colonial	5,61	1,36	5,75	8,41	3.503	5,33	16,90	6,79	C
⬇️ IAG	2,91	-0,62	54,87	-19,90	20.150	3,89	4,65	4,56	C
⬆️ Logista	29,82	0,07	20,63	2,12	6.695	6,78	13,09	32,41	M
⬆️ Mapfre	2,91	1,11	32,80	19,12	4.459	6,11	8,99	2,79	M
⬆️ Merlin Prop.	9,64	0,73	-1,67	-5,12	4.728	4,33	17,59	13,11	C
⬆️ Naturgy	25,40	0,47	11,21	8,64	5.502	6,32	13,61	25,56	V
⬆️ Puig	14,87	0,27	-	-16,62	3.316	-	13,46	24,17	C
⬆️ Redeia	19,20	0,58	22,92	16,36	11.591	4,29	20,47	19,04	M
⬆️ Repsol	10,33	1,72	-32,07	-11,68	36.733	9,67	4,57	14,16	M
⬇️ Rovi	49,04	-0,93	-39,23	-22,10	7.550	1,81	20,32	76,33	C
⬇️ Sacyr	3,09	-0,26	-6,71	-3,02	4.824	3,89	14,70	4,18	C
⬇️ Solaria	6,53	-1,71	-34,63	-16,39	3.859	0,00	8,78	11,52	M
⬆️ Telefónica	4,33	1,41	10,63	9,96	42.712	6,95	13,61	4,21	V
⬇️ Unicaja	1,65	-1,31	48,65	29,75	14.808	7,86	8,10	1,65	M



Mercado continuo

Los más negociados del día		Los mejores		Los peores	
	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES	VAR. %		VAR. %
BBVA	243.546.600	127.128.700		Nueva Exp.	5,56
Banco Santander	175.282.800	185.409.100		Metrovacesa	4,83
Iberdrola	114.002.700	156.851.000		Urbas	4,76
Inditex	90.517.410	121.289.600		Amrest	4,28
CaixaBank	70.483.300	69.164.520		Prosegur Cash	3,78
Amadeus	44.643.480	50.361.890		Dia	3,74
				Renta 4 Banco	-5,04
				Ecoener	-3,32
				Nyesa Valores	-3,23
				Realia	-3,23
				Airbus	-2,21
				Bankinter	-2,09

Los mejores de 2025									
	CAMBIO 2025 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSÁE*	VOLUMEN SESIÓN*	PER 2025*	PER 2026*	PAY OUT*	DEUDA/ EBITDA*
1 Oryzon	95,36	3,69	1,40	180	302	85,47	-	-	-
2 Squirrell Media	74,19	3,03	1,19	196	31	-	-	0,00	-
3 Berkeley Energía	63,43	0,39	0,19	143	467	-	-	-	-
4 Indra	61,24	29,40	16,05	4.865	19.101	14,86	13,34	15,91	1,38
5 Dia	45,10	23,00	12,10	1.289	366	27,48	15,70	0,00	-

Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %		CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %
Madrid	1.275,66	-0,20	12,16	Londres Ftse 100	8.275,66	0,00	1,26
Paris Cac 40	7.285,86	-0,60	-1,29	Nueva York Dow Jones*	39.315,21	-0,89	-7,59
Fráncfort Dax 40	21.205,86	-0,49	6,51	Nasdaq 100*	18.311,13	0,29	-12,85
EuroStoxx 50	4.935,34	-0,63	0,80	Standard and Poor's 500*	5.303,08	0,52	-9,84

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

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.xDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
➡ Adolfo Domínguez	4,62	0,00	3,36	-2,53	-	-	-	-	-
⬆ Aedas Homes	26,40	0,57	62,55	1,93	615	8,89	11,02	28,59	M
⬇ Airbus	136,98	-2,21	-15,05	-11,25	1.424	2,02	20,92	188,06	C
⬇ Airtificial	0,12	-1,59	-5,05	37,17	84	-	-	-	-
⬆ Alantra Partners	7,80	1,04	-12,36	1,30	118	-	-	-	-
⬇ Almirall	9,37	-0,21	15,68	13,78	480	2,09	20,92	12,17	C
➡ Amper	0,14	0,00	55,00	24,43	205	-	28,52	0,16	C
⬆ Amrest	3,90	4,28	-27,24	-11,36	9	2,56	12,00	5,78	M
➡ Árima	8,15	0,00	31,88	0,62	0	-	-	-	-
⬇ Atresmedia	5,34	-0,37	21,50	22,20	1.157	9,10	9,93	5,35	M
⬇ Audax Renovables	1,47	-0,81	-14,47	-4,90	283	2,17	12,82	2,43	C
⬆ Azkoyen	7,48	1,36	22,62	21,43	53	5,08	8,60	-	-
⬇ Berkeley	0,32	-0,93	56,86	63,43	467	-	-	-	-
➡ Bodegas Riojanas	3,52	0,00	-16,19	6,67	1	-	-	-	-
⬆ CIE Automotive	22,10	1,84	-13,33	-12,99	1.080	4,59	7,48	32,66	C
⬆ Clínica Baviera	34,00	1,49	21,43	8,97	122	5,10	13,55	39,00	M
➡ Coca-Cola European P.	78,30	0,00	24,29	6,53	24	2,70	18,46	85,04	C
⬇ CAF	39,60	-0,25	25,52	13,30	1.317	3,80	10,08	47,03	C
⬆ Corp. Financ. Alba	84,00	0,27	81,89	0,84	186	1,15	19,95	-	-
⬆ Cox	8,68	0,93	-	-10,42	46	-	11,21	-	-
⬇ Deoleo	0,18	-0,28	-17,97	-5,32	7	-	-	0,25	M
➡ Desa	14,70	0,00	19,51	-4,55	-	-	-	-	-
⬆ Dia	22,20	3,74	79,03	45,10	366	-	27,48	31,96	C
⬆ DF	0,30	3,48	-46,96	30,26	228	-	-	-	-
⬆ Ebro Foods	16,94	0,12	10,14	6,68	468	4,60	12,43	20,90	C
⬇ Ecoener	4,37	-3,32	15,61	-2,89	3	0,76	14,38	6,08	C
⬇ eDreams Odigeo	7,20	-0,96	18,03	-17,24	478	-	15,86	11,27	C
⬆ Elecnor	17,82	1,60	-8,43	10,96	1.291	2,90	15,43	22,53	C
⬆ Ence	2,93	-0,41	-4,88	-5,55	522	4,37	18,06	3,99	C
⬇ Ercros	2,92	-0,34	-17,51	-17,28	49	-	-	4,70	-
⬆ Faes Farma	3,88	0,65	23,21	11,35	698	3,77	12,92	4,06	M
⬆ FCC	10,32	0,02	16,12	16,09	48	5,77	11,34	12,52	C
⬆ GAM	1,28	3,23	-	-	20	-	11,64	-	-
⬆ Gestamp	2,50	0,89	-8,85	0,89	818	5,08	5,78	3,24	M
⬆ Global Dominion	2,85	1,43	-11,09	1,61	480	3,62	10,16	5,77	C
⬆ Grenergy	45,35	1,68	66,12	38,90	1.796	-	12,31	49,46	C
⬆ Grupo Catalana Occ.	48,95	0,10	42,50	36,35	7.534	2,74	9,52	54,28	C
⬇ Grupo Ezentis	0,11	-0,38	-44,79	28,48	64	-	-	-	-
⬇ Hotelbeds	7,72	-6,99	-	-	2.336	-	14,17	-	-
⬇ Iberpapel	19,50	-1,27	10,56	9,55	53	3,28	10,66	27,00	C
➡ Inm. Sur	11,00	0,00	55,56	22,91	50	4,77	7,48	14,70	C
⬆ Inmocemento	3,05	0,66	-	0,49	179	-	-	-	-
➡ Innov. Solutions	0,57	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-
⬆ Lab. Reig Jofre	2,73	-0,37	3,41	9,64	9	2,20	-	-	-
⬆ Línea Directa	1,19	0,17	23,96	9,78	435	5,13	16,30	1,14	M
➡ Lingotes	6,15	0,00	-10,87	-2,38	1	-	-	-	-
⬇ Meliá Hotels	6,15	-1,76	-12,83	-16,50	1.595	2,46	9,32	9,10	C
⬆ Metrovacesa	10,85	4,83	43,49	23,58	260	6,99	35,69	9,78	M
➡ Minor Hotels	6,33	0,00	54,39	0,48	3	0,84	16,23	5,02	M
⬆ Miquel y Costas	13,20	3,13	15,79	3,13	126	-	-	-	-
➡ Montebalito	1,41	0,00	1,44	6,82	-	-	-	-	-
⬆ Naturhouse	1,72	0,58	2,38	3,93	37	8,14	-	-	-
⬇ Neinor Homes	14,48	-0,14	71,37	-4,80	1.517	12,58	13,70	15,06	M
⬆ Nicolás Correa	10,35	1,47	50,44	34,42	91	2,90	11,01	11,00	C
⬆ Nueva Exp. Textil	0,42	5,56	19,43	13,28	803	-	20,90	-	-
⬇ Nyesa	0,01	-3,23	30,43	3,45	4	-	-	-	-
⬇ OHLA	0,31	-1,45	5,48	-15,39	833	-	76,38	0,70	C
⬇ Oryzon	2,74	-0,36	42,45	95,36	302	-	85,47	8,02	C
⬆ Pescanova	0,31	0,65	-17,29	2,98	21	-	-	-	-
⬆ Pharma Mar	74,95	-0,73	187,55	-6,08	1.657	0,87	30,22	87,10	M
⬆ Prim	9,82	1,87	1,02	2,08	92	4,58	12,75	16,75	C
⬇ Prisa	0,37	-0,27	8,53	22,59	60	-	28,38	0,47	M
⬆ Prosegur Cash	0,71	3,78	48,60	29,35	500	5,88	9,27	0,79	C
⬆ Prosegur	2,17	0,23	33,13	28,10	272	5,07	10,43	2,25	M
⬇ Realia	0,90	-3,23	-12,20	-11,76	17	-	18,75	1,12	C
⬇ Renta 4	13,20	-5,04	29,41	5,60	43	-	-	-	C
⬆ Renta Corp	0,73	2,03	-8,75	12,31	4	-	-	3,25	C
⬇ Sanjose	5,50	-0,72	35,80	5,77	48	1,82	10,38	9,62	C
➡ Soltec	1,60	0,00	-26,02	0,00	-	-	10,65	-	-
⬇ Squirrel Media	2,16	-0,46	47,95	74,19	31	-	-	-	-
⬆ Talgo	3,11	1,14	-30,46	-7,59	63	1,77	16,97	4,23	M
⬇ Técnicas Reunidas	14,05	-0,78	59,03	25,00	2.394	0,00	8,63	18,09	C
⬆ Tubacex	3,65	1,96	13,00	12,14	999	3,64	10,08	5,33	C
⬆ Tubos Reunidos	0,56	-0,36	-13,55	19,10	142	-	-	0,74	C
⬆ Urbas	0,00	4,76	-47,62	-12,00	107	-	-	-	-
⬇ Vidrala	94,20	-1,15	8,31	1,40	1.489	1,75	13,02	109,66	M
⬆ Viscofan	67,40	0,45	17,01	10,49	1.772	3,84	18,39	71,59	C
⬆ Vocento	0,68	2,09	-16,18	11,76	15	7,02	-	0,75	M

Economía

La deuda de Cataluña con el FLA subirá un 11% este año hasta los 85.600 millones

Los 8.479 millones de euros que ha pedido ahora la Generalitat llevan ese pasivo a cotas máximas

Mientras, la condonación o quita requiere una ley orgánica que la retrasa hasta finales de año

Marta Yoldi MADRID.

El panorama político en España es tan complicado que Cataluña se enfrenta a un escenario paradójico: pedir más dinero al Fondo de Liquidez Autonómica (FLA) sin quita de la deuda que mantiene con este mecanismo a la vista.

La Generalitat aprobó el pasado mes de marzo solicitar su adhesión al FLA para lograr otros 8.479 millones de euros. Esta cantidad se suma a los 77.053 millones de deuda que la comunidad mantiene con el FLA, que en estos momentos asciende ya a 85.583 millones, un 11% más. Cataluña sigue así encabezando la lista de las autonomías más endeudadas con este fondo de liquidez estatal, según la relación que publicó el Banco de España en septiembre pasado.

Una de las explicaciones a esta situación es que la Generalitat catalana no puede acudir a los mercados para financiarse debido a su endeudamiento. Por ello, ha de recurrir a los mecanismos de financiación autonómicos del Estado, entre ellos, el FLA. En el fondo, Cataluña tiene “falta de prudencia presupuestaria”, como todas las comunidades autónomas en general, concluyen fuentes de la consultora Equipo Económico en un informe sobre el endeudamiento de las regiones. De hecho, todas menos la Comunidad de Madrid y el País Vasco y Navarra por su condición foral, deben dinero a este fondo de liquidez que lleva funcionando desde 2012.

La *consellera* de Economía y Finanzas de la Generalitat, Alicia Romero, declaró hace unos días que se proponen volver a los mercados financieros en 2026, con lo que abrirán otras vías de financiación para sanear las cuentas autonómicas. Emitir deuda en los mercados permitirá una bajada de los intereses, con lo que ya podrán acudir a la banca privada. Sobre el hecho de solicitar más dinero del FLA, la Generalitat no ha dado más explicaciones.

Quita pactada

El escollo es que esta vuelta a la financiación ajena a los mecanismos del Estado depende de algo que todavía no se ha producido: la condonación por parte del Estado de 17.104 millones de euros de la deuda catalana con el FLA. Dicha condonación fue pactada en noviembre de 2023 con ERC para permitir gober-

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	77.053	85,7	20	15.410	BBB-
C. Valenciana	54.745	92	26,2	14.343	BBB-
Andalucía	29.290	61	10	2.929	BBB-
Castilla-La Mancha	13.987	84,9	16,7	2.335	BBB-
Murcia	12.269	95,8	19,35	2.374	BBB-
Aragón	6.636	70,9	10,5	696	BBB+
Baleares	5.827	67,3	10,1	588	BBB+
Extremadura	4.007	73,5	7,29	292	BBB
Cantabria	3.019	92,9	14,29	431	BBB-
Galicia	2.089	17,2	2,74	57	A
Castilla y León	1.774	12,7	2,1	37	Baa1
Canarias	1.286	19,9	1,8	23.148	BBB-
La Rioja	1.071	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, Funcas, S&P, Fitch y Moody's.
Nota :Datos referidos a Septiembre de 2024 Millones de euros.



privada por la mejora de su posición.

Desde 2012, primer ejercicio en que se aplicó el FLA, hasta marzo de 2025, Cataluña ha recibido 154.879 millones de euros. La siguiente autonomía en acoger más fondos ha sido la Comunidad Valenciana, 118.781 millones. En tercer lugar figura Andalucía, a bastante distancia de las dos primeras, con 59.853 millones, de acuerdo con los datos ofrecidos por el Ministerio de Hacienda y Función Pública.

El total de dinero dedicado al FLA desde el año de su fundación ha sido de 473.824 millones de euros, repartidos entre todas las comunidades autónomas, incluida Madrid que en la actualidad ni está adherida al fondo de liquidez ni tiene deudas con el mismo. Siempre hay que

La ley para aprobar el perdón necesita mayoría absoluta y cinco meses de tramitación

nar a Pedro Sánchez tras las elecciones celebradas en julio de ese año. El grueso del reparto de la condonación se ha realizado con el criterio de población ajustada, según el Ministerio de Hacienda. De esa manera, la cantidad que habría que “perdonar” a Cataluña es el 22% de toda la deuda de esa comunidad con el fondo estatal.

