



Repsol refuerza su reinado en panadería con una alianza con Levaduramadre **PÁG. 9**

Trump amenaza a 20.000 empresas chinas en México con el arancel del 25% **PÁG. 36**

Indra y Escribano renegocian los 8x8 con Defensa por 2.400 millones

Inclumplen la entrega de 348 vehículos blindados que firmaron a partir de 2022

Indra, Escribano, Sapa y Santa Bárbara están renegociando con el ministerio de Defensa los términos de un megacontrato de 2.400 millones de euros firmado en 2020 y que tras

cinco años y cinco modificaciones después sigue sin cumplirse. El departamento que lidera Margarita Robles adjudicó a estas cuatro compañías la fabricación de 348 vehí-

culos blindados de combate 8x8 Dragón. Las empresas crearon entonces el consorcio Tess Defense y se comprometieron por escrito a entregar las siete primeras unida-

des en 2022; 34 más en 2023; 70 en 2024 y el resto antes de 2030. A día de hoy no hay ni un solo vehículo entregado, según confirman desde el consorcio. **PÁGS. 6 y 7**

Tres vías jurídicas ponen en tela de juicio la jubilación forzosa a los 68

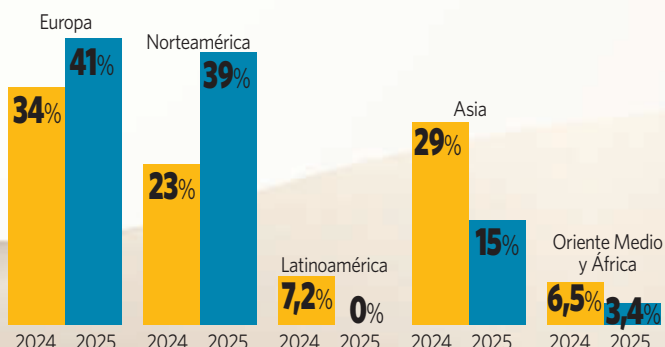
Los laboristas estudian 'tumbar' esta modalidad

El recurso para 'expulsar' hacia la jubilación a los sénior podría estar en tela de juicio una vez los despachos de abogados ya reciben consultas para tumbar estos 'despidos'. **PÁG. 27**

EUROPA LIDERA LAS SALIDAS EN EL ARRANQUE DE AÑO

Hasta 16 compañías comunicaron su intención de debutar como cotizadas en enero a los inversores. Hotelbeds es la OPV más grande. **PÁG. 23**

OPV ANUNCIADAS EN EL MES DE ENERO (2024-2025)



Próximas OPV anunciadas o previstas con o sin folleto. Datos en millones de euros

Hotelbeds (HBX Group)	725	Tecnológica turística
Titan America	425	Construcción
Diagnostyka	400	Biofarmacéutica
Metsera	285	Biofarmacéutica
Iron Horse Acquisitions II	245	Financiera
CH4	245	Energética
Beta Bionics	196	Biofarmacéutica
Maze Therapeutics	140	Biofarmacéutica
Grupo Ferrari	- *	Transporte y Logística

Acciona redobla la apuesta en EEUU y ficha en Ferrovial a su nuevo jefe

José Ángel Tamariz llega como Jefe de Concesiones

Acciona redobla su apuesta por el negocio de concesiones en Estados Unidos, un mercado en el que ha conseguido en el último año y medio dos de sus mayores proyectos de infraestructuras en el mundo. Para impulsar su desarrollo en esta área se ha reforzado con un histórico directivo de Cintra, la firma de autopistas propiedad de Ferrovial. Se trata de José Ángel Tamariz, que acaba de desembarcar en el grupo como Jefe de Concesiones en EEUU. **PÁG. 8**

Sacyr atrae a Roadis en la venta del 100% de sus autopistas en Colombia

Recibirá ofertas vinculantes durante este mes

Roadis prepara una oferta vinculante para comprar el 100% de las participaciones de Sacyr en las cuatro autopistas que gestiona en Colombia. El operador español, propiedad del

fondo de pensiones canadiense PSP, ha entrado en la última fase del proceso de desinversión que Sacyr arrancó en 2023. La transacción supera los 400 millones de euros. **PÁG. 14**

El fondo Sherpa Capital compra la compañía de tuberías Eqofluids

PÁG. 16

La base máxima de cotización lleva un alza del 30% en la etapa Sánchez

El pacto con Junts deja a 100.000 sin rebaja del IRPF

La reforma del sistema público de pensiones llevada a cabo entre 2021 y 2023 aumentó las cargas sobre los salarios más altos como estrategia para equilibrar las cuentas de la Seguridad Social. La ley impulsada por el entonces ministro del ramo, José Luis Escrivá, proyectó

una subida de las bases máximas de cotización hasta mitad de siglo e incluyó la cuota de solidaridad, que desde enero grava las nóminas que superan este límite. No obstante, este techo ya acumula una subida del 30% desde el año 2018. Cuando Pedro Sánchez llegó al Gobier-

no a través de la moción de censura estaba excluida la parte del salario, que superara los 3.751,2 euros mensuales en términos brutos. Por otro lado, el pacto del Gobierno con Junts deja sin rebaja del Impuesto sobre la Renta a cien mil contribuyentes, **PÁGS. 26 y 29**

La firma de ropa Valentina echa el cierre

La firma de Elche, que nació online, fracasa en su plan de reestructuración **PÁG. 17**



Reynés y Puig, los únicos Ibex con todo el poder ejecutivo

El nombramiento de Pedro Sigüenza como CEO de Sacyr dejará solas a Naturgy y Puig. **PÁG. 13**



El foco de riesgo de banca en los mercados y la ESG

Se desvanece el asociado al Covid-19, en fondos de comercio y por inmuebles. **PÁG. 18**



Opinión

Protagonistas



Beatriz Sánchez
FUNDADORA DE VALENTINA



Josu Jon Imaz
CEO DE REPSOL



Jaume Collboni
ALCALDE DE BARCELONA



Javier Lozano
CEO DE SMARKIA



Juan Ignacio Vicinay
CEO DE VICINAY

Obligada a cerrar

La firma de ropa Valentina echa el cierre. La acelerada apertura de tiendas físicas en todo el país condena a esta firma que nació con la venta *online* y que se ve obligada a clausurar el negocio tras fracasar su plan de reestructuración.

Adecuada estrategia

Repsol firma un acuerdo con Levaturmadre con el que refuerza su liderazgo en panadería. Además, la alianza impulsa la ampliación de las prestaciones y los servicios en sus gasolineras, lo que es acertado para diferenciarse de las *lowcost*.

Sospechosas subvenciones

Desde que accedió a la alcaldía de Barcelona, Collboni subvenciona con casi 500.000 euros a entidades afines a los comunes. Un desembolso que además no ha servido para que el partido de Ada Colau negocie los presupuestos.

Aspira a entrar en EEUU

Lozano asegura en una entrevista que Smarkia trabaja en una ronda de financiación para desembarcar en EEUU. La entrada en este mercado impulsará el potencial de crecimiento de esta gestora energética basada en la IA.

Persisten los problemas

La banca acreedora ficha a FTI para reestructurar Vicinay. Un movimiento que evidencia que la crítica situación financiera de esta empresa persiste pese a recibir 32 millones del fondo de rescate impulsado por la Sepi.

Quiosco



THE WALL STREET JOURNAL (EEUU)

La inflación francesa se mantiene fría en enero

La inflación se mantiene estable para Francia, una noticia que llega un día después de que el BCE volviera a reducir sus tasas de interés clave en medio de una economía de la eurozona que no parece avanzar. El IPC de los servicios, que el año fue un factor clave de la inflación en Francia, se desaceleró durante este mes, aunque los precios de la energía repuntaron frente a una base de comparación baja. La tasa actual del IPC se encuentra en el 1,8%, la misma tasa que en diciembre. Aun así, la incertidumbre es máxima ante una economía totalmente frágil que podría repuntar de forma grave en los próximos meses ante el alto déficit público que el país tiene.

THE GUARDIAN (REINO UNIDO)

La vivienda vuelve a subir en Reino Unido

Los precios de la vivienda en el país británico vuelven a subir por quinto año consecutivo. Un aumento del 0,1% respecto al mes de diciembre, aunque la tasa anual se desacelera al 4,1%. De hecho, los expertos esperaban una avalancha de ventas en el sector durante este primer mes del año, cuando podían evitar pagar impuestos adicionales que empezará a aplicar el gobierno a partir del 31 de marzo. Por su parte, la subida de los salarios no es notable y continúa sin hacer frente a los altos precios de alquileres como de compras de casas. El mundo empresarial del sector demanda más ayudas.

El Tsunami



Las sorprendentes reflexiones de Tezanos

La Fundación Sistemas, perteneciente al PSOE, publica una revista llamada *Temas* en la que acostumbra a escribir **José Félix Tezanos**. El polémico presidente del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) aprovecha este espacio para verter en él su opinión al respecto de temas de actualidad. Algunos veces suelen ser de asuntos políticos, económicos y de actualidad, pero otras veces no. Eso sí independientemente del asunto sobre el que verse el texto, sus tribunas son casi tan sorprendentes como los resultados que arrojan los sondeos del organismo que preside. Un buen ejemplo de ello se encuentra en uno de los últimos ejemplares de la publicación que incluye un artículo firmado por Tezanos titulado *Llegan los robots humanoides*. En él, el autor analiza la Inteligencia Artificial y avisa sobre algunos de los riesgos que puede traer esta tecnología de rabiosa actualidad estos días tras la aparición de la *startup* china DeepSeek, que ha generado un huracán en el mercado de las tecnológicas. La tribuna de Tezanos no habla de esto último ya que se escribió con anterioridad pero sí alerta sobre el problema que en la sociedad puede generar la introducción de la IA en los robots, ya que supone una importante mejora en productos como las muñecas eróticas. Una reflexión a todas luces sorprendente que, sin duda, no dejará indiferente a nadie y que vuelve a demostrar la capacidad intrínseca de Tezanos para generar polémica con todo lo que hace. A la vista de sus análisis es probable que en la publicación socialista estén encantados con seguir reservando un espacio para las curiosas tribunas que mensualmente escribe Tezanos.



José Félix Tezanos, presidente del CIS. EFE

Los textos del presidente del CIS en la revista 'Temas' no dejan a nadie indiferente

El sueño ecologista de la industria láctea, más cerca

En días pasados ha aparecido una noticia que ha pasado desapercibida para la mayoría, pero que tiene más importancia de lo que pueda parecer a simple vista. Se trata en concreto del nacimiento de una vaca (ternera en su caso)

que ha sido bautizada con el nombre de Hilda. Dicho animal ha sido engendrado en un laboratorio con genes seleccionados por científicos para que produzca un menor volumen de metano. El alto volumen de emisiones de las vacas ha sido siempre uno de los problemas de la industria láctea. De ahí que la llegada de Hilda acerque a la realidad el sueño de este sector de producir leche y al mismo tiempo ser más respetuosos con el medio ambiente. Es evidente que aún queda mucho para que haya muchas *Hildas* por el mundo, pero se trata de un primer paso que acerca la posibilidad de contar con ganado ecológico en el futuro.

El pulso de los lectores



Al cerrar las centrales nucleares y depender de un gas, que ahora no pueden comprar al precio que lo hacían, vuelven al carbón o a comprar gas a precios desorbitados. El coste de la producción se dispara, los precios de los productos por las nubes, el consumo baja, las empresas se resisten, la población se empobrece... No podemos seguir así ni ahora ni en el futuro.

@ Adrián Carrera

Louis Vuitton amenaza con deslocalizar la producción. Si esto ocurre bajaran los costes de la producción, aumentarían los beneficios y por ende la empresa irá a mejor. Supongo que el gobierno francés deberá bajar los impuestos si no quiere que una de sus fieles firmas de la moda abandone el país.

@ Javier Suárez

Los buenos datos económicos de España están totalmente desligados de la realidad de la ciudadanía española. La gente se da cuenta que sus economías domésticas no aumentan, sino que disminuyen. España es un país que históricamente ha sabido atravesar y vencer situaciones muy duras a nivel económico. Deberíamos salir adelante poniendo fin a la crisis de la vivienda y empleo de poca calidad.

@ Luis Fernández

El peligro geopolítico no viene de la comunista China ni de Rusia, sino de la misma Estados Unidos. Han dado de lado a Europa y nosotros debemos buscarnos nuevos socios y entablar una buena política exterior para estar a la altura del reclamo continental.

@ Jorge Fernando Zambrano

En clave empresarial

Polémica en torno a la jubilación forzosa

En España no existe un límite de edad oficial para dejar de trabajar, siempre y cuando no haya un máximo fijado en los convenios colectivos. En esos casos las empresas pueden activar una modalidad controvertida llamada jubilación forzosa. Dicha medida obliga al retiro del mercado de cualquier trabajador con 68 años, que opte a percibir la totalidad de la pensión. En la pasada década esta regulación llegó a estar prohibida, pero ahora es lícito expulsar hacia la jubilación a los sénior. No obstante, los despachos especializados ya reciben consultas para tumbar estos ‘despidos’ en base a tres argumentos jurídicos: el incumplimiento de la Carta Social Europea, la discriminación por edad y los incentivos económicos que se dejan de percibir. Será el Supremo el que finalmente se pronuncie sobre la vigencia de un polémico retiro que es negativo en un contexto de graves desequilibrios en las pensiones.

Sin solución al alza del precio de la vivienda

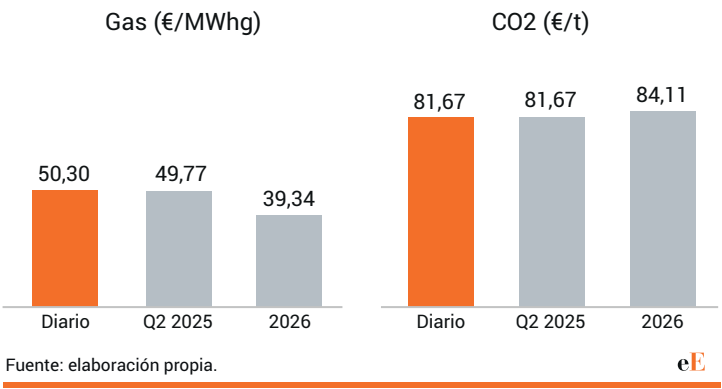
El precio de la vivienda escaló un 8,2% en 2024, tras hacerlo un 4% en 2023, según el INE. Este mayor aumento en el pasado ejercicio se debe al impulso de la demanda en un contexto de ciclo de bajadas de tipos que abaratan las hipotecas. Dicho escenario persistirá en este 2025, lo que aboca a que los precios del mercado residencial mantengan su tendencia alcista. En concreto, CaixaBank espera que escalen un 7,25% en un ejercicio en el que el sector espera cerrar 650.000 operaciones de compraventa, igualando el registro de 2022. De nuevo la falta de oferta ante el aumento de la demanda impedirá una contención de los precios. Un problema, que las últimas medidas anunciadas por el Gobierno no resolverán, al no promover un gran aumento de activos en el mercado.

Repsol, adecuada evolución en gasolineras

Repsol acaba de firmar un acuerdo con Levaduramadre para vender la gama de panes artesanos de esta última firma en sus gasolineras. Este pacto se enmarca dentro de la estrategia lanzada de 2017 de evolución de las estaciones de servicio de la petrolera. En estos años, la firma ha ido ampliando prestaciones y servicios en su red de más de 3.500 locales en España. Una estrategia acertada para diferenciarse de la competencia de las estaciones de bajo coste, cuya falta de personal impide replicar a Repsol y que lleva a la compañía a ser ya el mayor panadero de nuestro país por volumen de ventas.

El gráfico

El gas vuelve a romper la barrera de los 50 euros



EL FRÍO INVERNAL IMPULSA LA DEMANDA Y EL COSTE. Tras unas semanas de leves descensos hasta cotas en el entorno de los 45 euros por megavatio hora, el precio del gas en el mercado mayorista escala hasta volver a romper la barrera de los 50 euros. Una circunstancia que no ocurría desde diciembre de 2024. El intenso frío en Europa está impulsando la demanda y, con ello, el coste del hidrocarburo en los mercados.

Golpe caprichoso a sueldos altos

Las bases máximas de cotización se han incrementado un 30% desde 2018. Cuando Pedro Sánchez llegó al Gobierno, estaba excluida la parte del salario que superara los 3.751,2 euros mensuales en términos brutos. Pero ahora dicho techo está situado en 4.909,5. Una subida de más de 1.000 euros que no ha repercutido en una compensación equiparable en las futuras pensiones de los que perciben salarios más altos. De hecho, esta falta de equidad ya amplía del 23% al 32% el diferencial entre la aportación de aquellos que perciben sueldos más elevados y la prestación que recibirán cuando se jubilen. Pese a ello, la reforma de pensiones Escrivá incorporó un incremento de las bases máximas de cotización (conocido como destope) y, también, una cuota de solidaridad que ha entrado en vigor este 2025 para la parte del salario que no cotiza por superar el tope máximo. Tanto el destope como esta cuota la pagan los trabajadores y las empresas y no tiene carácter contri-

La base máxima de cotización acumula un incremento del 30% desde la llegada de Sánchez a Moncloa en 2018

butivo, sino redistributivo. Esto quiere decir que servirá para añadir fondos con los que abonar las pensiones, sin que ello genere una mejora en la base reguladora, que calcula la futura prestación. Por tanto, la brecha entre la aportación la Seguridad Social, que realizan los que más cobran, y lo que recibirán cuando se jubilen irá a más en los próximos años. Un mayor castigo para los sueldos altos, que además será insuficiente para revertir el desequilibrio de un sistema, que afronta la jubilación del *baby boom* sin medidas para racionalizar el gasto. Queda patente que este nuevo golpe a las rentas altas no resuelve el problema de las pensiones. Una iniciativa populista, que agravará el desequilibrio de la Seguridad Social en los próximos años y obligará a tomar medidas drásticas.

Inexplicable retraso de los blindados 8x8

El Ministerio de Defensa adjudicó en 2020 a Indra, Escribano, Sapa y Santa Bárbara la fabricación de 348 vehículos blindados de combate 8x8 Dragon. Un megacontrato de 2.400 millones del que ya se deberían haber entregado 111 unidades. Sin embargo, en la actualidad las empresas aún no han proporcionado ni uno solo de estos vehículos. Las adjudicatarias, que ahora están renegociando el contrato, justifican el retraso por las sucesivas modificaciones introducidas por el Ministerio. Pero, independientemente, del motivo que lo provoque, la demora daña la reputación de la firma de defensa. Además, estos blindados son claves en el proceso de modernización del Ejército en un contexto en el que Donald Trump exige a los miembros de la OTAN un mayor gasto en Defensa.

Clara señal de interés inversor por Europa

Tras unos ejercicios en los que Europa se ha quedado rezagada frente a EEUU en colocaciones en bolsa, el Viejo Continente lidera los anuncios de debuts bursátiles en el arranque de 2025. Así, hasta 16 firmas del Viejo Continente han comunicado su intención de empezar a cotizar en este ejercicio. Entre ellas está la española Hotelbeds, que se alza como la opv más grande que vería el mercado en estos primeros pasos de 2025. Es cierto que del dicho al hecho hay un trecho y que parte de estas firmas desistirán de su intención de salir al mercado en los próximos meses. Pero el alto volumen de anuncios es una clara señal del interés de los inversores por la bolsa europea. Algo lógico habida cuenta de que este mercado presenta multiplicadores más atractivos que Wall Street.

La imagen



MANIFESTACIÓN DE LOS SINDICATOS CONTRA EL PP. CCOO y UGT se manifestaron en diferentes puntos del país contra el “tacitismo político”. Las protestas fueron convocadas contra la oposición tras decaer el decreto omnibus que recogía la subida de las pensiones y tuvieron escaso apoyo, ya que PP y Junts apoyarán el texto. EFE

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

elEconomista
DIRECTOR: Amador G. Ayora.
DIRECTORES ADJUNTOS: Joaquín Gómez, Javier Huerta, 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. **PAÍS VASCO:** Maite Martínez. **VALENCIA:** Ángel Álvarez. **CASTILLA Y LEÓN:** Rafael Daniel.
elEconomista.es
DIRECTOR DE DISEÑO, PRODUCTO Y NUEVOS DESARROLLOS: Javier E. Saralegui.

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

Opinión

El consejo, coaccionado


Mariano Vilallonga

CEO de GesDirección

Hace unas semanas escribí sobre las diferentes tipologías de consejos de administración según su dinámica. Allí mencionaba 6 categorías diferentes, pero a los pocos días nos enteramos de que el presidente del Gobierno de España había cesado al presidente de Telefónica en el mismo Palacio de la Moncloa. Algo así -impensable en una economía de libre mercado- abre una nueva categoría en los tipos de consejo: el coaccionado.

Coacción es “la fuerza o violencia que se hace a alguien para obligarlo a que diga o ejecute algo”, nos dice la RAE. Y la imposición o coacción en un consejo puede venir por alguno de los diferentes actores que participan en el gobierno corporativo: el presidente, un accionista de referencia, el ejecutivo de la compañía o el poder político.

Que el presidente ejecutivo de una compañía presione -hasta llegar a la coacción- a su consejo de administración lo hemos visto en varias ocasiones como, por ejemplo, cuando Emilio Ybarra lanzó un órdago al consejo del BBVA con motivo de los fondos de Jersey. Le salió mal y los miembros del consejo en aquel momento, por mayoría cualificada, exigió su dimisión inmediata, como así sucedió. Estas maniobras (acertadas o equivocadas) están dentro de las reglas de juego del gobierno corporativo y se ajustan a Derecho.

También existen ejemplos de accionistas de referencia que presionan tanto al consejo de administración que podría equivaler a una coacción o imposición. No olvidemos lo ocurrido en el consejo de El Corte Inglés en 2018, cuando las hermanas Álvarez -hijas adoptivas de Isidoro Álvarez- destituyeron a su primo Dimas Gimeno como presidente; o en el grupo Eulen, en el que cinco de los siete hijos del fundador (David Álvarez) destituyeron a su padre como presidente, hasta que éste pudo retomar el control de la compañía a través de una convocatoria extraordinaria de la JGA por vía judicial.

Por otro lado, es frecuente observar consejos donde el ejecutivo se acaba apoderando del consejo. Esto suele ocurrir en los consejos de administración donde la parte ejecutiva está sobre-representada. Se diluye entonces la necesaria diferenciación que tiene que



ISTOCK

haber entre gobierno (consejo) y dirección (ejecutivo) para que aquel pueda ejercer la supervisión del ejecutivo. Por mi parte, hace unos años tuve la ocasión de presenciar un intento semejante cuando un consejero delegado presentó su plan estratégico al consejo y lo desafió con un:

“o el plan que propongo o mi dimisión”. Allí mismo fue cesado. Por eso, las buenas prácticas aconsejan que el ejecutivo en el consejo esté presente sólo a través del consejero delegado y/o del presidente ejecutivo.

Sobre la injerencia y presión de los partidos políticos en nuestra economía ya hemos vivido una terrible experiencia en nuestro país con las cajas de ahorro. Es parte de nues-

La empresa privada no debe estar sometida a los dictámenes de los partidos políticos

tra historia económica que no podemos olvidar; y sus consecuencias, tampoco. En 2010 había 45 cajas en España que tenían en sus consejos de administración un total de 6.065 consejeros. De estos, 2.087 (el 34%) eran cargos elegidos a dedo por los partidos políticos, entre los

que figuran alcaldes, concejales, presidentes de diputación o altos cargos de los gobiernos regionales. Cuando estalló la crisis de 2008, su mala gestión supuso un agujero cuyo coste fue asumido por el Estado (con dinero de todos los ciudadanos) hasta los 101.500 millones de euros. A pesar del volumen del dinero público inyectado para evitar dejar caer a estas entidades financieras, la recupera-

ción de este dinero por parte de las arcas públicas todavía hoy, quince años después, se ve más que cuestionada, incluso por los propios supervisores bancarios.

Pienso que actualmente estamos volviendo a un escenario semejante, pero no sólo con algunas entidades financieras, sino con gran parte de las empresas del Ibex. El Estado es el tercer propietario del Ibex 35 con más de 34.000 millones invertidos en esas compañías (AENA, CaixaBank, Airbus, Telefónica, Redeia, Indra, etc.), sólo por detrás de Amancio Ortega y BlackRock. Las razones pueden ser muchas, pero también es cierto que se convierten en vehículos para jubilaciones de oro para los amigos del partido. No hay que olvidar que la retribución media de los consejeros del Ibex se encuentra en 441.000 euros anuales en 2024.

Todo indica que el movimiento de Telefónica no es caso aislado, pues me trae a la memoria la famosa fotografía “del cuarto de las escobas”, cuando el presidente del Gobierno Sánchez -en enero de 2024- se reunió con casi todos los presidentes del Ibex 35 aprovechando el Foro de Davos del año pasado. Como ciudadano español pasé vergüenza sólo con ver la foto: los presidentes de grandes compañías se encontraban en una habitación sin ventanas, con sillas pegadas a la pared y con cara de consternación frente al presidente del Gobierno de su país. Toda una declaración de intenciones.

El Código de Buen Gobierno para empresas cotizadas (CBGSC) tiene entre sus principios proteger a los accionistas minoritarios frente a posibles abusos por parte de accionistas mayoritarios. Para un cambio del presidente en Telefónica, como cualquier otra compañía, habría que seguir lo que marca la LSA: se lleva al consejo de administración, donde se debe votar sin presiones y, si este lo aprueba, se eleva a la correspondiente JGA. En el caso de Telefónica, además, se da la circunstancia que -por sus Estatutos- el presidente de la compañía debe haber trabajado, al menos, durante 8 años en la empresa. Nada de esto se ha respetado.

En un Estado de Derecho, la empresa privada no debe estar sometida a los dictámenes de los partidos políticos, pues en lugar de hacer empresa estaríamos obligando a las empresas a hacer política. Y una “acción de oro” tiene como finalidad específica vetar la entrada de socios extranjeros en empresas estratégicas del país, no para imponer un presidente afín al partido político.

elEconomista.es

¿Te apuntas a la Sudokumanía?

Prueba gratis los sudokus de elEconomista.es

Disfruta donde y cuando quieras de la mejor gimnasia mental

Beneficios:

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



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



Las incertidumbres que genera el alza del Salario Mínimo



Tomás Gómez

Docente de ADE en UNIF Universidad

El Gobierno ha subido el salario mínimo interprofesional. Desde el grupo de estudio de la propuesta, en el que no participaba ningún experto propuesto por la patronal, se proponía fijarlo en el 60% del salario medio neto. Barajaron dos cifras distintas, el 3,44% o el 4,41%, según el criterio utilizado para calcular dicha retribución media.

El ejecutivo optó por la mayor de las dos cantidades y afectará de manera directa a 2.000.000 de trabajadores e indirecta a la mayoría del mercado laboral.

La medida cuenta con la oposición de la CEOE que estaba de acuerdo en una subida del 3%, siempre que se aplicasen bonificaciones al sector agrario, especialmente vulnerable a los incrementos de costes.

En realidad, la subida del salario mínimo es un asunto controvertido en política, en donde se entremezclan las posiciones ideológicas y los intereses electorales de cada uno. El debate no es más pacífico entre los economistas, que realizan proyecciones sustancialmente diferentes en función de los modelos económicos utilizados tintados, en ocasiones, de afinidades ideológicas.

La teoría clásica, generalmente contraria a la intervención pública en los mercados, concluye que una retribución por encima del salario de mercado genera un exceso de oferta, es decir, paro.

En el otro extremo, se encuentran economistas como David Card, premio Nobel en 2021, cuyos trabajos en la universidad de Berkeley han demostrado que el aumento del salario mínimo puede tener el efecto contrario. Así lo detectó en New Jersey para algunos sectores productivos.

En España, desde 2018, la retribución mínima ha crecido un 54%, mucho más que los precios (19%), lo que supone ganancia de poder adquisitivo de las rentas más bajas y pasando de ser una de las más bajas de Europa en comparación con la media salarial del país, a una de las más altas.

Si bien el análisis de la realidad española de la importante subida aprobada en 2019 va en la línea de afianzar la idea de David Card, en el sentido de que no se resintió el desempleo, queda alguna duda sobre lo que no es posible medir, es decir, sabemos que no se perdieron empleos, pero no podemos afirmar si la generación de nuevos empleos se vio dañada. Algunos analistas defienden que sí, pero son meras proyecciones.

De otra parte, en ciencias sociales que un fenómeno se haya producido en el pasado no significa que vaya a repetirse en el futuro, por lo que las posiciones a favor y en contra de una nueva subida se rearmen para cada ocasión.

La economía española tiene varias singularidades. La primera es que el 99,8% del te-

jido empresarial con microempresas, pequeña y mediana empresa, representando el 66% del empleo empresarial total. Por tanto, cualquier medida que afecte a sus costes debe tomarse con las precauciones necesarias y, sobre todo, con el máximo consenso posible.

La otra característica del sistema productivo nacional es que los sectores que absorben mano de obra son el servicio doméstico, la agricultura y la hostelería, por tanto, precisamente en los ámbitos en que la subida del salario mínimo tiene más impacto.

Las previsiones económicas para el año 2025 son moderadamente optimistas, pero no están exentas de riesgos. Algunos de ellos completamente incontables desde lo local, como la evolución de la guerra en la franja de Gaza y en Ucrania o las políticas comerciales que desarrollará la administración Trump y como afectarán a la Unión Europea.

En lo interno, los precios de la vivienda, la crisis de COVID-19 y la inflación vivida en los últimos años han tenido como consecuencia que la tasa de ahorro de los hogares haya aumentado, eliminando los elementos estacionales, en más del 7% en el último trimestre de 2024 desde 2021.

Es decir, que aumentos en la renta pueden no verse traducidos en aumentos del consumo suficientes como para reactivar la demanda interna.

Estos dos factores, la incertidumbre geopolítica y las dudas acerca de la evolución de los indicadores económicos de crecimiento, pueden generar fluctuaciones en las que los incrementos salariales tengan unas consecuencias más negativas que las ocurridas en 2019.

Los otros aspectos, además de la generación de empleo, que pueden verse afectados por el aumento del salario mínimo son la desigualdad salarial y el aumento de peso de los sectores en los que la productividad es mayor, son los argumentos de los sindicatos. El efecto reasignación de la fuerza laboral, por el que los aumentos salariales conducen a que las empresas más productivas reciben trabajadores procedentes de empresas más pequeñas y con bajos salarios, puede tener incidencia, pero, sin duda, el cambio de la estructura económica hacia sectores más innovadores y tecnológicos es una cuestión bien distinta.

En definitiva, la subida salarial mínima adolece del pecado original de no ser resultado del consenso, probablemente la decisión viene más influida por la necesidad política coyuntural del Gobierno y le ha faltado análisis coste-beneficio de las consecuencias.

Existen riesgos e incertidumbres reales que pueden contradecir lo que ocurrió en 2019, no es momento de populismos ni mucho menos decisiones electorales, sino de búsqueda de consensos entre los agentes económicos y, sobre todo, la definición estratégica de la estructura productiva que debe tener el país si queremos mejorar en términos de productividad y de competitividad.

La geopolítica puede generar fluctuaciones sobre las consecuencias de este incremento

Paulatina aceleración del crecimiento con EEUU



Rosa Duce

Chief Investment Officer de Deutsche Bank España

Bienvenidos a 2025. Un año que será recordado en el terreno económico por la vuelta de los bancos centrales a las bajadas de tipos, por un crecimiento económico mundial que sorprendió al alza (a excepción de China) y, sobre todo, por ser un año extraordinario para las bolsas por segunda vez consecutiva.

Sin embargo, toda la atención de los mercados y los inversores está puesta en el ahora y en un primer trimestre con temas muy relevantes en agenda como la toma de posesión de Trump a finales de enero y su política económica, con los aranceles como uno de los temas prioritarios. De hecho, este año parece que las relaciones comerciales serán uno de los grandes desafíos, especialmente para las economías basadas en el comercio.

Mientras tanto, durante este año se espera que los bancos centrales continúen con su rebaja de tipos, aunque la magnitud de estos recortes podría ser de muy diferente magnitud: otros 100 puntos básicos menos previstos para el BCE (con riesgo incluso de más bajadas ante la debilidad económica de la Eurozona) y 50 puntos básicos como máximo en el caso

de la Fed. No obstante, cada reunión será un test para el mercado, por lo que la política monetaria volverá a ser foco de volatilidad en estos nuevos doce meses.

Con todo, se espera un crecimiento económico cada vez más dinámico en EEUU, Asia y Europa, pero más en la recta final del año y de cara a 2026. Así, en EEUU, la economía mantendrá un crecimiento robusto gracias a unos planes de Donald Trump que incluirán, si nos atenemos a las promesas electorales, altos niveles de inversión gubernamental, con la continuación de los programas de gasto existentes, más desregulación y alivio fiscal. Además, la mayoría republicana en ambas Cámaras del Congreso significa que es probable que la Administración Trump logre implementar una gran proporción de sus planes, lo que debería beneficiar a la economía de EEUU a medida que avanza el año. Por eso, se espera un crecimiento del 2% en 2025 y del 2,2% en 2026, con sesgo al alza.

En cuanto a la Eurozona, el crecimiento del PIB podría acelerarse al 0,9% en 2025 gracias a la solidez de los mercados laborales y al aumento de los salarios reales, que el BCE, como decíamos, probablemente respaldará con

sucesivas rebajas de los tipos de interés a lo largo del año. No obstante, los problemas políticos en Francia y Alemania limitarán el crecimiento. Europa sigue necesitando una ofensiva de inversión (el plan Draghi es un claro ejemplo), que sirva para recuperar el terreno que se ha perdido. Sin esta inversión, el potencial de crecimiento seguirá siendo limitado.

Por su parte, Asia debería recuperar su papel como motor del crecimiento mundial. Aunque el impulso de China se verá frenado por la actual crisis inmobiliaria y los problemas estructurales como el envejecimiento de la sociedad y la deuda de los gobiernos locales, se espera que el gobierno siga tomando medidas para impulsar el crecimiento. En cuanto a India, es probable que vuelva a destacar en 2025, con un crecimiento esperado del PIB del 6,5%, encabezando la lista de países del G20.

Así las cosas, las expectativas para las bolsas en Estados Unidos son positivas para 2025 gracias a las medidas previstas con el cambio de gobierno, que están impulsando las expectativas a largo plazo de los inversores. En este entorno favorable al crecimiento, las ganancias de las empresas estadounidenses debe-

rían aumentar significativamente, con el impulso adicional de las mayores recompras de acciones. Tecnología, sector financiero, consumo cíclico y servicios de comunicación serían los sectores favoritos.

En Europa, la clave sigue estando en la debilidad del crecimiento económico y las potenciales medidas de impulso para mejorar la productividad y competitividad a medio plazo. A nivel de beneficios, las empresas europeas siguen por detrás de las estadounidenses. No obstante, el descuento de valoración del índice paneuropeo respecto al S&P 500 ronda el 40%, lo que debería favorecer un rendimiento moderado de los índices europeos en 2025. El sector financiero y el industrial serían las apuestas sectoriales.

Por último, en renta fija, esperamos que la normalización de las curvas se mantenga, aunque volverá a ser un año de volatilidad ligada a la evolución de los bancos centrales. Los diferenciales de crédito cerraron el año en mínimos históricos, pero esto no impedirá que los bonos corporativos de calidad sigan siendo atractivos, con una fuerte demanda prevista desde los inversores institucionales. Sin embargo, creemos que los diferenciales de los bonos High Yield no reflejan adecuadamente las mayores tasas de impago, por lo que seguimos siendo cautelosos en los mismos. Igualmente, mantenemos la apuesta por un dólar fuerte ante una Fed menos agresiva que el BCE.

La apuesta por un dólar fuerte es más que evidente junto a un BCE más agresivo que nunca

Empresas & Finanzas

Indra y Escribano renegocian con Defensa un contrato incumplido de 2.400 millones

Cinco años y cinco modificaciones después el consorcio sigue sin entregar ningún vehículo 8X8

Robles consideró el blindado como un recurso “imprescindible para las Fuerzas Armadas”

J.Romera/Á. Poves/A. Lorenzo
MADRID.

