



CASOS PRÁCTICOS DE LA DECLARACIÓN DE RENTA 2021 (II)

Limitaciones familiares al optar por la declaración de la renta conjunta o individual PÁG. 30

La tasa turística valenciana se desinfla ante de aprobarse PÁG. 24

El sector exterior tardará 5 años en recuperar el superávit de 2019

El encarecimiento de la energía contrarresta la recuperación del sector turístico

España evitará el riesgo de recaer en el que fue su gran problema antes de la crisis de 2008-2013: el déficit exterior. Ahora bien, según las últimas previsiones del FMI mucho de lo ganado en los últimos años

se perderá y costará hasta un lustro recuperarlo. En concreto, la institución con sede en Washington pronostica que el superávit por cuenta corriente de España será casi inexistente este año y el siguiente y sólo

en 2027 volverá a presentar una cuantía semejante, aunque todavía inferior, a los dos puntos de PIB que ostentaba antes de la crisis del coronavirus. Esta situación se dará pese al buen momento de turismo, de-

bido a que la recuperación de ese sector se verá contrarrestada en el saldo exterior final por el deterioro de la balanza comercial, debido al encarecimiento de las importaciones energéticas. PÁG. 23

El euribor sube el tipo medio hipotecario hasta el 1,52%

Marcó el mínimo en diciembre en el 1,38%

La subida del euribor está encareciendo las hipotecas. El tipo de interés medio ponderado de las hipotecas se situó a cierre de febrero en el 1,52%, frente al mínimo histórico del 1,38% que marcó en diciembre. PÁG. 10

EL MOTOR EUROPEO, UNA GANGA EN BOLSA FRENTE AL ASIÁTICO Y EL AMERICANO

El sector del Viejo Continente está ahora más barato por PER que la media de la década, con Stellantis liderando la caída del multiplicador. PÁG. 20

PER MEDIO EN 2022 EN CADA CONTINENTE



PER 2022 EN CADA FIRMA

General Motors
6,2

Stellantis
3,1

Kia
6,3

La victoria de Macron, un espaldarazo para la estabilidad de Europa

Se impone a Le Pen por casi 60 % del voto

Enmanuel Macron ganó en la segunda vuelta de las presidenciales celebradas este domingo en Francia, con casi el 60% de los votos. Macron agranda así su diferencia

con respecto a la ultraderechista Marine Le Pen, que calificó su resultado de "gran victoria". El triunfo afianza las políticas europeas y los mercados. PÁG. 26

Las auditoras medianas ganan terreno frente a las 'Big Four'

PÁG. 7

El nuevo bono social eléctrico penaliza a las comercializadoras libres

El Supremo ha tumbado la financiación

Transición Ecológica no da con la tecla del bono social eléctrico. El departamento que dirige Teresa Ribera aprovechó el Real decreto-ley 6/2022 para poner en funcionamiento un nuevo sistema de finan-

ciación del mismo después de que el Tribunal Supremo decidiera tumbarlo -y ya van tres veces- el sistema desarrollado. El nuevo castiga a las comercializadoras libres, que están en pie de guerra. PÁG. 5

La inversión de impacto social mueve 2.400 millones

Las dos crisis económicas han acelerado este modelo de financiación PÁG. 17



Nueva carrera por la cuarta dosis de la vacuna del Covid

Pfizer y Moderna buscan otra dosis antes de la llegada de la competencia PÁG. 13



BBVA abre un nuevo centro de excelencia en Bilbao

Arranca con 19 profesionales que serán 50 al final del año y 100 en 2023 PÁG. 11



Opinión

Protagonistas



Mónica Oltra
VICEP. GENERALITAT VALENCIANA

Perjuicio para el turismo

El alcance de la tasa turística en la Comunidad Valenciana será menor a la pedida por Compromís y Podemos. Aun así, su impacto sigue suponiendo un perjuicio innecesario para la recuperación de un sector clave para la autonomía.



Carlos Tavares
CONS. DELEGADO DE STELLANTIS

Potencial alcista

Pese a que sus títulos acusan el impacto de la coyuntura actual del sector europeo del automóvil, los analistas mejoran la previsión de resultados de Stellantis. Esto apunta a un potencial alcista que atrae el interés del mercado.



Santiago Aparicio
PTE. DE CEOE CASTILLA Y LEÓN

Adecuada prudencia

Aparicio destaca en *elEconomista* que la patronal "da un voto de confianza a Vox, que va a entender el Diálogo Social". Los empresarios muestran una adecuada prudencia ante el nuevo Gobierno de coalición en la región.