Sin embargo, implementar la condonación, “una medida sin prece-

dentos” en palabras de la propia Hacienda, no es tarea de una día. La aprobación de la quita de deuda autonómica que a su vez está sujeta a una amplia polémica política, requiere de una ley orgánica, cuya principal diferencia con una ley ordinaria es que su aprobación tiene un procedimiento de aprobación “reforzado”. Significa que para salir adelante en el Congreso de los Diputados se necesita mayoría ab-

soluta, la mitad más uno de los votos, asunto complejo dada la composición de la actual Cámara Baja.

No es lo mismo que su paso por el Consejo de Política Fiscal y Financiera, donde no importan las mayorías para su aprobación.

Solamente la unión de todas las formaciones que no son PP y VOX podría superar la mitad más uno de los votos, pero no hay que olvidar que son siete grupos, entre ellos el Mixto. Esto supone lograr los apoyos uno a uno y largas negociaciones.

La propia vicepresidenta primera del Gobierno y ministra de Hacienda, M^a Jesús Montero, emplazó en febrero la condonación de la deuda autonómica para finales del presente año y la *consellera* catalana de Economía habla del otoño.

Cinco meses

En el supuesto de conseguir los apoyos necesarios para alcanzar o sobrepasar la mayoría absoluta, la tramitación de la ley orgánica tardaría unos cinco meses en su paso por el Congreso y el Senado.

De ahí que la *consellera* Alicia Romero alargue hasta el ejercicio siguiente la posibilidad de que Cataluña vea condonada parte de su deuda y pueda acudir a la financiación

excluir a las comunidades forales, País Vasco y Navarra. Esto significa que Cataluña ha recibido en 13 años el 32,6% de los recursos del Fondo de Liquidez.

“Algunas autonomías siguen haciendo un uso muy intenso de la financiación facilitada por el Fondo de Financiación”, a pesar de tratarse de un mecanismo diseñado en 2012 con carácter extraordinario, aclaran en Equipo Económico. Al cierre del ejercicio 2023 en el 60,9% de su posición deudora tenían al Estado como acreedor, según datos del Banco de España.

No obstante, a la hora de la condonación de deuda, Andalucía encabeza la lista con una quita planeada de 18.791 millones. La razón hay que buscarla en los criterios de reparto de la quita por población ajustada.

Un “perdón” que no cuenta con el beneplácito de la comunidad andaluza, ya que el PP no acepta la condonación misma de la deuda por haber partido de unas negociaciones con ERC a cambio de la investidura de Pedro Sánchez como presidente del Gobierno. El primer partido de la oposición considera que la quita no responde al interés general de los españoles y no le interesa para sus autonomías.

8.479

MILLONES DE EUROS

Es la cantidad que en marzo ha pedido la Generalitat catalana al Fondo de Luidez Autonómica (FLA).

85.583

MILLONES DE EUROS

Son los millones a los que asciende la deuda que mantendrá Cataluña con el FLA con la petición realizada en marzo.

154.879

MILLONES DE EUROS

Es el dinero total que ha recibido la Generalitat desde 2012, año de la creación del FLA, hasta el pasado mes de marzo.

473.824

MILLONES DE EUROS

Montante total que han recibido todas las comunidades (excepto las forales) desde el año 2012 hasta primeros de 2025.

Seguridad Social devolverá en 9 días las cuotas pagadas de más por los autónomos

En 2025 se deben pactar los nuevos tramos de cotización para los tres próximos años

E. Zamora MADRID.

El Ministerio de Seguridad Social se estableció unos plazos para regular las nuevas cuotas de cotización de los trabajadores autónomos: el día 30 de este mes se pone fin al calendario.

A tan solo 9 días de terminar los plazos marcados, Seguridad Social segura a *elEconomista.es* que “todo va bien” con respecto a si se cumplirán con los tiempos establecidos para notificar a aquellos que han cotizado por debajo de su tramo o para devolver a quienes pagaron de más. A partir de ese momento, el ministerio podrá conocer los datos reales del sistema que entró en vigor en 2023 y se tendrá la fotografía de los ingresos reales que percibirá la Seguridad Social con esta modificación.

De no cumplir con los plazos establecidos, la cartera tendrá que pagar intereses a los beneficiarios que, según el artículo 29 de la Ley General de la Seguridad Social, contarán con un recargo del 10% si se abonasen las cuotas debidas dentro del primer mes natural siguiente al del vencimiento del plazo, o del 20% si se pagaran a partir del segundo mes.

Ajustes en las cuotas

Según los últimos datos publicados por la cartera que lidera Elma Sáiz, los autónomos que tendrán que ajustar la cuota suponen el 50,7% del total.

De ellos, los que tienen que pagar un extra por haber cotizado por debajo de su tramo se cifraron en unos 880.000 aproximadamente. Este colectivo tendrá que abonar hasta 450 euros más de media a partir del día 30 de abril (se establece el plazo de un mes).

Mientras, los 990.000 que recibirán dinero por haber cotizado por un tramo mayor obtendrán has-

Se recaudarían 180 millones más con el nuevo sistema

Con el nuevo sistema de cotización de los empleados autónomos, el ministerio de Seguridad Social obtendrá hasta 180 millones de euros más de recaudación. Esto se debe a que 880.000 trabajadores por cuenta propia verán incrementadas sus cargas contributivas, cada uno tendrá que abonar, aproximadamente, unos 450 euros extra. A este número, hay que sumar el 60% de aquellos que cotizaron por encima de su tramo y que han decidido no modificarlo y, por consiguiente, no recibir el dinero que les correspondería por haber pagado de más a la hora de elegir el tramo de cotización.

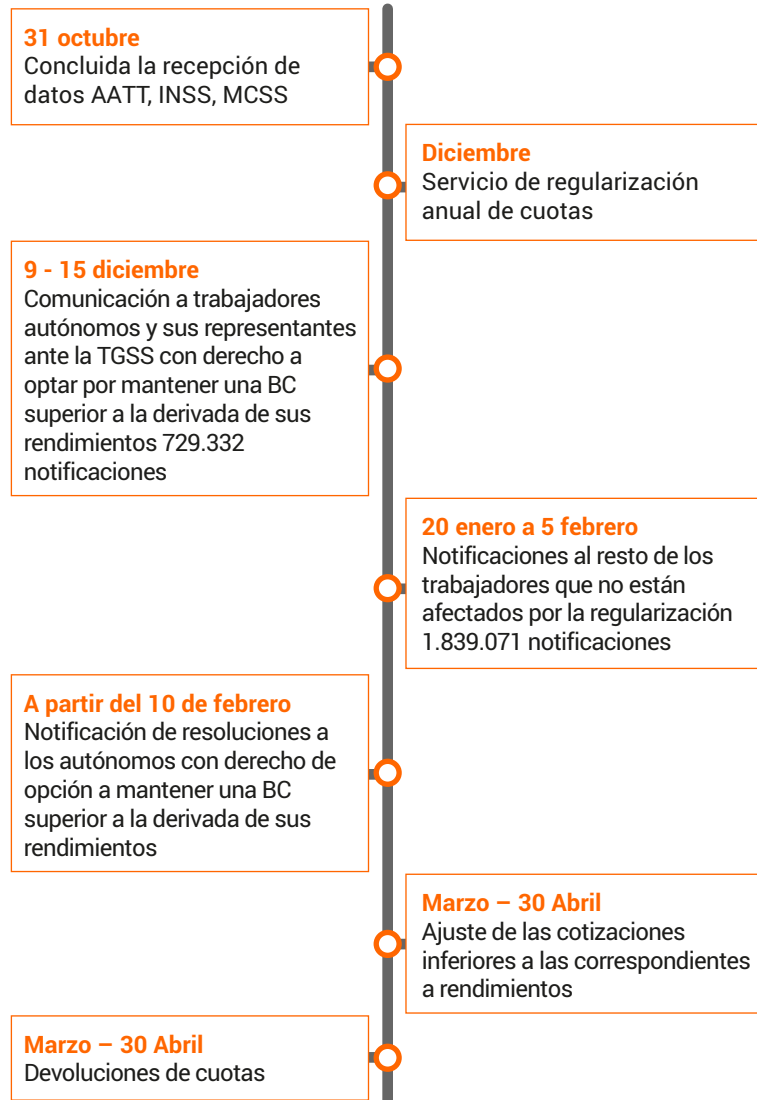
ta 600 euros de vuelta siempre y cuando no elijan mantener el que seleccionaron para obtener beneficios a largo plazo (como es en el caso de la jubilación o a la hora de optar a otras prestaciones). En febrero, el 60% de los autónomos a los que habían notificado optaron por esta opción.

Tras analizar las cotizaciones de 3.729.782 millones de trabajadores por cuenta propia presentados por la Agencia Tributaria, se certificaba que el 49,3% de los autónomos no tendrían que modificar su tramo de cotización, ya bien porque no tengan periodos regularizables (21,9%) o porque han cotizado dentro de su tramo (28,11%).

El Ministerio de Seguridad Social detectó una anomalía cuando decidió modificar los tramos de cotización de los autónomos. Y es que,

Calendario marcado por Seguridad Social para cumplir con los plazos

En diciembre comenzaron a contactar con los autónomos para modificar su base de cotización



Fuente: Seguridad Social.

eE

en ese momento, el 80% de los trabajadores por cuenta propia optaban por la base mínima de cotización, mientras que sus ingresos reales eran superiores, lo que se tra-

ducía en un régimen deficitario al ser un sistema cuya sostenibilidad depende de las aportaciones de otros regímenes. A este problema se añade que, como la base de co-

tización determina el importe de las prestaciones que va a percibir, el resultado es que la media de estos trabajadores percibe prestaciones más bajas que el resto de empleados.

Con el nuevo sistema, los autónomos tienen que seleccionar el tramo en base a la obtención de sus beneficios reales.

Nuevas cotizaciones

El despliegue del nuevo sistema de cotización por ingresos netos declarados modificó las bases mínimas de cotización, los tramos y, a fin de cuentas, la cuota mensual que abonan cada mes los trabajadores por cuenta propia.

Las obligaciones del colectivo, con la modificación, obligó a los autónomos a pagar desde 200 a 590 euros en función de sus ingresos y, para aquellos que declaran más de 1.700 netos cada mes, se incrementó.

Con la normativa ya sobre la mesa, se esclareció que algunos autó-

Si Seguridad Social no cumple, tendrá que abonar incentivos de demora a los afectados

nomos abonarían hasta 90 euros más. Las cuotas de este colectivo se moverán entre los 350 y los 590 euros mensuales el próximo ejercicio, mientras que el 40% con menores ingresos tendrían un cierto alivio de hasta 30 euros al mes.

El nuevo sistema de cotización por ingresos reales es fruto de un acuerdo del exministro de la Seguridad Social, José Luis Escrivá, con las principales organizaciones de autónomos en verano de 2022. Comenzó a aplicarse en 2023 y cuenta con un periodo de transición de nueve años, hasta 2032.

En ese trayecto, cada tres años se pactan las nuevas *tablas* de cotización para los tres próximos. Con estos plazos, los interlocutores sociales del colectivo deberán pactar los nuevos tramos durante el año 2025.

Todavía está abierto el plazo para cambiar el tramo de cotización

E. Zamora MADRID.

El hecho de que la nueva normativa estipule que la cotización de los autónomos se tenga que dar en base a las previsiones de ingresos netos que recibirán los trabajadores por cuenta propia, el sistema de cotización por ingresos reales del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) otorgó cierta flexibilidad a la hora de modificar los tramos por

los que se optaba si a lo largo del año esa previsión no había sido lo más exacta posible.

Así, los autónomos tienen la posibilidad de modificar el tramo cada dos meses, con un máximo de seis cambios en un ejercicio.

Y es que, antes de esta reforma, solamente podían hacer cuatro reajustes anuales a pesar de no tener que adaptarse a los ingresos reales. El hecho de que los trabajadores por cuenta propia se planteen revisar las

cuentas de su empresa, les permitirá ser más precisos a la hora de seleccionar la cuota por la que tendrán que cotizar el resto del año, lo que se traduce en mejor problemas a largo plazo.

A escasos nueve días de que Seguridad Social tenga que devolver a quienes pagaron de más y notificar a aquellos que tienen que abonar un *extra*, los autónomos que necesitan cambiar el tramo aún pueden hacerlo. Eso sí, con una mayor

precisión. Esto se debe a que Seguridad Social ha enviado regularizaciones, lo que hace que los autónomos tengan una idea más clara del tramo en el que deberían situarse cuando finalice el plazo el próximo 30 de abril. Si han obtenido beneficios superiores al que corresponde de su base actual, los trabajadores por cuenta propia deberían plantearse incrementar el pago para evitar pagar todo en una futura regularización.

Y, por el contrario, si la cuota que se seleccionó fue superior a la que correspondería por ingresos reales, los autónomos podrían ajustarla a la baja y así disponer de más liquidez en los próximos meses, pero también podrían elegir mantener la que seleccionaron y que ese pago de más se traduzca en beneficios posteriores -una mayor pensión por jubilación; o prestaciones más altas en caso de incapacidad temporal o en caso de tener un hijo-.

Economía

El Estatuto del Becario cumplirá dos años 'en el cajón' tras el pacto con los sindicatos

El Gobierno lo incluye en su hoja de ruta de 2025 junto al desarrollo de los contratos formativos

Noelia Casado MADRID.

El 15 de junio de 2023 la ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, el secretario de CCOO, Unai Sordo, y el de UGT, Pepe Álvarez, posaron juntos para presentar el acuerdo sobre el Estatuto del Becario. Sin embargo, cuando faltan dos meses para que se cumplan dos años de esta firma, el Gobierno no ha llevado el pacto al Consejo de Ministros, lo que lleva a algunas voces sindicales a dudar de que finalmente vaya a materializarse la norma que contó con el rechazo de la parte socialista, a pesar de que se haya incluido en la hoja de ruta para este 2025.

La regulación de las prácticas no laborales, es decir, las que realizan los estudiantes mientras terminan su formación (formen parte o no de su currículum académico) es un fleco pendiente de la reforma laboral de 2021, en la que el departamento de Díaz asumió el compromiso de convocar en seis meses a los negociadores sociales para armarlo. En octubre de 2022 habían llegado a un principio de acuerdo con CCOO y UGT en el que se acababa con las prácticas extracurriculares, pero el Gobierno decidió reabrir la mesa con el objetivo de sumar a CEOE y Cepyme, lo que no llegaron a conseguir tras más de un año de negociaciones, en el que los rectores de CRUE dejaron claro su rechazo.

Después, la firma del acuerdo coincidió con el adelantamiento de las elecciones generales y no fue hasta octubre de 2024 cuando la cartera de Trabajo publicó el texto en Transparencia para que los interesados pudieran hacer propuestas de modificación. Desde entonces, las fuentes sindicales consultadas por *elEconomista.es* aseguran no haber tenido noticias por parte de Díaz, que en público y en privado manifiesta su intención de sacar el texto adelante "cuanto antes".



El secretario general de CCOO, U. Sordo, la ministra de Trabajo, Y. Díaz, y el secretario de UGT, P. Álvarez. EFE

El acuerdo con UGT y CCOO fuerza a compensar gastos, eleva las multas y las limita a 480 horas

De hecho el Ministerio de Trabajo ha incluido en el Plan Anual Normativo aprobado en el último Consejo de Ministros esta norma, junto al desarrollo reglamentario de los dos modelos de contratos formativos (formación en alternancia o para la obtención de la práctica profesional), que tanto el vicesecretario general de Política Sindical de UGT, Fernando Luján, como el se-

cretario confederal de Juventud, Adrià Junyent, señalan en conversación con este periódico que quedaría cojo si no se publica antes la ley en la que se delimitará qué es una beca y un puesto de trabajo.