Indra, Escribano, Sapa y Santa Bárbara están renegociando con el ministerio de Defensa los términos de un megacontrato de 2.400 millones de euros firmado en 2020 y que tras cinco años y cinco modificaciones después sigue sin cumplirse. El departamento que lidera Margarita Robles adjudicó a estas cuatro compañías la fabricación de 348 vehículos blindados de combate 8x8 Dragón. Las empresas crearon entonces el consorcio Tess Defense y se comprometieron por escrito a entregar las siete primeras unidades en 2022; 34 más en 2023; 70 en 2024 y el resto antes de 2030. A día de hoy, sin embargo, según confirman fuentes próximas al consorcio, no han logrado entregar ni un solo. “El contrato se está renegociando”, admiten estas fuentes.

En las últimas cuentas publicadas en el Registro Mercantil por Tess Defense, las correspondientes al ejercicio 2023, el consorcio justificaba los retrasos por las sucesivas modificaciones de los contratos llevadas a cabo por el cliente, es decir, por el Ministerio de Defensa. De hecho, según Tess Defense, “con fecha de 6 de febrero 2024 se recibió un informe para la quinta modificación del contrato por parte de la Subdirección General de Adquisiciones de Armamento y Material”. Entre otras cosas, el ministerio planteó “pasar los vehículos VCR 8x8 en configuración simple a completa, la adquisición de simuladores para entrenamiento, el cambio de lanzafumígenos y la contratación del sistema de conciencia situacional LSAS”.

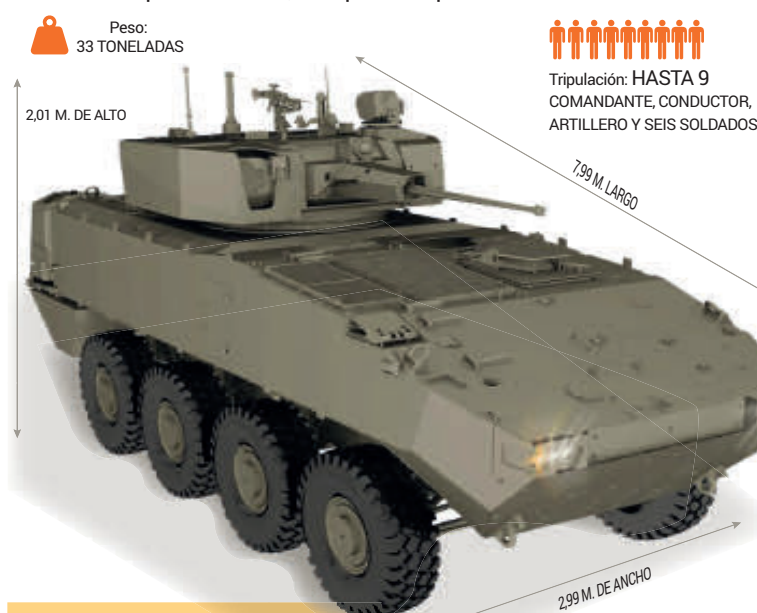
Tensión entre los socios

Las modificaciones de estos blindados están suponiendo así un auténtico dolor de cabeza para el consorcio, provocando más de un enfrentamiento entre las compañías, que no se ponen de acuerdo sobre quién tiene la responsabilidad en las demoras. Se apunta a Sapa como la responsable de que no funcione la transmisión de los vehículos con el motor Scania, y a Escribano por no haber realizado hasta la fecha ninguna prueba con la Torre de 30mm. Esto, entre otras cosas, sería uno de los motivos que llevaron al jefe del programa, el coronel Vicente Infante, a dimitir.

En un momento en el que el nuevo presidente de Estados Unidos,

Detalles técnicos del blindado VCR 8x8 Dragon

El vehículo, que jubilará los viejos blindados BMR, puede circular sobre todo tipo de terreno, con plena superioridad táctica



Apuesta estratégica



Coste del programa
3.800 millones €



Emsamblado en la planta de Santa Bárbara en Alcalá de Guadaira (Sevilla)

Fuente: elaboración propia y Ministerio de Defensa.

Otras características



Velocidad máxima: 105 km/h



Autonomía: 750 km



Motor: Diesel 550 CV



Salva zanjas de hasta 2,2 m.



Sube escalones de 75 cm.



Blindaje: monocasco de acero soldado



Resistencia a minas anti blindados



Sistema de alerta por iluminación láser



Detector de disparos (acústico)



Cámaras para visión panorámica en los 360°



Sube pendientes de hasta un 60%



Supera inclinaciones laterales del 30%



Alto nivel de letalidad



Modularidad y versatilidad



Facilidad de mantenimiento



Motor Scania DC13

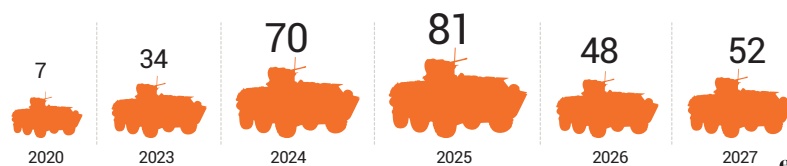


Generará **8.700 empleos** directos, indirectos e inducidos



Ocupa a más de **200 proveedores** en el área de Asturias

Calendario inicial de las entregas del 8x8



Donald Trump, está exigiendo a sus aliados en la OTAN un mayor gasto en Defensa, el Gobierno español pretende que los nuevos blindados 8x8 Dragón sean ser claves en la modernización del Ejército de cara a 2035, pero la fuerte demora acumulada deja ahora todo en el aire.

A finales de 2023 la ministra Margarita Robles llegó a asegurar que los primeros vehículos blindados

El Gobierno impuso hace un año una sanción y planteó otra más el pasado mes de diciembre

de combate estarían en perfecto estado de funcionamiento el año pasado, pero Indra, Escribano, Sapa y Santa Bárbara no han logrado alcanzar el objetivo.

La mayor parte de la producción se está llevando a cabo en la fábrica de Trubia (Asturias), perteneciente a Santa Bárbara, aunque los primeros vehículos, de los que ya habría prototipos, se habrían ensamblado en la planta que esta mis-

ma compañía tiene en Alcalá de Guadaira (Sevilla).

Prioridad del ministerio

Casi medio año después de aquel anuncio de la ministra, el 20 de mayo de 2024, y con motivo de la primera comparecencia de Robles en el Congreso de los Diputados en la Comisión Mixta de Seguridad Nacional, la titular de Defensa indicó que desde 2018 (cuando Pedro Sánchez asumió la presidencia del Gobierno) el objetivo de Defensa —dentro de las disponibilidades presupuestarias— ha consistido “en revertir la situación de desinversión en la que se encontraban sumidas nuestras Fuerzas Armadas y que le habían llevado a ver reducidas sus capacidades y a la obsolescencia de materiales y equipamientos”.

De esa forma, Robles recordó que lo primero que hizo su departamento consistió en impulsar una serie de programas “imprescindibles para las Fuerzas Armadas”, que hasta entonces se encontraban paralizados pese a estar aprobados. Así ocurrió con las fragatas F-110, el submarino S-80 y con el vehículo de combate sobre ruedas 8x8, de relevante impacto industrial en Asturias, Euskadi, Sevilla y Madrid. En

la actualidad, tanto el buque desarrollado en Ferrol como el *Isaac Peral*, ya al servicio de la Armada, se han puesto en marcha, pero sin que el referido 8x8 haya seguido la estela de otros grandes proyectos de su departamento.

Los retrasos en las entregas llevaron el pasado mes de diciembre al ministerio de Defensa a plantear la imposición de una sanción mi-

La demora en las entregas ha provocado enfrentamientos entre los socios

llonaria al consorcio, cuya cifra aún se desconoce. Y es que, la ministra se mostró tajante con las demoras: “No son aceptables. Tolerancia cero. Nosotros apostamos firmemente por la industria de defensa española, pero tenemos derecho a exigir que se cumplan los contratos. Como yo soy jurista, cuando el contrato no se cumple, los incumplimientos tendrán las consecuencias necesarias”. Lo que sí se conoce es

que no será la primera penalización por este proyecto. Defensa ya sancionó a principios del año pasado a Santa Bárbara, Indra y Sapa con una multa de 9,1 millones de euros. La filial de General Dynamics intentó en aquel momento frenarlo en los tribunales, algo que finalmente descartó ante la falta de apoyo del resto de los socios.

Inteligencia Artificial

Indra, mientras tanto, ha acelerado la incorporación de Inteligencia Artificial en los dispositivos ópticos de los 8x8 Dragon. Se trata de la tecnología Visión 360, diseñada por la compañía española y que permite gestionar el control de todo lo que corre al acorazado. Con ayuda de sus múltiples sensores, el prodigio ofrece numerosas prestaciones para actuar en el campo de batalla, con sistemas avanzados para el intercambio seguro de información entre las diferentes unidades desplegadas en el terreno.

En este caso, los algoritmos no solo identifican a los focos de amenaza, sino que también reconoce patrones de comportamiento del enemigo para reforzar la protección al anticipar las posibles respuestas del contrario.

Los satélites de Musk abarataron el precio de la compra de Hispasat por parte de Indra

La hegemonía global de Starlink en el Internet satelital hunde el valor de sus competidores

Antonio Lorenzo MADRID.

El magnate Elon Musk y su negocio de Internet satelital Starlink tiene gran parte de la culpa de la valoración bajista de Hispasat. Así se refleja en el precio del acuerdo anunciado el pasado viernes, por el que Indra se compromete a abonar 725 millones de euros a Redeia Corporación por el 89,68% del capital del operador de telecomunicaciones por satélite. Esa cifra evidencia un importe 208 millones inferior a los 933 millones que Redeia pagó hace cinco años por los mismos activos que ahora ha acordado transferir.

Los analistas consultados por elEconomista.es aseguran que la industria mundial del Internet satelital minorista se dio la vuelta como un calcetín el año pasado provocado por la actividad del ahora íntimo asesor del presidente estadounidense Donald Trump. La irrupción de su compañía, Starlink, cambió de inmediato el orden establecido en un mercado hasta entonces ajeno al poder de los gigantes puntocom. A modo de ejemplo, la tarifa básica por el acceso a Internet por satélite de Starlink cuesta 29 euros al mes, frente a los 35 euros de Hispasat.

Los menores costes de los 6.000 satélites de Starlink y del lanzamiento de los mismos ha permitido poner en acción constelaciones de satélites en órbita terrestre baja (LEO), a menos de 600 kilómetros de la Tierra, con latencias (tiempos de respuesta de la red) de 70 milisegundos, frente a los 240 milisegundos de los satélites geoestacionarios, como los de Hispasat, situados a 35.000 kilómetros de distancia.

La impronta del hombre más rico del mundo -con precios casi de derribo y prestaciones de alcance global- dejó su cicatriz en las cuentas Hispasat. Esta compañía observaba la evolución desfavorable de su beneficio operativo antes de amor-



José Vicente de los Mozos, CEO de Indra, Ángel Escribano, presidente de Indra, y Beatriz Corredor, presidenta de Redeia.

tizaciones. Así, el ebitda de Hispasat en 2023 (de 126,2 millones de euros) fue el más bajo desde el año de la pandemia, (119 millones de euros en 2020) y un 34% inferior al del ejercicio de 2017.

Los referidos 725 millones que Indra desembolsará por casi el 90% de Hispasat pone de manifiesto unas minusvalías por parte de Redeia de 112 millones, una vez descontados los 96 millones de dividendos co-

brados de Hispasat en este periodo. Tras el anuncio de la compra, las miradas del mercado apuntaron directamente a los accionistas minoritarios de Redeia, quienes presumiblemente mostrarán su disconformidad por la valoración de la venta, un 22% inferior al precio de adquisición, sin contabilizar los dividendos de los cinco últimos años.

Respecto al pago de la adquisición, Indra se ha asegurado la financiación por un total de 700 millones de euros, mientras que los 25 millones restantes se abonarán con cargo a caja existente. Como es preceptivo, “la operación está sujeta al cumplimiento de determinadas condiciones suspensivas, de carácter esencialmente regulatorio, tanto en España como en otras jurisdiccio-

nes”, añade el comunicado. No obstante, no se presumen especiales obstáculos de competencia para que la operación se materialice en los próximos meses. Entre otros formalismos, la compraventa queda pendiente del Consejo de Ministros, las autoridades de competencia y otros reguladores. Entre otros detalles, ING actuó en calidad de asesor financiero de Redeia y Garrigues estuvo al frente del asesoramiento jurídico. En la firma del acuerdo intervinieron los CEOs de Redeia e Indra (Roberto García y José Vicente de los Mozos, respectivamente), así como los presidentes de las dos compañías: Beatriz Corredor, por parte de Redeia y Ángel Escribano, por el lado de Indra.

Según ha podido saber elEconomista.es, la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) -brazo empresarial del Gobierno-, ha promovido la adquisición de Hispasat por parte de Indra con el objetivo de reforzar al futuro campeón español de la defensa con unos activos estratégicos para el Ejército del Aire y del Espacio.

Redeia compró el 89% de Hispasat en 2019 por 960 millones y lo vende por 725 millones

En espera de Bezos y su 'Amazon Kuiper'

Tras el aterrizaje en España de la oferta satelital de Elon Musk, realizada el pasado otoño a través de su compañía Starlink, en los próximos meses se espera la llegada de la oferta de Amazon Kuiper, de la empresa que lidera Jeff Bezos. En este caso, la propuesta comercial que permite la constelación de satélites de Origin Blue ya cuenta con la autorización del Ministerio para la Transformación Digital para el uso de frecuencias satelitales sobre el espacio aéreo español durante los cinco próximos años. Por lo pronto, Amazon Kuiper situará la primera instalación en la ciudad de Santander, en espera de un segundo trámite administrativo para el uso del espectro para usuarios finales.

La Sepi participa en las tres sociedades implicadas en la operación de compraventa: en Indra, el 28%; el Redeia, el 20% y en Hispasat, el 7,41%, por lo que la transferencia cuenta con todas las bendiciones del Gobierno que preside Pedro Sánchez.

Redeia mantendrá su compromiso de retribución a sus accionistas de un suelo de 0,80 euros por acción para 2024 y 2025. Fuentes de Redeia informan de que, con esta desinversión, que se suma a la realizada en Reintel en 2022, “el grupo culmina las metas marcadas en su Plan Estratégico vigente en el ámbito de las telecomunicaciones en el que ha obtenido unas plusvalías de unos 800 millones de euros después de impuestos”.

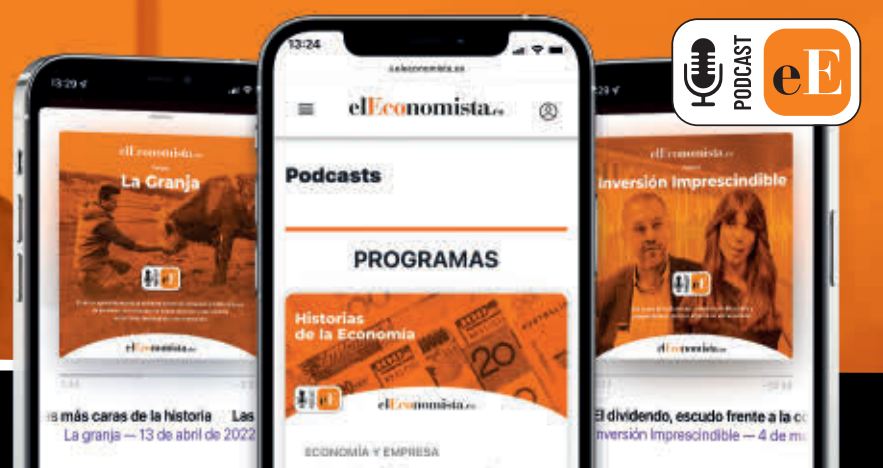
elEconomista.es

Ahora se escucha

Nuevo formato en podcast para llevar noticias y contenidos en audio a todos los lectores



Descúbrelos en: www.eleconomista.es/podcasts/ y también en:



Empresas & Finanzas

Acciona redobla la apuesta en concesiones en EEUU y ficha en Ferrovial a su nuevo jefe

José Tamariz pilotará el desarrollo del negocio del grupo tras sumar dos autopistas en el país

J. Mesones MADRID.

Acciona redobla su apuesta por el negocio de concesiones en Estados Unidos, un mercado prioritario en su estrategia de crecimiento y en el que ha conseguido en el último año y medio dos de sus mayores proyectos de infraestructuras en el mundo: las I-10, en Luisiana, y SR-400, en Georgia. Para impulsar su desarrollo en esta área se ha reforzado con un histórico directivo de Cintra, la firma de autopistas de Ferrovial. Se trata de José Ángel Tamariz, que acaba de aterrizar en el grupo que preside José Manuel Entrecañales como Jefe de Concesiones en Estados Unidos, un puesto de nueva creación que revela el interés de la compañía por este negocio y por este país.

Tamariz tendrá la tarea de gestionar la creciente cartera de proyectos de infraestructuras de Acciona en el mercado estadounidense y de pilotar el desarrollo de nuevas concesiones, con un objetivo prioritario en infraestructuras de transporte, muy especialmente en autopistas. Como responsable de Acciona Concesiones en Estados Unidos, y bajo el mando directo del consejero delegado de la división, Diego Marín, Tamariz aportará la experiencia acumulada en sus más de 25 años en Cintra. En los últimos ocho años se ha desempeñado como director para Europa y nuevos mercados de la filial de Ferrovial, a lo que en 2018 sumó el cargo de director de Gestión de Activos. Previamente lideró algunos activos de Cintra, destacando como presidente y consejero delegado de la 407 ETR



José Ángel Tamariz, Jefe de Concesiones de Acciona en Estados Unidos. EE

(Canadá), el mayor proyecto concesional de una autopista del mundo.

Acciona ha experimentado un crecimiento sin precedentes en su cartera de infraestructuras en los últimos años. El volumen de pedidos de la división, que incluye construcción, concesiones y agua, se elevó hasta un récord de 27.207 millones de euros en septiembre pasado (40.952 millones si se incluyen los contratos por puesta en equivalencia). El área de concesiones alcanza los 2.900 millones de cartera (no incluye agua). En los nueve primeros meses de 2024,

el grupo invirtió 676 millones en sus proyectos concesionales y la firma ya tiene 83 activos, con una inversión gestionada de 35.000 millones. Esta cartera requerirá desembolsar 2.300 millones hasta 2032.

Promoción interna en Cintra

Estados Unidos ha tomado un papel principal en el negocio de concesiones de Acciona después de cerrar en 2024 la financiación para la autopista I-10 de Luisiana, adjudicada a un consorcio en el que también participa Sacyr, y de resultar elegida, junto

con ACS y Meridiam, para construir y operar durante 50 años la SR400 Express Lane de Atlanta, en Georgia, con una inversión superior a los 10.000 millones. En el país también cuenta con la concesión del canal anti-inundaciones Fargo, en Minnesota. Recientemente la filial de agua ha ganado una desaladora en California en régimen concesional.

Ferrovial, por su parte, ha promocionado en Cintra a Luis Aguirre de Cárcer como nuevo director de Europa y nuevos mercados para sustituir a Tamariz.

Acciona y ACS puján en Australia por dos contratos de 660 millones

Son finalistas para levantar una línea de transmisión y subestaciones eléctricas

Agencias MADRID.

Acciona y ACS son finalistas en dos concursos en Australia para levantar una línea de transmisión y subestaciones eléctricas por 1.100 millones de dólares australianos (660 millones de euros).

Se trata del proyecto Hunter, con el que el Estado de Nueva Gales del Sur espera conectar las áreas remotas donde se encuentran las plantas de generación de energía renovable con todo el entorno metropolitano de Sídney.

El proyecto implica la construcción de una nueva línea de transmisión aérea de 500 kilovoltios (kV) de aproximadamente 100 kilómetros, entre Bayswater, en Upper Hunter, y Olney, en Lower Hunter, para conectar las líneas de transmisión de 500 kV existentes ya operadas por Transgrid, la empresa privada que gestiona los activos públicos de electricidad en el Estado.

La compañía pública encargada de las zonas de energía renovable, EnergyCo, ya eligió a los finalistas, que se encargarán, de construir la línea de transmisión, y por otro, de construir las subestaciones. Las españolas Acciona y ACS, con una larga trayectoria en Australia, se han clasificado en ambos contratos por separado.

Cuatro constructoras españolas pugnan contra China por un ferrocarril de 500 millones en Chile

Se enfrentarán a consorcios chinos para construir parte de una nueva línea ferroviaria en el país andino

Víctor de Elena MADRID.

La autoridad ferroviaria de Chile, EFE Trenes, ha anunciado la recepción de cinco ofertas para construir uno de los tramos del futuro ferrocarril que conectará la zona norte de la Región Metropolitana con la ciudad de Santiago. Se trata del tramo Mapocho-Batuco, una sección a la que se destinarán 506 millones de euros (530 millones de dólares) para llevar a cabo la obra civil que

se disputarán empresas españolas y chinas.

Tres de las cinco ofertas recibidas y dadas a conocer el pasado jueves tienen acento español. En solitario acudirán Sacyr y OHLA, mientras que Acciona y Azvi han optado por presentarse en consorcio. Enfrente tendrán a dos consorcios chinos: uno compuesto por las empresas CRCC, CR22 y CRCEB; y un segundo formado por CRNº4, CRBC y CRIG.

El proyecto del tren Mapocho-Batuco forma parte de un plan de inversión de 950 millones de dólares (915 millones de euros) puesto en marcha por la administración chilena para mejorar y ampliar sus

Sacyr, OHLA y un consorcio de Acciona y Azvi competirán contra gigantes asiáticos

conexiones a lo largo del país y de la Región Metropolitana mediante un sistema de transporte que permita descongestionar las carreteras y reducir los tiempos de desplazamiento.

La nueva infraestructura contempla la construcción de ocho estaciones distribuidas a lo largo de 26

kilómetros. Además, contará con tres vías, dos destinadas al transporte de pasajeros y una para carga. El trazado del tren conectará las comunas de Lampa, Quilicura, Renca, Quinta Normal y Santiago.

Se estima que beneficiará a 35 millones de pasajeros anuales y permitirá reducir los tiempos de viaje en más de dos horas diarias. El servicio ofrecerá conexión con las líneas 3, 5 y 7 del Metro de Santiago, facilitando el acceso a la red de transporte público de la ciudad.

Según el cronograma de la licitación, las propuestas presentadas serán sometidas a un análisis técnico. Solo aquellas que superen esta fase avanzarán a la apertura de los

sobres económicos. La adjudicación del contrato está prevista para el segundo trimestre del año, tras lo cual se dará inicio a las obras de construcción.

EFE Trenes de Chile ha destacado la recepción de cinco ofertas como un indicio del interés que despierta el proyecto en el sector, que además refuerza la confianza en la viabilidad del plan ferroviario nacional. El organismo adjudicó recientemente otros proyectos como el Tren Alameda-Melipilla.

El tren Mapocho-Batuco contará con trenes eléctricos conformados por tres coches. Estos vehículos han sido adquiridos mediante una licitación pública y actualmente se encuentran en fase de fabricación. Los trenes, con capacidad para 807 viajeros, incluyen sistemas de seguridad y vigilancia, climatización, accesibilidad universal, pantallas de información e integración tarifaria.



El primer punto de venta de Levaduramdre en las estaciones de servicio de Repsol. ANA MORALES

Repsol refuerza su reinado en panadería con una alianza con Levaduramadre

El mayor vendedor de pan de este país abre cien puntos de venta en sus gasolineras

Rubén Esteller MADRID.

Repsol lanza una ofensiva para reforzar la oferta de sus estaciones de servicio. La petrolera, uno de los mayores vendedores de pan de nuestro país, acaba de alcanzar un acuerdo estratégico con Levaduramadre para vender una variada gama de panes de masa madre, repostería y dulces artesanales en las estaciones de servicio del grupo.

El objetivo que se han marcado ambas compañías es vender pan artesano en 100 estaciones de servicio en los próximos tres años.

Repsol cuenta con la principal red de estaciones del país, con más de 3.500 puntos de venta, y con ubicaciones estratégicas para desarrollar este modelo de negocio único en España.

La compañía continúa evolucionando y transformando sus estaciones de servicio, proporcionado la más completa oferta de energías para la movilidad y todos los servicios que aportan valor a los clientes, a través de alianzas innovadoras con partners líderes en sus respectivos sectores.

Repsol lidera desde 2019 la venta de pan y bollería a través de sus estaciones de servicio. En concre-

to, el año pasado Repsol vendió más de 15 millones de barras de pan y bollería.

Los corners de Levaduramadre en las estaciones de servicio contarán con un ambiente cálido, una atención cercana, una estrategia de precios alineada con las tiendas de Levaduramadre y productos frescos. La primera tienda con estas características está ubicada ya en la estación de servicio de Repsol en la Avenida de Alfonso XIII, 130 (Madrid).

Levaduramadre, del Grupo Compass, es una apuesta por la panadería artesanal de calidad. Su compromiso con ofrecer productos elaborados con los mejores ingredientes y siguiendo procesos tradicionales, la ha convertido en un referente en el sector de la panadería en España. Gracias a esta alianza con Repsol, Levaduramadre refuerza su misión de acercar su filosofía y productos de panadería artesanal a más personas, mientras que Repsol consolida su apuesta por ofrecer servicios y productos de calidad en sus estaciones, creando juntos una experiencia única que combina tradición, artesanía y accesibilidad en ubicaciones estratégicas por toda España.

La empresa multienergética cuenta además con un acuerdo con Sr. Mendrugó, una empresa dedicada a luchar contra el desperdicio alimentario y favorecer el desarrollo local.

Las estaciones de servicio de Repsol recogen el pan duro sobrante para que Sr. Mendrugó lo pueda uti-

Venta de combustibles renovables

Repsol se prepara para dar un salto en la venta de combustibles renovables. La petrolera planea ofrecer este tipo de carburantes en prácticamente la mitad de su red de estaciones de servicio en el año 2027. Concretamente, la compañía quiere poner estos productos a disposición de sus clientes en entre 1.900 y 2.000 estaciones de servicio de las 3.800 con las que cuenta la empresa en la península ibérica. En estos momentos ya se superan los 600 puntos de venta.

lizar como materia prima para la elaboración de cerveza.

Repsol lanzó también en abril del año pasado un acuerdo que se podría calificar de 'pata negra' con el rey del jamón Enrique Tomás para ofrecer una variedad de sus productos en las principales ciudades españolas y puntos importantes de las carreteras.

La compañía dispone también además de una alianza con la cadena de restaurantes Lizarran para instalar 50 puntos de ventas dentro de sus estaciones de servicio y ofrece los llamados espacios Starbucks on the go, diseñados con un formato que permite conservar la esencia y apariencia de las cafeterías Starbucks, utilizando, además, la tecnología suiza de café espresso que te ofrece una gama de bebidas de primera calidad.

Toda esta oferta se une además a sus tradicionales tiendas Sprint o a la línea Supercor Stop & Go, que ha modernizado su imagen en las estaciones que pertenecían a la antigua Gespevesa, la alianza con El Corte Inglés.

Repsol mantiene además sus tradicionales acuerdos con Disney y con las ópticas de Sun Planet para distribuir sus productos.

Galp eleva en un 40% el número de recargas eléctricas

R. E. M. MADRID.

La petrolera portuguesa Galp cerró 2024 con un récord de 1,4 millones de recargas en su red de movilidad eléctrica en Iberia, lo que representa un crecimiento de alrededor del 40% respecto al año anterior.

Estos resultados se apoyan en una red de 6.328 cargadores, tanto públicos como privados, que, en 2024, puso a disposición de los usuarios de vehículos eléctricos un total de 25,7 GWh de energía. En Portugal, el 23% de las recargas en red de recarga pública se realizaron en cargadores de Galp.

"Galp marca el hito de mejor año de su historia, consolidando su posición de liderazgo en movilidad eléctrica", destaca João Diogo Marques da Silva, co-CEO de Galp.

Con el 21% de la red en Iberia compuesta por tomas rápidas y ultrarrápidas, la estrategia de crear una red que acerque cada vez más la experiencia de recarga eléctrica al repostaje tradicional, con más cargadores y más rápidos, en conjunto con una amplia oferta de conveniencia para los usuarios.

BP e Iberdrola avanzan en su plan de hidrógeno para Castellón

R. E. M. MADRID.

bp e Iberdrola han adjudicado a la empresa toledana Imefy la fabricación y suministro del transformador para la mayor planta de producción de hidrógeno renovable de España (25 MW) que estará ubicada en la refinería de bp en Castellón.

Imefy, con sede central en Los Yébenes, fabricará, suministrará y supervisará el montaje y puesta en marcha del transformador de potencia trifásico, de 37 megavoltioamperios (MVA) de potencia y 66/30 kilovoltios (kV) de relación de transformación, y será suministrado en el primer trimestre de 2026.

Esta adjudicación muestra la confianza de bp e Iberdrola, a través del proyecto Castellón Green Hydrogen, por las empresas españolas en el desarrollo de la cadena de valor del hidrógeno renovable, contribuyendo a la vertebración del territorio y a la creación de oportunidades industriales y de innovación.

Empresas & Finanzas

Grupo Met encarga a su filial española que inicie su desembarco en Portugal

La compañía ofrecerá suministro de gas natural y contratos a largo plazo a sus clientes lusos

Rubén Esteller MADRID.

El Grupo MET desembarca en Portugal. La compañía, que lidera su entrada en el mercado luso a través de la filial española, comenzará a operar en este primer trimestre del año llevando a sus clientes inicialmente las actividades que lleva a cabo en los mercados mayoristas ibéricos de gas y electricidad, participando en las plataformas de mercado y mercados de capacidad. Así mismo, la compañía potenciará su propuesta de valor a través de contratos PPA, coberturas para productores solares, suministro de gas y GNL a clientes portugueses.

Con el inicio de su operación en Portugal, Grupo MET contribuirá a la transición y eficiencia energética, así como a la liquidez y transparencia en los precios, en un mercado energético que se encuentra en continua transformación y que requiere de actividades cada vez más dinámicas para acompañar la actividad del mercado con las necesidades de los clientes.

Ángel Crespo, CEO de MET Energía España ha señalado: “La entrada en el mercado portugués supone un hito importante en el crecimiento del Grupo y un paso lógico para continuar el desarrollo del mercado ibérico en su conjunto tras haber afianzado nuestra presencia en España. El mercado portugués, al igual que el español, ofrece muchas oportunidades a nivel energético y el inicio de las operaciones en Portugal supone un movimiento coherente y ambicioso en la estrategia”.



Ángel Crespo, consejero delegado de Met Energía. EE

Portugal alcanzó un récord histórico de 36,7 TWh de energía renovable, abasteciendo el 71% del consumo eléctrico nacional durante el año 2024.

El país registró el segundo mayor consumo de la historia en el sistema eléctrico nacional, con 51,4 TWh, un 1,3% más que en 2023.

La generación a partir de gas natural cayó a 5,1 TWh hasta la cifra más baja desde el año 1979, representando solo el 10% del consumo y se alcanzó un saldo importador de 10,5 TWh, el más alto de la historia, abasteciendo el 20% del consumo nacional, lo que supone una oportunidad para la compañía.

Recientemente, Grupo MET anunció también su entrada en el mercado checo a través de una nueva filial con sede en Praga, MET eská Republika.

Como primer paso, la compañía se centrará en dicho país en apoyar a los participantes del mercado mayorista de energía en la República Checa, como grandes empresas industriales con alto consumo energético, así como a empresas de servicios públicos, con el objetivo de ofrecer sus servicios a clientes más pequeños y hogares en una etapa posterior.

La recién establecida filial de Grupo MET en la República Checa ya ha obtenido las licencias necesarias para el comercio de electricidad y gas. MET ya ha tenido actividad en el país anteriormente: como parte de sus operaciones internacionales,

La empresa inició también a finales del año pasado su entrada en República Checa

el Grupo ha suministrado recientemente GNL regasificado al mercado checo, utilizando sus capacidades de importación registradas en Alemania.

En República Checa, el cambio del carbón al gas será especialmente importante en los próximos años para reducir las emisiones.

El Gobierno trata de contener un conflicto con los butaneros

Promete actualizar el cobro de los costes de comercialización

Rubén Esteller MADRID.

El Ministerio de Transición Ecológica se ha reunido con los distribuidores de la tradicional bombona de butano para tratar de contener un conflicto en el que el sector amenazaba ya con adoptar movilizaciones este mes de febrero.

El secretario de estado de Energía, Joan Groizard, ha propuesto al sector actualizar la fórmula del llamado “término C”, siguiendo las recomendaciones de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, e incorporando elementos adicionales, como costes de personal, conservación, mantenimiento o arrendamientos.

El Gobierno también plantea otras medidas reclamadas por el sector y que benefician directamente a la distribución, como como un aumento de 48 h a 72 h del plazo máximo de entrega de las botellas, que permitiría reducir costes en ámbitos rurales dispersos.

Con el objetivo de aprobar cuanto antes la nueva normativa, el Ministerio trabaja ya con FEDGLP y con los operadores del sector para que la modificación normativa se traslade de forma a todos los eslabones de la cadena de comercialización. El Gobierno ofrecía 30 céntimos por bombona y el sector reclama 1,80 euros.

Naturgy simplifica su organigrama para Latinoamérica

Larrea asume directamente la gestión de los negocios en Argentina, Brasil, Chile, México y Panamá

R. Esteller / J. Mesones MADRID.

Naturgy reorganiza su organigrama internacional para simplificar su estructura. Según ha podido saber *elEconomista.es*, el Director general de Gestión de la Energía y Redes, Pedro Larrea, asume la gestión directa de todos los negocios del área en Latinoamérica (Argentina, Brasil, Gas Chile, México y Panamá), además de UFD, Nedgia y el negocio de Generación Térmica en España.

El cambio se produce tras la salida de José García Sanleandro, que

tras 35 años de dedicación a la compañía, se jubiló este pasado mes de diciembre.

Hasta la fecha, García Sanleandro desempeñaba el cargo de director de Redes de Latam, bajo la supervisión del propio Larrea, que ahora asumirá directamente esta gestión, simplificando así la estructura de la compañía.

Durante su amplia carrera en el grupo, García Sanleandro también ejerció como country manager de Guatemala, Perú y Argentina, director general de Electricaribe y director de Latam Norte.

El directivo, no obstante, seguirá vinculado a la compañía siendo Presidente de los Consejos de Administración de las filiales de Panamá, México y Argentina en representación de Naturgy, dada su especial



Pedro Larrea, de Naturgy. A. MARTÍN

vinculación con estos países y su conocimiento del negocio. No obstante, García Sanleandro presentó su dimisión este pasado jueves de la distribuidora que el grupo mantiene en Chile y que cotiza en la bolsa del país, en cuya presidencia ha sido relevado directamente por el propio Pedro Larrea.

Los movimientos en el organigrama de la compañía se producen a las puertas de la aprobación de un nuevo plan estratégico en la empresa gasista.

Naturgy encargó la pasada semana a la Comisión de Nombramientos y retribuciones que analizase la petición del fondo australiano IFM para incrementar su representación en el consejo de administración de la gasista en un segundo consejero.

La decisión final se espera que

sea adoptada en una próxima reunión del consejo, previsiblemente, el 25 de febrero, en el que se tendrá también que proponer la celebración de la junta de accionistas y los resultados.

La nueva estrategia de Naturgy para el próximo periodo que se dará a conocer el próximo mes de marzo contará con una fuerte apuesta por el desarrollo del biometano.

La producción de este gas renovable será además clave para el futuro funcionamiento de las centrales de ciclo combinado, que pasarían entonces a contar con unas emisiones muy reducidas.

La compañía además tendrá que reforzar su presencia en energías renovables y seguirá atentamente la retribución de las redes de gas que se revisará en 2026.

Javier Lozano CEO de Smarkia

“Estamos trabajando en una ronda de ampliación de capital para desembarcar en Estados Unidos”

C. Raso / R. Esteller MADRID.

Smarkia se ha convertido en el compañero de viaje perfecto para cualquier empresa que quiera optar a una gestión completa de su energía mediante el uso de la Inteligencia Artificial. La compañía pretende dar el salto definitivo a Estados Unidos con la apertura de una filial en el país.