Fuentes del diálogo social apuntan que el intercambio de papeles para afinar las condiciones de los contratos de formación se produjo hace más de un año, por lo que no entienden la demora en una cuestión que está retrasando su uso. De acuerdo con los registros de Seguridad Social, en el mes de marzo había solo 76.020 personas dadas de alta bajo alguno de estos contratos frente a las 114.588 que había en el mismo periodo de 2022. A pesar de que esta figura estaba llamada a ser la puerta principal de acceso al mun-

do laboral desde la universidad y sobre todo, desde grados de FP.

El reglamento tomará forma de Real Decreto, por lo que será más sencillo que salga adelante. No obstante, el departamento de Díaz no es ajeno a las reticencias que muestra su socio de Gobierno respecto a la aprobación del Estatuto del Becario que inicialmente se quería aprobar como Real Decreto-ley, pero que se ha decidido convertir en un Proyecto de ley, que tendrá un tiempo de tramitación mucho más extenso, debido a la distribución actual de los grupos parlamentarios.

El texto que el Gobierno se comprometió a aprobar en el acuerdo con los sindicatos establecía una compensación de los gastos en los que incurra el estudiante para acu-

dir a las prácticas como transporte o dietas, limitaba a 480 las horas extraordinarias que podía hacer cada estudiante en una empresa e introducía multas de entre 70 y 225.018 euros para las compañías que ficharan a becarios de forma fraudulenta para ocupar un puesto de trabajo. Sin embargo, en la pasada legislatura, el ministerio de Economía que encabezaba Nadia Calviño sugirió que "estaba verde" y pospuso su aprobación.

Ante este bloqueo Sumar decidió llevar al Congreso de los Diputados una Proposición no de ley (PNL) el pasado octubre para sondear los apoyos que tendría la norma que también había sido cuestionada desde el flanco de la izquierda, por los partidos de corte nacionalista. La respuesta del grupo socialista a través de la diputada Ada Santana fue que era "importante seguir insistiendo en el apoyo y en el acuerdo con la CEOE". El socio mayoritario del Gobierno argumenta que la organización de Antonio Garamendi no brindó su firma al texto al que había hecho sendas aportaciones

El PSOE quiere que Trabajo intente de nuevo que CEOE apoye el cambio en estas prácticas

por la cercanía a las elecciones generales, por lo que instaba a buscar nuevas vías de consenso. Una postura que también han defendido respecto a la reducción de la jornada laboral, que sigue en el aire.

El secretario de Estado de Trabajo manifestó su intención de volver a consultar a los agentes sociales sobre este proyecto, pero ambos sindicatos se cerraron ante la posibilidad de tener que negociar por tercera vez la misma materia, al tiempo que las patronales se limitaron a expresar su disponibilidad para recibir esta llamada. No obstante, todo permanece parado a la espera de que se resuelva el recorte de la jornada laboral a 37,5 horas, tras el que Díaz ha afirmado que este será su próximo objetivo.

La tasa de empleo en los países de la OCDE logró la estabilidad en 2024

La índice de actividad de las personas de 15 a 64 años fue superior a la media

E. Z MADRID.

Las tasas de empleo y de actividad de los países en la zona OCDE se mantuvieron globalmente estables, en el 70,2% y el 73,9%, en el cuarto trimestre de 2024, cerca de los niveles récord alcanzados en el trimestre anterior. En 11 de los 38 paí-

ses, entre los que se incluyen Alemania, Japón y Turquía, se alcanzaron cifras récord para ambos indicadores. Así, en el último periodo del año, la tasa de empleo era superior a la media de la OCDE (70,2%) en dos tercios de los países.

Entre las naciones del G-7, los países que registraron un porcentaje inferior a la media de la OCDE fueron Francia e Italia, aunque alejados del nivel de Turquía, que sigue siendo el país con la tasa de empleo más baja, con un 55,2%.

En el otro lado de la balanza se encuentran Suiza, Países Bajos e Islandia. Estos tres países obtuvieron en el cuarto trimestre de 2024 tasas de empleo superiores al 80%.

A pesar de estos cambios, los índices de empleo del resto de países se mantuvieron estables en comparación con el trimestre anterior.

Por otro lado, la tasa de actividad de las personas de 15 a 64 años fue superior a la media (73,9%) en casi tres cuartas partes de los países de la OCDE. Por su parte, Turquía,

México e Italia registraron los índices de actividad más bajos.

Para el conjunto del año, la tasa de empleo fue ligeramente superior a la del año 2023 (un 0,2% más), reflejando principalmente un alza en la tasa de actividad. En la zona del euro, la tasa de empleo aumentó 0,4 puntos porcentuales. Los mayores aumentos anuales de la tasa de empleo se registraron en Grecia (+1,5 puntos), Islandia (+1,6) y Costa Rica (+2,4), reflejando principalmente un aumento de las tasas de

actividad en Islandia. Algunos países como Alemania y Estados Unidos, su tasa de actividad se ha visto casi totalmente compensada por un aumento en el índice del desempleo.

En febrero de 2025, la tasa de desempleo se mantuvo estable, en el 4,8%, siendo inferior o igual al 5% desde abril de 2022. En el segundo mes del año, la tasa de desempleo logró niveles históricamente bajos tanto en la Unión Europea (5,7%) como en la zona del euro (6,1%).

El Gobierno ya ha pagado 5.000 millones de ayudas DANA, el 55% por los seguros

Los ayuntamientos han recibido un 29% de todo el dinero desembolsado tras seis meses

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

Cuando están a punto de cumplir-se seis meses de la que ha sido la mayor catástrofe ambiental del año pasado en toda Europa, la de la DANA en Valencia, el balance de las ayudas que ya ha desembolsado el Gobierno de Pedro Sánchez supera los 5.000 millones de euros. De esa cifra, más de la mitad corresponde a indemnizaciones por las pólizas de seguros que habían suscrito los damnificados, no por dinero aportado a fondo perdido por el Estado, como se reclama desde Valencia ante una catástrofe cuyos daños se estiman en más de 17.800 millones de euros.

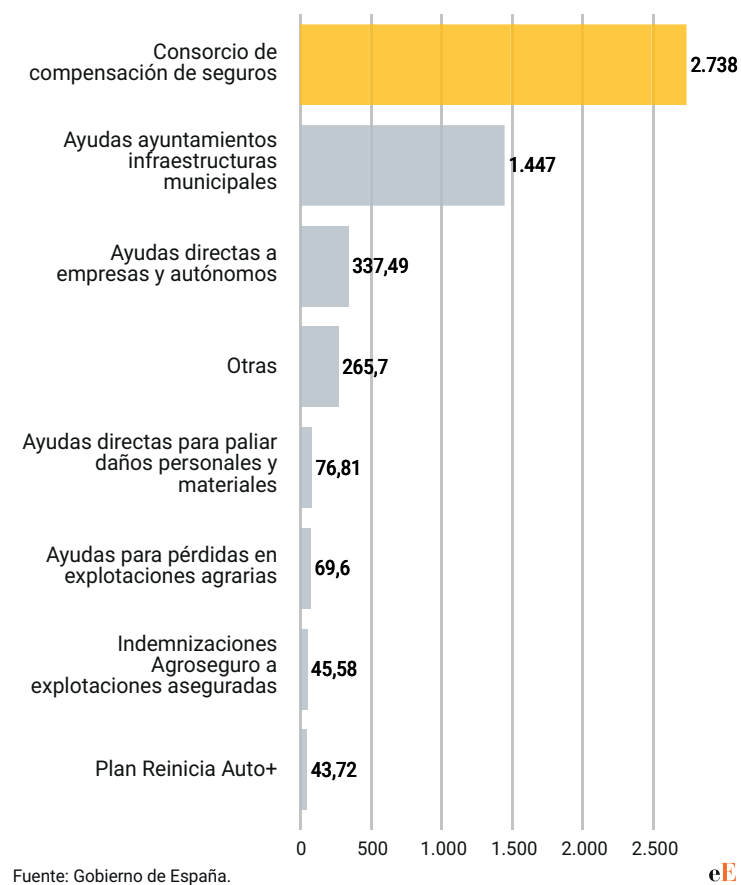
La última actualización del propio Gobierno de España eleva la cifra de ayudas ya abonadas por la Administración estatal hasta los 5.023 millones de euros en total, con más de 413.000 solicitudes registradas de las que más de 321.000 se encuentran en distintas fases de tramitación.

Tanto si se analiza el dinero ya pagado como la carga administrativa, realmente son las indemnizaciones por seguros las que concentran el grueso de lo ya tramitado. Unos pagos que se producen por las pólizas contratadas, aunque al tratarse de un desastre fuera de lo habitual han quedado en manos del Consorcio de Seguros. Esta entidad ya ha transferido 2.721,8 millones de euros a los titulares de seguros después de tramitar más de 224.000 expedientes, el 91,2% de las solicitadas.

Después de que la lentitud y los retrasos fueran una de la queja mas generalizada de particulares y empresas, el propio organismo se marcó como objetivo llevar al 95% del total a finales de este mes, mientras que los 12.000 expedientes restantes son los que estima que se alargarán por discrepancias y litigiosidad en las valoraciones y otros aspectos.

El balance de las ayudas del Estado tras la riada

Importe abonado en millones de euros



El grueso de las ayudas han sido las indemnizaciones del Consorcio y de Agroseguro

incrementar las indemnización, como subir un 20% el valor de tasación de los vehículos siniestrados o eliminar la franquicia para los daños en establecimientos de empresas que facturen menos de 6 millones de euros.

Pero además del Consorcio, que por si solo representa uno de cada dos euros que el Estado se atribuye haber aportado hasta ahora, también figuran en la lista de fondos las indemnizaciones por otras pólizas, las de los seguros agrarios. Después de los fuertes daños en zonas de una intensa actividad agrícola como las comarcas de La Ribera o Utiel-Re-

quena, Agroseguro ha abonado 45,58 millones de euros a agricultores y propietarios de campos de cultivos que habían suscrito sus pólizas, aunque en este caso la Administración no detalla el volumen tramitado.

Infraestructuras municipales

Al margen del pago de seguros, los mayores beneficiarios hasta ahora del dinero estatal para afrontar las pérdidas de las riadas han sido los ayuntamientos de las zonas anegadas, con el 28,8% del total. La Administración General del Estado ya les ha transferido la mayoría del importe comprometido para hacer frente a la reconstrucción de edifi-

La línea de fondos directos a empresas y autónomos representan apenas 337 millones

cios y centros municipales destruidos o dañados por el agua. Así, 78 municipios han recibido ya 1.447 millones de euros de los algo más de 1.700 millones anunciados para colegios, centros sociales, instalaciones deportivas y otras dependencias arrasadas por la catástrofe.

Frente a esas magnitudes, los fondos dirigidos de forma directa a damnificados son mucho más limitados. Hasta ahora el Ejecutivo ha ordenado el pago de 337,5 millones de euros a 15.742 autónomos y 10.379 empresas que solicitaron las ayudas por los daños en sus negocios y en la actividad. Además, 43.500 particulares y comunidades de vecinos han recibido 76,8 millones de euros por los daños, mientras que de las 30.600 peticiones de subvenciones para la compra de coches se han aprobado 18.183 con 43,7 millones.

El comercio recibe el 30% de los 588 millones avalados por el ICO

Á. C. Á. VALENCIA.

La última actualización de las ayudas estatales ya ejecutadas por la DANA que ha hecho pública hace unos días La Moncloa incluye por primera vez la financiación otorgada con avales del Instituto de Crédito Oficial (ICO), una de las grandes partidas incluidas en el paquete de ayudas. En total se han formalizado 2.555 operaciones de crédito por un importe de 588,1 millones de euros hasta el pasado 14 de abril.

Una cifra que está muy lejos de los 5.000 millones de euros anunciados en su día por el propio Pedro Sánchez, que incluyó estas líneas como una de las medidas estrellas y de mayor volumen en sus planes para afrontar el desastre. Entonces se estimaba que podría beneficiar a 32.000 empresas y más de 150.000 hogares afectados en los municipios afectados por las inundaciones.

De las operaciones formalizadas hasta ahora, el comercio representa el 30% de la financiación otorgada, con prácticamente el mismo peso de la industria manufacturera, con el 29,75%, según los datos publicados por el presidente del ICO, Manuel Illueca. El transporte recibe el 7,5%, la construcción absorbe el 6,75% y la agricultura un 4,6%.

Los importes

En las operaciones ya firmadas hasta ahora el ticket medio se sitúa en 230.000 euros, aunque el 50% de los préstamos tienen un valor nominal inferior o igual a 100.000 euros, y el 25% un valor inferior o igual a 40.000 euros. Según Illueca, todas las operaciones han contado con el aval gratuito del estado y el 48% de las mismas no ha tenido cargo alguno por parte de las entidades, al estar el tipo de interés subvencionado por el Estado.

El Govern abona 2,7 millones de ayudas de la PAC a 1.025 agricultores

La cantidad que se ha pagado corresponde al 90% del importe provisional

Agencias MADRID.

La Conselleria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Generalitat Valenciana ya ha abonado 2,7 millones de euros de tres líneas de ayuda asociadas a la Política Agraria Común (PAC) a 1.025 agricultores.

La cantidad ya abonada corresponde al pago del 90% del importe unitario provisional a expedientes que tenían pendiente finalizar el control de las ayudas directas fijado por el Fondo Español de Garantía Agraria (Fega) para el año 2024.

La Conselleria de la Comunidad Valenciana ha explicado que en las próximas semanas se harán efectivos el resto de ecoregímenes pendientes, y que los importes finales de las ayudas directas disociadas y

asociadas se pagarán cuando se determinen los importes unitarios definitivos.

Líder en solicitudes

Cabe destacar que la Comunidad Valenciana lidera la campaña de Solicitud Única (SU) de la PAC, registrando a principios de este mes más de 16.800 solicitudes, lo que representa aproximadamente un 45% del total de los esperados. Todo ello, a falta de un mes para que concluya el plazo de presentación de es-

tas ayudas de la PAC correspondientes al año 2025.

Con estos números recogidos en los primeros días del mes de abril, la autonomía Valenciana se sitúa, junto con Andalucía, a la cabeza del ranking nacional de presentación de solicitudes, "destacando por su buen ritmo de trabajo y la eficiencia en la gestión de las solicitudes", según indicó la Generalitat en un comunicado. El director general de la PAC, Ángel Marhuenda, ya destacó "el excelente trabajo que rea-

lizan tanto las entidades colaboradoras como las oficinas de la Conselleria de Agricultura, Agua, Ganadería y Pesca, a la hora de capturar solicitudes".

Además, los agricultores valencianos tienen nueve días para su presentación, ya que ésta finaliza el 30 de abril. A pesar de ello, las entidades de la Conselleria dispondrán hasta el 31 de mayo para realizar modificaciones sobre las solicitudes ya registradas sin que implique una penalización.

En momentos decisivos,
confía en el líder en información económica

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



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

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

Todo el contenido en www.eleconomista.es/especiales



LAS CONSECUENCIAS DE LAS POLÍTICAS DE TRUMP

Los aranceles costarán 1.300 dólares a cada hogar de EEUU

Las tablas tarifarias vigentes incrementarían la recaudación del país en un 0,56% del PIB, lo que significa el mayor aumento de impuestos desde 1993

Carlos Asensio MADRID.

A pesar de que el presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, pretende castigar con aranceles a sus principales competidores comerciales, lo cierto es que los consumidores estadounidenses van a ser unos de los principales afectados por estas tarifas.

Según un estudio del *think thank* Tax Foundation, muy próximos al Partido Republicano, las tarifas implantadas por el presidente reducirían los ingresos después de impuestos de media un 1,3%, lo que supondría un incremento de los impuestos de cada hogar estadounidense de 1.300 dólares este año.

“Nuestras estimaciones de reducciones en los ingresos después de impuestos pueden subestimar el daño a los consumidores por la pérdida de opciones a medida que los aranceles alcanzan tasas prohibitivas”, argumentan Erica York, vicepresidenta de Política Fiscal Federal de Tax Foundation, y Alex Durante economista Senior del organismo y autores del estudio.

Todos los economistas y expertos consultados por elEconomista.es concluyen que las medidas arancelarias son “temerariamente inflacionarias”. En las proyecciones de marzo de la Fed, la inflación se corrigió al alza al 2,7%, desde el 2,5% de diciembre de 2024. Con estas medidas vigentes, el IPC de Estados Unidos podría incluso llegar a avanzar un punto. Esto situaría la inflación de Estados Unidos en el entorno del 4%, lo que supone un encarecimiento para la cesta de la compra de los estadounidenses.

Los expertos calculan que en este año fiscal, los aranceles de Trump van a incrementar los ingresos fiscales federales en 171.600 millones

de dólares, es decir, el equivalente al 0,56% del PIB del país. “Esto convierte a estos aranceles en el mayor aumento de impuestos desde 1993”, reiteran los expertos.

Pero claro, el hecho de que aumenten los ingresos fiscales de Estados Unidos por los aranceles, no quiere decir que las arcas públicas del país ingresen más dinero, ya que la economía va a perder bastante dinamismo.

“Estimamos que, antes de considerar cualquier represalia extranjera, los aranceles de Trump reducirán el PIB estadounidense a largo plazo en un 0,8%”. Es decir, si solo esto sin aranceles de respuesta por parte de los otros países.

Pero claro, el 10 de abril, China impuso aranceles del 125% como

represalia a las tarifas de hasta el 145% que Trump arrojó sobre el gigante asiático. Unas tarifas que afectan a 330.000 millones de dólares en exportaciones estadounidenses, teniendo en cuenta el mercado exterior entre ambas potencias en el año 2024.

“De imponerse en su totalidad, estimamos que reducirían el PIB estadounidense en un 0,2 %”. Por tanto, teniendo en cuenta los cálculos realizados por los expertos de Tax Foundation, si se suman los aranceles impuestos por EEUU y las amenazas e imposiciones de aranceles de represalia por parte de China, esto reduciría el PIB estadounidense en un 1%.

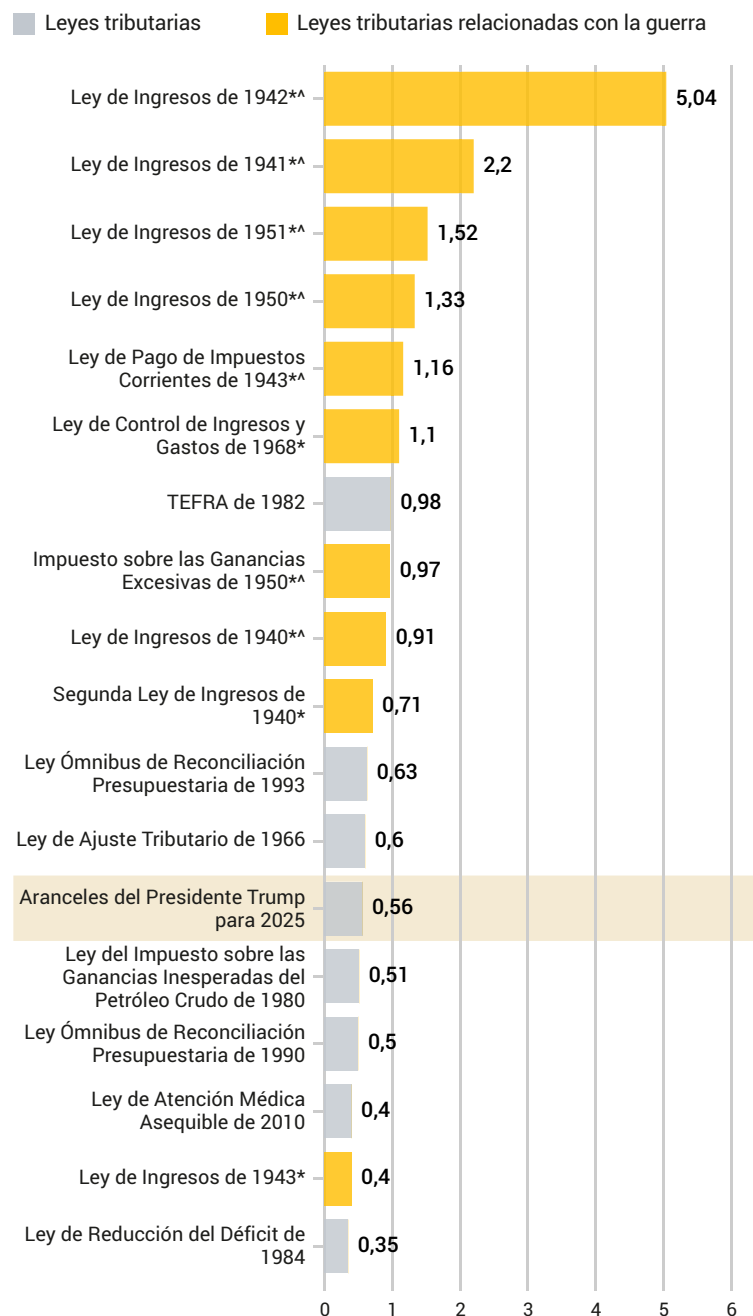
Por tanto, a pesar de que los actuales aranceles de Trump (los actualmente vigentes a cierre de esta edición), la pérdida de dinamismo de la economía estadounidense generarían externalidades en el dinero recaudado por el Tesoro.

“En términos dinámicos, considerando los efectos negativos de los aranceles en la economía estadounidense, estimamos que todos los aranceles en conjunto recaudarían 1,5 billones de dólares durante la próxima década, aproximadamente 673.600 millones de dólares menos que la estimación convencional. Considerando los efectos negativos de los aranceles de represalia impuestos y amenazados a partir del 9 de abril de 2025, se reducen aún más los ingresos a 10 años en 132.000 millones de dólares”, recalcan los expertos.

A pesar de que tiene en barbecho durante 90 días la tabla de aranceles “recíprocos”, ya solo el hecho de tener vigentes las tarifas actuales hace que el magnate haya batido otro récord. Según Tax Foundation, el arancel promedio aumentó

Los aranceles de Trump para 2025 son el mayor aumento de impuestos desde 1993

Cambio promedio de los ingresos anuales como porcentaje del PIB en las principales leyes tributarias y los aranceles propuestos por Trump



* Las facturas fiscales se utilizaron total o parcialmente para financiar los esfuerzos bélicos en la Segunda Guerra Mundial, la Guerra de Corea o la Guerra de Vietnam. Se utilizó el 'efecto año completo' para el primer año de ingresos, en lugar del efecto en el primer año fiscal posterior a la promulgación.

Fuente: Taxfoundation.

eE

del 2,5% en 2024 hasta el 11,5% este año “el promedio más alto desde 1943 con los aranceles vigentes al 10 de abril”.

A pesar de haber dado marcha atrás en su tabla arancelaria, el mantener esta guerra comercial con China traerá consecuencias nefastas.

Está reeditando el plan económico que empeoró la crisis del 'crack' del 29

C.A. MADRID.

En su discurso de investidura, el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, quiso elevar la figura del expresidente William McKinley. El magnate aseguró que este dirigente “hizo rico a nuestro país mediante aranceles y talento. Era un hombre de negocios nato”.

Los expertos de los bancos de inversión e institutos de investigación macroeconómica apuntan a que los

aranceles estadounidenses podrían alcanzar un nivel de intervencionismo nunca visto desde la época de 1930, cuando a través de los aranceles pretendían reflotar al país tras el crack de 1929 y la posterior Gran Depresión de la década de los 30.

El subsecretario general de la organización multilateral, Andrew Wilson, manifestó su preocupación al respecto: “Nos preocupa profundamente que esto pueda ser el comienzo de una espiral descendente

que nos coloque en el territorio de las guerras comerciales de la década de 1930”, aseveró.

El director de la compañía de inversiones estadounidense Franklin Templeton Investments, Stephen Dover, asegura que existe un “paralelismo histórico” con la legislación arancelaria Smoot-Hawley y el empeoramiento de la Gran Depresión.

En octubre de 1929 se produjo el crack de la bolsa de Wall Street, que

marcó el inicio de la Gran Depresión. McKinley había sido asesinado en el cargo en 1901, pero su espíritu proteccionista se mantenía.

En este punto de la historia se aprueba la ley Smoot-Hawley, promovida por Reed Smoot (senador republicano de Utah) y Willis C. Hawley (representante republicano de Oregón). El objetivo: elevar los aranceles entre un 38% y un 60% sobre 20.000 productos importados para proteger la producción.

Como no, la respuesta internacional no tardó en sucederse, lo que provocó que el comercio internacional se redujera más de un 60% entre 1920 y 1934. La ley provocó despidos por la pérdida del mercado exterior de las industrias. El desempleo en 1933 marcó una cifra récord del 25%, una tasa de las más altas de la historia. Muchos teóricos la dicen que esta ley es “una de las peores decisiones económicas” en la historia de EEUU.

Economía

LA CAÍDA DEL PRECIO 'BLINDA' AL ACEITE DE OLIVA ANTE LAS TARIFAS

La Interprofesional confía en mantener el volumen de ventas en Estados Unidos e incluso aumentarlo

R. Daniel VALLADOLID.

El “oro líquido” español afronta en una situación de ventaja competitiva la imposición de trabas económicas por parte de Donald Trump. El aumento de la producción ha reducido a prácticamente la mitad el precio del aceite de oliva, lo que amortiguará los efectos de las barreras arancelarias.

Aunque la gerente de la Interprofesional del Aceite de Oliva, Teresa Pérez, reconoce que los aranceles de Trump suponen “un obstáculo que nos van a dificultar un poco las cosas”, si bien el sector afronta estos aranceles mejor que los de hace 6 años y se muestra confiada no solo en mantener el volumen de las ventas en un mercadotan importante como el norteamericano sino en la posibilidad de crecer.

La situación que afronta el “oro líquido” español es bien distinta a la que se presentó en 2021 cuando Trump estableció un arancel del 25% a los aceites de oliva españoles envasados. En aquella ocasión, en la Unión Europea sólo afectó a nuestro país, porque el presidente norteamericano eximió a Italia. De hecho, este país junto con Túnez, segundo productor mundial tras España en aquel momento, fueron los que se beneficiaron de la espectacular caída que sufrieron nuestras ventas, que bajaron, de valores superiores a las 140.000 toneladas, a cerca de las 80.000.

Pero en esta ocasión, “son aranceles de carácter horizontal para todos los productos europeos con lo que estamos en igualdad de condiciones con nuestros competidores”, comenta Teresa Pérez. A esto se une que la ventaja inicial de Turquía, que contaba con un arancel del 10% en un primer momento, se ha disipado al equipararse con los que sufrirán los aceites de oliva españoles al menos durante los próximos tres meses. “España es el país donde nace el aceite, vamos a tener una cosecha de más de 1,4 millones de toneladas es decir aquí es donde tenemos el producto, la calidad con estándares de la Unión Europea y es de esperar que el mercado siga funcionando”, afirma.

Precisamente es la buena producción de esta campaña, equivalente a lo producido en las dos anteriores juntas, la principal baza con la que cuenta el sector del aceite de oliva español ya que permitirá hacer más fácilmente frente al efecto de los aranceles, ya que la posible subida del precio al consumidor es asumible al haber disminuido los



España exportó el pasado año 127.000 toneladas de aceite de oliva a Estados Unidos. EE



NUEVO NÚMERO DE LA REVISTA 'AGRO'

Ya está disponible el número de abril de la revista 'elEconomistaAgro'. Como cada mes, puede descargarla de forma gratuita en el kiosco de la página web de 'elEconomista' (www.eleconomista.es/kiosco/) o suscribirse para recibirla puntualmente cada mes en su buzón de correo electrónico. En este número incluimos, entre otros temas, una entrevista con el director de Cajamar Innova, Ricardo García Lorenzo.

precios en origen a prácticamente la mitad respecto a la campaña anterior. Los datos recientes avalan esta estrategia. Con la retirada de los aranceles por parte de Biden las exportaciones españolas se recuperaron y alcanzaron las 127.000 to-

neladas el pasado año en pleno rally de las cotizaciones, que se situaron en cotas máximas.

Aunque Teresa Pérez es prudente y espera a ver cómo puede afectar al aceite de oliva la inflación a la cesta de la compra de los consumi-

dores norteamericanos, confía en que “las exportaciones se podrían mantener y, por qué no, incluso crecer. Venimos de un escenario de contracción por las limitaciones de disponibilidad de este producto, con dos campañas muy muy cortas, con los precios en origen muy altos y ahora se han modulado. Estamos a menos de la mitad del precio que hace un año. Podemos seguir aspirando a crecer”.

La gerente de la Interprofesional asegura que “hay que seguir trabajando porque Estados Unidos es el mercado con más potencial de crecimiento a corto plazo. En España tenemos el mayor consumo per cápita, prácticamente 12 litros por habitante, y el norteamericano está aún muy lejos, apenas 1,2 litro”. Pese a que el americano es el principal objetivo de la estrategia de internacionalización de la Interprofesional, la apuesta por la promoción también se seguirá produciendo en otros mercados. “Se viene diversificando hace muchos años, haciendo crecer la demanda en distintos continentes, empezando por Europa, donde tenemos mucho potencial. Alemania es un mercado muy interesante, con un poder ad-

quisitivo alto y donde todavía hay mucho margen de crecimiento, y por supuesto Asia, que tiene una población muy grande. China y Japón son mercados que también contrajeron la demanda por la escalada de precios y esperamos que se vuelvan a recuperar y sean una salida de parte de la producción española”.

En este sentido, Teresa Pérez reclama el apoyo de la UE. “En promoción tenemos que hacer grandes esfuerzos, las inversiones son importantes, la Comisión Europea debería apoyar esos programas de promoción que vamos a hacer para consolidar los aceites de oliva europeos en los mercados, tanto dentro como fuera de la UE”.

El vino para exportaciones

Bien distinta es la situación del vino español, otro de los dos grandes afectados por la política arancelaria de Trump. Por de pronto, la Ame-

“Estamos a menos de la mitad del precio que hace un año. Podemos aspirar a crecer”

rican Trade Association ha enviado una comunicación a sus socios para que no importen más caldos europeos.

El director general de la Federación Española del Vino (FEV), José Luis Benítez, no obstante, prefiere ser cauteloso y celebra la rebaja del arancel 20% al 10% los próximos tres meses. “Cualquier mejora de la situación que teníamos es positiva. Lo importante es que hay una voluntad de negociación”.

Benítez prefiere ver la botella medio llena y asegura que el mercado de Estados Unidos, el segundo en valor para los tranquilos y el primero para los espumosos españoles “aunque se produzca un descenso de las ventas, con este nivel arancelario no se va a cerrar el mercado norteamericano. Vamos a ver qué es lo que no se vende porque también es verdad que los aranceles no son solo a España sino a todo el mundo, con lo que la situación competitiva en términos relativos no es tan mala”.

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

¿Réquiem por la OTAN?

Análisis


Jorge Cachinero

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

Los expertos en defensa de la campaña electoral de Donald J. Trump (DJT) elaboraron cuatro escenarios sobre cómo abordar los problemas que los países europeos de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) le generan a Estados Unidos (EE. UU.). Ninguno de ellos sería incompatible con los otros. El primero denegaría el llamado paraguas de seguridad a los nueve países miembros de la OTAN, de treinta y dos, que no gastan, al menos, un 2% de su Producto Interior Bruto (PIB) en defensa y a los que DJT califica como "gorrones". La Organización discutirá elevar ese límite al 3% o, incluso, hasta el 5%, durante su Cumbre 2025, a celebrar en La Haya el mes de junio próximo.