¿A qué se dedica la empresa y cuál ha sido su evolución en estos casi 15 años que lleva en el mercado?

Smarkia es una plataforma SaaS, basada en inteligencia artificial (IA), con la que pretendemos impulsar la transición energética a través de la digitalización. Mediante el control y la gestión remota de dispositivos e instalaciones, reducimos el consumo energético, el coste y el impacto ambiental de todos nuestros clientes. En 2022 llegó un punto de inflexión con la entrada de Repsol y MN8 en el capital de la compañía. Repsol había desarrollado una tecnología en su centro de innovación Tech Lab y consideró que Smarkia era perfecta para ponerla en valor. Una de esas tecnologías tenía que ver con la gestión de baterías. Esto le encajó a MN8, una de las compañías de renovables más grandes de EEUU, que decidió entrar en el accionariado de Smarkia. Actualmente, Repsol posee un 33,5% de la compañía y MN8 un 37%.

¿A qué tipo de clientes se dirigen?

Tenemos clientes en todo el espectro empezando por la parte de renovables y almacenamiento, como puede ser MN8, que tiene más de 3 GW de potencia instalada en casi 1.000 plantas en EEUU, la segunda planta de almacenamiento más grande del mundo en California. También tenemos clientes industriales en España como Gullón, a los que hemos ayudado a ahorrar casi el 30% de energía con la implantación de nuestra plataforma dentro de la gestión de sus procesos. Entre nuestros clientes comerciales el más significativo es Mercadona, para el que gestionamos gran parte de su red de tiendas en España y Portugal. En el caso del vehículo eléctrico somos la plataforma de gestión en tiempo real de los cargadores de alta potencia de Mercedes en Estados Unidos. Esta compañía ha empezado a desplegar una red de unos 4.000 cargadores de a partir de 350 kW de potencia para competir con Tesla y la herramienta que están utilizando para el despliegue, tanto en EEUU como en Canadá, es Smarkia. En la parte de Utilities tenemos a Repsol, que es cliente de Smarkia en la herramienta de desagregación de consumo residen-



DAVID GARCÍA

Clientes:

“Contamos con más de 300 clientes en Europa y EEUU de una amplia gama de sectores”

Internacional:

“Llevamos tiempo conversando con varios fondos para desarrollar nuestra actividad en EEUU”

Plazos en España:

“La Administración debe agilizar los procesos de evaluación de los proyectos”

cial. Estamos desagregando todos sus clientes residenciales.

¿En qué países están presentes?

Operamos en Europa y EEUU, donde contamos con más de 300 clientes. Más del 50% de la facturación de la compañía ya se hace en el mercado de EEUU. Además, en estos más de dos años que llevamos trabajando con MN8, hemos podido constatar que el dinamismo de los proyectos, el tamaño, el alcance, la visión, etc., es muy superior allí y, por este motivo, estamos trabajando en una ronda de ampliación de capital para desembarcar en Estados Unidos, crear una filial allí, crear un equipo y poder desarrollar nuestra actividad en este mercado. Si lo que queremos es ser un referente mundial en digitalización de la transición energética, el futuro de Smarkia pasa por serlo en EEUU.

¿Nos puede dar más detalles de esta operación?

Lo que aprendimos cuando llevamos a cabo la internacionalización de Smarkia de la mano de Telefónica es que tienes que tener una presencia física potente en el sitio donde te quieres expandir. Llevamos desde finales del año pasado en conversaciones con varios fondos, muchos de ellos americanos, algunas de las cua-

les ya están bastante avanzadas. Nuestra premisa ahora es el Time to Market. En el sector de la tecnología un año es un mundo y tardar mucho más tiempo en ir a Estados Unidos es una desventaja competitiva muy grande. La sede seguramente la fijaríamos en Texas y yo mismo dirigiría en un primer momento la compañía presencialmente.

¿Qué opina de los Certificados de Ahorro Energético y qué papel juega Smarkia en todo esto?

Tengo sentimientos encontrados. Soy un total convencido, pero cuando bajas a la realidad, empiezas a ver la problemática. Todo el sector está empujando para darle la mejor difusión, pero las cifras de 2024 no han sido todo lo buenas que deberían haber sido. En España demoramos mucho las decisiones porque siempre pensamos que nos van a hacer otra propuesta mejor. Y esa es la diferencia con EEUU. Allí las decisiones son más rápidas y cuando alguien tiene claro que hacer una inversión resulta rentable, la hace de inmediato. Si a esto le añadimos que los recursos que tiene la Administración española son limitados y que el número de verificadores es bajo, te das cuenta de que tienes objetivos muy ambiciosos con medios muy reducidos.

¿Cree que se están perdiendo oportunidades en España por la lentitud y por el tipo de decisiones que, a veces, se toman desde la Administración?

Nosotros presentamos nuestro proyecto FlexIA a la convocatoria nuevos modelos de negocio para la transición energética del IDAE financiado por los fondos Next Generation. Tardaron en resolverlo año y medio y, cuando lo hicieron no nos lo conceden porque dicen que el proyecto es autofinanciable. Entonces tú te preguntas qué se financia en España con dinero público, ¿proyectos que no son capaces de sobrevivir y que sabes que en cuanto acabe la subvención se van a caer o estamos intentando apostar por proyectos que van a generar más riqueza y que tienen posibilidad de internacionalización? Evidentemente lo hemos recurrido. Por eso, el mensaje que quiero trasladar es que lo que haya que hacer, hay que hacerlo rápido. Si hay una tecnología y hay que desarrollarla ya, los fondos tienen que concederse ya, y la administración tendrá que buscar la manera de agilizar el proceso.

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

Empresas & Finanzas

BADAJOS DESBANCA A ZARAGOZA EN VERTIDOS RENOVABLES EN 2024

La eólica ha sido la tecnología verde más afectada por las restricciones técnicas, con un incremento del 29%

Concha Raso MADRID.

España sigue desperdiciando electricidad renovable. El exceso de producción de este tipo de energías en comparación con la demanda energética, así como la incapacidad de la red para absorber toda la energía producida en un nodo específico, está provocando que Red Eléctrica se vea obligada a parar, total o parcialmente, algunas centrales eólicas o solares para evitar que se congestione el sistema.

Esta situación, conocida como vertidos económicos en el caso de que se produzca un exceso de generación eléctrica en el conjunto del sistema y vertidos técnicos o curtailment en el caso de que se produzca en un nodo eléctrico en concreto, ha existido siempre, pero de manera testimonial; sin embargo, en los últimos cuatro años, los curtailment han aumentado exponencialmente.

En 2024 el volumen total de restricciones técnicas a bajar ha sido de 2,4 TWh, lo que supone el 1% del consumo nacional, apuntan desde AFRY. La energía eólica fue la más afectada por las restricciones técnicas con 1,3 TWh, lo que supone un aumento del 29% respecto al año anterior (1 TWh), mientras que la solar fotovoltaica experimentó restricciones técnicas por un total de 0,34 TWh, un 50% menos en comparación con 2023 (0,7 TWh) y que supone el 0,78% de la fotovoltaica generada el pasado año.

Los vertidos económicos también están teniendo un reflejo en los precios -en ocasiones negativos- en el mercado mayorista de electricidad. En 2024 hemos tenido en total 784 horas a precio cero o negativo -alrededor del 9% de las horas del año-, de las que en 696 horas hubo producción solar significativa, apuntan desde UNEF. Si tenemos en cuenta que el número de horas al año con producción fotovoltaica significativa es de 3.995, tenemos que un 17% de las horas en las que la fotovoltaica produce sería a precio cero o negativo, lo que representa el 20% de la energía solar producida.

Sin embargo, a pesar de la mayor producción renovable, los vertidos en 2024 se han reducido porcentualmente respecto al año anterior "debido, por un lado, a una mejor operación por parte de las instalaciones renovables que aprovechan los mercados de balance (secundaria y terciaria) para reducir potencia sin necesidad de que les reduzcan la potencia a través de restricciones técnicas y, por otro lado, a



Planta fotovoltaica y generadores de energía eólica. ISTOCK

2,4
TWh

Es el volumen total de las restricciones a bajar que se han aplicado durante el ejercicio del año 2024

17
POR CIENTO

Es el porcentaje de horas a las que la producción de energía solar fotovoltaica estaría produciendo a precio cero o incluso negativo.

6,6
POR CIENTO

Es la contracción de demanda eléctrica que se ha registrado desde el año 2019, mientras que la potencia instalada se ha incrementado un 19,3%.

una mejora en las infraestructuras y la operación de la red de transporte según la planificación vigente, a lo que se suma una mejor distribución de la nueva generación renovable, al entrar en operación nuevas instalaciones en zonas en las que no había mucho volumen", afirma Héctor de Lama, director técnico de UNEF.

El origen de este problema, afirma José María González Moya, director general de Appa Renovables, es que "hemos trabajado mucho en la parte de la oferta, pero no lo hemos hecho en la parte de la demanda". Desde 2019, apunta Moya, "hemos incorporado más de 6 GW de eólica y cerca de 23 GW de fotovoltaica. En total, contamos con un 19,3% más de potencia instalada total en el sistema que en 2019 y la demanda eléctrica se ha contraído en este tiempo un 6,6%". Por poner cifras, y teniendo en cuenta que una cosa es la potencia y otra la potencia disponible, "tenemos más de 130 GW de potencia instalada. La potencia instantánea máxima necesaria en 2019 fue de 40,4 GW y la de 2024 fue de 38,2 GW", añade el representante de la asociación.

En comparación con otros mer-

cados con una alta proporción de generación de renovables variables (solar + eólica), España ha logrado mantener en los últimos siete años las restricciones técnicas relativamente bajas y, actualmente, es el país a nivel mundial que menos vertidos eléctricos tiene en relación al porcentaje renovable dentro del su mix eléctrico, según se desprende del Renewables Analysis and Forecast 2024 de la Agencia Internacional de la Energía (AIE).

El incremento de vertidos y las horas a precio cero afectan a todo el sector, pero de forma desigual. "El precio capturado por eólica y fotovoltaica tuvo una diferencia en 2024 de 10 euros/MWh y el apuntamiento fue de 0,88 para la eólica y 0,72 para la fotovoltaica; sin embargo, esta no es la principal preocupación, lo es la evolución a futuro de estos datos", explica Moya.

Datos por provincias

Las restricciones técnicas suelen producirse durante los meses de verano, como resultado de una mayor producción solar y por la disminución de la capacidad de transporte como resultado del menor límite térmico de las líneas eléctricas de-

bido a las temperaturas más altas.

Hasta octubre de 2024, tal y como recoge Aurora Energy Research en su nuevo informe, Badajoz ha sido la provincia con el mayor volumen de vertidos renovables identificados, con un total de 177 GWh recortados, desbancando así a Zaragoza que, en 2023, ocupó la primera posición, con un recorte total de 139 GWh. El mayor volumen de restricciones en todo el año se registró en el mes de julio, lo que afectó fuertemente a las provincias impulsadas por la energía solar, como Badajoz y Ciudad Real, con más de 156 GWh en un mes.

Asimismo, el documento también señala que del total de provincias españolas que han experimentado reducción de la generación renovable en la red en estos últimos tres años (2022, 2023 y 2024), diez de ellas representan el 71% de la reducción total de todos los recortes de energía solar y eólica peninsulares

En 2024 hubo en España un total de 784 horas que la electricidad se pagó a cero euros

identificados no compensados: Badajoz, Zaragoza, Ciudad Real, Navarra, A Coruña, Cáceres, Soria, Cádiz, Albacete y Lugo.

Las soluciones para reducir los vertidos, apunta Juan de Dios López Leiva, director técnico de la Asociación Empresarial Eólica, pasan por "mejorar la capacidad de las redes de transporte y distribución en aquellas zonas en las que se prevé un mayor aumento de parques eólicos y fotovoltaicos para evitar que se sigan congestionando en el futuro". Sin embargo, construir nuevas líneas eléctricas y reforzar las existentes, añade, "conlleva lentos procedimientos de planificación y tramitación por parte de las Administraciones, que deben agilizarse para que las redes de transporte puedan seguir el ritmo de instalación de los nuevos parques renovables y del cumplimiento de los objetivos de descarbonización a 2030".

La UE establece que el volumen de vertidos renovables no debe superar el 5%.

Para leer más
www.eleconomista.es/kiosco/Energia
Energía
elEconomista.es

Reynés y Puig ya son los únicos jefes del Ibex con todo el poder ejecutivo

El nombramiento de Pedro Sigüenza como CEO de Sacyr dejará solas a Naturgy y Puig

J. Mesones MADRID.

El próximo nombramiento de Pedro Sigüenza como nuevo consejero delegado de Sacyr permite al grupo de infraestructuras avanzar en la separación de los poderes ejecutivos que recomiendan las prácticas de buen gobierno corporativo. Manuel Manrique se mantendrá como presidente ejecutivo, cediendo a su futuro número dos –la designación se producirá en la junta de accionistas de junio– funciones relativas, sobre todo, al desarrollo y gestión de las líneas de negocios, mientras que el cofundador de la empresa conservará las tareas corporativas, financieras y estratégicas. Con ello, la compañía resucita la estructura que tenía hasta 2011, cuando Luis del Rivero era el presidente ejecutivo y Manrique el consejero delegado.

Sacyr se retira así del cada vez más reducido grupo de empresas del Ibex 35 en las que todos los poderes ejecutivos recaen en una única persona. Esta situación es contraria a los estándares de gobierno corporativo anglosajones, que imponen la separación de poderes en las empresas entre el presidente del consejo de administración (*chairman*), sin mando ejecutivo, y el consejero delegado (CEO- *chief executive officer*). No es una cuestión baladí, puesto que esta fórmula es la que exigen numerosos fondos de inversión internacionales y los *proxy advisors* que emiten las recomendaciones de voto para las juntas de accionistas.

Una vez Sacyr formalice el nombramiento de Sigüenza, la lista de las empresas del Ibex con todo el poder concentrado en un directivo se ceñirá a Naturgy y Puig, siempre y cuando no haya cambios en los próximos meses en alguna de estas dos compañías –o en otras que tomen decisiones en la dirección contraria–. La primera está liderada como presidente y consejero delegado por Francisco Reynés desde 2018. Hasta aquel momento, los poderes ejecutivos de la aún denominada Gas Natural Fenosa se los repartían Isidro Fainé, como presidente, y Rafael Villaseca, como consejero delegado. Reynés mantiene por ahora ambos cargos después de que en 2023 los principales fondos accionistas de Naturgy, GIP (ahora BlackRock), CVC e IFM, que superan en conjunto el 57% del capital, impulsaran a Ignacio Gutiérrez-Orrantía, máximo responsable de banca de inversión de Citigroup para Europa, Oriente Próximo y África, como consejero delegado. Sin embargo, el directivo terminó por declinar la propuesta y desde entonces no han trascendido nuevas proposi-



Francisco Reynés (Naturgy). EE



Marc Puig (Puig). A. MARTÍN



Manuel Manrique (Sacyr). EE

El poder ejecutivo en el Ibex 35

■ Presidente ejecutivo y consejero delegado en una persona y sin más ejecutivos en el consejo

Naturgy: Francisco Reynés; y Puig: Marc Puig.

■ Presidente ejecutivo y consejero delegado en una persona pero con vicepresidentes ejecutivos en el consejo

Aena: Maurici Lucena y como vicepresidente ejecutivo Javier Marín; Acciona: José Manuel Entrecanales y como vicepresidente ejecutivo Juan Ignacio Entrecanales; Mapfre: Antonio Huertas y como vicepresidente ejecutivo primero José Manuel Inchausti y vicepresidente tercero ejecutivo Fernando Mata; Rovi: Juan López-Belmonte y como vicepresidente primero Javier López-Belmonte y vicepresidente segundo Iván López-Belmonte.

■ Presidente ejecutivo y consejero delegado separados

Sacyr: Manuel Manrique y Pedro Sigüenza*; Iberdrola: Ignacio Sánchez Galán y Armando Martínez; ACS: Florentino Pérez y Juan Santamaría; Banco Santander: Ana Botín y Héctor Grisi; BBVA: Carlos Torres y Onur Genç; Telefónica: Marc Murtra y Ángel Vilá; Indra: Ángel Escribano y José Vicente de los Mozos; Ferrovial: Rafael del Pino e Ignacio Madrudejos; Fluidra: Eloy Planes y Jaime Ramírez**; ArcelorMittal: Lakshmi N. Mittal y Aditya Mittal.

■ Presidente ejecutivo y consejero delegado en una persona pero con vicepresidentes ejecutivos en el consejo

Acciona Energía: José Manuel Entrecanales y Rafael Mateo; Acerinox: Carlos Ortega y Bernardo Velázquez; Amadeus: William Connelly y Luis Maroto; Banco Sabadell: Josep Oliú y César González-Bueno; Bankinter: María Dolores Dancausa y Gloria Ortiz; CaixaBank: Tomás Muniesa y Gonzalo Gortázar; Cellnex: Óscar Fanjul y Marco Patuano; Colonial: Juan José Brugera y Pere Viñolas; Enagás: Antonio Llardén y Arturo Gonzalo Aizpiri; Endesa: Juan Sánchez-Calero y José Bogas; Grifols: Thomas Glanzmann y Nacho Abia; IAG: Javier Ferrán y Luis Gallego; Inditex: Marta Ortega y Óscar García Maceiras; Logista: Luis Isasi e Íñigo Meirás; Merlin: José Luis Mora e Ismael Clemente; Redeia: Beatriz Corredor y Roberto García Merino; Repsol: Antonio Brufau y Josu Jon Imaz; Solaria: Enrique Díaz-Tejero y Arturo Díaz-Tejero; Unicaja: José Sevilla e Isidro Rubiales.

■ Otros consejeros ejecutivos:

ACS: José Luis del Valle (secretario); Banco Sabadell: David Vegara; Bankinter: Alfonso Botín-Sanz de Sautuola (vicepresidente); Mapfre: María Elena Sanz y Eduardo Pérez de Lema; Merlin: Miguel Ollero.

* El nombramiento de Pedro Sigüenza como consejero delegado se producirá en la junta de accionistas, prevista para junio. ** Jaime Ramírez fue nombrado consejero delegado de Fluidra en mayo de 2024 pero no formará parte del consejo de administración hasta la aprobación de la junta de accionistas de este año.

Fuente: Empresas.

pasado, aparece como vicepresidente Manuel Puig, pero con la condición de dominical.

Además de Reynés y Puig, otras cuatro compañías tienen depositadas las funciones de presidente y consejero delegado en una única figura, si bien en su caso se acompañan de más consejeros ejecutivos, con la categoría de vicepresidente. Así ocurre con Aena, en la que Maurici Lucena es su presidente y CEO, pero cuenta con Javier Marín como vicepresidente ejecutivo. De igual modo, José Manuel Entrecanales tiene en Acciona a su lado a su primo Juan Ignacio Entrecanales. Antonio Huertas preside Mapfre y está rodeado de José Manuel Inchausti, como vicepresidente primero y de Fernando Mata como vicepresidente tercero, ambos con carácter ejecutivo. Y Rovi está encabezada con Juan López-Belmonte, pero tiene dos vicepresidencias ejecutivas desempeñadas por Javier López-Belmonte e Iván López-Belmonte.

Grifols y CaixaBank, los últimos

La compartición de los poderes ejecutivos entre presidente y consejero delegado es la fórmula más extendida entre las empresas del Ibex y a la que han recurrido en los últimos años, antes de Sacyr, grandes firmas. En total, se acogen a este modelo alternativo al que promulgan los principios anglosajones diez compañías. Así lo disponen desde 2022 Iberdrola, con Ignacio Sánchez Galán como presidente ejecutivo –cargo que ostenta desde 2006– y Armando Martínez como consejero delegado, y ACS, con Florentino Pérez y Juan Santamaría. El grupo de construcción también contó hasta 2023 con un vicepresidente ejecutivo, Antonio García Ferrer, y en la actualidad se mantiene con la condición de consejero ejecutivo el secretario del con-

sejo, José Luis del Valle.

Se alinean con la misma estructura Telefónica, que acaba de nombrar a Marc Murtra presidente ejecutivo en sustitución de José María Álvarez-Pallete y tiene a Ángel Vilá como consejero delegado; Indra, en la que Murtra ha sido relevado por Ángel Escribano en la presidencia ejecutiva y cuenta con José Vicente de los Mozos como consejero delegado; Banco Santander, con Ana Botín y Héctor Grisi; BBVA, con Carlos Torres y Onur Genç; Ferrovial, con Rafael del Pino e Ignacio Madrudejos; Fluidra, con Eloy Planes y Jaime Ramírez –su nombramiento como consejero delegado se produjo en mayo de 2024 y su designación como miembro del consejo será propuesta en la junta de accionistas de este año–, Acciona Energía, con José Manuel Entrecanales y Rafael Mateo; y Arcelor Mittal, con Lakshmi N. Mittal y Aditya Mittal.

Con la separación de poderes como marcan los principios anglosajones ya hay 19 empresas del selectivo español, después de los recientes cambios realizados por Grifols y CaixaBank. La farmacéutica catalana nombró hace unos meses a Nacho Abia como consejero delegado, manteniéndose Thomas Glanzmann como presidente pero ya sin funciones ejecutivas. De igual modo, la entidad financiera ha dicho adiós a José Ignacio Goirigolzarri de la presidencia, que tenía atribuidas funciones ejecutivas. No las tiene su sucesor, Tomás Muniesa. Así, el consejero delegado, Gonzalo Gortázar, acapara todo el poder en el negocio del banco.

Ambos grupos se han sumado a Acciona Energía (José Manuel Entrecanales, presidente, y Rafael Mateo, consejero delegado); Acerinox

Un total de 19 firmas del selectivo cumplen con el modelo anglosajón 'Chairman-CEO'

(Carlos Ortega y Bernardo Velázquez); Amadeus (William Connelly y Luis Maroto); Banco Sabadell (Josep Oliú y César González-Bueno); Bankinter (María Dolores Dancausa y Gloria Ortiz, aunque tiene como vicepresidente ejecutivo a Alfonso Botín-Sanz de Sautuola); Cellnex (Óscar Fanjul y Marco Patuano); Colonial (Juan José Brugera y Pere Viñolas); Enagás (Antonio Llardén y Arturo Gonzalo Aizpiri); Endesa (Juan Sánchez-Calero y José Bogas); IAG (Javier Ferrán y Luis Gallego); Inditex (Marta Ortega y Óscar García Maceiras); Logista (Luis Isasi e Íñigo Meirás); Merlin (José Luis Mora e Ismael Clemente); Redeia (Beatriz Corredor y Roberto García Merino); Repsol (Antonio Brufau y Josu Jon Imaz); Solaria (Enrique Díaz-Tejero y Arturo Díaz-Tejero); y Unicaja (José Sevilla e Isidro Rubiales).

ciones. No obstante, la gobernanza de Naturgy es objeto continuo de debate y, sin ir más lejos, IFM acaba de solicitar un segundo asiento en el consejo de administración.

Igualmente, el último grupo en in-

corporarse al Ibex 35, la compañía catalana Puig, focaliza todo el poder ejecutivo en la figura de Marc Puig, representante de la tercera generación de la saga. En el consejo de la firma, que debutó en bolsa en mayo

Las concesiones de autopistas que explota Sacyr en Colombia

En millones de euros		Estado	Longitud (km)	IMD*	Participación	Socio	Año entrada en operación	Fin de operación	Inversión	Esquema remuneración
Concesionaria	Autopista									
Unión Vial Río Pamplonita	Pamplona-Cúcuta	Construcción/Operación	62	7.942	100%	-	2023	2046	592	Pago por disponibilidad
Concesionaria Unión del Sur	Rumichaca-Pasto	Operación	73	7.765	60%	Sudinco (40%)	2022	2044	726	Pago por disponibilidad
Concesionaria Vial Montes de María	Puerta de Hierro	Operación	198	3.388	100%	-	2021	2044	286	Pago por disponibilidad
Desarrollo Vial al Mar	Mar 1 y segundo túnel de Occidente	Operación	181	10.688	38%	Strabag (37,5%) y Conccay (25%)	2022	2044	646	Pago por disponibilidad

Fuente: Sacyr. * Intensidad Media Diaria de 2023.

eE

Sacyr atrae a Roadis en la venta del 100% de las cuatro autopistas que opera en Colombia

Recibirá ofertas vinculantes este mes y decidirá antes de lanzar el proceso de Voreantis

J. Mesones / C. Reche MADRID.

Roadis prepara una oferta vinculante para comprar el 100% de las participaciones de Sacyr en las cuatro autopistas que gestiona en Colombia, según indican fuentes conocedoras del mercado. El operador español, propiedad del fondo de pensiones canadiense PSP, ha entrado en la última fase del proceso de desinversión que Sacyr arrancó en 2023 y cuyo desenlace decidirá el perímetro final de su nueva plataforma de concesiones en operación, Voreantis. La transacción tiene un valor superior a los 400 millones de euros.

Roadis ya ha presentado su oferta indicativa por los activos de Sacyr en un proceso competitivo al que también se han aproximado fondos internacionales. Las ofertas finales se esperan para este mes de febrero. Tanto Sacyr como Roadis han declinado realizar comentarios.

Las cuatro autopistas objeto de la desinversión son la Pamplona-Cúcuta; Rumichaca-Pasto; Puerta de Hierro; y Mar 1 y segundo túnel de Occidente. En conjunto, las cuatro vías, que se gestionan bajo un modelo de pago por disponibilidad, suman una longitud de 514 kilómetros y la inversión total alcanza los 2.250 millones de euros.

Sacyr contrató a Goldman Sachs en 2023 para pilotar la venta de sus concesiones viarias en explotación en Colombia. Inicialmente, la idea del grupo que preside Manuel Manrique discurría por vender una posición minoritaria (de hasta 49%) de sus participaciones en las cuatro autopistas. Con posterioridad se abrió a la desinversión de hasta el 100% y a finales del año pasado, tras testar el apetito del mercado y poner el proceso en revisión, replanteó el proceso de nuevo hacia una minoría. Sin embargo, ahora todas las opciones están abiertas y el grupo decidirá en función de las ofertas que reciba y el valor que pueda extraer de la operación. Por ahora ya tiene sobre la mesa la propuesta inicial de Roadis pa-



Manuel Manrique, presidente de Sacyr. DAVID GARCÍA



José Antonio Labarra, consejero delegado de Roadis. EE

ra tomar las participaciones totales. También se habrían acercado al proceso otras firmas, como el fondo británico Actis adquirida recientemente por la norteamericana General Atlantic, según *Infranews*. “Nuestros procesos de venta de Chile y Colombia siguen vivos y valoramos distintas alternativas dado que la situación macroeconómica ha mejorado con el descenso de tipos de interés y, por tanto, de tasas de descuento”, indicó Manrique en noviembre pasado.

Sacyr ya tiene en operación las cuatro autopistas incluidas en la operación. Forman parte del programa de corredores de Cuarta Generación (4G) de Colombia. En 2021 puso en funcionamiento la Autopista Puer-

ta de Hierro, de 198 kilómetros y que requirió una inversión de 296 millones de euros. La española tiene el 100% de la concesión, cuyo plazo se extiende hasta 2044. En 2022 hizo lo propio con la Autopista Rumichaca-Pasto, con 73 kilómetros y 726 millones invertidos. En este caso su participación es del 60% –el 40% restante es de Sudinco– y el periodo de explotación se alarga hasta 2044.

También en 2022 Sacyr inició la explotación completa de la Autopista del Mar 1, con 181 kilómetros y una inversión de 646 millones. Con un plazo de concesión igualmente hasta 2044, el grupo español cuenta con el 37,5% del capital –la austriaca Strabag suma el 37,5% y la local Conccay

el 25%–. El cuarto proyecto, inaugurado a finales de 2023, es la Autopista Pamplona-Cúcuta, que totaliza 62 kilómetros y 592 millones de inversión. Posee el 100% de la concesión, cuya vida se prolonga hasta 2046.

Al margen de estas cuatro autopistas, Sacyr, en solitario, ganó en 2022 un proyecto vial adicional en Colombia, dentro del programa 5G. Se trata de la Autopista Buga-Loboguerrero-Buenaventura, con de 244 kilómetros y una inversión estimada de 800 millones de euros. El proyecto está en fase de construcción y su entrada en operación se prevé para este año. También está ejecutando la concesión para la restauración de los ecosistemas degradados del Canal

del Dique, en el Río Magdalena. Su inversión asciende a 1.200 millones.

Para Roadis, la compra de las autopistas de Sacyr supondría su desembarco en Colombia. La firma que dirige José Antonio Labarra, heredera del negocio de concesiones de Isolux Corsán, tiene en este país un foco estratégico de crecimiento desde hace años. No en vano, en el pasado ya intentó comprar otros activos, como Ruta Costera y Pacífico 3.

El proceso de Chile

La desinversión en Colombia condiciona el perímetro que tendrá la nueva Voreantis, en la que Sacyr aglutinará la mayoría de sus concesiones en explotación en el mundo. De hecho, el cierre del proceso de las autopistas colombianas afecta al calendario para la búsqueda de un socio en Voreantis. El plan de la compañía, que acaba de anunciar el nombramiento como consejero delegado a partir de junio de Pedro Sigüenza, hasta ahora director general de Sacyr Concesiones, es lanzar la venta del 49% de la sociedad en el primer trimestre de este año con el objetivo de obtener alrededor de 1.000 millones de euros. Con estos fondos reforzará su balance y conseguirá recursos para financiar sus proyectos concesionales futuros, con el foco

El grupo vuelve a abrir la puerta a desprenderse de sus participaciones completas

prioritario en Estados Unidos.

Sacyr contempla tres escenarios en el proceso de Colombia: traspasar la totalidad de sus participaciones; desinvertir parcialmente, en cuyo caso incluiría las posiciones que retenga en Voreantis; o no vender y, por tanto, transferir los activos a su nueva plataforma.

Respecto a la venta del 51% de Sacyr en una sociedad conjunta con Toesca que aglutina siete activos en Chile (cinco autopistas, un hospital y un aeropuerto) y que también arrancó hace más de un año, el proceso se halla en un estado más ralentizado y en este momento lo previsible es que se incorpore a Voreantis, según fuentes del mercado.

La banca ficha a FTI para reestructurar Vicinay y presiona para la venta de activos

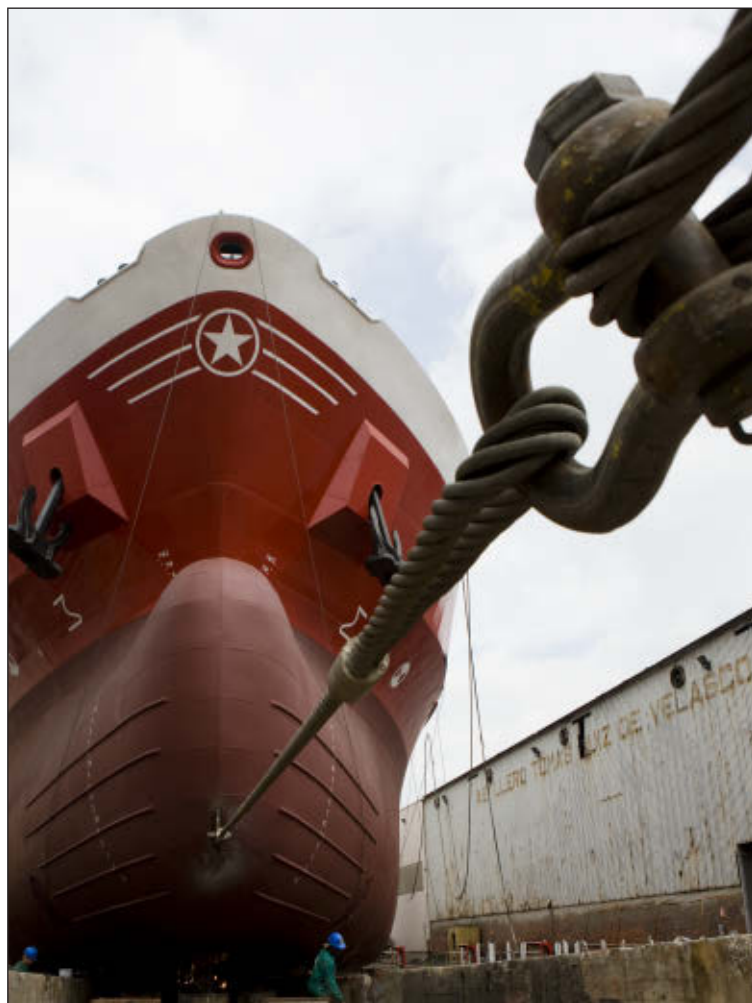
La Sepi rescató a la empresa con 32 millones de euros a través de un crédito participativo

C.R. MADRID.

Vicinay, líder mundial en diseño, ingeniería y fabricación de cadenas y líneas de fondeo de alta tecnología para estructuras flotantes (offshore) de los sectores oil&gas, eólico marino flotante y naval, negocia con la banca la refinanciación de su deuda, que asciende a 125 millones de euros. La compañía centenaria y de capital familiar, que fue rescatada en 2022 por parte del Gobierno desde la Sepi con motivo de la crisis del coronavirus, se sienta desde hace meses con un pool de entidades financieras que capitanea Banco Santander y que ha recurrido a los servicios de la firma de servicios financieros FTI Consulting para llegar a un acuerdo en los próximos meses y evitar la entrada de la compañía en situación de insolvencia, según distintas fuentes consultadas por *elEconomista.es*.

Las mismas voces apuntan a que las entidades financieras ahora mismo están presionando a la compañía para que venda algunos activos localizados fuera de España y obtenga así la liquidez necesaria para ganar liquidez y oxígeno. Pese a las tensiones financieras, la compañía, que ha sido analizada en los últimos meses por distintos inversores de corte oportunista y por entidades de financiación alternativa, no se encuentra actualmente inmersa en situación preconcursal. Vicinay no contestó a las peticiones de comentarios remitidas por este periódico.

Además de Banco Santander, en el pool de bancos figuran CaixaBank, Abanca, Kutxabank, BBVA y Banco



Vicinay fabrica cadenas para el sector naval, entre otros. EE

Sabadell, entre otros. Las últimas cuentas de la compañía, referidas todavía al año 2022, detallan que “la actividad de las sociedades filiales se ha realizado en un entorno económico complejo, afectado por el conflicto bélico entre Rusia y Ucra-

nia y, en menor medida, por la continuidad de los efectos de la pandemia del Covid-19”.

Borja Vicinay, presidente del consejo de administración, apuntó en su carta anual al “año de grandes dificultades macroeconómicas, con es-

pecial mención al aumento desmedido de la inflación y el incremento de los tipos de interés impuestos por los bancos centrales tras años de políticas monetarias expansivas”.

La empresa, que da empleo a más de 400 personas en todo el mundo y comercializa sus productos en más de 30 países, tuvo ingresos de 98 millones de euros, según su informe de gestión. Son cifras lejanas a las registradas en 2019, cuando el grupo generó unas ventas de 125 millones a nivel mundial (81 millones correspondientes a las sociedades domiciliadas en España).

Deuda pública

Entre los acreedores de Vicinay figura el Gobierno estatal, a través de la Sepi. Concretamente a través del Fasee, como así se conoce al fondo de rescate habilitado tras la pandemia mundial del coronavirus para evitar la quiebra de grandes empre-

Las entidades piden desinversiones sobre activos localizados fuera de España

sas y garantizar así el mantenimiento del mayor número de empleos. El importe total de la ayuda autorizada fue de 32 millones de euros a través de un préstamo participativo y los primeros vencimientos están fijados para este 2025.

WATIF abre su capital a la familia Cabiedes y nuevos accionistas

El medio digital cierra su primera ronda de inversión

C. R. MADRID.

WATIF, medio de comunicación digital sobre tendencias de futuro, ha cerrado su primera ronda de inversión, alcanzando una valoración de un millón de euros. La operación, que incluye una ampliación de capital, ha permitido al medio que dirige el periodista Emilio Doménech recaudar cerca de 200.000 euros de varios inversores clave, consolidando su apuesta por el periodismo innovador y la creación de una comunidad de usuarios mileniales y zetas.