Otros dos escenarios asumen la reducción del número de soldados estadounidenses estacionados en Europa de los 300.000 actuales hasta 60.000 y el cierre de algunas de las seis bases militares que EE. UU. tiene desplegadas en el Viejo Continente, respectivamente.

Por último, los asesores de DJT han pensado en dismantelar la OTAN o, en su lugar, que EE. UU. la abandone, lo que tendría similares consecuencias prácticas. No obstante, Marco Rubio, secretario de Estado del gobierno de DJT, afirmó a comienzos de marzo de este año que esta opción, en cualquiera de sus dos versiones, no se materializará. Varias son las tendencias globales irreversibles que están detrás de este ejercicio de planeamiento por parte del equipo del presidente Trump.

La importancia de Europa ha disminuido de forma dramática dentro del proceso de identificación de las prioridades de la política exterior estadounidense, ya que la atención de EE. UU. por Asia crece de manera inversamente proporcional a la que le presta a aquella.

Esta corriente no es nueva, dado que se inició en la época del presidente Bush hijo, y tiene que ver con la realidad del equilibrio de poder en el mundo, que se inclina hacia el este.

La insignificancia de Europa ante EE. UU. se agrava con la llegada de DJT a la presidencia estadounidense porque éste ve a muchos de los dirigentes de aquella como continuadores de las políticas y de las prácticas de Biden al otro lado del Atlántico y, por ello, los desprecia.



ALAMY

EE. UU. quiere reindustrializar su economía para competir mejor con China o con la India y apuesta por la protección de su mercado y de sus compañías mediante la imposición de aranceles a todos aquellos países que considere que están aprovechándose de ella.

El miedo a Rusia debe ser agitado para seguir confrontándolo como rival

EE. UU. necesita pausar el enfrentamiento entre grandes potencias porque no puede hacer frente a Rusia y a China al mismo tiempo y aspira, por el contrario, a entenderse con éstas para repartirse las áreas de influencia de cada una de ellas en el mundo. Algunos dirigentes

de Europa son sabedores de estas intenciones de DJT, que detestan, y, por ello, necesitan prolongar la confrontación con Rusia para mantenerse unidos y retener el poder político en cada uno de sus países respectivos.

En definitiva, EE. UU. quiere dejar de ser el "policia del mundo", aunque, al mismo tiempo, aspira a ser la potencia más fuerte del planeta.

EE. UU. no necesita a la OTAN para conseguir estos objetivos de política exterior, aunque muchos harán lo posible por impedirlo dentro de EE. UU. y en Europa.

Quizás, la OTAN no desaparecerá en su formato y con sus objetivos actuales, pero, si sobrevive, cambiará y será una organización más débil. La comunidad atlántica puede que no se diluya, sin embargo, la unidad atlántica se evaporará.

Para ello, el miedo a Rusia, objetivo de la contención transatlántica en los orígenes de la Alianza, debe ser agitado y propagado para mantener la voluntad de seguir confrontando

la como un rival sistémico, que, además, es aliado de China, de Corea del Norte o de Irán.

Europa no puede permitir que EE. UU. abandone su interés por el continente y trata de atarlo a las necesidades de la seguridad europea, reales o ficticias, porque sabe que su dependencia económica o tecnológica de EE. UU. es enorme.

La Unión Europea no conseguirá, en cualquier caso, convertirse en un centro de poder, mucho menos, en una gran potencia, y será incapaz de competir de igual a igual con EE. UU.

Esos dirigentes europeos quieren ganar tiempo en la esperanza de que la presidencia Trump termine en enero de 2029, sin ser conscientes de que las corrientes descritas más arriba son profundas y de largo plazo.

Asimismo, el trumpismo podría continuar más allá de ese año, bien con J.D. Vance o bien con el propio DJT, algo para lo que su equipo está trabajando y estudiando con detalle la Constitución estadounidense.

Japón logró en marzo un superávit comercial total de 3.297 millones

Con China, su mayor socio, tuvo un déficit de casi un 500% más que en 2024

elEconomista.es MADRID

Japón registró en marzo un superávit comercial de 544.100 millones de yenes (unos 3.297 millones de euros), según fuentes del Gobierno presidido por Shigeru Ishiba. El saldo positivo sigue en la línea del superávit registrado en fe-

brero de 584.505 millones de yenes (unos 3.580 millones de euros), aunque contrasta con el saldo negativo de 2,73 billones de yenes (16.750 millones de euros) de enero, informa Efecom.

Las exportaciones japonesas en el tercer mes de 2025 aumentaron un 3,9 % interanual, hasta 9,84 billones de yenes (60.820 millones de euros), mientras que las importaciones se incrementaron un 2 %, hasta 9,3 billones de yenes (57.460 millones de euros).

Por países, Japón registró con China, su mayor socio comercial, un déficit de 450.825 millones de yenes (2.784 millones de euros), lo que supone un 479,6 % más con respecto a un año antes.

Con la primera economía del mundo y su segundo socio en transacciones comerciales, Estados Unidos, el país asiático obtuvo un superávit por valor de 846.993 millones de yenes (5.231 millones de euros), lo que supone un incremento del 14,3 % interanual.

Respecto a los países de la Unión Europea, que constituyen su tercer socio en ventas y compras, Japón registró un déficit de 113.414 millones de yenes (700 millones de euros), un 22 % más que el anotado en el mismo mes del año anterior.

En marzo, Japón anotó con España en particular un superávit de 4.630 millones de yenes (28 millones de euros).

El país asiático redujo su saldo negativo con Brasil un 50,8 % in-

teranual, hasta 28.499 millones de yenes (176 millones de euros), mientras que en el caso del déficit con Chile, éste aumentó un 33,7 %, hasta 102,715 millones de yenes (634 millones de euros).

Los japoneses lograron en el tercer mes de este año, en cambio, un superávit con México por valor de 75.342 millones de yenes (465 millones de euros), que representa un 15,7 % menos con respecto al que se registró en el mismo mes del año pasado.

Economía

El 'caso Koldo' salpica ya a más de una treintena de cargos públicos del PSOE

El proceso afecta a directivos de empresas públicas, administraciones autonómicas y varios ministerios

Ángela Poves MADRID.

El 'caso Koldo' acorrala al PSOE y salpica ya a más de una treintena de cargos públicos ligados al partido. El proceso, que ha llevado al que fuera ministro de Transportes, José Luis Ábalos, a estar investigado en el Tribunal Supremo, abarca diferentes episodios que van más allá de la adjudicación de un contrato a una empresa del comisionista Víctor de Aldama para el suministro de mascarillas durante la pandemia; la chispa que hizo saltar las sospechas.

Son episodios en los que, en cualquier caso, estarían involucrados altos cargos ligados al ministerio de Transportes, también de empresas públicas como Adif o Puertos del Estado, de gobiernos autonómicos, como el de Canarias, Baleares o La Rioja, e incluso la Sepi, salpicada por el rescate de Air Europa. Son hechos que además podrían acabar por salpicar al presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, tanto por la llegada de la vicepresidenta Ejecutiva de Venezuela, Delcy Rodríguez, como por la ayuda de 475 millones a la aerolínea, a la espera de que se demuestre si su mujer, Begoña Gómez, pudo tener algún tipo de influencia.

El último informe de la Unidad Central Operativa de la Guardia Civil (UCO) ha aportado nuevos indicios y conversaciones que vislumbran los tratos a favor que miembros del Gobierno otorgaban a la trama con la permanente mediación de Ábalos y su exasesor, Koldo García. Los agentes aseguran que Aldama y sus socios se lucraron —además de la venta de mascarillas— con la realización de test para la detección del Covid-19 y para ello aprovecharon la ventana de oportunidad que proporcionaba la relación privilegiada del comisionista con altas instancias del Ministerio y de administraciones autonómicas.

La Rioja

El comisionista llegó con la intermediación de Koldo a contactar, por ejemplo, con la entonces consejera de Salud de La Rioja, Sara Alba Corral, y la presidenta de la comunidad, Concepción Andreu Rodríguez. “Que llames de parte del chiquitín”, figura en uno de los mensajes de Aldama a uno de sus socios interceptados por los agentes en relación a Koldo García, exasesor de Ábalos. La investigación expone, en relación a esto, cómo en el transcurso de las reuniones de la trama



José Luis Ábalos, ex ministro de Transportes. EFE

El juez pide a ADIF las actas de mascarillas

El juez de la Audiencia Nacional que instruye el 'caso Koldo' ha pedido al presidente de Raminatrans, Rafael Milla, las actas y albaranes de recepción o distribución de mascarillas que fueron adquiridas por la empresa pública. El magistrado Ismael Moreno busca aclarar “contradicciones insalvables” en las testificales de la expresidenta de ADIF, Pardo de Vera, que declaró que la entidad pública solo recibió 300.000 mascarillas. El informe de auditoría que la Dirección General de Organización e Inspección realizó el pasado agosto consta sin embargo la entrega de todo el material.

con los altos cargos de la administración de La Rioja, Koldo se reunió también con el entonces director de Gabinete del ministro de Sanidad, Víctor Francos Díaz, el 16 de octubre y la Guardia Civil apreció, en este contexto, una correlación con el mensaje que un socio de Aldama mandaba horas después a un

grupo de WhatsApp indicando “la semana que viene somos bróker de medicamentos. Me acaba de confirmar”. Además, ese mismo día, Aldama envió a Koldo el documento relleno con los datos de la mercantil para su inscripción en el Registro de bróker de medicamentos.

Baleares

Otra de las administraciones salpicadas es la de Baleares. La expresidenta autonómica Francina Armengol fue quien le facilitó a Koldo el teléfono de Patricia Gómez Picard, entonces consejera de Salud de Islas Baleares, y quien se reunió el 21 de agosto de 2020 con uno de los socios de Aldama. A raíz de su conversación, según la UCO, éste habría conseguido acceso a otros destacados miembros de la Consejería de Sanidad como Ignacio García Pineda (Director General de Farmacia y Prestaciones de Islas Baleares), Manuel Palomino Chacón (Director Gestión y Presupuestos del Servicio de Salud de las Islas Baleares), Juli Fuster Culebras (Director General del Servicio de Salud de las Islas Baleares) o Rubén Vinagre (Subdirector General de Salud Pública de La Rioja). De acuerdo con la plataforma de Contratación del Sector Público, la administración contrató a dedo a una de las sociedades de Aldama, Eurofins Megalab, por un to-

tal de 1,1 millones de euros y Armengol se llevó una ‘comisión’ por ello.

Canarias

La administración de Canarias también figura en el sumario. El entonces presidente de la comunidad, Ángel Víctor Torres, adjudicó tres contratos a dedo por 5,3 millones de euros. Según una conversación de Koldo y Aldama, Torres le había dicho que quería hablar de este mismo tema (la contratación de pruebas COVID a nivel autonómico), lo que suscitaba que Aldama replicara que “es muy importante y nos debe una grandísima”. De hecho, llegó a establecer contacto vía mensajería con algunos de los socios de Aldama.

Ministerio de Transportes

El comisionista antes de extender sus contactos y negocios hasta las administraciones autonómicas logró no obstante adjudicaciones para su mercantil Soluciones de Gestión por un valor aproximado total de hasta 60 millones de euros. Contratos que, según los agentes, habrían partido de Aldama y varios altos cargos del MIMTA (Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible) con la permanente mediación de Koldo y que abarcan además comisiones a Puertos del Estado o Adif.

Entre los nombres que figuran en

el sumario aparecen, por ejemplo, el de un miembro que entonces formaba parte del gabinete del MIMTA, Ricardo Lorka Mar Ruipérez, quien mantuvo un encuentro con varios socios de Aldama en un hotel de Marbella junto con Koldo. Así se desprende de hecho de las conversaciones interceptadas por los agentes: “Vienes para aquí”, le preguntaba Koldo, confirmando Ricardo “Estoy aquí”. Ricardo en concreto desempeñó desde 2018 el puesto de asesor de relaciones institucionales e internacionales en el gabinete del Ministro de Fomento y desde el 1 de julio de 2020 hasta el 12 de julio de 2021 fue director del Gabinete del MIMTA.

Puertos del Estado

Otro de los cargos reseñados y que, además, ha tenido que declarar ante el magistrado por el presente caso es Álvaro Sánchez Manzanares. En ese momento ocupaba el cargo de Secretario General del ente público Puertos del Estado y fue quien firmó el ‘Certificado usuario final’ a Soluciones (la empresa central de la trama), que fue hallado dentro del expediente de adjudicación. “Tuvo un papel relevante como dinamizador del expediente y como elemento que termina asegurando la terminación exitosa del contrato”, expone la UCO. De las conversaciones

entre Sánchez Manzanares y Koldo interceptadas por los agentes llama la atención cómo Francisco Toledo Lobo, presidente de Puertos del Estado, estaba al tanto de todo. Toledo Lobo mantuvo de hecho conversaciones por correo electrónico con Álvaro donde éste último justificaba la decisión de cumplir con el contrato firmado con la empresa de Aldama argumentando que ya se había despachado entre el Subsecretario de Transportes, Jesús Manuel Gómez, y Ábalos.

SEPI y el rescate de Air Europa

En paralelo, el rescate de Air Europa es otro de los episodios que está siendo analizado por los agentes. La investigación ha salpicado, en este punto, a Pedro Saura, que en ese momento ocupaba el cargo de Secretario de Estado de Transportes, y de acuerdo con las palabras que Aldama dirigió al exconsejero delegado de Globalia, Javier Hidalgo, fue la persona encargada de preparar la nota de prensa a los medios de comunicación para anunciar el rescate de la aerolínea.

Otro de los nombres que figuran es el del vicepresidente de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), Bartolomé Lara, y quien, en consecuencia, presidió reuniones del Consejo Gestor del FASEE que decidía el rescate de las empresas habría acelerado, presuntamente, la ayuda a Air Europa. De hecho, según las conversaciones ha-

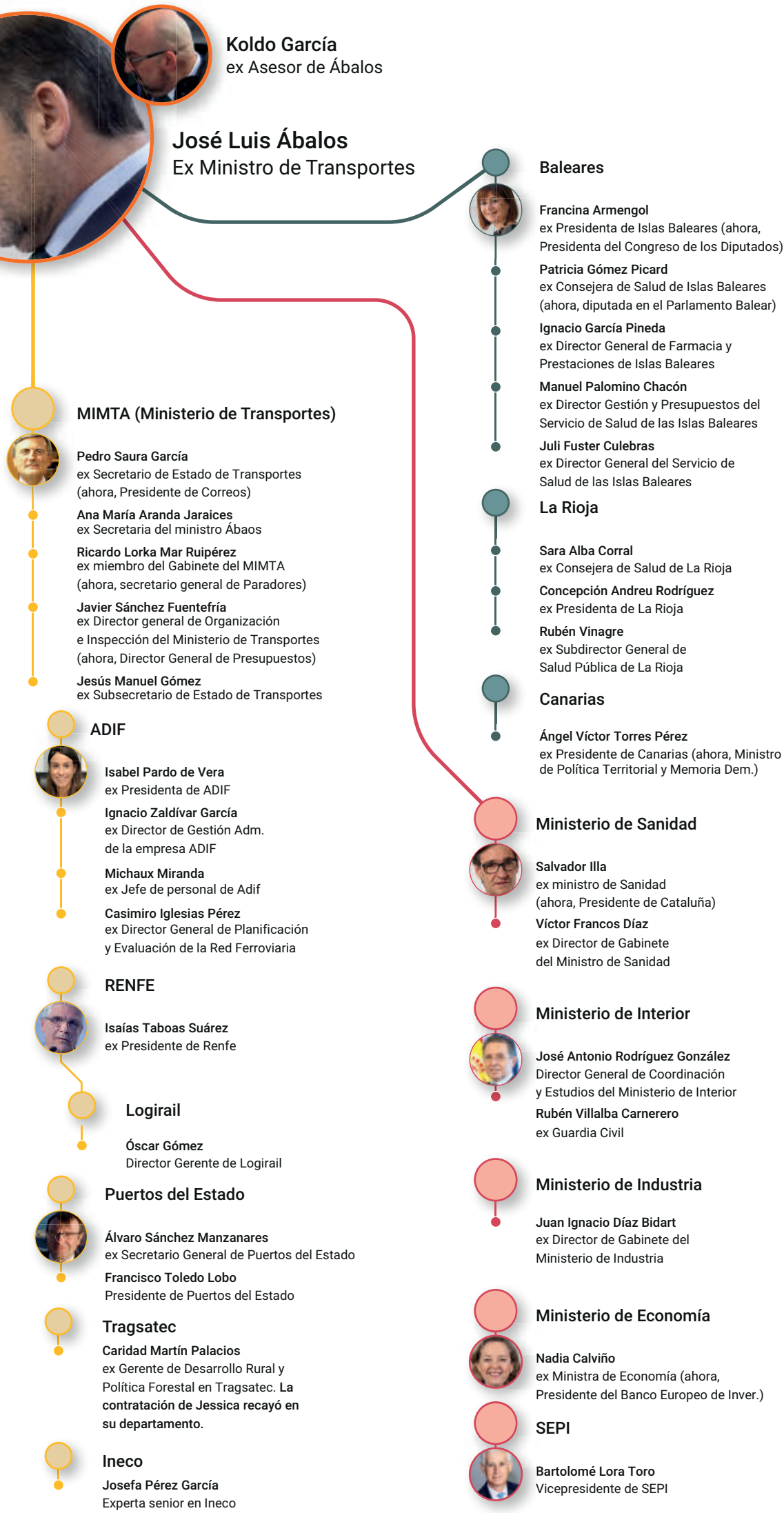
Francina Armengol, Ángel Víctor Torres, Isabel Pardo de Vera y Pedro Saura, entre los señalados

lladas por la UCO, el 31 de agosto de 2020 Aldama le requirió a Koldo que le solicitase al Vicepresidente que se pusiera en contacto con Hidalgo.

La contratación de Jessica

En la contratación de la exnovia de Ábalos, Jessica Rodríguez, también habrían participado cargos públicos como la que fuera presidenta de las entidades públicas Adif y Adif Alta Velocidad, Isabel Pardo de Vera, quien fue además propuesta para dicho cargo por el propio Ábalos. Según los investigadores, hay indicios que permiten apuntar que Koldo se prevalió de su relación con Ábalos para que Pardo de Vera hiciera efectiva la contratación de Jessica en Ineco. Una petición que habría dimanado del entonces ministro: “Solo una cosa que llamen a la chica para que inicie los trámites para la contratación como administrativa de Joseba que si no José me corta los huevos”, reza el mensaje del exasesor a Pardo de Vera intervenido por los

Los cargos públicos que figuran en el 'Caso Koldo'



Fuente: elaboración propia.

agentes. En cualquier caso, hay otros nombres ligados a la entrada de Jessica en la entidad pública o que, al menos, estaban al tanto del asunto. Casimiro Iglesias Pérez que, en ese momento ocupaba el cargo de Director General de Planificación y Evaluación de la Red Ferroviaria, fue quien, por ejemplo, llamó a Jessica notificándole la modificación del horario y lugar de la entrevista para su entrada en Ineco; Ignacio Zaldívar García, que en ese momento era director de Gestión Administrativa de la empresa ADIF, fue quien, según Pardo de Vera, había hablado con Jessica y le ha habia “dejado entrever que es difícil encajarla en algún sitio” añadiendo “que lo suyo es muy específico”; o, incluso, Josefa Pérez García, quien ejercía de interlocutora de Jessica.

Renfe

La investigación expone además que otra novia de Ábalos, Claudia, fue colocada también en otra empresa pública. Según el informe de los agentes, fue Isaías Taboas Suárez, que en ese momento ostentaba el cargo de presidente de Renfe, quien recibió el currículum de Claudia de parte de Koldo para facilitar su entrada en una filial de la operadora de trenes, Logirail. “Muy urgente que la llamen”, escribía el exasesor, a lo que Taboas respondía “no te olvides de excusarte y delegar tu voto en el presidente”. Los nombres del director Gerente de la compañía, Óscar Gómez, y del director de Operaciones figuran no obstante en las conversaciones halladas por la Guardia Civil.

La Fiscalía eleva hasta los 60 millones de euros las adjudicaciones que recibió la trama

Otros cargos

La trama en cualquier caso salpica a otras personalidades como el director General de Coordinación y Estudios del ministerio del Interior; José Antonio Rodríguez González; al presidente de Cataluña, Salvador Illa, que en ese momento ostentaba el cargo de ministro de Sanidad; al jefe de personal de Adif, Michaux Miranda; al director de Gabinete del ministerio de Industria, Juan Ignacio Díaz Bidart, que se reunió con los socios de Aldama que pusieron en marcha un fraude millonario a la Hacienda Tributaria en el sector de los hidrocarburos, Claudio Rivas y Carmen Pano; al ex guardia civil Rubén Villalba Carnerero, que proporcionaba de medidas de seguridad en sus vehículos y teléfonos a la trama; o, incluso, al jefe de Gabinete de la vicepresidenta y ministra de Hacienda, María Jesús Montero, por mantener conversaciones con Aldama para aplazar una deuda de éste con la Agencia Tributaria.

Normas & Tributos

NUEVO ESCENARIO JUDICIAL: LA MEDIACIÓN TRAE INCERTIDUMBRE

La Abogacía exige que se unifiquen criterios de procedibilidad en los procedimientos

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

La jurisdicción civil española afronta una transformación con la entrada en vigor de la Ley Orgánica 1/2025, que impone la obligatoriedad de recurrir a los Medios Adecuados de Solución de Controversias (MASC) antes de acudir a los tribunales. La reforma, que busca agilizar la Justicia, plantea interrogantes sobre su aplicación y trae disparidades interpretativas entre órganos judiciales.

El 3 de abril de 2025 ha marcado la implementación de un elemento central de la Ley Orgánica 1/2025, de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia, como es el requisito de procedibilidad. La norma establece la necesidad de agotar las vías de resolución extrajudicial en asuntos civiles y mercantiles antes de iniciar un proceso judicial, salvo las excepciones previstas en la norma.

Variedad de procedimientos

La nueva normativa prevé la creación por el Ministerio de Justicia y las Comunidades Autónomas con las competencias transferidas, de servicios públicos de MASC, destinados a promover su uso, gestionar recursos, colaborar con registros de profesionales y facilitar la derivación judicial. Se contemplan una gran variedad de MASC, entre los que se incluyen: la *mediación*, la *conciliación*, la *negociación directa*, la *oferta vinculante confidencial*, la *opinión del experto independiente* y el *Derecho colaborativo*.

La *mediación en asuntos civiles y mercantiles* se define como el proceso en el que dos o más partes intentan alcanzar un acuerdo voluntario con la intervención de un mediador. Para cumplir con el requisito de procedibilidad, se considera suficiente la celebración de una sesión inicial.

En el caso de la *conciliación*, se distingue entre *conciliación pública* (ante notario, registrador, letrado de la Administración de Justicia o Juez de Paz) y la *privada*, gestionada por profesionales con conocimientos técnicos o jurídicos (abogados, procuradores, graduados sociales, economistas, notarios, registradores y mediadores en general).



YA ESTÁ DISPONIBLE EL NUEVO NÚMERO DE 'BUEN GOBIERNO, IURIS&LEX Y RSC. La revista jurídica y de buenas prácticas de *elEconomista* analiza en abril las novedades sobre la obligación de acudir a la mediación como condición para acudir a los juzgados civiles y mercantiles. Se informa de los recelos del Parlamento Europeo ante la regulación de emergencias que permite modificar el Presupuesto sin su participación. Y se aborda el nuevo paquete legislativo sobre el IVA.

La *negociación* entre las partes, ya sea *directamente* o con *asistencia letrada* también es admitida.

Por su parte, la *oferta vinculante confidencial*, supone la formulación de una oferta por una parte, que será vinculante si es aceptada expresamente por la otra. Se puede acudir a la designación de un experto imparcial para la emisión de un *dictamen confidencial*, vinculante solo por acuerdo de las partes.

La Ley de Asistencia Jurídica Gratuita ha sido modificada para incluir la asistencia letrada

El *Derecho colaborativo* representa un proceso donde las partes, asesoradas por abogados acreditados, buscan una solución consensuada, renunciando los letrados a la representación en sede judicial en caso de no alcanzar un acuerdo.

Asistencia Letrada

La asistencia letrada, si bien no siempre es obligatoria, se contempla como una opción para todas las partes en cualquier MASC. No obstante,

se establece su obligatoriedad en el caso de la formulación de una *oferta vinculante* (salvo excepciones legales).

Así, por ejemplo, el Tribunal Arbitral de Barcelona (TAB) ha desarrollado un nuevo servicio MASC, que incluye *negociación*, *oferta vinculante confidencial* y la *designación de expertos independientes*.

Asistencia gratuita

La Ley de Asistencia Jurídica Gratuita ha sido modificada para incluir la asistencia letrada en los MASC, cuando sea preceptiva o por derivación judicial, o cuando la otra parte actúe con letrado.

La ley también regula los efectos del inicio de un proceso de negociación en relación con la prescripción y caducidad de acciones. Asimismo, contempla consecuencias en materia de costas procesales para aquellas partes que rehúsen injustificadamente participar en un MASC o cuya pretensión sea sustancialmente coincidente con una propuesta formulada en un MASC.

La confidencialidad es un principio rector de estos procesos, con excepciones limitadas. La acreditación del intento de negociación se realizará mediante la presentación de un documento acreditativo o una declaración responsable

de la imposibilidad de llevarlo a cabo. En caso de intervención de un tercero neutral, este deberá expedir un documento con información relevante sobre el proceso.

Desafíos y Divergencias

Existe un consenso generalizado sobre la necesidad de unificar la interpretación de la Ley Orgánica para evitar la inseguridad jurídica y las desigualdades en su aplicación, dada la existencia de lagunas e indeterminaciones en la norma.

Una mayoría de los jueces y magistrados que en su jurisdicción han trabajado en unificar criterios, tales como los presidentes de las Audiencias Provinciales de toda España, los jueces de primera instancia o los de familia de diversas provincias, han decidido admitir la subsanación de la falta de acreditación documental o la ausencia de ciertos datos en los documentos presentados. Lo que sí que hay es un acuerdo generalizado en que la omisión completa de cualquier intento de MASC conlleva, generalmente, la inadmisión de la demanda.

También se considera necesaria la acreditación de la recepción de la propuesta inicial de negociación por la parte requerida. Se aceptan medios fehacientes como el burofax con acuse de recibo, pero se admite la doctrina del Tribunal Constitucional y del Tribunal Supremo para presumir la recepción si falta de acreditación por voluntad del destinatario.

Se subraya, asimismo, la necesidad de exigencia de la buena fe en el intento de negociación, pudiendo considerarse la negativa injustificada a participar o documentar el proceso como mala fe a efectos de imposición de costas o por abuso del servicio de justicia.

Descripción del proceso

Además, se establece la obligación de incluir en la demanda una descripción del proceso de negociación previo o de la imposibilidad de llevarlo a cabo, conforme al artículo 399 de la Ley de Enjuiciamiento Civil (LEC). Y, además, existe un reconocimiento general de las excepciones al requisito de procedibilidad previstas en la ley, incluyendo las medidas cautelares (con ma-



Los desacuerdos en la unificación de criterio judicial

Se ha generado una gran controversia judicial sobre la forma de acreditar la recepción del intento de negociación por correo electrónico, especialmente sobre la necesidad de confirmación y validez de la prueba adicional en ausencia de respuesta. También se discrepa sobre la exigibilidad del MASC, en las demandas contra los *ignorados ocupantes*, en los casos de ocupación de viviendas o inmuebles. Y los jueces de familia discrepan sobre si es preciso acudir a un MASC antes de solicitar medidas provisionales previas (Art. 771 de la LEC LEC), aunque se prevé la excepción en casos de urgencia extrema.

Normas & Tributos

Firma de un acuerdo de mediación en un proceso de divorcio matrimonial. ISTOCK

dos. Estos acuerdos suponen una inversión adicional para el pago de este tipo de servicios, así como la creación de nuevos turnos de para estos servicios con sus módulos.

El Consejo Andaluz de Colegios de Abogados (Cadeca) ha instado a la Consejería de Justicia a aprobar e incluir de forma inmediata nuevos módulos para la justicia gratuita en los MASC, solicitando incluso que las cuantías tengan efectos retroactivos desde la entrada en vigor de la Ley.

El mismo camino ha seguido el Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM) con la Consejería de Justicia de la Comunidad de Madrid, a la que ha solicitado una amplia-

Adaptarse a los Masc, la adecuada dotación de recursos y unificar criterios, los grandes retos

ción de los módulos, incluso para los casos en que no haya finalmente un acuerdo entre las partes.

Esta institución colegial ha solicitado, además, a través de una carta remitida al ministro de Justicia, Félix Bolaños, en la que se le solicita que de manera urgente la intervención del Ministerio de Justicia para unificar los criterios interpretativos.

El ICAM lamenta que la falta de unificación de criterios entre los jueces pueda generar desigualdad y discriminación entre los ciudadanos dependiendo del juzgado al que acudan en Madrid o en otras plazas como Barcelona, Valladolid, Zamora, Logroño, Arrecife o Granada, donde ya se conocen interpretaciones divergentes en asuntos básicos sobre la procesalidad y las definiciones de los MASC.

tices), la reconvencción, el litisconsorcio pasivo necesario y los procedimientos monitorios.

Se contempla la situación de las demandas contra ignorados ocupantes como una excepción. Persiste el debate sobre si el MASC es exigible en el procedimiento monitorio, al no estar expresamente excluido. Algunas posturas lo consideran necesario, mientras que otras lo descartan en la demanda de procedimiento ordinario por oposición en el monitorio.

Los jueces de familia han establecido criterios orientativos sobre la aplicación del MASC en los procesos de separación, divorcio, nulidad y medidas paterno-filiales, incluyendo la exigibilidad del requisito para las medidas provisionales previas del artículo 771 de la LEC.

Además, se ha unificado el criterio de que la reclamación previa del artículo 7 de la Ley sobre responsabilidad civil y seguro en la circulación de vehículos a motor (LRCSVM) que se considera un

MASC. También se equipara la reclamación extrajudicial del consumidor a un MASC.

Se han acordado, además, criterios sobre la validez del correo electrónico como medio de acreditación del intento de negociación y sobre la eficacia de las cláusulas contractuales que establecen un tipo específico de MASC.

La efectividad de la reforma depende en gran medida de la capacidad de los operadores jurídicos para adaptarse a los nuevos procedimientos, de la adecuada dotación de recursos a los órganos judiciales y de la unificación de criterios interpretativos a nivel nacional.

Iniciativas de implementación

Diversas iniciativas se han puesto en marcha para facilitar el acceso y la organización de los MASC.

El CGAE ha remitido al Ministerio de Justicia una serie de reivindicaciones urgentes, como es la necesidad de convocar cuanto antes la Comisión para la Calidad del Ser-

Los jueces de familia discrepan sobre acudir antes de solicitar medidas provisionales previas

vicio Público de Justicia; asegurar la presencia del CGAE en el Comité Técnico Estatal de la Administración Judicial Electrónica (CTEAJE) con participación plena; mantener una comunicación fluida entre todas las instituciones implicadas, incluido el CGAE; y articular una correcta gestión del cambio, con sensibilización, información, análisis, seguimiento y formación.