Entre los principales inversores destaca CC2B, holding de inversiones liderado por los hermanos Luis y José Martín Cabiedes, figuras destacadas en el ámbito de las startups españolas y con un historial vinculado al sector de los medios a través de Europa Press. En esta primera ronda está Newtral, la empresa fundada por Ana Pastor y reconocida por su trabajo en el fact-checking, la innovación tecnológica y la producción de programas de televisión (El Objetivo, Gabinete de Crisis en Atresmedia) y series documentales (Nevenka en Netflix). También se suma otro actor relevante en el sector energético, Grupo Sumando, especializado en el desarrollo de plantas fotovoltaicas y con un enfoque en proyectos innovadores y sostenibles.

Cardumen estrena su fondo de fondos con Portocolom

Logra un primer cierre de 35 millones e invierte en cinco temáticas ligadas a programas de impacto

C. R. MADRID.

Cardumen Capital, gestora de inversiones alternativas española con inversiones en toda Europa y especial vinculación con Israel, ha estrenado su fondo de fondos con Portocolom, la firma que asesora el patrimonio de la Iglesia. Impulso Global, como así se ha bautizado al nuevo vehículo, ha logrado un primer cierre de 35 millones de euros y ha seleccionado a los primeros fondos sobre los que desplegar su inversión de impacto en torno a los sectores de la salud, la economía

circular, la educación, la energía renovable o los desafíos sociales y medioambientales.

Impulso Global ya ha comprometido un tercio de su fondo de fondos entrando en Columbus Life Sciences Fund IV, Ecosystem Integrity Fund V, Learn Capital Fund, Q-Impact Fund II e Ilex Renovables Fund II, según explica a este medio Igor de la Sota, socio cofundador de Cardumen Capital. “Estamos enormemente satisfechos de anunciar esta alianza con Portocolom AV convirtiéndonos en los pioneros en lanzar un fondo con estas características y materializando nuestra visión de establecer un estándar de referencia en la inversión de impacto”, añade.

Por su parte, Ana Guzmán Quintana, Directora de Inversiones e Im-



Igor de la Sota, de Cardumen. EE

pacto de Portocolom AV, ha añadido que “estamos muy felices de acompañar a Cardumen Capital en Impulso Global, un paso más en el camino que emprendimos hace años para demostrar que es posible abordar los principales retos sociales y medioambientales de nuestra sociedad generando, al mismo tiempo, rentabilidades atractivas y de mercado”.

De la Sota y Guzmán matizan que el fondo ya ha realizado con éxito su primer cierre con 35 millones comprometidos de los 50 millones que se ha marcado como objetivo y que continuará levantando capital durante los próximos meses. Impulso Global espera retorno para sus inversores (LP) de dos veces el capital invertido, sin que ello sea óbice para “generar un impacto po-

sitivo en la sociedad y el planeta”.

El motivo: Impacto Global es el primer fondo de fondos Artículo 9 que se lanza en España. Se trata de fondos que tienen un objetivo de inversión sostenible claro, dirigidos a generar un impacto ambiental o social positivo y medible y unos requisitos más exigentes que otros fondos de impacto (Artículo 8).

Impulso Global es una de las distintas estrategias de Cardumen Capital. La gestora invierte también de manera directa con sus fondos de venture capital y lo hace en alta tecnología. Tiene en la actualidad 250 millones de euros bajo gestión y 94,7 millones de euros disponibles para invertir. Tiene un equipo de más de 20 personas. El pasado año invirtió en Substrata, Oshi y Tasty Urban.

Empresas & Finanzas

NUEVA OPERACIÓN

El fondo Sherpa Capital compra la compañía de tuberías Eqofluids

Confirma el giro de su tesis de inversión más allá de las operaciones 'distressed' y adquiere el 75% de la compañía industrial valenciana

C. R. MADRID.

Sherpa Capital, gestora de capital privado centrada en la adquisición de empresas de tamaño medio, confirma el giro en su tesis de inversión. La compañía conocida en los últimos años por haber protagonizado distintas operaciones en el mundo de las 'situaciones especiales' está operando cada vez como un *private equity* clásico. Ahora ha adquirido la compañía valenciana Eqofluids con la toma del 75% de la participación a través de una compra apalancada a través de financiación alternativa de distintos fondos, según explican distintas fuentes a *elEconomista.es*.

Las mismas voces explican que el valor de la operación supera los 20 millones de euros, habida cuenta el múltiplo pagado sobre el resultado bruto de explotación de esta empresa, que se sitúa en el entorno de los cinco millones de euros. El 25% restante del capital ha quedado reservado para el equipo fundador, que seguirá ligado al proyecto. Las partes llegaron a un acuerdo a finales de 2024, si bien la transacción no se ha hecho completamente efectiva hasta estas últimas semanas. Sherpa Capital no hizo comentarios tras ser consultada por este periódico.

Eqofluids es una empresa con sede en Gandia (Valencia) que fabrica sistemas de tuberías de aluminio y está especializada en aire comprimido. La compañía asegura que la eficiencia de sus productos "ofrece una reducción de los costes energéticos de hasta el 30% en comparación con los sistemas de tuberías convencionales". Su resultado ha sido aplicado en más de 5.000 aplicaciones. Los sistemas de tuberías y accesorios de la empresa se aplican en distintos sectores industriales (automoción o textil, entre muchos otros)



Alfredo Bru, socio fundador y CEO de Sherpa, Jorge Fernández, socio y CIO. EE

El fondo ha logrado financiación alternativa para cerrar la adquisición este 2025

tubos y accesorios. La empresa tiene presencia directa en Italia, España, Francia, Gran Bretaña, Singapur y China, así como una red de distribuidores presentes en 40 países.

Con esta operación, Sherpa cierra su primera adquisición directa en este 2025. El fondo liderado por Alfredo Bru está desplegando su fondo Special Situations III con más de 120 millones de euros comprometidos. Su previsión es realizar entre 8 y 10 operaciones, todas ellas con el desembolso de entre 10 y 25 millones de euros de capital. Hasta ahora, Sherpa ha adquirido dos compañías desde este vehículo: Cristalinas, el principal productor marquista de ambientadores, y Logística Carosán, dedicada al sector del transporte.

Sinia (Sabadell) crece en biometano y entra en un proyecto de 27 GWh

El brazo inversor del banco financia una planta por primera vez en fase 'ready to build'

C. R. MADRID.

Sinia, el vehículo societario que utiliza Banco Sabadell para realizar inversiones en deuda alternativa y coinversiones en capital en proyectos renovables, crece en la industria del biometano. La compañía, que está presente en España en 23 proyectos vinculados a la eólica, fotovoltaica, además de a este gas renovable, ha financiado por primera vez un proyecto maduro con todas las autorizaciones necesarias (*ready to build*).

Lo ha hecho con una solución de crédito y capital que ha sido concedida a la sociedad Biogás de Guijuelo, con el objetivo de construir una planta de biometano en Fuenterroble de Salvatierra, comarca de Guijuelo (Salamanca). La planta contará con una producción anual prevista de 27 GWh, mediante el tratamiento de 60.000 toneladas de residuo orgánico que permitirá fomentar la economía circular de la región. El proyecto cuenta con un contrato de venta de biometano de hasta 15 años con un *offtaker* del norte de Europa.

La inversión tiene formato híbrido deuda y *equity* minoritario (tomará un 10% de la compañía), ofreciendo una solución puente para la construcción al cliente.

Sinia, que tiene ya más de 190 millones de euros desplegados, ha realizado otras inversiones. Una de la más destacada se ha llevado a cabo en la promotora Catalana de Biogás, que viene desarrollando 10 plantas de biometano en España.

Otra se ha llevado a cabo en el

grupo de ingenierías Enerlan & Ingubide, especializadas en consultoría de proyectos de biogás.

La tesis de Sinia parte de la previsión de que el sector del biometano viva un auténtico boom a partir de junio 2025. Este crecimiento se traducirá en proyectos en RTB que podrán generar inversiones por más de 1.000 millones de euros.

Más interesados

El sector del biogás está viviendo un goteo de operaciones en los últimos meses. Nortegas, controlada por un consorcio formado por JP Morgan Asset Management, Abu Dhabi Investment Council, Swiss Life y Covalis Capital, ha levantado 80 millones de euros del Banco Europeo de Inversiones (BEI) para desarro-

1.000
MILLONES DE EUROS

Dinero que la industria puede generar a partir de la segunda mitad de este año

llar plantas de biometano en España.

Pero entre los interesados no son solo financiadores, sino también inversores que no dudan en tomar parte o todo el capital de proyectos con posibilidad de crecimiento.

Repsol, por ejemplo, tomó el pasado año una participación minoritaria (40%) en Genia Bioenergy, compañía española que integra toda la cadena de valor del biogás y biometano.

Los inversores de corte financiero se suman a esta lista. El fondo de infraestructuras Asterion, liderado por varios ex de KKR, compró Five Bioenergy y quiere construir sobre esta empresa una plataforma este año.

Sánchez se reunirá con los CEO de las farmacéuticas el 12 de febrero

El encuentro se producirá después de la aprobación de la estrategia farmacéutica

R. Antolín MADRID.

La industria farmacéutica tiene una cita con el presidente del Gobierno. Está previsto que Pedro Sánchez se reúna con los CEO de los laboratorios el próximo 12 de febrero, según ha podido saber *elEconomista.es*. Este encuentro tendrá lugar después

de la aprobación de la Estrategia de la Industria Farmacéutica.

Se trata de la segunda reunión entre Sánchez y los directores ejecutivos de las farmacéuticas para atraer inversión a España. El primer encuentro tuvo lugar en diciembre de 2022. Acudieron una veintena de altos directivos a nivel nacional y mundial de las compañías.

Entonces, la industria se comprometió a invertir en el país 8.000 millones de euros entre 2023 y 2025 y a contratar a 4.500 jóvenes a través

de su plan de empleo juvenil y de igualdad de género. Eso sí, siempre y cuando el Gobierno cumpliera un requisito: llevar a cabo la Estrategia de la Industria Farmacéutica en ese periodo de tiempo. Sin embargo, el plan ha tardado en llegar y este retraso le ha costado a España la pérdida de algunas de las inversiones.

Tras casi dos años, el pasado 10 de diciembre el Consejo de Ministros dio luz verde a la Estrategia de la Industria Farmacéutica de 2024 a 2028. Se trata de una hoja de ruta

que busca reforzar la financiación y acceso a los medicamentos, y atraer la fabricación e investigación al país. Asimismo, el Comité Mixto de la Estrategia Farmacéutica ya ha mantenido su primera reunión para presentar los objetivos de este plan.

Este 'mapa' se divide en tres partes: acceso a la innovación, investigación y fabricación. Entre las medidas que recoge, se encuentra mejorar la evaluación de tecnología sanitaria, crear un sistema para la evaluación de esta y la fijación del

precio y financiación de medicamentos. Además, fomentará la utilización de fármacos genéricos y biosimilares. También aumentará la financiación en investigación, entre otros.

Cabe mencionar que en la estrategia están implicados cinco ministerios. Concretamente, el departamento de Industria, Sanidad, Hacienda, Ciencia y recientemente, el de Economía. También han participado las patronales BioSim, Farmindustria, Afaquim y AseBio.

La firma de ropa Valentina echa el cierre tras fracasar su plan de reestructuración

La empresa de Elche nació con la venta online y abrió tiendas en las principales ciudades

Ángel C. Álvarez. VALENCIA.

La cadena de moda femenina *low cost* Valentina, que tuvo un fulgurante crecimiento de la mano del comercio electrónico, se convierte en otra de las víctimas en diferido de la pandemia del coronavirus. Tras su éxito *online* la empresa de Elche apostó por crear su propia red de tiendas físicas en España, pero en pleno proceso de expansión el parón obligado por la Covid19, ha terminado dando al traste con sus planes.

La compañía ha echado el cierre de las cinco tiendas que aún mantenía y se encuentra en proceso de liquidación, después de no lograr llevar adelante el plan de reestructuración que pactó en 2023 para lograr un respiro financiero y tratar de reponerse de las pérdidas de más de 1,2 millones de euros del ejercicio anterior. Unas dificultades que ya le habían llevado a reducir la estructura comercial y desprenderse de otros cinco establecimientos que había incorporado en Valencia, Sevilla, Zaragoza, Santander y Oviedo.

Pese a ello, la sociedad Teaser Marketing Online que gestionaba



Uno de los locales de moda femenina de la marca de Elche. EE

la cadena aún mantenía puntos de venta en Madrid, Valencia, Bilbao, Murcia y Elche, además de una plantilla de cerca de 60 personas, fundamentalmente en sus instalaciones y centro logístico en Alicante, con un volumen de negocio de cerca de 9 millones de euros.

El acuerdo fallido

El pacto logrado con los principales acreedores, que fue respaldado

por la homologación del juzgado mercantil, ofrecía tres alternativas para alargar los pagos. Los bancos con los que la empresa de retail mantenía la mayoría de su deuda optaron por una opción que incluía no aplicar una quita a esa deuda y un periodo de carencia de dos años.

Además, en su caso el plan prolongaba los plazos para amortizarla, con el pago del 7,5% anual de la deuda entre el tercer y el sexto año

y el 10% anual de la deuda entre el octavo y décimo año y el resto apartir de entonces hasta los doce años, con un interés del 5,50% anual sobre el capital pendiente de amortización.

Otra de las medidas que incluyó el plan de reestructuración que contó con el visto bueno de la mayoría de deudores también se incluía una quita del 100% de los créditos ostentados por los socios de

la firma, que esta controlada por su fundadora, Beatriz Sánchez.

Entre los mayores acreedores también se encontraban las Administraciones Públicas, con un pasivo de cerca de 1,7 millones de euros a la Agencia Tributaria y la Seguridad Social que era uno de los grandes dolores de cabeza de la compañía.

Del éxito a liquidación

La empresa de moda de mujer *low cost* que nació en Elche en marzo de 2015 con una inversión inicial de apenas 200 euros bajo la denominación de La Tienda de Valentina, a partir de la propia emprendedora Beatriz Sánchez. Gracias a su estrategia en redes sociales y el apo-

La pandemia paró su negocio tras invertir para abrir una decena de establecimientos

yo de blogueras e *influencers* logró un fuerte crecimiento en apenas unos meses, hasta el punto de que la tienda online obtuvo varios premios dirigidos a *startups* y comercios online emergentes.

Sin embargo, el salto a las tiendas físicas de su modelo de negocio al final no terminó de cuajar al no lograr el volumen suficiente y finalmente el Mercantil de Alicante aprobó su concurso con liquidación.

El grupo Solgepan, dueño de Pannus, entra en el negocio del jamón ibérico con Tabernnus

La nueva franquicia se estrena con cinco establecimientos en España y prepara su salto internacional

Aleix Mercader BARCELONA.

El grupo Solgepan, dueño de la cadena de cafeterías y panaderías Pannus, amplía su catálogo con el lanzamiento de Tabernnus, una nueva marca de restauración centrada en el jamón ibérico y las tapas. La enseña arranca con cinco establecimientos, tres de ellos franquiciados, repartidos entre Barcelona, Zaragoza y Tenerife, aunque ya prepara su expansión internacional, como ha avanzado un portavoz de la compañía a *elEconomista.es*.

“Consideramos que debíamos ampliar nuestro portfolio empresarial y desarrollar otras opciones de negocio. Valoramos diferentes alternativas y una de ellas fue Tabernnus, donde hemos aprovechado los conocimientos sobre ganadería porcina recibidos de nuestros antepasados. Lanzamos este proyecto con la mentalidad de que el jamón ibérico no sea algo para unos cuantos, sino para todos y de gran

calidad”, traslada Sergio Llarás, director general de Solgepan.

La oferta gastronómica de la nueva marca “gira alrededor del jamón ibérico, desde bocadillos a corte a cuchillo, loncheados, *focaccias* y gastrotapas, entre las que destacamos nuestras croquetas”. El grupo ha elegido un proveedor de jamón de la DOP Los Pedroches (Extremadura), asegurando la máxima calidad de su principal reclamo gastronómico. El menú de Tabernnus se completa con una carta variada de desayuno y merienda que aprovecha la experiencia de los promotores con Pannus.

Tras dos años de desarrollo interno, Tabernnus ha abierto su primer local en la capital catalana, concretamente en el número 5 de la calle de la Portaferrija, junto a Las Ramblas. La empresa ha invertido 240.000 euros en este establecimiento.

La enseña prevé crecer en España en diferentes sectores y ubica-



Establecimiento de Tabernnus en el aeropuerto de Barcelona. EE

ciones, tanto a pie de calle como en centros comerciales y grandes superficies, pero también en el *travel retail*. De hecho, uno de sus primeros activos se ubica en el aeropuerto de Barcelona. “La expansión internacional se está organizando en diferentes mercados de los que iremos notificando a medida que se vayan implantando”, avanza la compañía, que sondea opciones comerciales en EEUU.

Respecto a la ocupación, Llarás destaca que el lanzamiento de Tabernnus “ha servido para promocionar a algunos de nuestros empleados y, al mismo tiempo, dar trabajo a terceros y por supuesto algunas contrataciones más”. “Nuestra empresa se caracteriza por sus valores y nos gusta potenciar el talento y desarrollo profesional”, añade.

“También es muy importante el valor que tiene que nuestras marcas crezcan y se desarrollen con capital propio sin ningún socio externo al grupo”, puntualiza. Aunque han recibido propuestas de fondos de inversión, por el momento prefieren basar su crecimiento en recursos propios.

La marca insignia de Solgepan, Pannus, cuenta con una red de 80 puntos de venta entre franquiciados y propios repartidos entre España, Francia y Reino Unido.

Empresas & Finanzas

Los auditores de la banca ponen foco en los riesgos de corrección de mercados y la ESG

Se desvanece el asociado al Covid-19, en fondos de comercio y por inmuebles adjudicados

E. Contreras MADRID.

El riesgo de pérdida de valor en los activos por una abrupta corrección de los mercados y el asociado a factores ESG se cuela en el foco de los auditores de la banca junto al escrutinio habitual de riesgos crediticios o de provisiones para contingencias. La razón es, de un lado, que las altas valoraciones de los activos financieros se exponen a ajustes en el actual contexto de incertidumbres macrofinancieras y geopolíticas como lo evidenció el desplome de la bolsa de Japón en agosto pasado, el mayor desde 1987, ante el auge del yen por los cambios en la política monetaria.

Otro riesgo sobre el que ha avisado el Banco de España es la vulnerabilidad de las expectativas sobre las nuevas tecnologías como la IA como lo ha puesto de relieve la reciente sacudida de la bolsa ante el éxito de la china DeepSeek.

La sostenibilidad emerge también como un riesgo en el que poner el foco auditor en la medida que la banca es el eslabón clave para financiar la descarbonización de la economía canalizando y en esta misión, y por los riesgos que entrañan los activos “marrones”, encara un abanico creciente de requerimientos normativos y supervisores también a vigilar.

Ambos campos de escrutinio se han ido colando en las “cuestiones clave” de los informes de auditoría, aunque sin convertirse en prioritarios. Las cuestiones claves o *Key Audit Matter* (KAM, por sus siglas en inglés) son aquellas que adquieren importancia durante el trabajo de

auditoría y exigen una atención y esfuerzo especial, sin ser salvedades.

El número de cuestiones claves en la banca española se redujo de 36 a 38 entre 2022 y 2023, últimas cuentas auditadas, al desaparecer o diluirse los riesgos observados en fondos de comercio gracias a la mejora de la capacidad de generar beneficios en el actual contexto de tipos de interés, la desaparición del riesgo de hiperinflación en un país y sobre la valoración de activos inmobiliarios procedentes de adjudicaciones.

Son algunas de las conclusiones, del informe *Cuestiones clave de au-*

Los riesgos ligados al crédito y vinculados a las tecnologías de la información son los prioritarios

ditoría en la banca española en 2023 elaborado por KPMG con los informes de los 10 mayores grupos bancarios españoles y los coteja con las auditorías de 24 grupos bancarios de la eurozona pertenecientes a 8 países diferentes.

Los autores explican que la evolución de la economía, la aparición y desaparición de riesgos e incertidumbres influye en cómo se va adaptando la información que las entidades presentan en sus cuentas anuales y, en consecuencia, en la evolución de esas cuestiones clave.

En 2023, el sector bancario se be-



Imagen de la sede de la CNMV. ELISA SERNA

nefició de los vientos de cola de la subida de tipos, sin que aflorase la temida morosidad y desapareció toda mención al Covid-19. Aún así, los informes de las entidades recogieron de media 3,6 cuestiones claves, por encima de los 2,29 del conjunto de las cotizadas, aún cuando su incidencia se ha ido reduciendo en los últimos años y no presentaron ninguna salvedad. En 2021, tenían 4,1.

Singularidad española

La cifra se asemeja a las 3,63 cuestiones claves que se reflejaron de media en los informes de la banca europea. Por temática, el estudio constata un “gran alineamiento” entre las cuestiones clave de auditoría identificadas en las distintas entidades españolas, “destacando el riesgo de crédito y tecnología de la información”, recogido en todas sus auditorías.

Sin embargo solo algunos bancos recogieron otros riesgos como la recuperabilidad de los activos por impuestos diferidos y provisiones, contingencias y litigios, aún siendo también sectoriales. Solo un informe reflejó procedimientos sobre el posible impacto del riesgo climático en el riesgo de crédito. Y en la comparativa con el sector en la eurozona coinciden en poner foco en el riesgo de crédito, pero no en el resto. De hecho, en Europa es más frecuente precisamente la valoración de los instrumentos financieros, que lo recogen la mayoría de entidades en Alemania, Francia e Italia.

“Las entidades financieras son esenciales para impulsar la recuperación económica. Por eso es preciso generar confianza a los grupos de interés, que reclaman un plus de claridad, transparencia y consistencia entre la información financiera y la de sostenibilidad que se está incorporando a los informes con la nueva regulación”, señala Luis Martín Riaño, socio de Auditoría del sector financiero y responsable de Práctica Profesional de KPMG en España.

La banca eleva un 20% la productividad con la IA generativa

Bain & Company cifra en 100 millones la inversión que realizó de media el ‘top ten’ en esta tecnología

E. C. MADRID.

La Inteligencia Artificial (IA) generativa se abre paso en el sector financiero. Las inversiones comprometidas por los grandes bancos, aseguradoras y otras firmas de servicios financieros rebasan al presupuesto de compañías en otros sectores, con dotaciones medidas superiores a los 100 millones de dólares en 2024 entre las grandes del “top ten”. Con su adopción las entidades revelan aumentos medios del 20% en su productividad en las áreas donde la implantan (desarrollo de software, TI,

servicio al cliente, marketing, departamento legal, operaciones, etc.).

Son las conclusiones de un estudio realizado por Bain & Company en base a encuesta a 109 compañías del sector en EEUU, pero los resultados son extrapolables. “No distan mucho de lo que está ocurriendo en el sector financiero en otros países, también en España, especialmente en cuanto a incrementos de productividad gracias a la aplicación de IA generativa”, indica Santiago Casanova, socio de Servicios Financieros de la consultora en España.

El experto precisa que las opciones tecnológicas inteligentes “por sí solas no impulsarán la transformación total” porque exige “un cambio cultural profundo”. “Desde Bain ayudamos a nuestros clientes del sector financiero a considerar estratégica-

22,1
MILLONES DE DOLARES

Es la inversión media realizada en 2024 por los grandes bancos, aseguradoras y otras firmas de servicios financieros para desarrollar proyectos con IA generativa. Supera los 17,6 millones de compañías equivalentes en otros sectores. Los cálculos proceden de una encuesta realizaba por Bain & Company entre 109 empresas estadounidenses del sector con ingresos a partir de 5.000 millones y que implican unos 270 empleados a tiempo completo a adoptar esta tecnología.

mente y aplicar casos de uso para mejorar la eficiencia y la fidelización de clientes, entre otros factores, y a avanzar en el camino hacia ese cambio necesario”, agrega.

Las entidades son reticentes a implantar la nueva tecnología de manera masiva por la incertidumbre sobre la normativa y la preocupación sobre la calidad y seguridad de los datos. Los proyectos en marcha están dirigidos a ayudar internamente a la propia organización a ser más eficiente, eficaz y productiva.

Un ejemplo serían los “ayudantes virtuales” que le permiten a los gestores preparar las reuniones con un cliente. El sistema revisa, por ejemplo, qué productos le interesaban y que otros no para recogerlos en un informe instantáneo con, incluso, recomendaciones. Otros desarrollo

permite escuchar las conversaciones con clientes y gracias a la IA generativa, con la información disponible previa, sugerir al gestor ofertas o facilitarle pautas para resolver las inquietudes que le plantee. En departamentos de recursos humanos la tecnología puede ayudar en gestiones como cuadrar vacaciones y en otros departamentos a gestionar respuestas a proveedores.

Las incertidumbres regulatorias frenan una adopción acelerada y para operativa directa con clientes. “Para tener éxito con las herramientas de IA a gran escala, las empresas tendrán que mantener un diálogo con los reguladores y desarrollar una experiencia más profunda en la intersección de la regulación, la seguridad de los datos y la privacidad”, indica Casanova.

Sanidad amplía el uso y financiación del antiinflamatorio superventas de AbbVie

La Comisión Interministerial de Precios ha autorizado Skyrizi para la colitis ulcerosa activa

R.Antolín MADRID.

El Ministerio de Sanidad ha dado el visto bueno a la financiación de una nueva indicación del medicamento superventas de AbbVie. A partir de ahora, los médicos podrán prescribir Skyrizi para la colitis ulcerosa activa, según recoge la última acta de la Comisión Interministerial de Precios de Medicamentos y Productos Sanitarios (CIPM).

Sanidad autorizó por primera vez este fármaco en febrero de 2020 como tratamiento de la psoriasis en placas de moderada a grave en adultos. Entonces, la comisión le otorgó un precio de 3.833 euros por cada dos jeringas, según el documento de ese mes.

Skyrizi fue el medicamento de la cartera de AbbVie que más facturó en los primeros nueve meses de 2024. De acuerdo con sus últimos resultados económicos disponibles, registró unas ventas por valor de 7.940 millones, por delante del conocido Humira.

Este último mencionado se mantuvo líder durante una década en los rankings de facturación. Sin embargo, en 2022 cedió el podio al oncológico Keytruda de MSD debido a la pérdida de patente y, en consecuencia, a la aparición de biosimilares como Yuflyma de Kern Pharma.

Desde ese momento, AbbVie ha estado buscando un sustituto superventas. Skyrizi y Rinvoq —dirigido a la artritis reumatoide, psoriasis, idiopática juvenil o dermatitis atópica, entre otras indicacio-



Sede del Ministerio de Sanidad. ALBERTO MARTÍN

El fármaco de la estadounidense facturará alrededor de 19.300 millones en un quinquenio

nes— van a ser los motores principales de la compañía.

De hecho, un informe de *Evaluate Pharma* apunta que Skyrizi será el sexto medicamento que más facture a nivel mundial en 2030. Concretamente, alrededor de 19.300

millones de euros. La consultora apunta que enfermedades como la psoriasis cada vez están más presentes y exigen un alto gasto en promoción. En el ranking de tratamientos que registrarán una mayor facturación dentro de cinco años, se encuentra por detrás de Zepbound de Lilly y por delante de Wegovy de Novo Nordisk, ambos medicamentos destinados a reducir la obesidad.

Otras aprobaciones

La aprobación de la indicación de Skyrizi no es la única decisión que se tomó durante la reunión. En to-

tal, la Comisión Interministerial de Precios de Medicamentos y Productos Sanitarios autorizó la financiación de dos medicamentos innovadores y dos pautas de fármacos.

Por un lado, Giapreza de Viartis como tratamiento para la hipotensión consiguió entrar en la cartera de prestación pública. También el fármaco huérfano Omjjara de GKS, dirigido a la esplenomegalia y la anemia provocada por la mielofibrosis. Por otro lado, la CIPM autorizó nuevas indicaciones de Pegasys de Roche, y a partir de ahora también estará financiado para la policitemia y la trombocitemia.

La española Mysphera desembarca en Andorra

La firma instalará su solución en el Hospital Nostra Senyora de Meritxell

elEconomista.es MADRID.

La compañía Mysphera continúa inmersa en su plan de expansión internacional para los próximos años con el que acaba de llegar a Andorra. La firma tecnológica instalará su solución en el hospital andorrano Nostra Senyora de Meritxell.

En concreto, Mysphera aplicará su sistema ORvital que permite automatizar, simplificar y agilizar procesos a través de la localización en tiempo real de los pacientes, coordinando al personal sanitario a su alrededor conforme se avanza en el proceso asistencial. El sistema ORvital, que se aplicará en los quirófanos, área de CMA y zonas de recuperación del hospital, optimizará el flujo de pacientes.

Además, los familiares de los pacientes tendrán acceso a una app gratuita que les mantendrá informados del estado de su ser querido sin necesidad de mantenerse esperando en la sala de espera, reduciendo el estrés de un momento tan delicado y humanizando los procesos quirúrgicos.

Actualmente, el proyecto se encuentra en fase de implantación y se estima que la solución esté operativa antes del próximo verano. Cabe destacar que invierno y verano son dos de los momentos de mayor afluencia de personas en este hospital.

IMQ implanta la tecnología de Incepto en sus clínicas vascas

El acuerdo entre la francesa y la aseguradora podrá ampliarse para usar más algoritmos en más centros

R. Antolín MADRID.

La compañía de seguros IMQ ha incluido la inteligencia artificial (IA) de Incepto en sus servicios. Utilizará el algoritmo TechCare Alert en sus clínicas IMQ Zorrotzaurre e IMQ Virgen Blanca, en Bilbao (País Vasco). Este se usa para el diagnóstico por imagen de lesiones óseas traumáticas en tórax y extremidades.

No hay una duración concreta del acuerdo. “Lo previsible es que vayamos ampliando el contrato y utilizemos más algoritmos para otras patologías o situaciones clínicas”,

afirma el responsable del servicio de diagnóstico por imagen de IMQ Zorrotzaurre, Gonzalo Solís. El director general de Incepto en España y Latinoamérica, Alfonso Martínez, apunta que seguramente el siguiente que implantarán será el de cáncer de próstata, Paros.

También, el acuerdo podrá extenderse a otros centros de IMQ. Además de las dos clínicas, cuenta con una red de ambulatorios y centros de salud en País Vasco, donde también dan atención y soporte al diagnóstico. “Compartiremos muchas herramientas e iremos implantándolas en nuestra red asistencial”, dice Solís. Asimismo, aún se desconoce en cuáles de todos se introducirá. También IMQ deja la puerta abierta a participar en el desarrollo de otros algoritmos con Incepto.

La compañía deja la puerta abierta a participar en el desarrollo de otros 'softwares'

Desde su instalación en ambas clínicas, se han llevado a cabo 10.500 radiografías: 6.000 de fracturas de extremidades y 4.500 de tórax. Una de las ventajas de este algoritmo es que reduce el 90% de los errores diagnósticos. Cabe mencionar que esta tecnología también la está utilizando HM Hospitales.

TechCare Alert ha sido desarrollado por la francesa Milvue de la mano de Incepto, que ha llevado a

cabo su integración. “A nivel europeo, por ejemplo, en España, Francia y Alemania, tenemos muchas instalaciones con ellos”, cuenta el director general de Incepto.

Hoja de ruta

Para Incepto, 2025 será un año de “entrega de proyectos”. “El 2024 fue un ejercicio de firmar acuerdos con muchos clientes y ahora nos centraremos en ayudarlos a utilizar los algoritmos”, afirma Alfonso Martínez. Además, la tecnológica prevé incluir en su cartera entre 20 y 30 usuarios nuevos.

También, reforzará su presencia en los centros públicos. “El servicio Madrileño de Salud ha abierto un concurso de implantación de inteligencia artificial y participaremos”, indica Martínez. “Esperamos

que se replique en el resto de comunidades autónomas”, agrega.

Al mismo tiempo, Incepto está desarrollando Tango, un algoritmo de IA para el reconocimiento de voz que ayuda a los sanitarios a hacer informes de radiología. Hoy en día, se están haciendo pruebas piloto con dos de sus clientes en España.

Por su parte, IMQ culminará en el último cuatrimestre de 2025 la ampliación de su clínica IMQ Zorrotzaurre. Para ello, la compañía ha invertido más de 25 millones. Paralelamente, pondrá en marcha un nuevo espacio enfrente de la clínica donde se ubicarán las consultas externas, que hoy en día se encuentran integradas dentro del centro. “Permitirá tener nuevas posibilidades para ampliar los servicios de diagnóstico y tratamiento”, indica IMQ.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

¿Fija, variable o mixta?

Consulta el ranking con las

mejores hipotecas



- ★ Ahorra tiempo y dinero.
- ★ Conoce las hipotecas más económicas.
- ★ Aclara tus dudas más comunes.
- ★ Consejos para encontrar la mejor hipoteca.
- ★ Analiza tu caso, es totalmente gratis.



Consulta las mejores hipotecas, aquí:
www.bit.ly/mejores_hipotecas

Valencia pone en juego el mayor contrato de autobuses del año por 113 millones

Irizar, MAN, BYD, Daimler, Solaris o Iveco pujarán por 94 eléctricos y 67 articulados híbridos

Víctor de Elena MADRID.

Apenas ha transcurrido el primer mes del año y Valencia aspira ya a ejecutar la mayor operación de compra de autobuses de España en el año 2025. La Empresa Municipal de Transportes de la ciudad del Turia, en manos del consistorio local, ha lanzado la licitación para adquirir un total de 161 autobuses que permitan renovar buena parte de la flota urbana existente. Para ello, pondrán sobre la mesa 113 millones de euros, importe que incluye el mantenimiento durante el periodo de garantía de las unidades.

La EMT de Valencia ha optado por adquirir dos modelos de autobuses: 94 eléctricos de 12 metros de longitud; y otros 67 autobuses articulados e híbridos (diesel-eléctrico), con una longitud de 18 metros, para las líneas con más demanda. Estos serán más confortables, silenciosos y contarán con los últimos avances tecnológicos en cuanto a fiabilidad, frente a los actuales, cuya edad media supera los 17 años.

Fabricantes y carroceros permanecen atentos a este importante contrato, tanto por su cuantía como por su carga de trabajo. Aunque las fábricas de la mayoría de ellos están ya llenas gracias a la inyección de fondos europeos destinados a la renovación del transporte, empresas como la vasca Irizar, la polaca Solaris (en manos de CAF), las alemanas MAN y Daimler (Evobús), la italiana Iveco o las chinas BYD y Alfabus se postulan como candidatas para repartirse el pedido.



Autobús de EMT València circulando por la Albufera hacia El Saler. SERGIO DE FRUTOS

Para diversificar su flota, garantizar el suministro de los distintos fabricantes y recibirlos escalonadamente, el contrato ha sido partido en cuatro lotes: dos de 57 y 37 eléctricos, respectivamente; y otros dos de 40 y 27 híbridos articulados. A la adquisición de todos ellos se destinará un máximo de 106,7 millones de euros, IVA incluido.

Además, el gestor del transporte local obligará a los adjudicatarios a mantener los vehículos durante parte del periodo de garantía a cam-

bio de 6,3 millones de años. El objetivo de este tipo de contrato es "afianzar la fiabilidad de los vehículos", según la EMT, quien también reclama un stock de materiales de repuesto para garantizar arreglos urgentes durante 16 años.

Todos los autobuses tendrán que tener piso bajo, tres puertas de acceso, estar adaptados a personas con movilidad reducida y disponer de espacio para dos sillas de ruedas; arrodillamiento en su lado derecho para facilitar el acceso y mam-

para antivandálica para los conductores.

EMT Valencia cuenta con un total de 491 autobuses, pero la mayoría de ellos están ya amortizados al sobrepasar la edad media del sector (fijada entre los 10 y 12 años). El organismo considera que esto está provocando un menor confort, más costes de renovación y un mayor tiempo de inmovilización de los vehículos durante su reparación, por lo que se procederá a renovar progresivamente la flota hasta 2028.