Respecto al requisito de procedibilidad de los MASC, propone que las Administraciones aseguren el acceso a estos medios para toda la ciudadanía; que se introduzcan nuevos módulos y bases de compensación económica para los abo-

gados de justicia gratuita que asistan en los MASC. También, solicita el refuerzo de la formación continua y especializada en MASC para los profesionales; que se mantenga la confidencialidad en todo el proceso negociador.

El Colegio de la Abogacía de Barcelona (ICAB) ha creado un nuevo reglamento del Centro ADR-ICAB, que integra los distintos métodos de resolución alternativa de conflictos y establece un registro de profesionales especializados.

Financiación turno de oficio

El CGAE demanda también el abono total de las costas de la actividad de los MASC, independientemente de si hay acuerdo.

Mientras, el Departamento de Justicia y Calidad Democrática y el Consell de l'Advocacia Catalana han reforzado la financiación del Turno de Oficio para los servicios de mediación, conciliación y derecho colaborativo, y creado nuevos turnos de profesionales especializa-

Más demandas de la Abogacía

El CGAE ha solicitado contar con información completa y uniformidad en la aplicación de la ley y criterios claros del funcionamiento del nuevo modelo de Tribunales de Instancia y Oficinas de Justicia; simplificar trámites, digitalizar procedimientos y participar en el seguimiento de la implementación; asegurar la inversión y los medios necesarios; garantizar la fiabilidad de las aplicaciones y el acceso a la información; impulsar la implantación del expediente judicial electrónico y la interoperatividad de sistemas; y que la tecnología sea un medio y no un fin, asegurando su prestación cercana, que no sea una barrera al acceso a la justicia y que promueva procesos con protección de derecho.

Para leer más
www.eleconomista.es/kiosco/

Buen Gobierno | *juris&lex*
elEconomista.es

Normas & Tributos

Alberto Castilla Socio responsable de Sostenibilidad de EY

“Las empresas del Ibex 35 están mejor preparadas para la sostenibilidad que sus homólogas europeas”

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

El informe de EY sobre los *Estados de Información No Financiera* en empresas del Ibex 35 revela que las éstas han avanzado significativamente en materia de sostenibilidad gracias a la Ley 11/2018. Alberto Castilla, es licenciado en Ciencias Políticas por la Universidad Complutense de Madrid, executive MBA por la Escuela de Organización Industrial (EOI) y experto en gestión de intangibles por el Instituto de Análisis de Intangibles (IAI).

¿Qué desafíos trae la directiva CSRD a las empresas del Ibex-35?

La Directiva Europea de Reporte de Sostenibilidad (CSRD) implica recopilar y reportar de un volumen de información sin precedentes, superando los 1.000 *data points* del *European Financial Reporting Advisory Group* (Efrag). Este reto exige implementar la tecnología adecuada, la definición de procesos claros y la asignación de roles específicos dentro de las organizaciones para gestionar eficientemente esta información. Pero la directiva va más allá del mero reporte, requiriendo una gestión activa y la adopción de decisiones estratégicas en materia de sostenibilidad. No basta con declarar objetivos de descarbonización, sino que las empresas deben traducirlos en acciones concretas e inversiones significativas, alineando estas decisiones con su narrativa de sostenibilidad.

¿Es una moda pasajera o respuesta a una tendencia empresarial?

El origen del *Global Reporting Initiative* (GRI) hay que situarlo en el año 1998, a raíz del incidente del petrolero Exxon Valdez. Este suceso impulsó la necesidad de medir aspectos no económicos con impacto económico. El GRI se creó para medir estos aspectos no financieros que podían tener consecuencias económicas. A partir de este origen, se desarrollaron dos rutas: la europea y la internacional. La ruta europea se caracteriza por un enfoque regulatorio directo en la estandarización de la información de sostenibilidad, con la creación del Efrag en 2001 como hito importante. La CSRD materializa este enfoque regulatorio, buscando informes de sostenibilidad comparables. La ruta internacional se asocia al *International Financial Reporting Standards* (IFRS), originalmente para normas contables financieras globales, pero que evolucionó para incluir normas de sostenibilidad a través del *International Sustainability*



ALBERTO CASTILLA, SOCIO RESPONSABLE DE SOSTENIBILIDAD DE EY. EE

Standards Board (ISSB). El ISSB tiene un acuerdo con IOSCO (Organización Internacional de Comisiones de Valores), lo que implica una amplia adopción de sus estándares de divulgación no financiera, climática y de sostenibilidad a nivel mundial. Alrededor del 51% de la capitalización bursátil mundial y el 75% del PIB mundial ya han adoptado algún tipo de divulgación no financiera bajo esta influencia. La SEC de los Estados Unidos también ha regulado la información no financiera, aunque su trayectoria ha estado influenciada por factores políticos.

¿Qué aporta la CSRD sobre obligaciones empresariales?

La CSRD exige un cambio radical en como se entiende y aborda la sostenibilidad. Esta deja de ser una cuestión superficial o de mera imagen para convertirse en una norma contable fundamental, integrada en el ADN de la empresa. No se trata de vestirse de verde o mostrar buenas intenciones, sino de trasla-

dar los conceptos de sostenibilidad al lenguaje de los números y la gestión, vinculando, por ejemplo, el cambio climático con el ahorro y la eficiencia energética. Lo esencial será la consecución de resultados tangibles en sostenibilidad, como la reducción de emisiones o el aumento de inversiones sostenibles, evaluando el progreso real en el desempeño sostenible, de forma análoga a la evaluación de la rentabilidad en la contabilidad financiera.

¿Qué retos fundamentales plantea la revisión de la directiva CSRD?

La revisión de la CSRD plantea cuatro retos fundamentales. De una parte, la recopilación y el reporte de más de 1.000 *data points* exige una inversión significativa en tecnología, procesos y la definición de roles internos. En segundo lugar, la directiva requiere que las empresas adopten decisiones estratégicas en materia de sostenibilidad, como la definición de objetivos de descarbonización e inversiones relacionadas, y que sean transparentes

al respecto. En tercer puesto, destacamos que la CSRD, al ser una norma contable, desafía la percepción tradicional de la sostenibilidad como una cuestión de imagen o buenas intenciones, exigiendo su integración en la gestión financiera. Pero sobre todo y en cuarto lugar, lo primordial será la obtención de resultados concretos en sostenibilidad, como la reducción de emisiones o del impacto ambiental, desplazando el foco del mero reporte a la demostración de una mejora real en el desempeño

¿Las pymes cumplen por obligación legal o por riesgo penal?

Las pymes avanzan en sostenibilidad impulsadas principalmente por dos tipos de obligación: la regulación a corto plazo y las exigencias de sus clientes. Aunque no estén directamente sujetas a ciertas regulaciones, las pymes se ven obligadas a adoptar prácticas sostenibles para cumplir con los requisitos de sus clientes, a menudo grandes empresas sujetas a normativas de sos-

CDRS y reporte:

“La directiva va más allá del reporte, requiriendo gestión activa y decisiones estratégicas”

Más exigencias:

“Se deben traducir datos en acciones concretas e inversiones significativas”

Dato no financiero:

“El 51% de la capitalización bursátil mundial ya han adoptado algún tipo de divulgación”

tenibilidad o interesadas en alinear sus cadenas de valor con *criterios ASG* (Ambientales, Sociales y de Gobernanza). Este requisito del cliente puede interpretarse como un riesgo de compliance indirecto, ya que su incumplimiento puede conllevar la pérdida de contratos o relaciones comerciales. En consecuencia, las pymes actúan motivadas por una u otra forma de obligación: directa (legislación) o indirecta (exigencias del mercado), lo que está estrechamente relacionado con el mantenimiento de su competitividad y la gestión de riesgos en la cadena de suministro de las grandes empresas.

¿Cuál es el objetivo subyacente de la directiva CSRD?

El objetivo subyacente de la CSRD es facilitar la canalización de recursos hacia actividades sostenibles. La directiva busca homogeneizar la información de sostenibilidad, de forma análoga a como las normas contables financieras estandarizan la información sobre las compañías. En el marco del *Pacto Verde Europeo*, la CSRD persigue que inversores, financiadores y clientes dispongan de información comparable y fiable sobre el desempeño sostenible de las empresas, permitiendo tomar decisiones informadas y orientar el capital hacia aquellas entidades con modelos de negocio más resilientes y orientados al largo plazo.

Normas & Tributos



Los presidentes europeos del Consejo, Antonio Costa, de la Comisión, Ursula Von der Leyen, y del Parlamento. Roberta Metsola, en imagen de archivo. EFE

ESTRASBURGO RECHAZA ATAJO PRESUPUESTARIOS EN DEFENSA

El Parlamento ve en la norma de emergencias un peligro para la legitimidad democrática

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

El Parlamento Europeo analiza el artículo 122 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (Tfue), una disposición que permite al Consejo adoptar medidas ejecutivas urgentes.

Este artículo facilita la acción rápida ante crisis económicas o para asistencia financiera, pero su aplicación excluye al Parlamento del proceso de decisión, generando preocupación por la falta de control democrático.

El hecho de que el Consejo pueda adoptar medidas basándose en una propuesta de la Comisión sin la participación del Parlamento es visto como una limitación de la legitimidad democrática. De esta forma, el Parlamento considera que se le elude y que esto menoscaba su capacidad de supervisión política.

Estrasburgo ha tomado medidas para aumentar su escrutinio sobre el uso del Artículo 122, como la adopción de una declaración conjunta

sobre el control presupuestario y la inclusión de una nueva Regla en su Reglamento Interno.

Así, se ha incluido una nueva Regla 138 en el Reglamento Interno del Parlamento. Esta regla permite al Presidente del Parlamento invitar al Presidente de la Comisión a realizar una declaración explicando las razones para la elección del Artículo 122, así como los principales objetivos y elementos de la propuesta. La crítica fundamental sigue siendo la ausencia de una participación formal del Parlamento en la fase de toma de decisiones bajo este artículo.

Petición de una limitación

El Parlamento ha solicitado que se limite el uso del Artículo 122 y se revise el Acuerdo Interinstitucional *Legislar Mejor* con el objetivo de aumentar su papel en la toma de decisiones durante la gestión de crisis, incluido el uso del Artículo 122 del Tfue, para reforzar la legitimidad democrática y la supervisión

La nueva regla permite invitar al Presidente de la Comisión a realizar una declaración

parlamentaria. Durante la pandemia de Covid-19, el Parlamento ya expresó su inquietud por que la rama ejecutiva tuvo ventaja en la toma de decisiones de emergencia, lo que menoscabó sus prerrogativas y su capacidad de supervisión política. Esta propuesta de este instrumento marca la primera vez desde 2023 que el artículo 122 se invoca como base legal.

La propuesta 'Safe'

La reciente propuesta del instrumento Safe (Security Action for Europe) para la industria de defensa, basada en este artículo, ha revivido el debate.

El Parlamento busca limitar el uso de este artículo y aumentar su supervisión, habiendo incluso adoptado mecanismos internos para escrutar su aplicación y las justificaciones de la Comisión.

La Comisión Europea justificó la invocación del artículo 122 del Tfue para el instrumento Safe (Security Action for Europe) debido al "contexto de seguridad excepcional actual". Este instrumento, un reglamento del Consejo destinado a la industria de defensa con un presupuesto de 150.000 millones de euros, busca agilizar las inversiones nacionales en capacidades de defensa mediante financiación europea.

Los motivos alegados

Los principales motivos y contextos que justifican la invocación del Artículo 122 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (Tfue) son dos fundamentos jurídicos clave. El primero es para enfrentar dificultades económicas ge-

nerales y el segundo es para proporcionar asistencia financiera a los Estados miembros. Además de estos fundamentos generales, el artículo 122 del Tfue se ha invocado recientemente en un contexto de seguridad excepcional actual.

Este fue el caso de la propuesta de la Comisión Europea del instrumento Safe, un reglamento del Consejo destinado a la industria de defensa, con el objetivo de agilizar las inversiones nacionales en capacidades de defensa mediante financiación europea.

Esta invocación en 2023 fue la primera desde ese año. El Artículo 122 del Tfue se considera una herramienta efectiva para reaccionar ante crisis de manera ágil, y sus dos bases jurídicas se ven como la base de una ley de emergencia de la UE.

Bajo el Artículo 122 del Tfue se aplican procedimientos no legislativos y no se requiere el uso del procedimiento legislativo ordinario ni especial. A pesar de esto, la regla de mayoría cualificada (MC) sí se aplica en el Consejo.

Un aspecto crucial de estos procedimientos es el papel limitado del

El Artículo 122 aplica procedimientos no legislativos y no se requiere el uso de los legislativos

Parlamento Europeo. Bajo el apartado 122, el Parlamento Europeo solo es informado de la decisión del Consejo sobre la asistencia financiera, mientras que en el apartado 122, ni siquiera recibe esta notificación. Por lo tanto, el Parlamento queda excluido del proceso de toma de decisiones. Sin embargo, es importante destacar que el Parlamento Europeo ha tomado medidas para aumentar su escrutinio sobre el uso del Artículo 122 del Tfue.

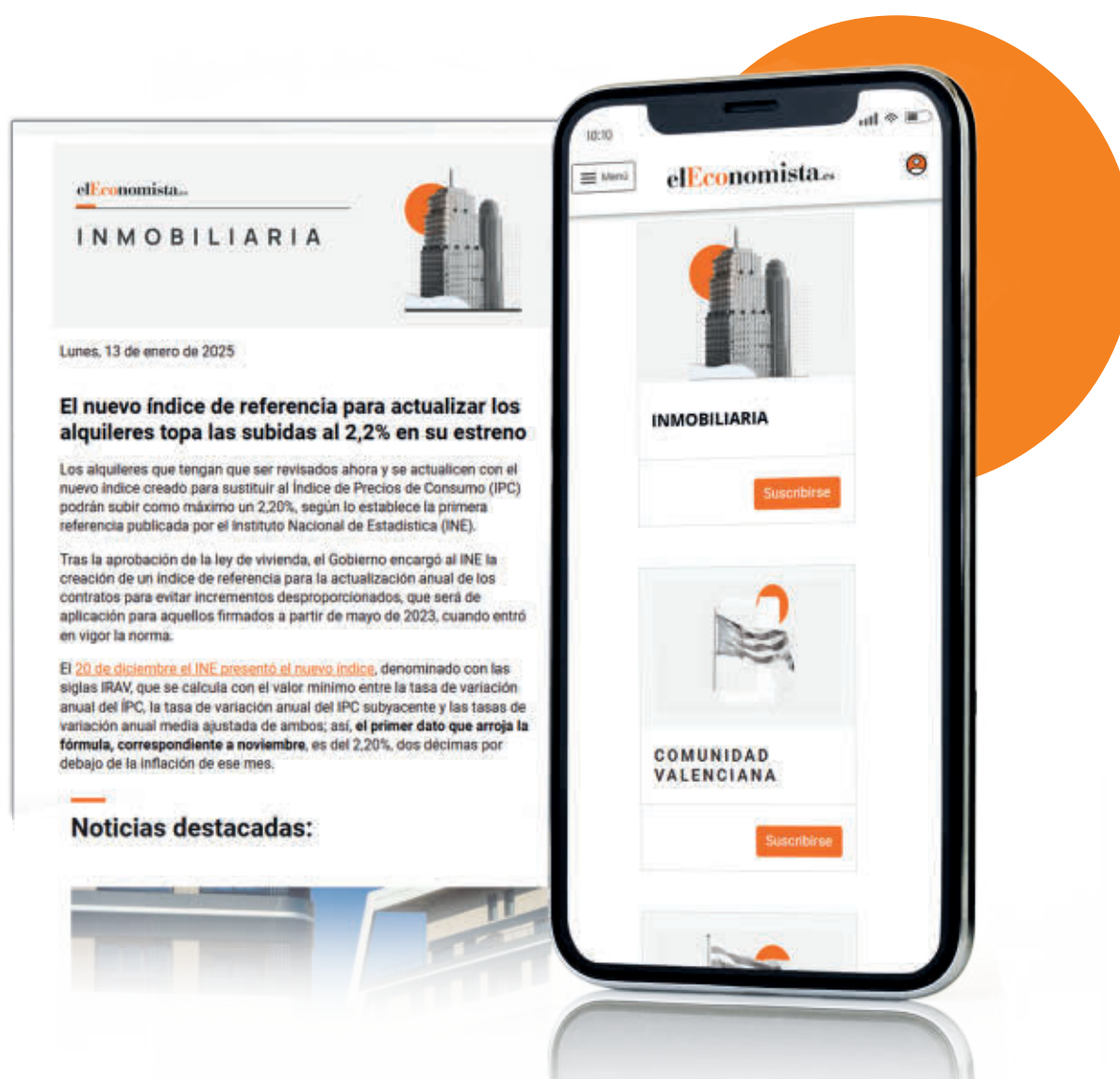
Estas medidas incluyen una declaración conjunta adoptada en diciembre de 2020 por el Parlamento, el Consejo y la Comisión sobre el control presupuestario de nuevas propuestas basadas en el Artículo 122 que tengan implicaciones presupuestarias apreciables.