Renfe lanza descuentos del 50% durante la Semana Blanca

Para viajes familiares entre el 27 de febrero y el 5 de marzo

elEconomista.es MADRID.

Renfe pone en marcha una campaña promocional destinada a las familias que opten por viajar durante la 'Semana Blanca' escolar, que este año se celebrará entre el 27 de febrero y el 5 de marzo.

Para atraer a este tipo de clientes, la operadora pública ofrecerá descuentos del 50% en el precio de todos aquellos billetes de larga distancia y alta velocidad adquiridos bajo la tarifa '4 o más', que permite viajar a grupos de entre cuatro y nueve personas.

Estos asientos a precios especiales podrán ser adquiridos exclusivamente entre el 4 y 11 de febrero, y los descuentos se realizarán sobre el precio vigente en el momento de la compra.

La promoción está disponible para una selección de trayectos, como en los corredores Sur, Norte o Nordeste; y de servicios ferroviarios, en trenes AVE, Avlo, Alvia, Euromed e Intercity.

La promoción lanzada por la compañía presidida por Álvaro Fernández Heredia busca así acceder a nuevos nichos de mercado que tradicionalmente recurren al vehículo privado para llevar a cabo sus desplazamientos a destinos como la nieve. Renfe tiene activas opciones de intermodalidad con operadores de autobús para desplazarse hasta estos destinos de invierno.

Portugal ya tiene asesores para lanzar en marzo la venta de TAP

IAG, Air France-KLM y Lufthansa ya han tenido reuniones con el Ejecutivo de Luis Montenegro

Víctor de Elena MADRID.

Portugal ultima los detalles para arrancar el proceso de venta de TAP, su aerolínea de bandera. Parpública, la SEPI lusa, ha cerrado su cuadro de asesores para volver a privatizar la compañía que rescató hace una década por 3.200 millones de euros. En esta ocasión, las primeras estimaciones valoran a la corporación aérea en el rango de los 800 y 1.100 millones de euros, tras un nuevo año de crecimiento por la fortaleza del sector turístico.

En concreto, Parpública ha ele-

gido a la firma de abogados Morais Leitão para encargarse de la asesoría jurídica, que trabajará codo con codo con el equipo financiero de Bank of America, encargado de diseñar el modelo de enajenación de la aerolínea, según publica Jornal Económico. En este proceso también participaron la consultora EY y el banco Finantia, encargados de asesorar al anterior Ejecutivo de António Costa, que arrancó el proceso de privatización.

El actual Gobierno de Luís Montenegro ha dejado el proceso en manos de Parpública, pero pondrá a su servicio toda su armadura jurídica. En marzo se publicará un nuevo decreto-ley con el que se dará comienzo formal al proceso de venta, se harán públicos los pliegos, las condiciones de la desinversión y se



Avión de TAP. TAP

organicen los distintos hitos a su perar, según señaló el ministro de Infraestructura, Miguel Pinto Luz.

Pero para formalizarlo, busca un acuerdo con el principal partido de la posición, el Partido Socialista, que también apoya el proceso. Aunque todavía no se han producido conversaciones formales, las dudas residen en si se vende una parte minoritaria, de en torno a un 20%; si

el Estado ha de conservar la mayoría accionarial (51%) de la empresa, como pretenden los socialistas, o si se enajena por completo.

Además, el Ejecutivo ha puesto condiciones a los posibles compradores. TAP deberá mantener su hub principal y su sede en Lisboa, y continuar operando las consideradas "rutas estratégicas" hacia América del Norte y Brasil. En caso contra-

rio, mantendrá la aerolínea bajo el control estatal

Las pretensiones de los tres grupos aéreos interesados pasan por esta última opción. La anglo-española IAG, dueña de Iberia, busca reforzar su posición de líder trasatlántico y cuenta con caja suficiente para afrontar la operación. Enfrente tendrá a la franco-neerlandesa Air France-KLM y la germana Lufthansa, ambas sumidas en la negociación por tomar una posición minoritaria en Air Europa para reforzar su presencia en Latinoamérica.

Hasta que se concrete, TAP continúa con su hoja de ruta propia. En 2024 mejoró sus cifras de pasajeros un 1,6%, hasta transportar 16,1 millones, y los ingresos por asiento crecieron un 3,4%.

Empresas & Finanzas



Vivienda en alquiler. ALBERTO MARTÍN

Silk se aliará con grandes caseros para llegar a los 30.000 usuarios de alquiler este año

La startup permite descuentos en el pago de las rentas a través de un programa de 'Cashback'

Alba Brualla MADRID.

Silk Cashback lanza Silk Pay, la primera plataforma de pago especializada en el sector inmobiliario en España, y que espera alcanzar los 30.000 usuarios a lo largo de este año gracias a las alianzas que está negociando con grandes caseros. Así lo asegura a **elEconomista.es** su fundador y CEO, Miguel Linera, que apunta que se encuentran en conversaciones con algunos de sus inversores como PropHero o RKS.

Con menos de un año de vida, la compañía cuenta con 800 usuarios y ha gestionado el pago de medio millón de euros en alquileres. "No tiene sentido que se pueda pagar una barra de pan con tarjeta y sin embargo no pague el alquiler del mismo modo", destaca Linera.

El directivo asegura que mientras en España el 99% de los pagos se hacen mediante transferencias o domiciliaciones, en otros países como Nueva York, Tel Aviv, Dubai o Polonia el porcentaje de pago digital con tarjeta es muy alto. "Es al-

Lanza Silk Pay, la primera plataforma de pago especializada en el sector inmobiliario

go muy común y queremos que sea un método que crezca en España ya que para los propietarios, administradores de fincas o agencias inmobiliarias es una herramienta clave que les ofrece certidumbre en los pagos", apunta el CEO de Silk, que destaca que esta plataforma está diseñada para "digitalizar y optimizar el proceso de pago entre inquilinos y propietarios".

Ventajas para los inquilinos

Para los inquilinos usar esta plataforma también aporta ventajas ya que la compañía ha creado un programa de fidelización que permite a los inquilinos ganar puntos tanto por pagar su alquiler como por

realizar compras a través de su marketplace. Se trata de Silk Cashback, por lo que los inquilinos pueden realizar sus compras cotidianas de ropa, alimentación, muebles, móviles, billetes de avión o comida para sus mascotas y esto les generará puntos que podrán canjear para pagar el alquiler logrando ahorros mensuales.

"Contamos con una red de más de 150 comercios de todo tipo y si los inquilinos compran en estas tiendas a través de Silk Cashback pueden ir recuperando dinero. Algunos de nuestros usuarios logran ahorros de entre 30 y 50 euros en el pago mensual del alquiler. El objetivo es que puedan recuperar hasta un 5% del coste del alquiler", explica Linera.

Entre las firmas asociadas a su marketplace destacan algunas como Iberia, Adidas, Samsung, Fever, Miravia, MediaMarkt, AliExpress, Primor, Vueling, Zooplus, eDreams, Tiendanimal, JustEat, Logitravel, Fnac, Lookfantastic, Dyson, Nike, Maquillalia, Kiwoko, Sephora y Get

Your Guide, entre otras.

Con la nueva herramienta de Silk Pay Silk, la compañía ofrece a los inquilinos y propietarios una herramienta eficiente para gestionar los pagos de forma segura y automatizada.

Su API permite integrar fácilmente la pasarela de pagos con cualquier sistema de gestión inmobiliaria, "reduciendo la carga administrativa y mejorando la experiencia del usuario", destaca Linera.

Entre sus principales funcionalidades destacan la creación de solicitudes de pago personalizadas con detalles de importe y vencimiento así como la gestión de pagos recurrentes ya que automatiza cobros mensuales con flexibilidad y control. Por otro lado, permite un seguimiento en tiempo real de cada transacción y envía recordatorios para evitar retrasos en los pagos. Asimismo, la firma destaca que aporta "máxima seguridad al garantizar operaciones protegidas con los más altos estándares de seguridad".

Insur invierte 156 millones en proyectos en la Costa del Sol

Tiene en desarrollo más de 1.000 viviendas en Andalucía Oriental

Juan Esteban Poveda MADRID.

Grupo Insur ha anunciado el lanzamiento de cuatro nuevos proyectos en la Costa del Sol con una inversión total de 156 millones de euros. Se trata de cuatro nuevos proyectos en Marbella, Estepona y Mijas con los que Grupo Insur suma ya más de 1.000 viviendas en Andalucía Oriental de las que más de 900 se encuentran en la Costa del Sol.

En Marbella, Insur lanzará dos nuevas promociones residenciales. Por un lado, un proyecto de 80 apartamentos de 2 y 3 dormitorios con espectaculares terrazas y vistas al mar y amenidades diseñados para el bienestar. Por

118.000
METROS CUADRADOS

Son los que suma la compañía en su cartera patrimonial en Andalucía en distintos activos

otro lado, un proyecto de tan solo 20 exclusivas viviendas bajo el concepto boutique residences. Ambos estarán ubicados en Altos de los Monteros, un entorno natural situado a cinco minutos del centro de la ciudad.

Por otro lado, Grupo Insur lanzará una promoción de 142 viviendas de 2 y 3 dormitorios con terrazas con vistas al mar y exclusivas zonas comunes en Mijas Costa, en la zona del Hipódromo.

Estepona es la otra localidad escogida por Grupo Insur para levantar un nuevo residencial de 179 viviendas de 1, 2 y 3 dormitorios inmersas en el singular entorno de Estepona Golf.

CBRE IM compra un desarrollo logístico de 26.000 m2 en Barcelona

El activo, alquilado a ID Logistics, se encuentra en Castellar del Vallés

elEconomista.es MADRID.

CBRE Investment Management, en representación de uno de sus fondos de inversión, ha adquirido un desarrollo logístico de 26.100 m2 en Castellar del Vallés, a solo 30 kilómetros del centro de Barcelona. El activo, completamente nue-

vo y diseñado para ofrecer flexibilidad, incluye 24.795m2 de espacio moderno y de alta calidad, y dispone de 1.200m2 de oficinas.

El inmueble, que ha sido desarrollado por Itercon, cuenta con un precontrato de arrendamiento a largo plazo con la firma internacional de logística y transporte ID Logistics, y se ha diseñado para satisfacer las necesidades específicas del operador, manteniendo su funcionalidad multi-inquilino, con puntos de acceso y servicios comparti-

dos, entre otros. Asimismo, este activo aspira a obtener las certificaciones de sostenibilidad BREEAM Excelente y LEED Gold.

"La singular geografía de Barcelona, rodeada por el mar y montañas, limita la disponibilidad de terrenos y oportunidades para desarrollos logísticos. Esto ha generado una dinámica de oferta y demanda muy favorable en la región de Castellar del Vallés2, explica Antonio Roncero, responsable de Transacciones para Iberia en CBRE IM.

El directivo apunta que "la tasa de disponibilidad conjunta en las coronas logísticas 1 y 2 de Barcelona es del 2,5%, siendo prácticamente nula en activos de última generación".

"Este contexto, sumado a que gran parte del stock logístico en los alrededores es pequeño o está obsoleto y mayoritariamente ocupado por negocios locales, convierte a este activo en una adquisición estratégica clave en nuestra cartera", destaca Roncero, que apunta que les

permite "ofrecer un espacio logístico moderno y de alta calidad en la región, con sólidas credenciales de sostenibilidad, en línea con la estrategia de este fondo".

En esta transacción, Cbre IM ha contado con el apoyo y asesoramiento de la compañía Cuatrecasas en el área legal, Dokei en la parte más técnica y Cbre en la comercial. Cbre IM es una gestora de activos inmobiliarios de ámbito internacional con 148.300 millones de dólares en activos bajo gestión.

Bolsa & Inversión

Europa lidera los anuncios de salidas a bolsa en el arranque del año con un 41%

Hasta 16 compañías comunicaron su intención de debutar como cotizadas en enero a los inversores

Hotelbeds es la OPV más grande que espera el mercado y tocará la campana el 13 de febrero

Sergio M. Fernández MADRID.

El mes de enero no estuvo exento del primer susto bursátil. Y las turbulentas condiciones del mercado suelen ser la principal causa por la que una operación de salida a bolsa se posponga o se cancele. En los primeros 30 días del 2025, un centenar de empresas anunciaron su intención de iniciarse como cotizadas. Son menos que las notificaciones del mismo periodo del año pasado mientras que Hotelbeds se alza como la operación pública de venta más grande que verá el mercado en estos primeros pasos del 2025.

En enero de 2025 hubo un 11% menos de declaraciones de compañías interesadas en salir a bolsa que respecto al año pasado. También implica un 25% menos en cuanto al tamaño total de las operaciones públicas de venta (OPV) dadas a conocer hasta la fecha, ya que frente a los 8.390 millones de euros del año pasado, el valor total de las empresas que saltarían al parque de manera inminente no llegaría a los 6.250 millones de euros, según los datos que recoge *Bloomberg*.

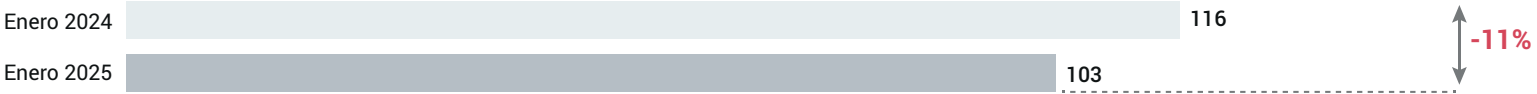
La sorpresa positiva viene, en este caso, del lado europeo. Primero porque de las OPV puestas en conocimiento de los inversores sería la de Hotelbeds la que alcanza el mayor tamaño, de 725 millones de euros como confirmaron recientemente en su folleto ante la CNMV. De hecho, la compañía habría cerrado su libro de operaciones en menos de 24 horas tras presentar este documento. En segundo lugar porque, a pesar de que a escala global las salidas a bolsa pierden fuerza, Europa toma protagonismo, en proporción, con las intenciones de salir a bolsa comunicadas en el arranque del año.

En enero, el 41% de las compañías del mundo que presentaron ante los inversores su intención de hacerse públicas lo hicieron con intención de saltar al parque europeo (más de 7 puntos porcentuales por encima del mismo periodo del año pasado), lo que reforzaría la idea del atractivo que tiene el mercado del Viejo Continente en la actualidad frente a Wall Street, que cotiza con mayor prima frente a su propia media histórica.

Así, el mercado estadounidense quedaría rezagado en estos primeros meses del año y, si gana fuerza en el cómputo total, es gracias a la desaparición de las salidas a bolsa en el mercado asiático. El mercado indio, principalmente, ha sido en los

Menos OPV y más pequeñas en enero

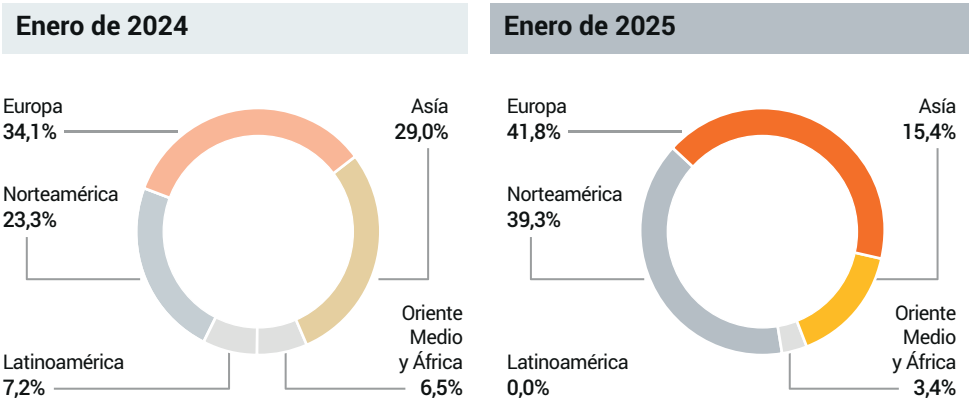
Anuncios de salidas a bolsa



Valor de las OPV (millones de euros)



Total de OPV anunciadas en enero por geografías (%)



Fuente: Bloomberg. Con datos a cierre de enero. (*) Aún sin especificar.

Próximas OPV anunciadas o previstas con o sin folleto. Datos en millones de euros

Hotelbeds (HBX Group)	725	Tecnológica turística
Titan America	425	Construcción
Diagnostyka	400	Biofarmacéutica
Metsera	285	Biofarmacéutica
Iron Horse Acquisitions II	245	Financiera
CH4	245	Energética
Beta Bionics	196	Biofarmacéutica
Maze Therapeutics	140	Biofarmacéutica
Grupo Ferrari	- *	Transporte y Logística

Wall Street recibe los primeros estrenos del año

El mercado ya palpó las primeras salidas a bolsa del año en el parque estadounidense. La oferta pública de venta de Smithfield Food se anunció y ya llevó a cabo en enero. La compañía cárnica estadounidense fue excluida de bolsa hace años y tras ser comprada por la multinacional china de procesamiento de carne WH Group. No obstante, la OPV se truncó y de los 940 millones de dólares que esperaban obtener en la salida a bolsa finalmente se resignaron con 520 millones (487 millones de euros al cambio). Con mejor desempeño se estrenó el pasado jueves la fabricante de equipos médicos Beta Bionics, que avanza un 40% en sus primeras sesiones de cotización, lo que le permite alcanzar una capitalización bursátil de más de 1.000 millones de dólares.

últimos años el que ha capitalizado el mayor número de salidas a bolsa. La debilidad de la economía china y la falta de atractivo de su mercado de capitales desde 2022 provocó que los inversores viraran sus intereses hacia el subcontinente indio. Sin embargo, todo el flujo de capitales que migró de China hacia otros países emergentes en Asia se secó de golpe en los últimos cuatro meses. El reciente impulso del dólar pasó factura al mercado de divisivas y, principalmente, a monedas como la rupia india. Esto se acrecentó desde que Donald Trump ganó las elecciones y el mercado comenzó a barajar que las políticas del nuevo presidente traerían más inflación dentro y fuera de Estados Unidos. La fortaleza del dólar resta atractivo a los mercados emergentes que, en el caso de Asia implica recortar a la mitad las OPV anunciadas en enero. Por el lado de Latinoamérica, directamente desaparecen en el arranque del año.

Proximas salidas a bolsa

Por sectores, lo que está por llegar se concentra principalmente en el consumo básico (no discrecional) mientras que las compañías ligadas al grupo de las comunicaciones toma mayor protagonismo este año.

Dejando a un lado Hotelbeds, que ya puso fecha para su estreno en el parque español el próximo 13 de febrero, la siguiente OPV por tamaño caería del lado estadounidense. La belga Titan Cement anunció la salida a bolsa de su filial estadounidense con la que espera captar 425 millones de euros en su OPV.

También en los 400 millones de euros está el caso del laboratorio de origen polaco Diagnostyka. Esta OPV

Las 'biofarmas' toman la delantera por sectores tanto en Europa como en Estados Unidos

está más avanzada que el caso estadounidense, ya que finalmente se fijó su precio más alto de la horquilla para la salida a bolsa establecida para el próximo 7 de febrero. En concreto, se fijó un precio por acción de salida de 105 eslotis por acción (unos 24,8 euros al cambio) que supone la mayor operación en la bolsa polaca desde 2020.

Sin fecha confirmada y sin pre-

sentar folleto ante la autoridad competente están otras compañías de menor tamaño como Iron Horse, empresa financiera, o CH4 Natural Solutions que se dedica a la captación de metano para la generación de energía. Ambas saldrían a bolsa en Estados Unidos. Metsera y Maze Therapeutics son otras compañías vinculadas a la salud que saltarán dentro del Nasdaq, previsiblemente, en el primer trimestre del 2025.

Existe otra OPV que podría rivalizar en tamaño con la de Hotelbeds en el parque europeo. El grupo Ferrari, que nada tiene que ver con la escudería de lujo italiana, también estaría planeando su salida a bolsa. La compañía especializada en el transporte, logística y servicios aduaneros de bienes de lujo, como joyería o piedras preciosas tiene su sede en Londres. Y, aunque su intención primaria era la de debutar en la bolsa del Reino Unido, todo apunta a que finalmente saltaría al parque en el parque de Ámsterdam, según fuentes no reveladas conocedoras de la operación recogidas por *Bloomberg*. Tampoco se conoce el tamaño exacto de la OPV, aunque en el caso más optimista podría alcanzar los 1.000 millones de euros.

Renta variable

Apple cierra su mejor primer trimestre

Apple reivindica la fortaleza de sus productos en el mercado. La tecnológica estadounidense presentó los informes de sus cuentas correspondientes al primer trimestre del año, datos que superaban las expectativas del mercado. Este periodo es de los más relevantes para este tipo de compañías tecnológicas con gran

presencia *retail*, ya que tiene en cuenta las ventas navideñas, además de la salida al mercado del iPhone 16. Registró un crecimiento del 4% en sus resultados respecto al mismo periodo de 2023. Tim Cook, CEO de la firma, declara este trimestre como “el mejor primer trimestre fiscal en la historia de Apple”.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)		Rentabilidad	Volatilidad
Amundi Fds US Pioneer A EUR C		22,64	11,43
Amundi IS S&P 500 ESG Index AE Acc		26,36	10,98
Vontobel mtx Sust EmMkts Ldrs H EUR		10,54	13,2
DPAM B Equities Eur Sust B € Cap		10,82	7,34
Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis.			eE

Bolsas

ÍNDICES		VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35		3,63	23,21	11,64	4,11
Cac40		0,55	4,11	15,81	3,07
Dax Xetra		1,81	28,86	16,43	2,88
Dow Jones		0,71	17,65	23,77	1,61
CSI 300		-0,33	19,27	14,46	2,70
Bovespa		3,78	-0,53	8,42	7,71
Nikkei 225		-0,90	9,44	20,82	1,76

Renta fija

El BCE sigue la senda de bajada de tipos

La decisión del BCE continúa con la senda de bajadas de tipos. Al finalizar la reunión de dicha organización, se anunció el pasado jueves una nueva reducción en las tasas aplicadas a la zona euro. Cristine Lagarde, presidenta del BCE, comentó que la dirección que va a tomar la entidad será la de continuar con las

bajadas de tipos en el futuro. La noticia no sorprendió al mercado, ya que estaba alineada con lo que esperaban los distintos agentes. Asimismo, destacó que el objetivo de inflación se alcanzará a lo largo de 2025. Con este movimiento, el banco implementó su quinto recorte de tasas desde junio del año pasado.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)		Rentabilidad	Volatilidad
Mutuafondo A FI		4,74	1,66
Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR		2,78	2,03
MS INVF Euro Strategic Bond A		3,26	3,83
T. Rowe Price Glb Aggt Bd Q EUR		3,07	4,91
Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis.			eE

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	2,35	3,08	3,78
Alemania	2,36	2,13	2,47	2,73
Reino Unido	4,55	4,22	4,52	5,11
EEUU	4,30	4,21	4,52	4,76
Japón	0,34	0,73	1,25	2,29
Brasil	-	15,40	14,99	-

Materias primas

La debilidad del petróleo continúa

La Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) se encuentra ante un dilema sobre su futuro. Los países han recortado la producción de esta materia prima desde 2022, con el objetivo de poder seguir compitiendo con precios aceptables para el mercado. Esto ha dañado sus ingresos debido a la capa-

cidad excedentaria, sin embargo, en el caso de que incrementara su producción el precio de esta materia prima se contraería considerablemente. La reelección del presidente estadounidense Donald Trump podría sacar a la organización de esta situación al imponer mayores sanciones al petróleo de origen ruso.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)		Rentabilidad	Volatilidad
Carmignac Pf Climate Transitrn A EUR Acc		3,38	8,04
Guinness Sustainable Energy C EUR Acc		-2,39	18,57
CT (Lux) Enhanced Cmdts AEH		9,98	8,16
Ofi Invest Precious Metals R		20,41	15,18
Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis.			eE

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	76,86	-2,09	-5,94
Petróleo WTI	72,84	-2,44	-3,97
Oro	2.826,00	1,69	37,96
Cobre	428,85	-0,75	9,79
Níquel	15.226,03	-1,91	-6,63
Aluminio	2.636,72	0,21	17,28
Cacao	480,00	-1,34	7,08
Trigo	1.034,75	-1,99	-15,34

Gestión alternativa

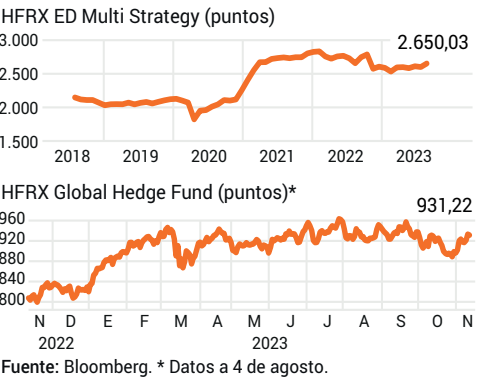
Los fondos globales siguen fuertes

Los fondos de cobertura globales alcanzaron un nivel récord en el capital bajo gestión en 2024, mostrando un sólido desempeño a pesar de la incertidumbre. La industria registró su quinto trimestre consecutivo de entradas de capital, cerrando el año con 4,51 billones de dólares, un aumento de 53.500 millones

respecto al trimestre anterior, según el Informe de la Industria de Fondos de Cobertura Global de HFR. Las perspectivas siguen siendo positivas, impulsadas por la volatilidad generada por el nuevo presidente de EE UU y sus futuras decisiones en cuanto a regulaciones, impuestos o criptodivisas.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)		Rentabilidad	Volatilidad
Renta 4 Pegasus R FI		5,26	2,18
CT (Lux) Credit Opps 1E		3,75	1,22
Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap		3,79	0,56
Dunas Valor Prudente I FI		4,69	0,51
Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis.			eE



Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/24	JUN/24	2025	2026
Euro-Dólar	1,04	1,09	1,06	1,05	1,08
Euro-Libra	0,84	0,85	0,85	0,83	0,83
Euro-Yen	160,69	161,00	166,00	157,00	155,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/24	JUN/24	2025	2026
Euro-Franco Suizo	0,94	0,97	0,99	0,94	0,95
Libra-Dólar	1,28	1,27	1,25	1,27	1,30
Dólar-Yen	154,78	148,00	157,00	148,00	142,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/24	JUN/24	2025	2026
Dólar-Yuan	7,24	7,18	7,30	7,43	7,35
Dólar-Real Brasileño	5,81	4,90	5,14	5,98	5,91
Dólar-Franco Suizo	0,91	0,88	0,92	0,90	0,90

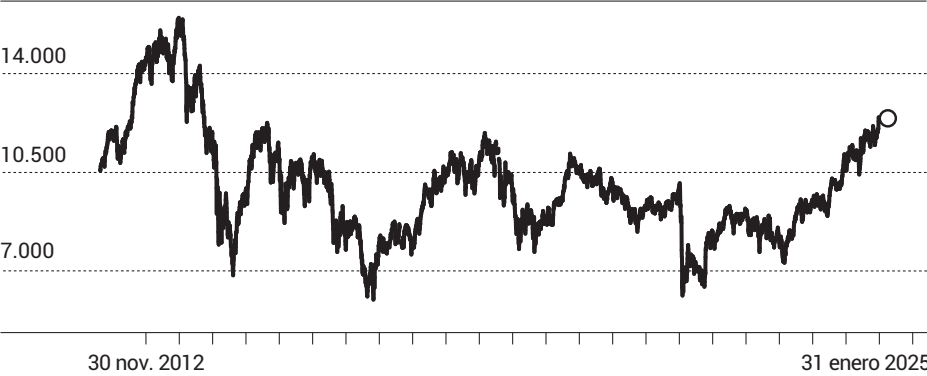
Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2025 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.xDIV 2025 (%)	PER 2025*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬇️ Acciona	108,90	-0,37	-9,44	0,18	8.181	4,63	16,48	147,41	M
⬇️ Acciona Energía	17,97	-0,06	-25,44	0,96	4.498	2,13	19,49	24,40	M
⬇️ Acerinox	9,71	-0,97	-0,77	2,70	7.488	6,32	10,78	12,81	C
⬆️ ACS	49,28	0,12	34,68	1,73	15.063	4,27	18,73	43,73	M
⬆️ Aena	208,40	0,19	26,88	5,57	20.589	4,70	16,36	225,97	M
⬆️ Amadeus	71,00	1,08	9,13	4,11	44.327	1,95	24,81	76,80	M
⬇️ ArcelorMittal	24,16	-0,37	-5,74	8,00	2.362	2,07	8,28	28,92	C
⬇️ Banco Sabadell	2,28	-1,13	88,89	21,36	32.418	8,03	7,62	2,32	C
⬇️ Banco Santander	4,96	-1,25	32,89	11,19	98.657	3,91	6,64	5,69	C
⬇️ Bankinter	8,23	-0,96	43,92	7,75	16.100	6,38	8,03	8,92	M
⬇️ BBVA	11,05	-1,47	27,36	16,91	90.675	6,93	7,09	11,93	C
⬆️ CaixaBank	5,86	0,34	48,10	11,84	80.543	7,46	8,21	6,42	M
⬇️ Cellnex	32,39	-1,70	-9,30	6,16	49.151	0,19	-	45,50	C
⬆️ Enagás	12,22	0,58	-19,02	3,74	12.487	8,58	23,55	15,36	M
⬇️ Endesa	21,37	-0,23	16,39	2,89	23.086	5,77	12,38	23,48	M
⬇️ Ferrovial	41,40	-1,10	16,92	1,97	39.284	1,92	53,28	43,35	M
⬇️ Fluidra	24,88	-2,96	23,66	5,78	7.575	2,36	21,65	26,11	M
⬆️ Grifols	8,30	-1,24	-18,23	-9,31	22.241	0,00	14,71	15,30	M
⬇️ Iberdrola	13,64	-0,15	22,11	2,56	116.879	4,50	15,48	14,37	M
⬇️ Inditex	52,72	-0,04	34,02	6,20	84.851	3,12	27,63	54,03	M
⬆️ Indra	18,55	0,71	12,63	8,61	5.922	1,56	11,80	23,59	C
⬆️ Inm. Colonial	5,48	0,09	-2,14	5,80	5.161	4,99	16,90	6,77	M
⬆️ IAG	4,04	1,00	132,67	11,27	20.228	1,86	7,40	4,40	C
⬆️ Logista	29,18	-0,07	11,20	-0,07	6.710	6,97	12,80	32,79	C
⬇️ Mapfre	2,69	-0,74	31,76	9,89	4.242	6,14	9,21	2,65	M
⬆️ Merlin Prop.	11,18	2,66	20,10	10,04	15.591	3,79	19,82	13,53	C
⬆️ Naturgy	23,68	1,11	-5,28	1,28	4.605	5,91	12,07	24,57	V
⬆️ Puig	19,42	1,65	-	8,89	20.307	-	20,40	25,01	C
⬆️ Redeia	16,24	-0,25	5,25	-1,58	10.893	5,22	17,44	18,77	M
⬇️ Repsol	11,27	-0,57	-17,98	-3,59	30.019	8,23	4,25	14,14	M
⬆️ Rovi	65,55	0,08	2,34	4,13	6.505	1,74	21,32	84,71	C
⬇️ Sacyr	3,16	-2,11	3,47	-0,63	15.119	4,52	17,86	4,13	C
⬇️ Solaria	7,56	-0,53	-44,80	-3,26	3.649	0,00	10,44	13,04	M
⬇️ Telefónica	3,94	-0,78	4,38	-0,05	31.630	7,62	13,12	4,28	V
⬇️ Unicaja	1,37	-0,87	54,82	7,85	11.550	8,81	6,27	1,48	M

Ibex 35

CIERRE 12.368,90 ⬇️ VAR. PTS. -50,70 VAR. **-0,41%** VAR. 2025 **6,67%**

Puntos



Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Iberdrola	116.878.900	138.035.100
Banco Santander	98.656.950	118.825.300
BBVA	90.675.390	97.145.540
Inditex	84.851.120	108.568.700
CaixaBank	80.542.640	56.283.920
Cellnex	49.150.790	39.734.890

Los mejores

	VAR. %
PharmaMar	9,13
Vocento	5,78
Vidrala	3,45
Renta 4	2,82
CAF	2,73
Merlin Prop.	2,66

Los peores

	VAR. %
Cox	-4,45
Bodegas Riojanas	-3,83
Nyesa Valores	-3,45
Fluidra	-2,96
Lab. Reig Jofre	-2,63
DF	-2,45

Los mejores de 2025

	CAMBIO 2025 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSÁE¹	VOLUMEN SESIÓN²	PER 2025³	PER 2026³	PAY OUT⁴	DEUDA/ EBITDA⁵
1 Pescanova	25,50	0,57	0,20	11	295	-	-	-	-
2 Técnicas Reunidas	22,15	14,08	6,99	1.103	1.917	10,35	8,45	0,00	4,16
3 Banco Sabadell	21,36	2,35	1,10	12.393	32.418	7,62	7,88	19,70	-
4 Tubos Reunidos	21,03	0,81	0,45	99	379	-	-	0,00	-
5 Vocento	19,61	1,05	0,51	91	162	-	-	85,12	-

Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %		CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2025 %
Madrid	1.213,96	-0,39	6,74	Londres Ftse 100	8.673,96	0,31	6,13
Paris Cac 40	7.950,17	0,11	7,72	Nueva York Dow Jones*	44.855,66	-0,06	5,43
Fráncfort Dax 40	21.732,05	0,02	9,16	Nasdaq 100*	21.773,71	1,23	3,62
EuroStoxx 50	5.286,87	0,09	7,98	Standard and Poor's 500*	6.110,41	0,65	3,89

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	5,02	1,21	1,62	5,91	4	-	11,81	-	C
⬇️ Aedas Homes	29,85	1,19	81,92	15,25	1.609	8,00	12,42	27,40	M
⬇️ Airbus	167,50	0,28	13,96	8,53	348	1,28	33,80	176,00	C
⬇️ Airtificial	0,11	-0,93	-20,32	17,92	115	-	-	-	-
➡️ Alantra Partners	8,70	0,00	-3,12	12,99	12	-	-	-	-
⬇️ Almirall	9,51	0,05	8,07	15,48	1.533	1,98	44,03	11,63	C
⬇️ Amper	0,12	0,82	50,73	7,85	397	-	-	0,16	C
➡️ Amrest	4,05	0,00	-33,39	-7,95	1	-	135,00	5,37	M
➡️ Applus+	-	-	-	-	-	-	-	12,80	M
➡️ Árima	8,26	0,00	25,15	1,98	0	-	-	10,00	-
⬇️ Atresmedia	4,42	0,57	18,75	1,14	479	9,93	9,00	5,13	M
⬇️ Audax Renovables	1,53	1,73	18,03	-1,55	313	1,05	12,93	2,34	C
⬇️ Azkoyen	6,36	-0,31	0,95	3,25	50	-	-	-	-
⬇️ Berkeley	0,23	-2,38	7,88	15,42	1.452	-	-	-	-
⬇️ Bodegas Riojanas	3,52	-3,83	-21,78	6,67	6	-	-	-	-
⬇️ CIE Automotive	25,80	-0,58	5,31	1,57	2.076	3,64	9,26	32,99	C
⬇️ Clínica Baviera	33,90	-0,88	40,66	8,65	36	4,90	14,30	26,30	M
➡️ Coca-Cola European P.	75,80	0,00	18,44	3,13	31	2,60	19,27	80,75	C
⬇️ CAF	35,70	2,73	7,21	2,15	3.331	3,31	11,58	46,15	C
⬇️ Corp. Financ. Alba	83,20	-0,24	76,41	-0,12	1.815	1,15	21,04	78,10	C
⬇️ Cox	9,02	-4,45	-	-6,91	249	-	11,90	-	-
⬇️ Deoleo	0,20	2,58	-3,17	5,59	108	-	-	-	-
➡️ Desa	14,80	0,00	18,40	-3,90	-	7,57	9,87	-	-
➡️ Día	0,02	0,00	39,17	9,15	383	-	-	0,02	C
⬇️ DF	0,24	-2,45	-63,42	4,61	75	-	-	-	-
⬇️ Ebro Foods	16,08	-0,25	4,42	1,26	279	4,44	12,22	20,89	C
⬇️ Ecoener	4,90	-0,81	22,50	8,89	10	0,51	24,38	6,08	C
⬇️ eDreams Odigeo	9,18	-0,33	30,03	5,52	876	-	20,49	10,36	C
⬇️ Elecnor	16,68	-1,53	-11,75	3,86	981	22,87	3,01	23,63	C
⬇️ Ence	3,49	1,81	18,96	12,59	2.204	3,84	29,31	4,01	C
⬇️ Ercros	3,54	-0,28	42,83	0,14	33	-	-	4,70	-
⬇️ Faes Farma	3,54	0,14	16,26	1,72	14.688	3,90	12,08	3,78	V
⬇️ FCC	9,34	-0,21	2,78	5,06	104	6,45	8,78	12,22	C
⬇️ GAM	1,27	0,40	-	-	16	-	18,14	-	-
⬇️ Gestamp	2,66	-1,12	-13,91	7,06	1.207	4,60	8,32	3,33	M
⬇️ Global Dominion	3,03	0,17	-15,15	8,04	432	2,88	10,92	6,15	C
⬇️ Grenergy	35,70	0,99	10,12	9,34	1.881	0,00	20,77	47,85	C
⬇️ Grupo Catalana Occ.	38,50	-1,03	16,14	7,24	935	3,39	7,19	51,14	C
⬇️ Grupo Ezentis	0,10	-0,51	-48,29	17,58	239	-	-	-	-
⬇️ Iberpapel	18,40	-0,81	6,04	3,37	78	3,42	10,17	27,00	C
⬇️ Inm. Sur	9,70	-1,02	36,23	8,38	99	2,89	9,80	10,40	C
⬇️ Inmocermento	3,08	0,16	-	1,32	26	-	-	-	-
➡️ Innov. Solutions	0,57	0,00	0,18	0,00	-	-	-	-	-
⬇️ Lab. Reig Jofre	2,59	-2,63	10,21	4,02	21	1,00	16,19	-	-
➡️ Lar España	8,29	0,00	34,41	0,48	-	-	-	8,84	C
⬇️ Línea Directa	1,25	0,48	29,06	15,13	1.140	4,73	17,33	1,13	M
⬇️ Lingotes	6,24	-0,95	-7,96	-0,95	4	4,17	24,00	-	-
⬇️ Meliá Hotels	7,21	0,28	14,64	-2,17	1.304	1,51	12,03	8,96	C
⬇️ Metrovacesa	8,70	-0,34	15,77	-0,91	52	8,33	79,09	9,10	M
⬇️ Minor Hotels	6,30	0,16	48,24	0,00	133	0,00	17,03	5,46	V
⬇️ Miquel y Costas	13,10	1,16	16,34	2,34	97	-	-	-	-
➡️ Montebalito	1,39	0,00	-1,42	5,30	1	-	-	-	-
⬇️ Naturhouse	1,72	1,48	7,19	3,63	32	8,16	-	-	-
⬇️ Neinor Homes	16,86	0,12	91,25	4,85	1.716	13,52	18,41	15,85	M
⬇️ Nicolás Correa	8,80	1,62	38,58	14,29	14	3,52	8,54	11,00	C
➡️ Nueva Exp. Textil	0,36	0,00	7,40	-1,63	39	-	-	-	-
⬇️ Nyesa	0,01	-3,45	3,70	-3,45	174	-	-	-	-
⬇️ OHLA	0,37	-1,18	1,51	2,36	1.264	-	-	0,75	C
⬇️ Oryzon	1,43	-0,14	-25,73	1,86	41	-	-	5,72	C
⬇️ Pescanova	0,38	-0,26	79,62	25,50	295	-	-	-	-
⬇️ Pharma Mar	92,65	9,13	143,21	16,10	14.310	0,70	243,82	75,27	M
➡️ Prim	9,66	0,00	-4,75	0,42	27	4,66	12,38	16,78	C
⬇️ Prisa	0,33	-1,79	13,45	9,30	6	-	164,50	0,44	M
⬇️ Prosegur Cash	0,57	0,18	13,94	3,62	211	7,52	8,67	0,71	C
⬇️ Prosegur	1,81	2,27	2,96	6,61	377	5,98	11,22	2,08	M
⬇️ Realia	0,99	-0,60	-4,42	-2,55	18	-	20,71	1,12	C
➡️ Renta 4	13,00	0,00	25,00	4,00	13	-	-	1,56	C
⬇️ Renta Corp	0,73	2,82	-5,19	12,31	32	-	-	2,70	M
⬇️ Sanjose	5,68	0,71	37,86	9,23	396	1,76	-	9,62	C
➡️ Soltec	1,60	0,00	-46,80	0,00	-	-	6,66	-	-
⬇️ Squirrel Media	1,44	-0,69	-8,86	16,13	14	-	-	-	-
⬇️ Talgo	3,90	1,56	-7,14	16,07	842	1,54	25,00	4,21	C
⬇️ Técnicas Reunidas	13,73	0,22	76,25	22,15	1.917	0,00	10,35	17,69	C
⬇️ Tubacex	3,41	-0,73	0,15	4,76	1.470	2,38	18,94	5,04	C
⬇️ Tubos Reunidos	0,56	-1,74	-23,78	21,03	379	-	-	-	-
➡️ Urbas	0,00	0,00	-51,92	0,00	97	-	-	-	-
⬇️ Vidrala	99,00	3,45	16,76	6,57	4.650	3,30	12,77	109,91	M
⬇️ Viscofan	61,10	-1,13	12,73	0,16	1.864	4,23	18,53	72,28	C
⬇️ Vocento	0,73	5,78	37,59	19,61	162	6,28	-	0,70	M

Economía

La base máxima de cotización acumula un alza del 30% desde que gobierna Sánchez

El destope de las cuotas para los sueldos altos ha pasado de 3.751 a 4.909 euros en este periodo

La reforma de pensiones de Escrivá recoge que crecerá 1,2 puntos más que el IPC hasta 2050

Noelia Casado MADRID.

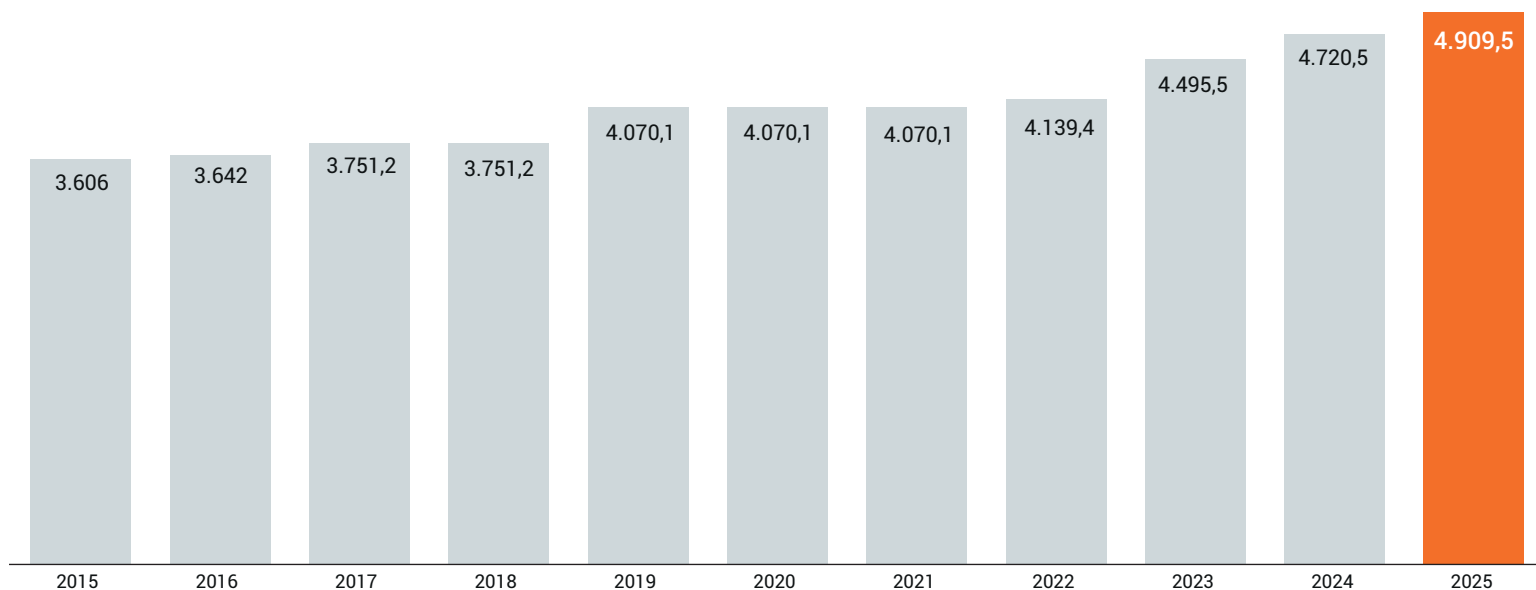
La reforma del sistema público de pensiones llevada a cabo entre 2021 y 2023 aumentó las cargas sobre los salarios más altos como estrategia para equilibrar las cuentas de la Seguridad Social. La ley impulsada por el entonces ministro del ramo, José Luis Escrivá, proyectó una subida de las bases máximas de cotización hasta mitad de siglo e incluyó la cuota de solidaridad, que desde enero grava las nóminas que superan este límite. No obstante, este techo ya acumula una subida acumulada del 30% desde el año 2018.

Cuando Pedro Sánchez llegó al Gobierno a través de la moción de censura estaba excluida la parte del salario que superara los 3.751,2 euros mensuales en términos brutos. La semana pasada, el Consejo de Ministros recuperó la barrera situada en 4.909,5 euros que había decaído como parte del decreto omnibus, de forma que en estos siete años se ha elevado en más de 1.000 euros, sin que se haya producido una contrapartida en la pensión de jubilación que recibirán después.

El acuerdo firmado solo por los sindicatos regulaba por primera vez un criterio diferente a la evolución de los precios para llevar a cabo estos cambios. Se estableció una regla por la que de 2024 a 2050 se elevaría la base máxima de cotización en 1,2 puntos adicionales a la inflación media; mientras que la pensión máxima solo crecería en 0,115 puntos más que el IPC. Es decir, mientras se mantenga este criterio, aumentará más lo que aportan estos trabajadores que su pensión final, lo que vulnera el principio de contributividad entendido como *tanto das, tanto recibes* al jubilarte.

El límite se eleva en más de 400 euros desde la reforma de pensiones de 2023

Expresado en euros, salario mensual bruto



Fuente: Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.

eE

La 'cuota de solidaridad' sobre el tramo de salario bruto que excede la base máxima

Con anterioridad a esta regla, la base máxima se elevaba dentro de los Presupuestos Generales del Estado (PGE) lo que había sido denominado por los expertos como la *reforma silenciosa* del sistema de pensiones, ya que entendían que al cabo de los años había dado lugar a una modificación del modelo respecto a lo diseñado inicialmente al acercarse progresivamente la pensión mínima a la máxima sin reformas.

La citada norma, aprobada en 2023 dio transparencia a este proceso, pero no contribuyó a reducir los problemas de contributividad y de equidad del sistema público. A esta ampliación se añadieron dos nuevos impuestos con fines redistributivos y no contributivos, es decir, destinados a generar un colchón extra en la *hucha de las pensiones* o Fondo de Reserva que se empleará para pagar las pensiones a partir de la próxima década, cuando el sistema alcance su pico de tensión por la jubilación de los *baby boomers*.

El primero de ellos es la mencionada cuota de solidaridad con la que se carga la parte del salario bruto que excede del límite de la base máxima. Este impuesto se divide en tres tramos, en función de la distancia que haya entre el salario bruto

y la base máxima (si es un 10% mayor, un 50% mayor o si llega a duplicar este límite). A cada una de estas franjas se le aplica un tipo diferente que crecerá de forma progresiva hasta 2045. Este año están situados en un 0,92%, 1% y 1,17% respectivamente y a mediados de la década de los cuarenta llegarán al 5,5%, 6% y 7% respectivamente.

Además, la citada reforma también creó el Mecanismo de Equidad Intergeneracional (MEI) que a diferencia del anterior, se carga sobre todas las nóminas y crecerá desde el 0,8% actual al 1,2% que alcanzará en 2029. No obstante, es la empresa la que asume la mayor parte de este impuesto, puesto que se decidió repartir en una proporción cinco a uno entre la compañía y los trabajadores en la ley de 2021.

El análisis elaborado por varios autores del Banco de España en 2023 a partir de los datos de Seguridad Social, concluyó que los incrementos de la base máxima afectan en mayor medida a los hombres que a las mujeres, a las personas en edades medianas más que a los jóvenes y también, a los cotizantes con una titulación superior, por la distribución de los salarios en la tabla poblacional. Además, están concentrados, en una mayor proporción, en empresas de gran tamaño.

Este sistema de ingresos tendrá que superar este año el examen de la AIREF, el organismo que debe determinar si las vías de ingresos diseñadas serán suficientes para evitar un desequilibrio de gasto. De lo contrario, se tendrán que negociar medidas adicionales o subir el MEI.

El límite mínimo se actualizará después de subir el SMI a 1.184 euros

N.C. MADRID.

El Gobierno subirá el Salario Mínimo Interprofesional (SMI) un 4,41% este año, con lo que se situará en 1.184 euros. Así lo anunció el pasado miércoles la ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, tras suscribir un acuerdo con los sindicatos al que no se sumó la patronal. La actualización, que se materializará en las próximas semanas en el Consejo de Ministros tras someter el texto a

consulta pública, abrirá la puerta a un nuevo ajuste de la base de cotización mínima para adecuarse a la nueva referencia.

En los últimos años, este cambio ha tenido un decaje de algunas semanas. En 2024 el SMI se elevó a inicios de febrero y la orden por la que se ajustó la base aplicable a los 1.323 euros a los en los que estaba ligada esta referencia en 12 pagas no se emitió hasta finales de marzo. Sin embargo, ambas regulacio-

nes tienen efectos retroactivos al 1 de enero, por lo que las nóminas tendrán que ser ajustadas después.

Esto hace esperar que el ministerio de Seguridad Social situará la nueva base mínima de cotización del Régimen General por contingencias comunes en 1.381 euros y será de aplicación para los trabajadores de categorías profesionales más bajas: ayudantes no titulados, oficiales administrativos, subalternos y auxiliares administrativos.

Con este incremento, el Ejecutivo consuma una subida del SMI del 60% desde 2018 que ha llevado asociado un auge de los costes laborales del 62%, como consecuencia de la última reforma del sistema de pensiones. Este nuevo avance de la renta mínima no ha reunido el respaldo de CEOE y Cepyme, que consideraban oportuno elevar el SMI en la línea de lo pactado en el último Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva (AENC) firmado

do con los representantes de los trabajadores en 2023, esto es un 3%. Además, pusieron sobre la mesa dos condiciones que tenían que ver con la actualización de la ley de desindexación y con compensaciones para el campo que no fueron admitidas por el Gobierno.

Díaz, además, había rechazado la oferta porque este porcentaje no cubriría el 60% del salario medio al que la interpretación de la carta social europea vincula el SMI.



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

Tres vías jurídicas ponen en tela de juicio la jubilación forzosa a los 68 años en España

Los laboristas reciben consultas para ‘tumbar’ esta modalidad y el Supremo se pronunciará

José Miguel Arcos MADRID.

La jubilación forzosa ha sido históricamente una modalidad muy controvertida, que ha sufrido un sinfín de vaivenes legales y ha llegado incluso a ser prohibida en algunos años de la pasada década por el Tribunal Supremo. Pero el recurso legal para ‘expulsar’ hacia la jubilación a los sénior, que hoy es lícito conforme a pronunciamientos previos del Tribunal Constitucional, del Tribunal Supremo y del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, podría estar en tela de juicio durante los próximos años una vez los despachos de abogados especializados en laboral ya reciben consultas para tumbar estos ‘despidos’ en base a tres argumentos jurídicos: el incumplimiento de la Carta Social Europea, la discriminación por edad y los incentivos económicos que se han incorporado en los últimos años en la legislación para promover el retraso en el acceso a la jubilación.

La reforma aplicada sobre la modalidad introdujo, a partir de enero 2022, varios matices, tal y como explica Santiago Esperanza, gerente del departamento laboral de la oficina de Madrid de BDO Abogados. Así, explica que no sólo se publicó en 2022 la ley 15/2022 que regula expresamente la discriminación por edad, sino quedese desde el 1 de enero de dicho año se obligó a los convenios colectivos que se firmasen desde dicha fecha a incrementar la edad regulada para la jubilación.

ción forzosa. Así, abre a posibilidad de obligar a algunos trabajadores cubiertos por convenio a salir del mercado laboral y cobrar la pensión, siempre y cuando alcancen los 68 años y opten a percibir la totalidad de la pensión con carácter general. Únicamente puede establecerse por convenio una edad de jubilación inferior (concretamente hasta la edad legal de jubilación que corresponda en cada momento), en actividades económicas (CNAE) con escasa presencia femenina (menos de un 20%).

La obligación a la jubilación choca con los incentivos económicos o la Carta Social Europea

Esta fórmula ha estado concebida como una forma de fomentar el empleo de calidad con contratos indefinidos y como método de relevo generacional. Pero, en todo caso, esta figura ha sido motivo de reiterados cambios y discusión en el Tribunal Supremo, que negaba un límite al trabajo a no ser que haya un acuerdo de la patronal y los sindicatos representantes de las plantillas en la negociación colectiva que cumpliera políticas de fomento del empleo.

Santiago Esperanza, gerente de laboral de BDO Abogados y Ángel

Olmedo, socio de Laboral de Garrigues, se refieren a una sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Cataluña en 2024. Entonces, en un voto particular contrario al criterio mayoritario de dicho tribunal, siete magistrados consideraron la posibilidad de que la jubilación forzosa choca con el derecho del trabajador a ganarse la vida con un trabajo libremente elegido y a que exista una causa válida para su despido dos artículos de la Carta Social Europea. En base a este argumento, impugnaba la extinción de su contrato de trabajo por jubilación forzosa comunicada por la empresa. “No es descartable que el Tribunal Supremo, en su caso, pueda pronunciarse sobre esta cuestión en el seno del eventual recurso a la anterior resolución”, apunta el socio laboral de Garrigues.

Olmedo explica que la jubilación forzosa ya ha sido estudiada por el Supremo previamente y, en principio, este tipo de extinciones de contrato por jubilación obligatoria “no han de ser necesariamente consideradas como una discriminación en materia de edad que se encuentre injustificada”. En todo caso, desde BDO Abogados señalan que la posterior entrada en vigor de la Ley de igualdad de trato y no discriminación podría provocar vaivenes, ya que el Tribunal Supremo no ha analizado hasta la fecha supuestos en los que en el momento de la extinción por jubilación forzosa estuviera en vigor dicha ley 15/2022. Se sumaría, de esta forma, un nuevo

argumento legal para poner en tela de juicio la jubilación forzosa.

Por último, un punto que tiene que ver con la filosofía reformista del Gobierno durante los últimos cursos. El Ejecutivo se ha centrado en implementar medidas para incentivar que el trabajador estire su vida laboral a cambio de un incremento en el porcentaje de su pensión (un 4% por cada año completo, y un 2% por cada seis meses a partir del segundo año), un ‘cheque’ al contado de hasta 12.000 euros o una combinación de ambas.

Así, el interesado tendría una ventana para argumentar que la decisión de la empresa de apostar por la jubilación forzosa, en vez de una demorada con esos beneficios económicos, le causa un perjuicio económico. Otros abogados consultados también señalan en esta misma dirección: una jubilación forzosa debería llevar aparejada un incentivo económico para disipar dudas.

Hay un último argumento por el que hay consultas y reclamaciones en casos muy concretos, que son los coeficientes reductores de la edad de jubilación sin perjuicio en la pensión por motivos de la profesión (peligrosidad, toxicidad, penosidad...). El Gobierno publicará próximamente el nuevo reglamento que prevé ampliar el catálogo de sectores que podría acogerse a este retiro anticipado una vez analizado cada caso, sin convertirse en una ‘barra libre’. Así, justificaría la salida anticipada en determinados casos por el riesgo de la edad.

Los sindicatos presionan para adelantar el retiro de los bomberos

CCOO se cita con Saiz para incluirlos en la jubilación anticipada

J. M. A. MADRID.

El sindicato CCOO se reunió la pasada semana con la Seguridad Social para exigir la inclusión del colectivo de bomberos y agentes forestales sean incluidos en el catálogo de profesiones de riesgo con acceso a la jubilación anticipada sin recortes en la pensión gracias a los coeficientes reductores. Así lo aprobó el Senado hace unos meses y, ahora, debe dar el paso el Gobierno.

En la última reunión celebrada el pasado 30 de enero, la representación de CCOO en la Comisión Ejecutiva del Instituto Nacional de la Seguridad Social (INSS), exigió la ejecución inmediata del derecho de aplicación de coeficientes reductores de edad de jubilación para el personal bomberos forestales. Según la central, han trasladado esta petición al número dos de Elma Saiz, Borja Suárez, secretario de Estado y negociador.

El Senado aprobó que los bomberos forestales sean profesión de riesgo

El Ejecutivo publicará este mes el nuevo reglamento al que se acogerán sectores como los bomberos, las camareras de piso (*ke-llys*) o los conductores profesionales tras el previo estudio del impacto de la peligrosidad, penosidad, toxicidad o insalubridad de cada sector; y también del análisis del caso de cada trabajador evitar que las nuevas jubilaciones anticipadas sean una *barra libre*.

A cambio de adelantar el cobro de su pensión en estos casos, las empresas y los trabajadores llevarán aparejada una cotización especial para cubrir los años que dejan de trabajar “con la finalidad de mantener el equilibrio financiero del sistema”. La Seguridad Social adaptará la cotización adicional a cada colectivo, explicaron en un texto elevado a audiencia pública durante el pasado otoño. Todo ello, para conseguir que la reforma tenga un impacto neutro sobre las arcas del sistema, aunque todavía no determinan cuál será el coste a cubrir. Simplemente esperan que el aluvión de peticiones les genere un coste burocrático de 163.000 euros.

Economía

El equipo económico de Feijóo le desaconsejó votar a favor del nuevo decreto ómnibus

Advirtieron de la “confusión” que crea apoyar una medida como la suspensión de desahucios

Carlos Reus MADRID.

El equipo de economistas que asesora a la cúpula del PP aconsejó al presidente Alberto Núñez Feijóo no apoyar la segunda versión del decreto ómnibus que el Gobierno aprobó el pasado martes en Consejo de Ministros. Fuentes cercanas a Génova consultadas por *elEconomista.es* reconocen que el grupo de expertos, que vinculan a la fundación del PP *Reformismo 21*, advirtieron al jefe de la oposición de las consecuencias electorales que tendrá un voto a favor en el Congreso del texto en el que Pedro Sánchez ha rescatado parte de las medidas sociales, que decayeron el 22 de enero en el Congreso de los Diputados.

El paquete de iniciativas integra el alza de las pensiones, la extensión de los descuentos al transporte o la prórroga -durante todo 2025- de la suspensión de los desahucios a las familias vulnerables. Pese al consejo de sus analistas, Núñez Feijóo, anunció que respaldará el texto que pactaron el Gobierno y Juntos por “responsabilidad hacia los pensionistas” y otros colectivos.

Las fuentes citadas aseguran que fue el propio portavoz de Economía de los populares, Juan Bravo, quien trasladó a Núñez Feijóo las dudas de sus expertos. No obstante, el gallego desoyó la recomendación y optó por anunciar en rueda de prensa que su grupo parlamentario votaría a favor del decreto. “El presidente tenía muy claro lo que tenía que votar”, afirma una fuente autorizada por Génova, que resta importancia al aviso de los economistas de la órbita popular. “Juan Bravo tiene hasta ocho grupos diferentes de economistas con los que habla a menudo”, asegura.

El equipo de asesores externos, que han trabajado en la redacción del programa electoral con el que el PP se presentó a las elecciones



El presidente del PP, Alberto Núñez Feijóo, durante la presentación del plan de vivienda del PP. EFE

Génova se vuelca con su ley contra la ‘inquiokupación’

El PP registró el pasado viernes su proposición de ley del Suelo, una enmienda a la política de Vivienda del Gobierno, según defienden fuentes populares. El texto -no obstante- se asemeja al presentado por el Ejecutivo hace meses en el Congreso, y que fue rechazado por los de Núñez Feijóo, en un intento de desgastar al presidente Pedro Sánchez, evidenciando su soledad parlamentaria.

del 23-J o en la elaboración de varias de las iniciativas económicas presentadas en Senado y Cámara Baja, advirtió que apoyar el nuevo paquete de medidas “generaría confusión en el electorado”, transmitiendo la sensación de que “el partido estaba rectificando”, en lugar de ahondar en la debilidad parlamentaria sobre la que se apoya el Gobierno.

Pese a ello, el líder del Partido Popular prefirió jugar otra baza y apostó por “no entrar en el juego de Sánchez”, que -según advirtió el propio Núñez Feijóo- “deseaba que el PP votara en contra”. El equipo de economistas y expertos expuso que ese apoyo, no solo generaría un desgaste ante el votante del PP, sino que -además- podría tener “efectos

perniciosos sobre la economía en las circunstancias actuales, ya que fueron diseñadas para la crisis inflacionista que ya está superada”, apuntan las mismas fuentes.

Génova se agarra -aun así- a la necesidad de apoyar la revalorización de las pensiones, los descuentos al transporte y las ayudas a la DANA, para justificar su cambio de posición. Tres medidas que ya incluía la primera versión del decreto ómnibus al que los populares se opusieron, al contener la suspensión de los desahucios y la cesión de un palacete propiedad del Estado al PNV, que también se integran en el nuevo texto. “Hemos logrado que se tiraran atrás otras muchas”, se justifican fuentes del PP, que recuerdan que el primer decreto con-

tenía 51 medidas más que el segundo.

Durante los últimos días Génova a iniciado una estrategia para justificar su voto a favor del decreto. Los populares han tratado de esconder su cambio de postura bajo una lluvia de ataques contra el presidente del Gobierno. La secretaria general de la formación, Cuca Gamarra, calificó el nuevo paquete de medidas como un “decreto minibus”.

“Le habíamos dicho al Gobierno ‘no hace falta que te vayas a Suiza ni que te desdigas de todo lo que habías dicho que no se podía hacer, que no se podía trocear el decreto, que no ibas a aceptar una moción de confianza, no hace falta que te arrastres y que arrastres a los pensionistas durante semanas de incertidumbre’”, apuntó el portavoz, Borja Sémper, que insistió en que el PP. “Lo que ha pesado es la necesidad de mantener fuera de la confrontación y del debate político algo que habíamos decidido mantener fuera, a través del Pacto de Toledo. Y es que sobre las pensio-

Los expertos alertaron al líder del PP de los efectos perniciosos sobre la economía

nes no hacíamos discrepancia política ni discusión política”, añadió.

Está previsto que el Gobierno lleve al Congreso el decreto durante las próximas semanas, que saldrá -previsiblemente- adelante tras el acuerdo firmado entre Moncloa y Juntos. Puigdemont dará orden de apoyar el texto a cambio de debatir la cuestión de confianza contra Sánchez, que el líder independentista proyecta como un arma de presión para forzar al presidente del Gobierno a cumplir con los compromisos pendientes antes de la activar la iniciativa. El decreto contará con el voto a favor del resto de grupos que ya lo apoyaron el 22 de enero, a los que se sumará -en esta ocasión- el PP. Solo Vox ha anunciado que se opondrá.

Garamendi lamenta la “falta de delicadeza” de Moncloa para negociar

Critica que Moncloa haya subido el SMI sin consultar a los agentes sociales

Agencias MADRID.

El presidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), Antonio Garamendi lamentó que el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, haya decidido subir el Salario Mínimo Interprofesional (SMI) sin consul-

tar “a los agentes sociales” y ha lamentado la “falta de delicadeza” del Ejecutivo central para sentarse con empresarios y sindicatos.

El presidente de la patronal ha recordado que la subida del SMI es “facultad del Gobierno, no del diálogo social”, eso sí “previa consulta de los agentes sociales”.

Sin embargo, el presidente de CEOE cree que “es difícil el acuerdo” cuando el Ministerio “ya lanza un dato”, como ha pasado con la jornada laboral, que dice “que la ne-

gocia” pero impone “37 horas y media”.

Desde el empresariado “no estamos diciendo que no se reduzca la jornada”, lo que estamos diciendo es que “se respeten los convenios y que se avance a través de la negociación colectiva, que es la que realmente funciona en este país”.

Por ello, Garamendi pidió que les dejen “negociar” y acusó al Gobierno de no dejar “jugar la partida ni a sindicatos ni a empresarios”, al tiempo que ha recordado que la pa-

tronal estaba de acuerdo con una subida del 3%, que era lo firmado con los sindicatos en el Acuerdo Nacional de Convenios para los años 2023, 2024 y 2025, “y que está por encima de la inflación”.

Con respecto a la aplicación del IRPF al nuevo SMI, Antonio Garamendi ha asegurado que los incrementos los van a pagar “las empresas, especialmente las pequeñas” compañías y ha criticado que desde el año 2018 el salario mínimo “ha subido el 60%”; sin embargo, el

IPREM -la referencia que hay para subvenciones- solo ha subido el 11%.

Al respecto, Garamendi explicó que cada punto de salario mínimo, supone más de 600 millones de euros, que van a recaer en el comercio de proximidad o en la hostelería. Con respecto a las protestas convocadas ayer por los sindicatos, el líder de los empresarios aseguró estar “sorprendido” de que se manifesten “contra la oposición; ellos sabrán”.

El pacto Gobierno-Junts deja sin rebaja de IRPF a cerca de 100.000 contribuyentes

Excluye el alza del mínimo exento de rentas de hasta 22.000 euros con dos o más pagadores

Carlos Reus MADRID.

El Gobierno mantiene en vilo a unos 100.000 pluriempleados con ingresos de entre 1.500 y 2.500 euros, que siguen sin saber si finalmente quedarán exentos de hacer la declaración de la Renta. Moncloa dejó fuera esta medida del escudo social en la nueva versión del decreto omnibus, y dejará “para más adelante” la prerrogativa, que permitirá que aquellos contribuyentes con más de un pagador -cuyos rendimientos totales no superen los 2.500 euros- no estén sujetos a la obligación de presentar la declaración de la Renta si los ingresos totales no superan los 22.000 euros anuales.

La norma buscaba “reducir las obligaciones tributarias de los contribuyentes con menores rentas”. Hasta ahora, el límite exento se mantenía en los 1.500 euros, una cuantía que seguirá vigente hasta que el Ejecutivo no rescate la norma que cayó derogada el pasado 22 de enero junto al resto del decreto omnibus. “El Gobierno ya está negociando con los grupos parlamentarios para que pueda ser aprobada, en cuestión de semanas”, desveló el pasado martes el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, tras el Consejo de Ministros.

España cerró el 2023 con 593.500 personas con más de un empleo, de ellos, 334.000 trabajan por cuenta ajena, según la última Encuesta de Población Activa. Pese a que la falta de cifras oficiales, un estudio publicado por Infojobs estima que unos 93.000 -un 28% del total- cuenten con ingresos mensuales superiores a los 1.500 euros. La encuesta elaborada por el portal de empleo, estima que un 40% de los pluriempleados se han visto obligados a buscar un segundo trabajo “por necesidad”. Una realidad que crece año a año. En 2021, el número de cotizantes con más de un pagador as-



La vicepresidenta primera y ministra de Hacienda, María Jesús Montero. EUROPA PRESS

Un 40% de los pluriempleados, obligados a buscar un segundo trabajo “por necesidad”

cendía a 546.700, 46.800 menos de la cifra alcanzada actualmente.

“Cuando se tienen dos pagadores es más frecuente que la declaración salga a pagar”, afirman desde Bankinter, que explican que esto suele explicarse porque el segundo pagador realiza las retenciones como si fuera el único pagador del año, sin tener en cuenta los ingresos provenientes de otros pagado-

res y, por lo tanto, aplica un porcentaje de retención menor.

El Gobierno tratará de rescatar la medida en el nuevo decreto que podría aprobar a lo largo del próximo mes de febrero. El texto podría integrar otras que Moncloa decidió dejar para más adelante tras perder la votación en el Congreso de los Diputados. Entre ellas, se encuentra el mecanismo para traspasar al SE-PES viviendas en posesión del Estado. La intención es destinar estos inmuebles al alquiler asequible. También queda pendiente la prórroga del descuento del 80% de los peajes para las industrias electrointensivas hasta el 31 de diciembre de 2025, o la ampliación temporal del programa de apoyo a la adquisición de vehículos eléctricos, de pila de

combustible y puntos de recarga, recogidos en el Plan Moves III.

El futuro paquete de medidas económicas debería integrar además la actualización de las entregas a cuenta para las comunidades autónomas. La anterior versión contemplaba 9.600 millones de euros que se repartirían de forma anticipada entre los diferentes Gobiernos para gasto público.

Por último, un cambio técnico sobre el impuesto a la banca aprobado -junto a la reforma fiscal- el pasado mes de noviembre. Se trata de una corrección dirigida a limitar el impacto contable del nuevo gravamen sobre las entidades financieras. Moncloa seguirá negociando para garantizar su viabilidad parlamentaria antes de presentarlo.

Montero afea al PP el mal uso del Consejo de Política Fiscal

Acusa a los ‘populares’ de buscar la “polémica” y la “confrontación”

Agencias MADRID.

La vicepresidenta primera del Gobierno y ministra de Hacienda, María Jesús Montero, critica que el PP “utiliza los foros siempre para plantear polémica y confrontación”, en relación al Consejo de Política Fiscal y Financiera (CPFF) previsto para el próximo 26 de febrero.

Montero señaló al respecto que no recuerda “ninguna reunión” con el Gobierno central en la que las comunidades autónomas gobernadas por el PP “acudan con ánimo constructivo, y mucho menos desde Andalucía”, apostilló, y en esa línea, denunció que el presidente de la Junta, Juanma Moreno (PP-A),

Acusa a Juanma Moreno de “enviar” a sus consejeros a lanzar ataque contra ella

“manda a sus consejeros, de forma muy clara, a hacer un ataque” a su persona, “a quien representa en este momento al Partido Socialista de Andalucía, y convierte cualquier buena noticia en confrontación, porque lo que no quiere es que se note la apuesta que está haciendo el Gobierno de España por Andalucía”.

También criticó que desde la Junta digan que Andalucía “pierde 1.500 millones de euros” al año por el actual sistema de financiación autonómica cuando, a la vez, el PP “rechaza” en las Cortes Generales “el decreto-ley omnibus” que contemplaba “1.800” millones para la comunidad. “¿A quién se quiere engañar”, se preguntó.

El Gobierno estudiará adaptar el Impuesto de la Renta al nuevo SMI

López subrayó que el Salario Mínimo ha subido hasta un 54% con Sánchez

C.R. MADRID.

El Gobierno se abre a una adaptación del IRPF a la nueva subida de 50 euros del SMI, que se situará en los 1.184 euros brutos al mes en 14 pagas.

Así lo confirmó el ministro de Transformación Digital y de la Fun-

ción Pública, Óscar López, asegurando que el Gobierno “estudiará” una posible adaptación del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) a la subida del Salario Mínimo Interprofesional (SMI) en 2025.

En cualquier caso, López subrayó en su intervención ante los medios que el SMI ha subido siendo Pedro Sánchez presidente un 54%, hasta llegar en la actualidad a los 1.134 euros brutos mensuales en 14 pagas. Además, el ministro de Transfor-

mación Digital y de la Función Pública destacó en el “compromiso del Gobierno” para que el salario mínimo llegue al 60% “del salario medio del país”.

Asimismo, el ministro, que participó el pasado viernes en una jornada sobre ciberseguridad en Burgos, y lo hizo junto al presidente de CEOE, Antonio Garamendi, recordó que hubo “voces contrarias de la derecha” que dijeron que subir el SMI “destruía empleo y, afortunadamente, España hoy bate el ré-

cord” en lo que a creación de empleo respecta.

En este sentido, López valoró que “jamás en la historia” España ha tenido casi 22 millones de afiliados a la Seguridad Social “y eso, subiendo el SMI”.