Esta declaración otorga al Parlamento un papel activo en el escrutinio presupuestario. El procedimiento de control presupuestario previsto en esta declaración se activa cuando la propuesta tiene implicaciones presupuestarias apreciables. La verificación por parte del Comité de Asuntos Jurídicos (Juri) de si la elección del Artículo 122 como base jurídica fue correcta. Si el Parlamento considera que no lo fue, podría iniciar procedimientos ante el Tfue. La invitación al Comisario responsable a informar sobre la implementación del acto jurídico basado en el Artículo 122 y sobre la necesidad de mantener sus disposiciones.

elEconomista.es

Nueva Newsletter Inmobiliaria

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



Suscríbete gratis

www.eleconomista.es/registro/suscripciones.php

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

Gestión Empresarial

El 30% de empresas ven un reto en los problemas en la cadena de suministro

Señalan la globalización y complejidad regulatoria como desafíos a tener en cuenta

E. Zamora MADRID.

Desde que Donald Trump ganó las elecciones de Estados Unidos y se certificó su vuelta a la Casa Blanca, las empresas pusieron especial atención en los retos internacionales a los que tendrían que hacer frente por las medidas que ya vaticinaba durante el periodo de la campaña electoral. Ahora, con las medidas que prometía ya en marcha -aunque con una tregua de 90 días- las empresas empiezan a notar sus consecuencias y los retos que tenían hace unos meses se han hecho realidad. Así, el 29,08% de las empresas españolas ven un desafío en los problemas en la cadena de suministro -problemas de logística, escasez de materias primas, problemas en la fabricación, eventos imprevistos...-, según el estudio *ICEO* (International Center for Executive Options) elaborado por *LHH* con el objetivo de ayudar a las empresas a prepararse mejor para los desafíos futuros.

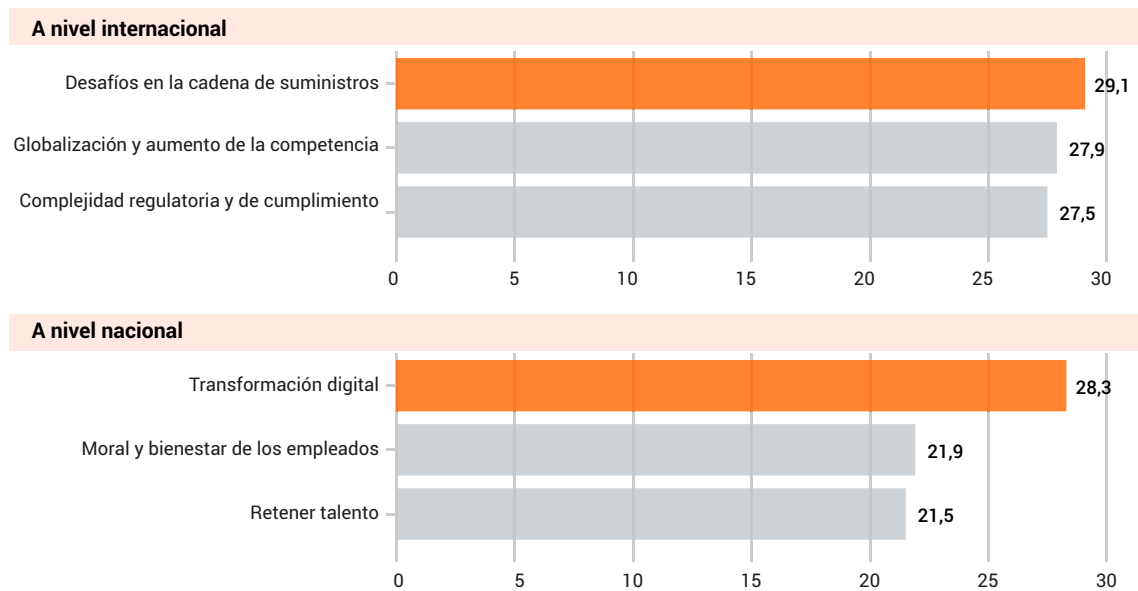
Bajo esta perspectiva, la investigación pone de relieve los principales desafíos externos que preocupan a los líderes españoles en la actualidad. A parte de los problemas que pueden ocasionar los aranceles y las diversas guerras en la carrera de suministros, la globalización y el aumento de la competencia también es una cuestión que preocupa al 27,89%; unida a la complejidad del cumplimiento regulatorio, que es un reto para el 27,49% de las empresas. Estos resultados reflejan una presión significativa sobre los directivos, que deben equilibrar el crecimiento empresarial con la necesidad de adaptarse a un mercado cada vez más dinámico y competitivo.

Importancia del liderazgo

Los retos a los que se enfrentan los equipos de liderazgo hoy en día son múltiples y complejos. En este punto, además de los comentados anteriormente, los líderes españoles también señalan los desafíos económicos y de mercado como una de sus principales preocupaciones, con un 26,95% señalando la globalización y el aumento de la competencia y un 26,84% destacando las presiones inflacionarias y el incremento de costes. Esta realidad pone de manifiesto la importancia de desarrollar estrategias de liderazgo ágiles y resilientes, que cuenten con medidas concretas como la diversificación de proveedores para mitigar riesgos en la cadena de suministro, la adopción de metodologías de trabajo flexibles para responder rápidamente a cambios en la demanda

Retos para las empresas españolas en 2025

Se dividen entre los nacionales e internacionales



Fuente: LHH.

sostenible para sus líderes. En este contexto, el 68,13% afirma que la trayectoria profesional dentro de su organización es clara, aunque un 64,94% considera que necesita más respaldo para superar los desafíos actuales. Contar con programas de desarrollo y apoyo específicos puede marcar la diferencia en la fidelización y el rendimiento del talento directivo, puesto que permite dotar a los líderes de herramientas para gestionar la sobrecarga de trabajo, mejorar su toma de decisiones bajo presión y fortalecer su resiliencia.

Por otro lado, se han identificado obstáculos que limitan la efectividad de los equipos de liderazgo en nuestro país, entre los que destacan la falta de cohesión dentro del equipo de liderazgo senior (26,69%), la implementación deficiente de iniciativas de gestión del cambio (26,69%) y los procesos de toma de decisiones ineficaces (25,90%). A nivel mundial, estos problemas se reflejan en una lista más amplia de barreras clave, que comprenden la falta de claridad sobre los objetivos estratégicos (26,5%), fallos en la ejecución de los planes estratégicos (26%) y la asignación inadecuada de líderes en roles clave (25,6%).

Ante esta situación, resulta clave fortalecer la alineación estratégica de los equipos directivos, implementar metodologías ágiles para la to-

y la implementación de planes de contingencia enfocados en la sostenibilidad financiera y operativa.

El estudio también analiza el nivel de confianza que tienen los líderes en sus propias capacidades y en las de sus equipos. Por un lado, los líderes españoles se muestran bastante seguros al ser preguntados por el nivel de confianza en su capacidad para afrontar los desafíos actuales y por el nivel de confianza en su equipo de liderazgo. Sin embargo, en cuanto al ámbito global, el 33,3% de los nuevos líderes a nivel mundial admite no sentirse seguro de su propia capacidad para desempeñar su función, mientras que el 31% de los ejecutivos no confían en la capacidad de su equipo para desempeñarse eficazmente. Esto resalta la necesidad de un mayor apoyo y desarrollo en las primeras etapas de liderazgo.

En este sentido, la investigación destaca una realidad dual en nuestro país: aunque el 65% de los líderes españoles afirma sentirse respaldado por sus empresas, un 57% considera que necesita más apoyo para afrontar los retos de su posición. Estos datos subrayan la creciente necesidad de dotar a los líderes de herramientas y recursos adecuados para hacer frente a un entorno empresarial marcado por la innovación tecnológica, la sostenibilidad y la volatilidad del mercado, que exigen una adaptación continua de estrategias y procesos.

Esta situación plantea un reto para las organizaciones, que deben buscar formas de proporcionar un entorno de trabajo más equilibrado y

Un 57% de empleados considera que necesita más apoyo para afrontar retos

ma de decisiones y desarrollar programas de formación en liderazgo que optimicen la ejecución de los planes empresariales. Para responder a estos desafíos, las empresas están apostando por programas que impulsen el desarrollo de sus ejecutivos y les proporcionen las herramientas necesarias para ejercer un liderazgo sólido que impulse el crecimiento y la estabilidad.

La retención del talento directivo sigue siendo una cuestión clave para las organizaciones. En este sentido, un 31,87% de los líderes indica que más de la mitad de su equipo de liderazgo ha cambiado en el último año. Así, España se encuentra con un nivel de rotación más bajo que la media global: un 43,3% de los líderes afirma que más de la mitad de su equipo de liderazgo ha cambiado en el último año. Para mitigar este impacto, resulta fundamental contar con estrategias de sucesión bien definidas. En España, el 62,95% de los líderes afirma que su organización ha establecido y documentado un plan de sucesión para su puesto. No obstante, esta cifra deja margen para reforzar las iniciativas destinadas a garantizar una transición fluida y eficaz del liderazgo dentro de las compañías.



DREAMSTIME

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,8%	0,4%	0,8%	0,9%	1,135\$	68 \$	3.290/onza
INFLACIÓN	2,8%	2,4%	2,9%	0,2%			
DESEMPLEO	11,21%	6%	3,9%	5,1%			

El secreto de la eterna juventud en hostelería se esconde en Madrid

El restaurante Botín celebra 300 años de servicio ininterrumpido como el más longevo del mundo asando una media de 70 cochinillos al día en su horno de 1725

Javier Mesa MADRID.

En las últimas dos décadas el centro de Madrid se ha convertido en un Babel culinario reflejo de las tendencias gastronómicas que inundan y homogeneizan las capitales de todo el mundo. Sin embargo, un negocio familiar resiste ante el tsunami de tacos, hamburguesas, sushi y cocina de fusión. Se trata del ilustre Restaurante Botín, con 300 años de trayectoria ininterrumpida de cocina tradicional madrileña y castellana a sus espaldas junto al Arco de Cuchilleros.

Al frente del negocio en su primera etapa, nada menos que de 1725 a 1922, estuvieron los miembros de la familia de Cándido Remis, sobrino del cocinero Botín, quien puso en marcha un negocio que pasó a manos de sus actuales propietarios el siglo pasado. El no haber cambiado de nombre o de ubicación ni haber interrumpido su actividad a pesar de guerras, epidemias y revoluciones, explica uno de sus actuales dueños de la tercera generación, Antonio González, le sirvió a Botín para ser reconocido por casualidad como el restaurante más antiguo del mundo por parte del Libro Guinness de los Récorde. “Este título no buscado nos llegó por la insistencia de un cliente inglés habitual que presionó para que la guía nos reconociera, aportándonos una visibilidad enorme a nivel internacional”, explica González.

Previamente, para poner el mapa del cliente anglosajón a esta casa de comidas tradicional, fue de especial relevancia otro ‘golpe de suerte’ previo y es el aparecer las salas del restaurante como escenario en dos novelas de Ernest Hemingway. “Este es el único restaurante en el que el escritor sitúa el escenario de dos de sus obras. Una es Muerte en la tarde y la otra es Fiesta, en cuya penúltima página, que describe la acción que cierra del libro, los personajes cenar en una de nuestras mesas y el escritor relata lo que comen y lo que beben”, aclara Antonio González.

Este perfil de referencia para el turismo literario, además de atraer



Los hermanos Antonio y José González junto a su sobrino Eduardo López, 3ª y 4ª generación de la familia propietaria. EE



Salón abovedado en las entrañas del restaurante. EE



Cochinillo al horno de 1725. EE

a otros autores como John Dos Passos, Truman Capote o Graham Greene, también le ha servido al local tricentenario para que la revista estadounidense Forbes sitúe a Botín entre los 10 mejores restaurantes clásicos del mundo gracias a especialidades como el cochinillo y el cordero asado al estilo castellano.

El magnetismo del local hizo que en el pasado aparecieran ofertas para abrir sucursales que se tradujeron en una experiencia de cinco años con un restaurante en Miami (Florida) y un breve periodo de expansión en franquicia en México con socios locales. A pesar de estas experiencias, Antonio González concluye que replicar la esencia de

la casa madre es difícil, a pesar de que la marca tiene un gran reconocimiento internacional que garantiza un lleno inicial. “Botín no es solo un restaurante, una empresa o una sociedad. Es un ser vivo con el que mantenemos una relación especial que tratamos de transmitir a los clientes. Somos como un museo donde tratamos de seducir al

comensal y que coleccionen experiencias humanas y ese tipo de momentos que se almacenan en una zona modesta de la corteza cerebral y que permiten ser recordados con una sonrisa”, resume González.

Para conseguirlo, la generación familiar al frente del negocio -la tercera a punto de dar el relevo a la cuarta- considera irrenunciable mantenerse fieles a su personalidad y a la gastronomía tradicional sin ceder a modas pasajeras, manteniendo las recetas de Emilio González, el abuelo cocinero de Antonio. En este sentido, reconoce que conservar el horno de leña original es fundamental desde 1725 para la preparación del cabrito, el cordero o los 70 cochinillos diarios de media que se asan en su interior. “Intentar parecerse a restaurantes de cocina elaborada sería un fracaso total”, reconoce González, quien tirando de memoria recuerda como uno de los mayores cambios en la carta la retirada temporal de los chipirones en su tinta por las manchas que dejaba en la mantelería.

La generación al frente considera irrenunciable ser fiel a la gastronomía tradicional

Ahora, para celebrar esa tradición de tres siglos y su apuesta por lo tradicional, el secreto de su longevidad, el restaurante ha confeccionado un menú “300 aniversario” con clásicos como las manitas de cochinillo rebozadas, la ensaladilla rusa, el jamón ibérico de bellota, los asados y su emblemática tarta. Y como colofón, la Comunidad de Madrid ha anunciado que reconocerá al restaurante como “uno de los referentes de la mejor cocina tradicional en Madrid” con la Gran Cruz del Dos de Mayo.

Para mantener el legado, los nuevos miembros del equipo familiar que gestiona el local, pertenecientes ya a la cuarta generación, han roto la máxima establecida por el padre de Antonio: “para trabajar aquí has de formarte y tener una licenciatura universitaria sin relación alguna con la hostelería”. Así, el relevo generacional, además de capacitarse internamente en la escuela de Botín, cuentan ya con formación acreditada en hostelería en la prestigiosa escuela Le Cordon Bleu.