Sobre las negociaciones del Gobierno con Junts, recordó que Pedro Sánchez ha vuelto a alcanzar “acuerdos en el Parlamento” para sacar adelante un decreto “muy importante”, en el que se recoge medidas que benefician a los pensio-

nistas e incluyen otras medidas de mejora “para la población o para los afectados por la DANA de Valencia”. Además, el decreto omnibus también congrega las ayudas al Transporte y la suspensión de los desahucios a familias vulnerables.

Durante su intervención en la clausura de la jornada, Óscar López recordó, a preguntas de los periodistas, que “el Gobierno negocia sin parar” todo el tiempo y cada vez que hay un acuerdo “se informa con el transparencia”.

Economía

Cuerpo anuncia que el Gobierno elevará la previsión de crecimiento para 2025 al 2,6%

El Ministerio de Economía actualizará el cuadro macroeconómico para elevarlo dos décimas

elEconomista.es MADRID.

El ministro de Economía, Comercio y Empresa, Carlos Cuerpo, anunció que el Gobierno elevará al 2,6% la previsión de crecimiento económico para 2025, que hasta ahora se situaba en el 2,4%. Lo hará en el Consejo de Ministros de este martes, donde se actualizará el cuadro macroeconómico.

“Hemos terminado con buen pulso el 2024 y esto ya nos posiciona en un punto de partida excelente para 2025, porque hay un efecto arrastre. Esto nos lleva a actualizar el cuadro macroeconómico del Gobierno”, afirmó en una entrevista publicada este domingo en *El Periódico de Catalunya* y recogida por *Europa Press*.

Asimismo, el ministro celebró la “sorpresa positiva” del crecimiento del 3,2% de la economía española en 2024. El titular de economía subrayó el comportamiento que tuvo España a lo largo del año pasado que llevó a superar con creces las expectativas y puso como ejemplo el 1,6% que señalaba el panel de analistas de Funcas al inicio de ese ejercicio. El Gobierno da especial importancia a este avance por su-



El ministro de Economía, Comercio y Empresa, Carlos Cuerpo. EUROPA PRESS.

poner una excepción en el contexto europeo, donde España aportó el 50% del crecimiento pese a representar solo un 10% del PIB.

Aranceles de EEUU

Tras el anuncio del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, de

imponer aranceles a Canadá, México y China, Cuerpo rechazó hablar de guerra comercial con Europa, aunque advirtió que “no beneficiaría a nadie iniciar una escalada arancelaria”.

“De materializarse posibles medidas proteccionistas unilaterales,

debemos estudiar el detalle para tomar la decisión más adecuada y, por supuesto, proteger nuestras industrias y sectores clave”, añadió. En este sentido, remarcó que hay que ser prudente y ver que pasos se van dando y ha recordado que España es “un socio comercial fiable pero no ingenuo”.

Regreso del Sabadell

Cuerpo valora la vuelta del Banc Sabadell a Catalunya como una “vuelta a la normalidad” y rechazó opinar sobre su relación con la OPA del BBVA, invitando a preguntar a quienes han tomado la decisión. El Gobierno central celebra la decisión tomada por la entidad hace dos semanas y la contextualiza en el marco de los esfuerzos llevados a cabo por estabilizar la situación en la región, como ya hiciera el líder de la patronal Foment del Treball, Josep Sánchez Llibre.

“Es un mensaje que afecta muy positivamente al entorno empresarial y a las expectativas con respecto a la actuación del nuevo gobierno de Salvador Illa y con respecto a todo ese proceso de normalización que ha habido en los últimos años”, concluyó.

El Consejo de Ministros da el primer paso para reducir la jornada

N.C. MADRID.

El Gobierno aprobará este martes el acuerdo para tramitar de forma urgente el anteproyecto de ley para reducir la jornada laboral máxima a 37,5 horas a la semana. Este paso da un margen de dos semanas a la medida impulsada por la ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, para recabar los informes de los diferentes ministerios y del Consejo Económico y Social (CES) -donde están representados los sindicatos y la patronal- antes de volver al Consejo de Ministros para ser enviada al Congreso de los Diputados.

El acuerdo alcanzado por la ministra de Trabajo con CCOO y UGT a finales de diciembre de 2024, tendrá que ser negociado con las fuerzas parlamentarias puesto que a fecha de hoy no cuenta con los apoyos suficientes, dado que tanto Junts como el PNV han expresado dudas sobre su aplicación. Un obstáculo que el Gobierno plantea salvar con ayudas a las pymes o compensaciones dirigidas a las compañías más pequeñas en materia de registro horario o desconexión digital, dos de los puntos incluidos en la misma norma.

elEconomista.es

Activa tus neuronas con los mejores
juegos de actividad mental
gratis de elEconomista.es

- Crucigramas
- Sudokus
- Sopas de letras
- Mahjongg Solitaire
- 10x10

¡Y muchos más!



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



El inmobiliario prevé mantener la tendencia al alza y cerrar 650.000 ventas en 2025

El sector vaticina que las transacciones igualen los niveles que se obtuvieron en 2022

Esther Zamora MADRID.

El sector inmobiliario espera continuar con la tendencia alcista en 2025 y prevé cerrar cerca de 650.000 transacciones. Así confirma Caixa-Bank en un estudio sobre las previsiones del mercado en el nuevo año.

Ya en el año 2024 hubo un cambio de tendencia en el que los precios registraron un aumento considerable de hasta un 6% en el tercer trimestre, frente al 2,9% que se obtuvo en 2023, cuando el crecimiento de los tipos de interés hicieron que el precio de la vivienda se ralentizara y que disminuyera la demanda. En ese año las compraventas cayeron un 10,2%.

Esta aceleración de los precios en el año 2024 se ha producido en un contexto en el que la demanda de vivienda se ha incrementado. Y es que el número de compraventas registró un alza del 8,1% interanual entre los meses de enero y noviembre de 2024, hasta registrar unas 628.000 unidades en el acumulado de 12 meses hasta noviembre, lo que supone un crecimiento de hasta el 24% con respecto al mismo periodo de 2019.

Estos datos de crecimiento se deben a un conjunto de factores que están impulsando la demanda actualmente, como son el crecimiento de la renta bruta disponible, la fuerza de la demanda extranjera, los flujos migratorios positivos, una situación financiera favorable de los hogares, la reducción de los tipos de interés y una expectativa de que los precios de la vivienda seguirán aumentando.

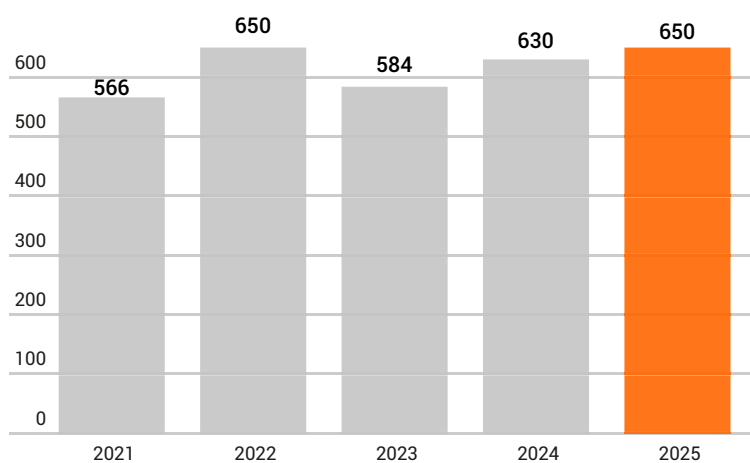
Así, con los datos registrados ya analizados, se evidencia que el sector abandonó la zona de desaceleración en la que se hallaba en 2023, que se da por un descenso de ventas, pero no de precios; para entrar en la zona expansiva en el año 2024, que se potencia por un incremen-



Mujer pasa por delante de una inmobiliaria. EUROPA PRESS

Evolución de la compraventa (2021-2025*)

Datos en miles



Fuente: CaixaBank Research. * Previsiones.

to tanto de las ventas como del precio de la vivienda.

Predicciones para 2025

Así, los expertos prevén que la tendencia alcista se afiance en 2025.

El sector inmobiliario prevé que este nuevo año continúe la zona expansiva, al igual que 2024. Esto se debe a que los factores que han impulsado la demanda, como son la reducción de los tipos de interés

Habrà que ahorrar 7,5 años para comprar

Debido a que el precio de la vivienda seguirá en aumento en el nuevo año y será ligeramente superior al de la renta disponible por hogar, la ratio de accesibilidad, que permite conocer los años que hay que ahorrar íntegramente el salario medio para poder comprar una vivienda, aumentaría ligeramente a nivel agregado pasando del 7,2 que se registró en el año 2024 al 7,5 que se prevé que alcance en el nuevo ejercicio, logrando de esta manera una cota similar a la de 2022. A pesar de ello, el nivel más alto se alcanzó en 2007, cuando la ratio de accesibilidad se posicionó en los 9,4 años.

por parte del Banco Central Europeo (BCE) que hace que las familias recuperen poder adquisitivo y la expectativa de que los precios seguirán creciendo, se mantendrán en 2025.

Es este motivo es que ha propiciado que los expertos prevean que el número de transacciones se sitúe cerca de las 650.000, igualando así el registro de 2022.

Por otro lado, también se espera que la oferta de vivienda siga creciendo, ya que se ha incrementado la previsión de visados de obra nueva, que han pasado de 125.000 a 135.000 en 2025, tras ir ganando tracción en 2024 (un alza del 16,5% interanual entre los meses de enero y octubre de 2024, que suponen unos 125.000 en el acumulado de 12 meses).

Sin embargo, también llegan noticias negativas para el sector, y es que es posible que la nueva oferta de vivienda se mantenga por debajo de los nuevos hogares que se creen, lo que hará que el crecimiento de los precios de la vivienda se mantengan en cifras similares a las observadas en 2024.

En concreto, esperamos que el indicador de precios del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana (MIVAU), que indica el valor de tasación, crezca un 5,9% en 2025, 2,3 puntos porcentuales más con respecto a la previsión anterior. Para el índice del INE, que estima el precio de transacción, la revisión al alza es de 1,3 y 3,1 puntos más en 2025 y 2025, respectivamente, hasta el 8,5% en 2024 y el 7,2% en 2025.

Con todo, el buen comportamiento de las rentas de los hogares evitaría la aparición de desequilibrios que pudieran afectar a los precios a nivel agregado, aunque en las grandes ciudades existe un problema evidente de accesibilidad. En todo caso, el comportamiento del precio de la vivienda seguirá condicionado en gran medida por el desajuste entre la oferta y la demanda. En este sentido, una reactivación de la oferta menor de lo previsto podría presionar más de lo esperado a los precios de la y, en función de la reacción de la demanda, agravar los problemas de accesibilidad.

Rodríguez celebra el límite a los pisos turísticos en Valencia

La ministra destacó que no sabe si restringirlos al 2% es suficiente o no

Agencias. MADRID.

La ministra de Vivienda y Agenda Urbana, Isabel Rodríguez, celebra el anuncio de la alcaldesa de Valencia, María José Catalá, de poner un límite del 2% al porcentaje de apartamentos turísticos en cada barrio de la ciudad porque, recalco, "la ba-

rra libre puede funcionar para las cañas, pero la barra libre no funciona en el acceso a la vivienda".

Rodríguez, en declaraciones a los medios en Utiel el pasado viernes, puntualizó al respecto que no puede pronunciarse "con rigor" sobre si la limitación del 2% anunciada por Catalá "es suficiente o no" porque desconoce las circunstancias y los datos exactos de la ciudad, pero sí que celebra que se ponga límites al igual que se ha hecho en Barcelona.

"Cuando tomé posesión y empecé a hablar de la posibilidad de limitar o prohibir la presencia de pisos turísticos en las ciudades que tenían una alta demanda de vivienda residencial porque estaba inflando los precios de alquiler, hay quien me tachó de intervencionista, de querer alterar el libre mercado y defendía que lo que había que dejar hacer es la barra libre", recordó Rodríguez.

Sin embargo, la ministra de Vivienda recalco que se está viendo

que "la barra libre en vivienda no funciona" porque aquellas ciudades o comunidades autónomas "donde no se está interviniendo como pueda ser la Comunidad de Madrid o la propia ciudad de Madrid contamos ni más ni menos que con 13.000 pisos turísticos ilegales, sin contar con los que cumplen la normativa, que es mucho más de lo que vamos a ser capaces de construir en esta legislatura en la ciudad", afirmó la titular de la cartera.

Por ello, Rodríguez defendió que cuando "una actividad económica, como son los alojamientos turísticos, colisiona con el derecho de la ciudadanía a acceder a una vivienda digna a unos precios asequibles, tenemos que intervenir".

"Eso es lo que yo llamo regulación y algunos llaman intervencionismo, me da igual cómo se le llame, yo lo que quiero es que se solucione el problema y se bajen los precios del alquiler", apostilló la ministra de Vivienda.

Economía

El Gobierno apenas ha dado el 11% de la ayudas para afectados por la DANA

Casi ocho de cada diez euros pagados corresponden al Consorcio de Seguros

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

El grueso de los 16.600 millones de euros que Pedro Sánchez anunció en sus paquetes de ayuda para quienes sufrieron las consecuencias de la DANA que inundó buena parte de la provincia de Valencia sigue sin llegar de forma masiva a los afectados. Cuando ya han pasado tres meses desde la mayor catástrofe natural de este siglo en España, el propio Gobierno central cifra en 1.970,9 millones de euros las ayudas que ha desembolsado hasta ahora, apenas el 11,8% del volumen comprometido.

Según los últimos datos hechos públicos tanto por la Administración estatal como por la autonómica, entre las dos ya han transferido alrededor de 2.250 millones de euros a particulares, empresas, autónomos, agricultores e incluso ayuntamientos afectados por la destrucción en esos cerca de 80 municipios de la provincia de Valencia.

Sin embargo, el ritmo en la inyección de ese dinero en los bolsillos de los ciudadanos y en la economía de la zona está siendo muy dispar. Frente a los datos estatales, el Gobierno valenciano asegura que ya ha resuelto el 30% de sus ayudas. En total, la Generalitat ha lanzado convocatorias por 891,2 millones de euros para todo tipo de damnificados, con lo que según sus cifras ya ha aboado 268 millones de euros.

La gestión de las ayudas públicas se ha convertido en un arma arrojadiza entre la Generalitat de Mazón y el Gobierno de Sánchez, en un ambiente de reproches continuos y guerra política total. Ni siquiera en el uso del término ayudas se ponen de acuerdo ambas administraciones. Desde la Administración valenciana echan en cara al Gobierno central haber hinchado

el importe global de las ayudas con los préstamos avalados por el ICO y subrayan que no pueden considerar como tales las indemnizaciones del Consorcio de Compensación de Seguros.

Lo cierto es que del dinero que según los datos oficiales ha llegado a los afectados en esos 80 municipios, la inmensa mayoría casi 8 de cada 10 euros, corresponde a lo distribuido por el Consorcio, que ya supera los 1.552 millones de euros en indemnizaciones a particulares y empresas. Pese a ello, la lentitud en los peritajes y tramitación es una de las principales quejas de empresarios, comercios, ciudadanos y comunidades de vecinos. Lo cierto es que pese a esa elevada cuantía, tres meses después aún no se ha llegado a la mitad de lo que el propio Go-

De las 41.000 solicitudes de daños personales y en casas sólo 2.700 ya han recibido dinero

bierno estimó que tendría asumir la entidad aseguradora: 3.500 millones de euros.

La realidad es que el Ejecutivo de Pedro Sánchez se ha visto atrapado por sus propios anuncios, que han dado aire a las filas del Gobierno y del PP valenciano para echarle en cara su escaso grado de ejecución. De los 16.600 millones de euros totales incluidos, junto con los fondos del Consorcio otra de las mayores partidas previstas son los créditos avalados por el ICO, con más de 5.000 millones. Unos préstamos que por su propia naturaleza exigen unos tiempos y requisitos mínimos para su negociación y

Fondos públicos para los afectados por la DANA

GOBIERNO DE ESPAÑA		
Importe abonado (mill. €)		Fondos totales (mill. €)
1.979		16.600
Solicitudes finalizadas		Solicitudes registradas
177.573	Solicitudes en tramitación	374.186
	310.578	

Por tipo de ayuda. Datos a 31/01/2025

	Solicitudes registradas	Importe abonado (mill. €)
Consorcio de compensación de seguros	239.124	1.552,7
Para daños personales y materiales en vivienda y enseres, en establecimientos y comunidades de propietarios	41.000	53,1
Para empresas y autónomos presentadas ante la Agencia Tributaria	23.980	305,1
Para la compra de coche (Reinicia Auto+)	8.776	-
Para pérdidas en explotaciones agrarias	6.388	49,6
Para el sector cultural afectado por la DANA	23	1,65
Línea de Avals ICO	4.308	
Ayudas estudiantes y reposición material y libros	12.670	0,95

GENERALITAT VALENCIANA		
Importe abonado (mill. €)	Fondos totales (mill. €)	
268	891	

Por tipo de ayuda. Datos a 29/01/2025

	Solicitudes registradas	Solicitudes concedidas	Importe abonado (mill. €)
Por pérdida de enseres en vivienda	37.477	16.494	119,1
Por pérdida de vehículo	60.039	27.576	52,3
A empresas y autónomos con empleados	8.155	6.699	65
A autónomos sin empleados	13.300	13.300	39

Fuente: Gobierno de España y Generalitat Valenciana.

contratación que chocan con la situación de emergencia que se mantiene en la zona cero. En el balance oficial figuran más de 4.300 solicitudes registradas, pero no se recoge que se haya formalizado ninguna operación aún.

Si se habla propiamente de las ayudas directas, el Gobierno central ha abonado 305,11 millones de euros a empresas y autónomos, correspondientes a cerca de 24.000 solicitudes. En el caso de las ayudas estatales a particulares por daños personales o en viviendas y a comunidades de vecinos, se han pagado 53,11 millones de euros y se han registrado 41.000 peticiones, aunque los pagos aprobados, casi todo anticiposm no llegan a 2.700.

Esos fondos son inferiores a los desembolsados por la Administración valenciana, cuya ayuda de 6.000 euros por pérdida de bienes ya ha supuesto el pago de 119 millones de euros, con 16.494 solicitudes concedidas de las 37.477 solicitadas.

El caso de los coches

Desde el Consell valenciano, uno de los apartados en los que más insiste para sacar los colores a la Administración estatal es el de las ayu-

En el caso de la Generalitat, cifra en un 30% de las ayudas el dinero ya desembolsado

das a los coches, después de que el paso de la DANA haya dejado 130.000 vehículos en siniestro total. Según los últimos datos de este viernes, la Generalitat ya ha aprobado el pago de 82 millones de euros a 42.000 personas, de los 250 millones que anunció.

Por su parte, el plan de ayudas para la compra de vehículos nuevos a quienes lo perdieron por la DANA anunciado por Sánchez ha recibido 7.741 solicitudes. Según el balance del Gobierno central, en el caso de esas compensaciones, que se gestionan a través de los concesionarios, aún no se han materializado ningún desembolso.

El 40% de los pequeños negocios de la 'zona cero' sigue sin abrir

Á. C. Á. VALENCIA.

El barro y el agua que durante semanas han ocupado las calles de la denominada 'zona cero' de la DANA ha retrocedido o ha sido susrito por el polvo. Pero la normalidad en la mayoría de esos 15 municipios sigue siendo más un deseo que una realidad. Tres meses después de la riada, un 40% de los pequeños negocios de esas localidades aún no ha reabierto, según los

datos que maneja la principal entidad bancaria por cuota de negocio en Valencia, CaixaBank.

Según la información del banco a partir de las terminales para el pago con tarjeta y otros medios electrónicos (TPV) de los comercios, bares y negocio de la zona, la curva de vuelta a la actividad crece de forma muy lenta. Si el 30 de octubre, el día siguiente a la DANA el 90% de esas terminales estaban inactivas, a principios de diciembre

ese porcentaje se logró reducir al 50%, en muchos casos espoleados por la campaña navideña que supone un importante acicate comercial. Sin embargo, desde entonces el ritmo de recuperación de actividad es muy inferior, a pesar de que el gasto de los consumidores de la zona, según los datos de los pagos con tarjeta, se han recuperado en mayor medida. Un gasto que en muchos casos se tiene que realizar precisamente en otros municipios por

la falta de mucha de esa oferta comercial y hostelera.

Por tipo de actividad, las cifras de TPV de CaixaBank recogen que casi 6 de cada 10 comercios minoristas no estaban activos la semana del 21 de enero, los últimos días analizados. En el caso de los locales de hostelería y ocio los que aún según sin reabrir superan ligeramente el 40%. Son los comercios de productos de primera necesidad los que más han reabierto, pese a que aún

tres de cada diez no han levantado la persiana... si la conservan tras los destrozos del agua.

Para las patronales y asociaciones sectoriales, muchos de esos negocios están a la espera de conocer las indemnizaciones del Consorcio de Seguros para decidir reabrir o no. Algo que también sucede en el campo, donde hay agricultores que siguen esperando el peritaje con el temor de que si actúan sobre los cultivos podrían perder ese dinero.

Collboni subvenciona con 500.000 euros la 'constelación' de entidades afines a Colau

El PP denuncia que el reparto de recursos responde a "criterios políticos e ideológicos"

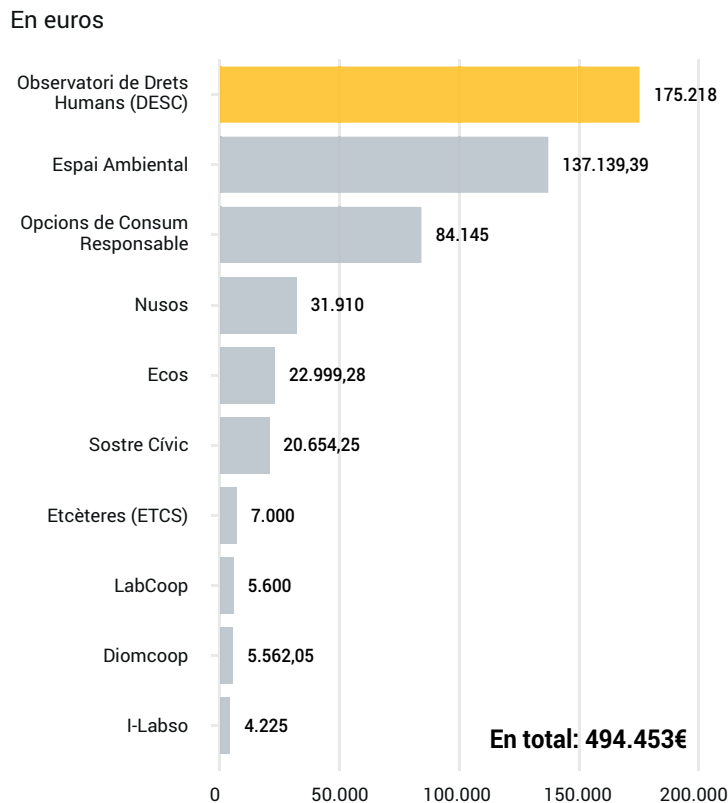
Aleix Mercader BARCELONA.

Aunque el socialista Jaume Collboni alcanzó la alcaldía de Barcelona en junio de 2023, el ayuntamiento de la capital catalana ha seguido financiando la tupida red de entidades afines a Ada Colau. Todas ellas tienen un denominador común: su sede social se halla en el número 43 de la calle Casp. Esta *constelación* de cooperativas y plataformas dedicadas a la autodenominada economía social y solidaria nutrió de altos cargos a los comunes durante el gobierno de la anterior alcaldesa. Durante el año y medio de mandato de Collboni, estos colectivos han recibido subvenciones por un total de 494.453 euros, según cifras recopiladas por el PP de Barcelona consultadas por *elEconomista.es*.

Las entidades más beneficiadas han sido el Observatori de Drets Humans (DESC) y Espai Ambiental, con 175.218 euros y 137.139,39 euros, respectivamente. Mientras que la primera se define como un "centro para la defensa de los derechos humanos que concentra sus esfuerzos en desmontar la percepción devaluada de los derechos económicos, sociales, culturales y ambientales (derecho a la vivienda, al trabajo, a la educación, a la salud, a la alimentación, al ambiente sano)", la segunda trabaja para "conseguir comunidades regenerativas donde la justicia, la ecología y todas las vidas estén en el centro".

El consistorio gobernado por el PSC también ha agraciado a Opcions de Consum Responsable (84.145 euros), Nusos (31.910 euros), Ecos (22.999,28 euros), Sostre Cívic (20.654,25 euros), Etcèteres (ETCS) (7.000 euros), LabCoop (5.600 euros), Diomcoop (5.562,05 euros) e I-Labso (4.225 euros). Si se amplía el foco a entidades próximas a Barcelona en Comú aunque

Subvenciones a las entidades con sede en Casp, 43



Calle Casp, 43: la cantera de los comunes

El entramado asociativo con domicilio en Casp, 43, alimentó las filas de los comunes tras su irrupción en la alcaldía de Barcelona en 2015. La propia Ada Colau trabajó para el Observatori DESC antes de ganar las elecciones. La relación de altos cargos vinculados con el 'holding' de Casp incluye a Gala Pin, Eloi Badia, Gerardo Pisarello, Águeda Bañón, Vanesa Valiño y Jaume Asens.

no estén residenciadas en Casp, 43, la lluvia de dinero público también es copiosa. En esta categoría se encuentran grupos como Irídia, receptora de 126.200 euros, y Enginyeria Sense Fronteres (193.800 euros).

Irregularidades

En declaraciones a este medio, el líder de los populares en Barcelona, Daniel Sirera, recuerda que el artículo 22.2.c de la Ley General de Subvenciones establece que las subvenciones directas pueden concederse, con carácter excepcional, "cuando se acrediten razones de interés público, social, económico o humanitario, u otras debidamente justificadas que dificulten su con-

vocatoria pública". "Constatamos que este criterio no se cumple siempre con las subvenciones que se otorgan a las entidades de la calle Casp, 43. La mayoría de subvenciones responden a criterios políticos e ideológicos", denuncia el dirigente.

Asimismo, algunas de las iniciativas financiadas "se pueden cuestionar porque el proyecto a desarrollar responde al interés propio de la entidad o bien no se corresponde con el ámbito municipal". Sirera cita ejemplos como el proyecto de "consolidación y escalabilidad de la cooperativa I-Labso", que captó 4.225 euros; la "auto-auditoría digital del consumo consciente" de Opcions de Consum Responsable (16.000 euros), y la creación de la "Red CUCS. Comunidades urbanas de consumo sostenible" (16.000 euros).

Uno de los casos más graves, según detalla el concejal del PP, es la "fiesta" del Observatori DESC por su 25 aniversario, por la cual esta plataforma percibió 1.318 euros.

Por todo ello, el presidente del PP en el Ayuntamiento de Barcelona exige a Collboni que "rompa definitivamente con la era de Colau y deje de subvencionar a todas estas asociaciones que no hacen nada a favor de los barceloneses, y que estos recursos se destinen a entidades del tercer sector que sí trabajan para el bienestar de las personas que peor lo pasan en nuestra ciudad".

Pese a que Collboni haya mantenido la financiación a las asociaciones de Casp, las relaciones PSC-BComú no pasan por su mejor momento. Recientemente, los socialistas dieron por terminadas las negociaciones con su socio de investidura sobre los presupuestos municipales de 2025, lo cual ha obligado al gobierno local a prorrogar las cuentas públicas.

Barcelona podría eliminar la reserva del 30% de VPO "antes de verano"

La medida aprobada en 2018 ha hundido la obra nueva en la capital

Aleix Mercader BARCELONA.

El alcalde de Barcelona, Jaume Collboni, anunció recientemente el *principio del fin* de la reserva del 30% de VPO. En un diálogo celebrado en el Círculo Ecuéstre, el dirigente confió que la aprobación inicial de la modificación de la reserva de suelo se produzca "antes de verano": "Estoy convencido de que tendremos una modificación del 30%. En estos momentos, el sector privado de la construcción está prácticamente detenido y esto hace que el 30% que debería salir de las promociones privadas tampoco exista".

"Creo que casi todos los grupos están de acuerdo en que es-

El alcalde reconoce que el sector privado está "prácticamente detenido" en la ciudad

ta normativa debe cambiarse. Soy optimista de que lo lograremos", declaró.

La reserva de suelo fue impulsada en diciembre de 2018, cuando la capital estaba gobernada por Ada Colau. La norma se aplica tanto a la construcción de obra nueva como a grandes rehabilitaciones en suelo urbano consolidado superior a 600 metros cuadrados.

Los operadores inmobiliarios han atribuido la debilidad del sector en Barcelona al *cepo* del 30%. Según datos recopilados por APCE, la política, que pretendía impulsar el parque de vivienda asequible, solo ha contribuido a crear 144 VPO, de las que únicamente se han entregado 22.

ERC equipara a Junts y Vox y pide a Sánchez cumplir sus compromisos

El partido pone en duda los compromisos de Moncloa: "Confianza, la justa"

Agencias MADRID.

La portavoz de ERC en el Parlamento Europeo y adjunta a la presidencia del partido, Diana Riba, aseguró que hay partidos que "juegan diariamente a dar mensajes contradictorios", y al ser preguntada por si se refería a Junts, respondió que a

"Junts, a Vox y a extremas derechas", tras lo que añadió que equipara a estas formaciones en cuanto a tacticismo político.

También sostuvo que su formación tiene "confianza, la justa" en el Gobierno presidido por Pedro Sánchez, y añadió que los socialistas deben cumplir muchos acuerdos alcanzados con su formación política.

En una entrevista el pasado viernes en *Ràdio 4* y *La2*, Riba celebró que PP y Junts vayan a votar a fa-

vor del decreto para revalorizar las pensiones y mantener las rebajas en el transporte público: "No tenía ningún sentido el primer voto negativo para acabar en positivo".

Preguntada por si la independencia de Cataluña ha pasado ahora a un segundo plano, Riba respondió que ahora hay una "nueva etapa política" tras la pérdida de la mayoría independentista en el Parlament, pero señaló que eso no quiere decir que ERC no tenga puntos de acuerdo y de unión con Junts.

La eurodiputada aseguró que no conocía el caso de un exasistente de Junts que ha denunciado al *ex-conseller* de la Generalitat y eurodiputado electo, Toni Comín, por acoso psicológico y sexual ante el Comité Consultivo del Parlamento Europeo. Riba celebró que haya canales de denuncia para las víctimas como el de la Eurocámara, y deseó "que funcionen".

Cabe recordar que el pasado 16 de enero el presidente de ERC, Oriol Junqueras, y el presidente de Junts,

Carles Puigdemont, acordaron "iniciar una nueva etapa de relación que contribuya a recuperar la fuerza y la iniciativa del movimiento independentista" e impulsar espacios de trabajo coordinado, en la reunión que mantuvieron en Waterloo (Bélgica).

Los dirigentes acordaron llevar a cabo espacios coordinados para "debatir las cuestiones que afectan al futuro nacional y el progreso social de Cataluña", según informaron ambas formaciones.

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

¡Suscríbete!
10%
en Saldo

1. Suscríbete a **elEconomista.es** o **Ecotrader**
2. Selecciona **waylet** como medio de pago
3. 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 líderes europeos abordan hoy el aumento de su presupuesto de Defensa

Debatirán cómo canalizar financiación a este sector desde las Cuentas ya aprobadas

Lidia Montes BRUSELAS.

El nuevo presidente del Consejo de la UE, Antonio Costa, arranca la legislatura con un nuevo formato de reunión de líderes de la UE. Este lunes, los jefes de Estado y de Gobierno del bloque comunitario mantendrán un encuentro informal en el que abordarán las relaciones con la nueva administración estadounidense de Donald Trump y la perspectiva de impulsar la inversión en Defensa del bloque comunitario con el gran melón de la financiación como principal escollo a salvar.

La defensa centrará las conversaciones en un intento por que la UE incremente su responsabilidad en esta materia y para impulsar una mayor cooperación entre Estados miembro. La invasión militar rusa de Ucrania ha obligado a la UE a ponerse las pilas en materia de seguridad y debe impulsar la inversión en este segmento. La principal cuestión radica en cómo hacerlo, es decir, cómo canalizar la financiación y de dónde provendrá teniendo en cuenta las reticencias de ciertos países a aumentar su contribución al presupuesto comunitario.

Por eso el encuentro pretende dar respuesta a tres preguntas clave: ¿Cuáles deberían ser las capacidades de defensa que debemos desarrollar de forma prioritaria? ¿Estamos de acuerdo en gastar más y cómo podemos acelerar la movilización de la financiación privada, con qué instrumentos de la UE? Y, por último, ¿Cuáles deben ser nuestras prioridades con los socios europeos no pertenecientes a la UE?

Se trata, no obstante, de un primer paso. Una primera conversación que pretende dar forma tanto el futuro documento técnico sobre defensa que delinearán la Comisión Europea como los futuros debates de los líderes. La principal dificultad radicará en cómo financiar la



La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen y el presidente del Consejo de la UE, Antonio Costa. EFE

compra de más capacidad de defensa, incluyendo la participación del sector privado o la financiación del Banco Europeo de Inversiones (BEI), que debe ampliar la perspectiva de lo que considera proyectos

con fines duales, es decir, militar y civil.

En lo que respecta a la financiación pública necesaria para impulsar esta partida, el debate tiene una perspectiva a corto plazo que se

centrará en explorar el potencial del presupuesto europeo actual para movilizar financiación al sector de defensa. En la perspectiva a largo plazo, se abordará qué mecanismos existen en el diseño del próximo presupuesto de la UE, de 2028 a 2034, para incrementar esta partida.

El encuentro se articula como la primera piedra de las importantes decisiones que se tomarán en los próximos meses. Todo ello en un contexto de enorme incertidumbre geopolítica e inestabilidad en la que la UE debe impulsar su autonomía estratégica para reducir dependencias de un solo socio comercial, que en este caso es Estados Unidos.

Por eso, la llegada de Donald Trump a la Casa Blanca será otro

de los asuntos que aborden los líderes. La UE depende de las importaciones de EEUU en el segmento militar y las amenazas del republicano de imponer aranceles a las importaciones comunitarias podría derivar en un incremento de las tensiones con el que es el principal socio comercial de Europa.

El encuentro se estructura de tal manera que los jefes de Estado y de Gobierno se reunirán en primer lugar con el secretario general de la OTAN, Mark Rutte, para, tras un debate a Veintisiete, incluir en la conversación al primer ministro británico, Keir Starmer.

La cita tiene mucho de particular, no solo por el formato. Será la primera vez que los líderes comunitarios se reúnan para hablar solo de defensa. Es el primer encuentro desde que Trump inició su nuevo mandato en la Casa Blanca y es la primera vez que a la cita acude un primer ministro británico desde el Brexit.

La conversación sobre Estados Unidos abordará las posibles tensiones comerciales con EEUU, el

Será la primera vez que se reúnan con el primer ministro británico desde que tuvo lugar el Brexit

España y otros 18 países piden al BEI más financiación para iniciativas de seguridad

España y otros 18 países de la UE han instado al Banco Europeo de Inversiones que ajuste su mandato para poder financiar más proyectos de seguridad y defensa y explore la posibilidad de emitir deuda ante la "crucial" necesidad de reforzar la base industrial militar comunitaria. "El BEI debe seguir explorando nuevas vías para desempeñar un papel aún más destacado en la financiación de inversiones y el apalancamiento de financiación privada para el sector de la seguridad y la defensa", indicaron en la carta.

La UE aplaude el compromiso de un gobierno "inclusivo" en Siria

Da su respaldo a las partes de la sociedad siria que participan en la transición

Agencias BRUSELAS

La Unión Europea acogió de forma positiva el anuncio del presidente de Siria, Ahmed Husein al Shara, de construir un gobierno de transición "inclusivo" en su primer discurso a la nación después de jurar el cargo, apuntando que Bruselas

está pendiente de sus palabras pero también de sus primeras acciones tras confirmarse como líder sirio tras la caída del régimen de Bashar al Assad.

"Estamos atentos a las declaraciones de las nuevas autoridades, pero aún mas importantes son sus actos. Damos la bienvenida al anuncio de que de todas las partes de la sociedad siria participarán en el proceso de transición", valoró el portavoz de Exteriores de la UE, Anouar El Anouni, en rueda de prensa desde Bruselas.

La UE "tiene en el radar".

En este sentido, la UE pactó una 'hoja de ruta' para ir levantando sanciones de forma gradual a Damasco si va respondiendo a las expectativas de una transición que garantice la estabilidad en el país e integre a todas las minorías étnicas, religiosas y grupos sociales.

La presencia rusa en el país será un factor que la UE tenga en cuenta en su enfoque hacia Siria, ha indicado El Anouni, quien se limitó a señalar que este aspecto es algo que

La directora general para Oriente Próximo y Norte de África del Servicio de Acción Exterior de la UE, Helene Le Gal, se encuentra de misión diplomática en Siria donde se reunió con las nuevas autoridades, que encabeza el grupo yihadista Hayat Tahrir al Sham (HTS).

A este respecto, la UE explicó que irá aumentando su presencia diplomática en el terreno a medida que se vayan produciendo avances y se garanticen las condiciones de

seguridad, con la vista puesta en mantener influencia sobre Damasco en la nueva era que se abre en el país tras la caída de Al Assad.

"Mucha esperanza, pero también expectativas para las próximas semanas. La UE seguirá colaborando con las autoridades de transición, la ONU y la sociedad civil siria", afirmó. Esta semana los 27 acordaron que suspenderán parte de las sanciones que mantienen contra Siria para promover una transición pacífica e inclusiva.

Economía

Trump dañará a 20.000 empresas chinas en México con su arancel del 25%

Pekín situó en el país azteca grandes factorías de componentes automovilísticos

Carlos Asensio MADRID.

Las compañías chinas que se afincaron en México para sortear los aranceles que Donald Trump puso en su primer mandato al gigante asiático, aprovechando el tratado libre comercio entre ambos países, sufren ahora la amenaza del magnate con los aranceles al 25% que impone a sus vecinos del sur y también a Canadá.

Según los datos de la Cámara de Comercio Mexicana en China, el número de empresas con financiación china registradas en organismos oficiales mexicanos es de 20.000, frente a las 2.000 que había a principios de 2020.

El presidente estadounidense, en una rueda de prensa en el Despacho Oval mientras firmaba sus primeros decretos, momentos después de haber jurado el cargo, anunció que uno de dichos documentos se incluía una directiva por la cual las agencias federales deberían analizar cómo el acuerdo comercial de libre comercio entre EEUU, México y Canadá, conocido como T-Mec, que firmó durante su primer mandato, está afectando a las empresas y los trabajadores de Estados Unidos y si les compensa continuar en el acuerdo.

Las empresas de vehículos y componentes automovilísticos chinas son las más afectadas por estos aranceles del 25% con los que amenaza el magnate. "Ahora hay un gran interrogante sobre hasta qué punto México seguirá sirviendo como trampolín hacia EEUU", aseguró a Caixin el director de operaciones de la agencia naviera estadounidense Duke Shipping, Zhang Huafeng.

La economía mexicana depende casi al 100% del comercio en los últimos años. Más del 80% de las exportaciones del país tienen como destino Estados Unidos, esto supone el 30% del PIB del país. Esto es debido, en gran parte, a ese libre comercio entre ambas naciones y al fenómeno conocido como *nearshoring*, que es una estrategia comercial basada en externalizar la producción a terceros que, a pesar de estar en otros países, están en áreas cercanas y en una zona horaria semejante. Con esto, se refuerza la cadena de valor.

La clave de todo esto se encuentra en Monterrey, concretamente en el Parque Industrial de Hofusan. Este polo industrial cuenta con 850 hectáreas y es el refugio de numerosos fabricantes chinos que buscan eludir los aranceles de Estados Unidos y acortar la cadena de suministro.



El presidente de EEUU, Donald Trump. EFE

Xi Jinping denunciará a EEUU ante la Organización Mundial del Comercio

El Ministerio de Comercio de China anunció este domingo que interpondrá una demanda ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) contra la imposición de aranceles declarada este domingo por el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, contra el país asiático, México y Canadá. Trump firmó a última hora de este pasado sábado la orden ejecutiva para declarar estos nuevos aranceles por la "gran amenaza de los extranjeros ilegales y de las drogas mortales" como el fentanilo. En el caso de China, se da la circunstancia que

la orden de Trump cierra además el llamado "vacío de mínimos" que permitía que envíos de 800 dólares o menos entraran a Estados Unidos libres de impuestos, una disposición clave utilizada por muchas pequeñas empresas estadounidenses, pero también por empresas de comercio electrónico chinas como Shein y Temu. "Las medidas arancelarias adicionales unilaterales constituyen una grave violación de las normas de la OMC y socavan la cooperación económica y comercial normal entre los dos países", denunció Pekín.

Los fabricantes de automóviles chinos en particular se han dirigido directamente al país. En 2024 se exportaron unos 445.000 vehículos a México, un 7% más que en 2023, según los datos de la Administración General de Aduanas de China. Solo en los primeros 11 meses de 2024, México fue el segundo mayor destino de exportación de automóviles chinos, según los últimos datos aportados por la Asociación de Automóviles de Pasajeros de China.

En este sentido, México se convirtió en un país de gran atractivo tanto para las inversiones chinas, estadounidenses y europeas. La administración, ahora liderada por Claudia Sheinbaum, ofrece grandes incentivos fiscales, entre otros.

Grandes firmas como General Motors y Stellantis recibieron ayu-

das del Gobierno mexicano para localizar la producción de algunos de sus componentes que normalmente fabricaban en China.

Los aranceles más altos y los controles más estrictos sobre las importaciones chinas por parte del gobierno de Estados Unidos, las políticas de *nearshoring* destinadas a alentar la mudanza de las cadenas de fabricación y suministro a países amigos o vecinos desde aquellos percibidos como rivales políticos, y las reglas de contenido local más estrictas en el T-MEC también han sido factores clave para que esas industrias se trasladasen a suelo industrial mexicano.

El T-MEC, que entró en vigor en julio de 2020, estipuló que, para beneficiarse de aranceles cero, el 75% del contenido de un vehículo debe fabricarse en América del Norte, frente al 62,5% previsto en el anterior Tratado de Libre Comercio de América del Norte. La Ley de Reducción de la Inflación de Estados Unidos, que entró en vigor en agosto de 2022, ofrecía a los consumidores descuentos en los vehículos eléctricos (VE) si un determinado porcentaje del valor de los componentes de la batería se fabricaba en América del Norte.

Esto convirtió a México en el principal socio comercial de Estados Unidos, superando a China. Según los datos de la Oficina de Censos estadounidense, en 2020 (año de entrada en vigor del acuerdo comercial) los intercambios entre el gigante asiático y Estados Unidos sumaron 432,5 millones de dólares, mientras que con México apenas superaban los 323 millones. Con el paso del tiempo, la curva se fue corrigiendo hasta que el año pasado el comercio exterior con la fronte-

El comercio entre México y EEUU se incrementó hasta los 475,6 millones de dólares en 2024

ra sur se incrementó hasta los 475,6 millones de dólares, mientras que con Pekín se redujo hasta los 427,2 millones de dólares.

A pesar de que la incertidumbre se cierne ahora sobre las firmas chinas y estadounidenses establecidas en México, el economista jefe de Bank of America Securities para México y Canadá, Carlos Capistrán mantiene cierto optimismo al respecto. Reitera que este fenómeno del *nearshoring* se mantiene vigente en México por una serie de ventajas competitivas en otros mercados como el latinoamericano e incluso por encima de EEUU, debido a salarios más bajos y su posición geográfica con el mercado más grande global.

Como todo, ahora todo está en el aire porque no se sabe cuáles van a ser los siguientes pasos de Trump.

Las 'trampas' que Biden y China dejaron en pie

Análisis

Jorge Cachinero

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

El equipo de Biden dejó escondidas trampas en las que confía que el presidente de Estados Unidos, Donald J. Trump (DJT), caiga, se enrede o se ralentice, de forma especial, en las relaciones con Rusia, en torno al conflicto en Ucrania, y con China, en el Sudeste de Asia.

Donald Trump hizo suyo el concepto de la competición entre grandes potencias para definir sus objetivos para la política exterior de Estados Unidos hacia China durante su mandato de 2016 a 2020.

Esta idea está muy en boga desde hace años entre las élites que debaten, definen y formulan las estrategias militares, económicas y tecnológicas de Washington, al percibir correctamente el ascenso de China, el resurgimiento de Rusia y el declive relativo de Estados Unidos.

Los defensores de esta escuela de pensamiento en Estados Unidos consideran que dicha rivalidad por la supremacía en una región o por el dominio global es permanente entre aquellos Estados que son considerados los principales actores del sistema internacional. La competencia entre grandes potencias no es necesariamente una receta para el estallido de guerras entre ellas, sin embargo, la posibilidad de un enfrentamiento armado se incrementa, cuando aquella se intensifica.

La primera versión de Donald Trump abordó la rivalidad con China como un asunto fundamentalmente comercial, ya que identificó a Pekín como un par cercano que le estaba arrebatando el liderazgo económico y tecnológico en el mundo.

Esta tendencia está perjudicando la competitividad de las corporaciones estadounidenses dentro de su país y a lo largo de sus cadenas de valor globales.

No obstante, el equipo de Biden puso todo el énfasis en gestionar esa competición con China desde 2020 como si fuera fundamen-



El expresidente de EEUU, Joe Biden y el presidente de China, Xi Jinping. EFE

talmente de carácter militar y de seguridad. Así, se abandonó la política de una China, adoptada por el presidente Nixon y su secretario de Estado, Kissinger, en 1972, y se trató a Taiwán como si fuera un país independiente de China, al que se le ofreció ayuda y garantías militares que lo ponían en rumbo de colisión contra Pekín.

Biden y su grupo pusieron el acento para que DJT se haya encontrado al regresar a la presidencia de Estados Unidos todo un cuerpo de doctrina que identifica la rivalidad con China como global y multisectorial, de forma que permea todos los ministerios claves del gobierno. La competencia militar con China debía ser mundial para Biden porque entendía que se manifestaba

no sólo en Asia, sino, además, en África, en Hispanoamérica o en Europa, aunque el foco tenía que estar puesto sobre el continente asiático por la expectativa de un enfrentamiento probable con Pekín.

Asimismo, esa rivalidad tenía que incluir la ciberseguridad, la competencia en el espacio, la guerra de la información o el comercio,

además de la defensa.

Esta es la herencia que Biden dejó a Donald Trump en Asia en la confianza de que el nuevo presidente no pueda desplegar sus políticas con libertad de movimientos.

A pesar de lo anterior, el grupo de Biden se olvidó de que Donald Trump es enemigo de la confrontación cinética para resolver los problemas internacionales.

Es previsible que el gobierno de Donald Trump centre su competencia con China en los aranceles y en las restricciones a las importaciones de productos manufacturados chinos más que en el posteo y en las provocaciones militares.

Pekín, por su parte, lleva tiempo aumentando el estocaje de sus productos y apalancándose en torno a multitud de países que no quieren sacrificar sus relaciones con China y las oportunidades económicas y comerciales que éstas puedan aparejar. China podría sorprender al mundo por su capacidad para entenderse con Donald Trump, ya que el carácter transaccional de éste y su ambición de llegar a acuerdos bilaterales

pueden encajar muy bien con los objetivos de la política exterior de Pekín.

Pekín es optimista sobre un entendimiento de tú a tú con Donald Trump, mientras que, en paralelo, no renunciará a seguir reforzando la institucionalidad multilateral, como fuente de un liderazgo que a tantos países atrae y que Donald Trump desprecia profundamente.

La Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) -Brunéi Darusalam, Birmania, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam- es un ejemplo de cómo las naciones asiáticas están buscando oportunidades para no enfrentarse con China, ya que es su primer socio comercial o

económico o está en vías de serlo. Algo similar está ocurriendo en las relaciones de estos países con Rusia, a pesar de la guerra en Ucrania.

Estados Unidos asiste al desmoronamiento de la arquitectura de paz y seguridad que había construido en el sudeste asiático durante los años de la Guerra Fría.

La primera versión de Trump abordó la rivalidad con China como un asunto comercial

Se prevé que centre su competencia en los aranceles y las restricciones a importaciones

El desencanto hacia el Brexit crece en Reino Unido cinco años después

El 55% de los británicos cree ahora que hicieron mal en salirse de la UE

Agencias MADRID.

Reino Unido abandonó la Unión Europea la medianoche del 1 de febrero de 2020. Cinco años después, y tras no pocos obstáculos políticos y comerciales de por medio, los británicos parecen cada vez más desencantados con el Brexit, hasta el

punto de que parte de quienes abogaron por el divorcio reconocen ahora que no volverían a votar lo mismo.

La ruptura entre Reino Unido y la UE atravesó una serie de trámites, el primero de los cuales tuvo lugar el 23 de junio de 2016, cuando un 51,9% de los votantes se posicionó del lado del Brexit en contra del teórico criterio oficial tanto del Gobierno, entonces comandado por los 'tories', como de la oposición laborista.

Con la perspectiva temporal de un lustro, el 55% de los británicos cree ahora que hicieron mal en salirse de la UE, según una encuesta publicada esta misma semana por la firma YouGov. Una de cada seis personas que votaron a favor del Brexit consideran que fue un error.

Este cambio de idea deriva de la percepción generalizada de que el Brexit no ha implicado para Reino Unido tantos beneficios como se le atribuían. Sus partidarios, entre los que destacaba Boris Johnson, se

agarraron al eslogan de "recuperar el control" para reivindicar el derecho soberano de Reino Unido a tomar sus propias decisiones sin supuestas dependencias o imposiciones externas.

Entre los objetivos declarados figuraba reducir la inmigración, pero los datos evidencian que en 2023 la tasa de migración neta arrojó un saldo positivo de 906.000 personas y no se esperan grandes recortes a corto y medio plazo. La Oficina Nacional Estadística prevé de hecho

que la población aumente en cinco millones durante los próximos diez años, en gran medida por el impacto de los inmigrantes.

El 62% de las personas consultadas por YouGov se inclina por considerar que las consecuencias de abandonar la UE tienden más hacia el fracaso que hacia el éxito, una valoración que confiesan uno de cada tres votantes del Brexit. Sólo el 22% de estos electores hablan de éxito, mientras que el 38% deja su valoración en plano.

Normas & Tributos

Los vecinos podrán denunciar a partir del 3 de abril pisos turísticos que no hayan autorizado

Si los caseros ejercen la actividad sin pedirles permiso o sin licencia afrontan multas y litigios

Eva Díaz MADRID.

Las comunidades de propietarios podrán denunciar a partir del 3 de abril a los caseros que pongan un piso turístico sin pedirles antes permiso y a aquellos que, teniéndolo en funcionamiento con anterioridad a esa fecha, no cumplan con la normativa sectorial turística.

La Ley Orgánica de Eficiencia de la Justicia, que entrará en vigor el 3 de abril, incluye una nueva obligación para los propietarios de viviendas de alquiler vacacional. Antes de iniciar la actividad, deberán pedir permiso a la comunidad de propietarios. Esta, tendrá que avalarlo por mayoría de tres quintos.

La nueva norma, que modifica la Ley de Propiedad Horizontal, indica expresamente que el presidente de la comunidad de vecinos podrá requerir al propietario del piso turístico que opere sin autorización del resto de propietarios "la inmediata cesación [...], bajo apercibimiento de iniciar las acciones judiciales procedentes".

Esta norma no afecta a los pisos turísticos que ya funcionaban antes del 3 de abril y cumplen con la normativa turística. Sin embargo, si operan sin cumplir con ella o sin licencia en el caso de que la Administración lo requiera, desde el despacho de abogados Ashurst indican que estos caseros deberán obtener la licencia antes del 3 de abril para quedar protegidos. Si llegan a esa fecha sin conseguirla, deberán conseguirla, pero además, pedir también la autorización a la comunidad de propietarios, arriesgándose al 'no'.

Por su parte, Marta Plaza, socia de GTA Villamagna Abogados, explica que los vecinos que denuncien las nuevas viviendas turísticas que empiecen a funcionar en el bloque sin su autorización tienen dos ámbitos de actuación. "En el ámbito del derecho público, se puede denunciar al ayuntamiento pertinente, que es quien tiene competencias en el uso del suelo, alegando que se está haciendo un uso del suelo sin estar permitido. El consistorio podrá iniciar un procedimiento sancionador. A su vez, también se puede acudir a la Comunidad Autónoma que tiene competencias en el ámbito turístico, que también podrá iniciar un procedimiento sancionador por vulneración de la normativa turística", explica.

"Desde el punto de vista del derecho privado de los propietarios, pueden reclamar todos los daños y perjuicios que esto les pueda estar generando. Tendrán que ser daños y perjuicios demostrables y tendrán que reclamar que se les resarcie en



Dos personas entran a un piso turístico. EP

Los propietarios que reciban el 'no' de la comunidad se quedan sin margen para recurrir

los juzgados competentes de lo Civil", añade.

En la actualidad, las sanciones de las CCAA por incumplir la normativa turística ascienden, en el caso de infracciones muy graves, es decir, que se actúe sin licencia y de forma reiterativa, hasta los 600.000 euros. No obstante, varían según la región. En el País Vasco pueden lle-

gar a los 100.000 euros; en Andalucía, hasta los 150.000 euros; en Madrid y Canarias, a los 300.000 euros; en Baleares, a los 400.000 euros; y Cataluña o la Comunidad Valenciana, hasta los 600.000 euros.

Sin sanciones disuasorias

Marta Plaza indica que la norma debería ser más clara en cuanto a las sanciones, ya que no hay una multa específica y hay que mirar las ordenanzas municipales del uso del suelo sin estar legitimado o la sanción general de las normas de vivienda turística. "Determinar una sanción clara con carácter disuasorio cerraría el problema", dice.

No obstante, los abogados expertos en inmobiliario de Ashurst in-

Dudas sobre los plazos para convocar juntas

La Ley de eficiencia de la Justicia no estipula en qué plazos las comunidades de vecinos deberán convocar junta para votar desde que el casero pide autorización de la vivienda turística. Habitualmente, aunque todo depende de los estatutos, los propietarios deben reunirse dos veces al año. Aunque esto no siempre se cumple. Además, si un casero quiere convocar una junta extraordinaria para tratar el tema, necesitará el apoyo de una cuarta parte de los propietarios o del 25% de las cuotas de participación.

dican que la nueva obligación de lograr autorización de los vecinos realmente va a reducir la conflictividad.

"Antes de la reforma había mucha litigiosidad sobre este tema, porque muchas comunidades habían adoptado el acuerdo expreso de prohibir el alquiler de viviendas para uso turístico y denunciaban a los vecinos incumplidores. O incluso adoptaban el acuerdo de prohibición como reacción a la cesión de una vivienda para uso turístico y entablaban después un procedimiento con resultado incierto. Ahora se aclara la situación y los propietarios solo estarán seguros cediendo sus viviendas para uso turístico si antes han pasado el tema por la junta", explican.

Asimismo, añaden que en los casos en que los vecinos no autoricen la actividad turística, los caseros no tienen ningún margen para recurrir.

La abogada de GTA Villamagna, que también coincide en que la norma reduce la litigiosidad al aclarar las reglas, asevera que los propietarios que quieran poner pisos vacacionales y no logren la autorización podrán recurrir la decisión de la junta como cualquier otro acuerdo, pero tendrán muy poca viabilidad salvo que puedan demostrar que se está haciendo con mala fe. "Pero existiendo la posibilidad en la ley de que los propietarios puedan prohibir, realmente no tendrían ningún fundamento legal para impugnar un acuerdo de esa naturaleza", matiza.

@ Más información en www.eleconomista.es/ecoley

Hacienda gravará los cigarrillos eléctricos desde esta primavera

Fija la fecha del 1 de abril tras caer el real decreto omnibus que la establecía

E. D. MADRID.

El Ministerio de Hacienda gravará el tabaco eléctrico a partir del próximo 1 de abril, tal y como se establece en la Orden publicada este viernes en el BOE.

El Real Decreto-ley del 23 de diciembre, conocido como el decreto omnibus, que aprobaba varias medidas como la revalorización de las pensiones ya establecía esta fecha para subir los impuestos a los vapores. Sin embargo, después de que la norma decayera el 22 de enero por falta de apoyos en el Congreso de los Diputados, dejaba la fecha en el aire.

El nuevo gravamen se aplicará a los líquidos de los cigarrillos electrónicos, de modo que se pagará 0,15 euros por mililitro si el producto contiene menos de 15 miligramos de nicotina por mililitro o 0,20 euros por mililitro si la concentración de nicotina es mayor.

Los fabricantes presentarán la primera declaración en julio

La nueva Orden de Hacienda aprueba el modelo de autoliquidación del nuevo impuesto. La declaración será mensual, como en el caso del resto de productos del tabaco.

Tendrán que pagar este nuevo impuesto las personas o empresas que fabriquen, almacenen y distribuyan el tabaco electrónico, así como quienes los importen o adquieran dentro de la UE para vender en España. También puede afectar a comerciantes como gasolineras.

Además, la Administración tributaria también gravará las bolsas de nicotina, cada vez más en auge. Se trata de un artículo que en apariencia se parece a un pequeño sobrecillo de azúcar, pero que contiene nicotina, y que el consumidor se coloca entre la encía y el labio para que se libere la nicotina y el sabor. En este caso, el impuesto será de 0,10 euros por gramo.

Asimismo, también se gravará cualquier producto que contenga nicotina, también a 0,10 euros el gramo.

Los consumidores podrán notar una subida de los precios a partir de esta primavera.

Gestión Empresarial

Las profesiones más demandadas en 2025: enfermeros, abogados fiscalistas o jefes de obra

Los trabajadores que obtienen una mayor retribución pueden alcanzar hasta los 120.000 euros anuales

Esther Zamora MADRID.

En los últimos años la elección de una profesión se ha dividido entre las que están más demandadas y las más cotizadas. En este contexto, *LHH Recruitment Solutions*, consultora de selección de talento cualificado, executive y directivo del *Grupo Adecco*, presenta un análisis de las profesiones que, por su importancia estratégica o por su escasez en el mercado, serán los perfiles más buscados y los más cotizados durante 2025. El análisis se ha realizado en base a las necesidades de las empresas, que necesitan talento cada vez más versátil. Por otro lado, los candidatos buscan una propuesta de valor diferencial para decantarse por una u otra empresa.

■ Salud

La creciente demanda de servicios sanitarios ha incrementado la necesidad de Enfermeros en diversas áreas, incluyendo hospitalización, cuidados intensivos y atención primaria. En estos profesionales, el salario anual oscila entre los 30.000 y 37.000 euros.

■ Ciencia

Si la demanda de perfiles sanitarios no para de crecer, lo mismo sucede con los perfiles asociados al ámbito farmacéutico. La industria farma vive un momento importante, de expansión, y por ello figuras como los Delegados Comerciales son claves en este 2025. Estos cuentan con un salario de entre 32.000 y 55.000 euros.

■ Tecnologías de la información

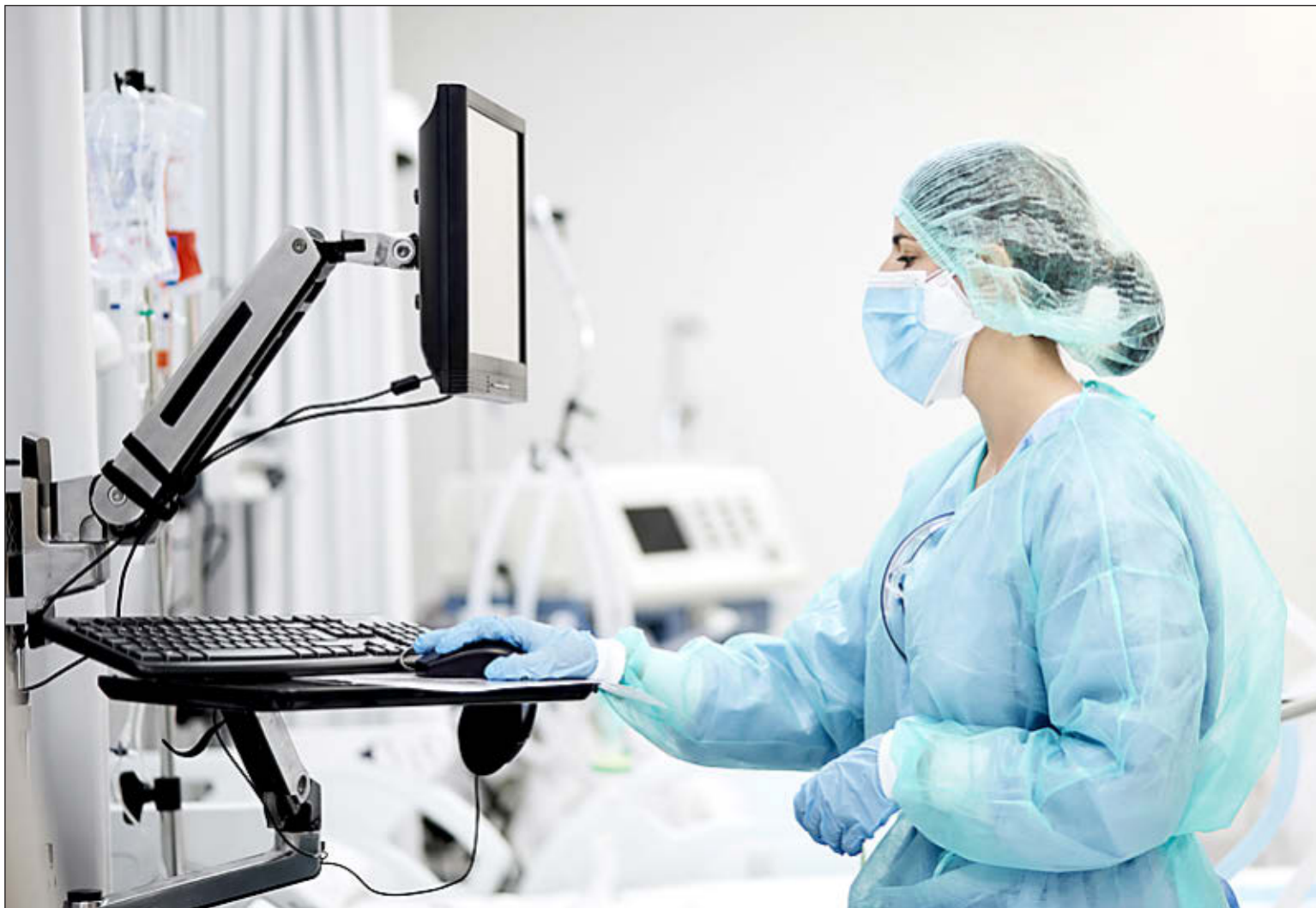
Los *Senior Data Scientists* son expertos en el análisis avanzado de datos, responsables de extraer conocimientos estratégicos para impulsar decisiones empresariales. Son esenciales en un mundo donde los datos son un recurso clave, y su demanda ha crecido exponencialmente en sectores como tecnología, salud, finanzas, y comercio electrónico. El salario de estos profesionales es de 60.000 euros anuales.

■ Ventas

El Ingeniero de Desarrollo de Negocio es el perfil más demandado en el sector de ventas, con especial ímpetu en el industrial. Generalmente se encarga de identificar nuevas oportunidades de negocio, gestionar relaciones con clientes y colaboradores, y proponer soluciones innovadoras. Su salario ronda los 50.000 y 70.000 euros.

■ Retail

El Responsable de Expansión es fundamental en 2025 en el sector del *retail* por su labor al ejecutar los estudios de mercado. su salario se



Enfermera. ISTOCK

mantiene entre los 46.000 y 55.000 euros.

■ Manufacturero

El perfil más demandado dentro del sector manufacturero en España es el de Ingeniero de Automatización. Sus funciones se centran en diseñar, implementar, mantener y optimizar sistemas automá-

ticos que mejoren la eficiencia y productividad de los procesos. Estos profesionales obtienen una retribución de entre 45.000 y 75.000 euros.

■ Ingeniero

En el sector de la ingeniería destaca el perfil del Ingeniero de Diseño Mecánico, cuyo objetivo es op-

timizar los diseños con herramientas de diseño asistido. Su retribución se encuentra entre los 55.000 y 65.000 euros anuales.

■ Financiero

El Controller de Gestión desempeña un papel fundamental en la supervisión y análisis del desempeño económico y financiero de la em-

presa. Su salario se encuentra entre los 45.000 y 65.000 euros.

■ Construcción

El Jefe de Obra es responsable de su propia "unidad de negocio", entendiendo cada obra como una unidad de negocio diferente y responsabilizándose de la optimización de costes y tiempos. Su salario oscila entre los 45.000 y 55.000 euros.

■ Legal

El perfil más demandado dentro del sector legal en España es el Abogado Fiscalista, que asesora en el correcto cumplimiento de las obligaciones tributarias, la optimización fiscal y los procedimientos para garantizar el cumplimiento normativo. Su salario es uno de los más altos, entre los 50.000 y 100.000 euros al año.

■ Banca

Para el año 2025, el *Risk Manager* es el perfil más demandado dentro del sector bancario. Es el responsable de identificar, evaluar, mitigar y monitorear los riesgos financieros, operacionales, legales y reputacionales de una organización. Su salario oscila entre los 70.000 y 100.000 euros anuales, a los que pueden añadirse variables.

Los perfiles que logran un mayor salario son los dermatólogos, 'plant manager' o directores de contratación

Los sectores de la salud, de la construcción y el manufacturero los que ofrecen los salarios más altos. Por su parte, dentro del sector sanitario, los Dermatólogos son los profesionales que pueden llegar a obtener hasta 120.000 euros anuales. Debido al aumento de enfermedades cutáneas y la creciente demanda de tratamientos estéticos, convierte a estos profesionales en figuras muy cotizadas dentro del mercado laboral. Por otro lado, en el sector manufacturero, son los *Plant Manager*,

que se dedican a la gestión y optimización de las operaciones de una planta, cuyo objetivo es optimizar la capacidad productiva de la planta y garantizar el cumplimiento de los volúmenes de producción. Estos perfiles pueden llegar a obtener una retribución de entre 100.000 y 115.000 euros anuales en multinacionales. Por último, dentro del sector de la construcción son los directores de contratación los que llegan a obtener hasta 120.000 euros anuales por sus labores en la em-

presa, entre las que se encuentran la selección de las licitaciones a ofertar, de la organización y planificación del equipo técnico y administrativo, de la planificación de tareas para entregar en fecha y plazo y del soporte técnico y logístico al equipo. Para este empleo, del que depende un gran porcentaje del funcionamiento de la empresa, se requieren hasta 10 años de experiencia en el sector de la construcción en una posición especializada en la gestión y la atracción de proyectos.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,8%	0,4%	0,8%	0,9%	1,039\$	76,1\$	2.807/onza
INFLACIÓN	2,8%	2,4%	2,8%	0,2%			
DESEMPLEO	11,21%	6%	3,9%	5,1%			

Copack se sitúa en la vanguardia del desarrollo de embalajes ecológicos

El fabricante sevillano de empaquetados **renueva por quinto año su certificado CIEGE** y ya se plantea objetivos tan ambiciosos como una **fusión corporativa**

Esther Zamora MADRID.

Copack, fabricante de envases y cajas de cartón, renovó recientemente su certificado CIEGE por quinto año consecutivo por su compromiso con el medioambiente y los buenos resultados obtenidos por la empresa durante el ejercicio 2024. El certificado CIEGE, que otorga *elEconomista.es* junto a *Informa D&B*, premia la gestión empresarial y dota de un prestigioso aval a las empresas para potenciar su marca.

En este sentido, Jorge Romero, CEO de la compañía sevillana, describe la obtención del certificado como “un reflejo del compromiso, la dedicación y el enfoque en la calidad y la excelencia en la gestión de nuestra fábrica”. Además, uno de los objetivos de la compañía pasa por trasladar los requisitos de CIEGE a los trabajadores para poder renovarlo año tras año. Así, el CEO de la compañía reconoce que “llevar este reconocimiento al trabajo diario puede lograrse integrando principios y valores en cada aspecto y en nuestro día a día. Este certificado nos indica que la línea de trabajo que estamos llevando a cabo es la correcta, involucrando a muchos departamentos de la empresa, lo cual nos supone una motivación adicional el poder superarlo todos los años”.

Además, en Copack monitorizan sus indicadores internos para cumplir sus objetivos año a año. Así, tratan de mejorar “aquellos aspectos de la empresa que tienen peor puntuación o que cuesta más trabajo alcanzar, poniendo el foco en cuestiones como la comunicación interna, la cultura de excelencia, la mejora continua, la motivación de nuestro equipo y la relación con nuestros clientes”, afirma Romero.

Compromiso medioambiental

El principal compromiso de Copack es cumplir con los objetivos sostenibles en la producción, además de lograr una máxima calidad en sus productos. Por ello, estos objetivos están presentes “desde el diseño del producto”, a través del que se tiene en cuenta “no solo la sostenibilidad



Jorge Romero Carmona, consejero delegado de Copack. COPACK

“Es importante que los productos cumplan los objetivos sostenibles que nos exigen los clientes”

de los procesos sino también que nuestro producto cumpla los objetivos que tienen nuestros clientes, como son el uso de papeles reciclados, certificados FSC, simplifica-

ción de procesos que lleven ahorro de materiales y energéticos... Diseñamos cajas según las necesidades específicas del cliente, optimizando el uso del material para minimizar desperdicios”, afirma el consejero delegado.

Una vez cumplidos sus objetivos en 2024 y comenzado el 2025, Romero explica las metas propuestas para este año: “Seguir con el crecimiento de volumen de facturación, no al mismo nivel de los últimos años, pero sí al menos llegar al doble dígito; consolidar la línea de trabajo de impresión digital, incorporar nuevos

productos, mejorar la eficiencia operativa y potenciar el desarrollo del equipo humano”.

Todo ello, teniendo en cuenta los principales desafíos a los que se enfrentan, como son “los incrementos de los costes en materias primas, cumplir con la demanda de sostenibilidad, adaptarnos a los cambios que puedan surgir en el mercado respecto a nuestra competencia, la escasez de talento cualificado, la gestión en la cadena de suministro, el cumplimiento de las normativas medioambientales y de seguridad, e intentar cumplir siempre con las expectati-

vas del cliente”. Para seguir con el alto nivel de producción, Romero anuncia nuevas incorporaciones este nuevo año, como son “una nueva línea de producción que va a simplificar parte de los procesos productivos de la planta, invertir más en formación de personal de fábrica y afrontar la nueva realidad de reducción de jornada laboral sin que haya un impacto significativo en los costes de producción”.

Todo ello, unido a las medidas ya tomadas para mantenerse a la vanguardia tecnológica, como es la impresión digital, implementada en sus procesos productivos desde hace dos años. Además, “en este segmento estamos mejorando mucho y dando servicio a muchos clientes con productos novedosos y con alta calidad en imágenes y registros. También hemos llevado a cabo una inversión en maquinaria, incorporando un *plotter* digital de alta velocidad para poder hacer tiradas cortas con niveles de precios muy competitivos y nuestro equipo ha logrado la innovación en materiales y productos con papeles e impresiones especiales, nuevos aca-

Avances como la impresión digital están integrados desde hace años en su producción

bados y resultados muy diferentes y también llamativos”.

Los buenos resultados obtenidos por Copack en los últimos años han hecho que puedan contar con sus propias instalaciones: “Hace tres años decidimos trasladarnos a una nave propia, dada que la antigua se nos había quedado pequeña. La idea era hacer una inversión en dos fases distanciadas en el tiempo, pero el crecimiento y expectativas sobre la marcha de la empresa nos hicieron adelantar esta segunda fase por lo que las nuevas instalaciones se concluyeron a finales del 2024, estando ya 100% operativos”, confirma el CEO de la compañía.

Una decisión que certifica los éxitos cumplidos y que les podría llevar a plantearse la fusión con otras empresas del sector: “Aunque no tenemos planteado abrir más fábricas, no descartamos alguna fusión corporativa con alguna empresa del sector a medio plazo que nos haga ganar tamaño y hacernos más fuertes y sólidos”.