Ismael Labrador
COFUNDADOR TUVALUM

Ambicioso objetivo

Los fundadores del *marketplace* español aseguran a *elEconomista* que su objetivo es convertirse en el "Amazon de las bicicletas a nivel europeo". Confirman así su ambición de crear un ecosistema digital para esta industria.



Gabriel de Mariscal
DIR. GRAL. DE LLET NOSTRA

Impulsa el negocio

De Mariscal explica a *elEconomista* los planes de crecimiento de la empresa láctea en 2022. Entre ellos, destaca aumentar la presencia de sus productos en la hostelería. Una adecuada estrategia para impulsar su negocio.

Quiosco

THE GUARDIAN (REINO UNIDO)

La demanda de freno en Reino Unido

La inflación récord y la guerra en Ucrania afectan la demanda del sector privado en Reino Unido, con el aumento más lento de nuevos pedidos hasta ahora en 2022. Los datos de abril apuntan a una velocidad de recuperación mucho más débil en la economía del Reino Unido, según las encuestas empresariales preliminares de S&P Global. Las empresas señalaron principalmente que la crisis del costo de vida y la incertidumbre económica derivada de la guerra en Ucrania habían afectado la demanda de los clientes. Los proveedores de servicios experimentaron una mayor pérdida, ya que el traspaso de los costos el aumento neutralizó el aumento de gasto de los consumidores por el fin de las restricciones.

LA TERCERA (CHILE)

Morosidad todavía controlada en Chile

El número de deudores morosos vuelve a subir en primer trimestre en Chile, pero el monto total anota su quinta caída consecutiva. Así, pese al aumento de 1,8% de personas con deudas impagas, que sumaron 4.114.649, esta cifra se ubica por debajo de los niveles prepandemia, según un informe de la USS y Equifax. En cuanto al monto total, en el periodo enero-marzo fue de 9.600 millones de dólares, el más bajo en cuatro años. La mora promedio también siguió retrocediendo y logró su menor valor en tres años, situándose en 1.901.338 pesos.

El Tsunami

Colau le corta el grifo a su propio Comité Ético

El Comité Ético del Ayuntamiento de Barcelona está al borde del colapso por falta de fondos. Lo ha advertido su propio presidente, **Norbert Bilbeny**, quien denuncia que el órgano constituido en 2018 no cuenta con los recursos mínimos para desempeñar sus funciones. Ni tampoco con el "adecuado apoyo institucional". El equipo de nueve personas que lo componen no da abasto para atender las más de 2.000 comunicaciones recibidas desde su constitución. Entre los grupos políticos del consistorio se constata que el Comité se ha convertido en una "china en el zapato" desde el momento en el que empezó a ejercer su "independencia ética", atendiendo las denuncias de la oposición contra la gestión de los *comunes*. "Esperaban una marioneta y les ha salido rana", inciden. La cuestión abre un nuevo frente contra **Ada Colau**, y algunos han aprovechado para recordar su negativa a dimitir tras su imputación por prevaricación, pese a ser una exigencia del código ético de su propio partido. "Venían a regenerar la política y lo que hacen es institucionalizar la hipocresía y el doble rasero", señalan en el PP.

¿El PSOE plantea abolir el salud francés?

La Secretaria de Igualdad del PSOE, **Andrea Fernández**, ha expresado su deseo de que el fin de las mascarillas no traiga de vuelta la costumbre de saludar con dos besos. "No al contacto físico innecesario con gente desconocida", ha proclamado en su cuenta de *Twitter*. Las reacciones de los internautas han sido de todo tipo, desde los que la apoyan por prudencia sanitaria a los que le recuerdan que los que más sa-



Ada Colau, alcaldesa de Barcelona. LUIS MORENO

La oposición reprocha a Colau el doble rasero de su "regeneración" política

ludan con un "contacto innecesario" son los franceses, que exportaron a todo el mundo esta práctica, conocida como *la bise*. Y no falta quien ha compartido con la socialista el vídeo del efusivo encuentro de hace unos meses entre su jefe, **Pedro Sánchez**, y **Emmanuel Macron**, en el que hubo dos besos y ninguna mascarilla. Aun-

que sus miradas dejaban claro que no eran desconocidos.

Agricultura arrasa entre los internautas

La web del Ministerio de Agricultura es la más visitada de entre las de todos los organismos públicos. También supera a las de medios y grandes empresas, con más de 1,1 millones de lectores diarios. Los datos han sorprendido a muchos analistas de tendencias digitales, que no se explican este éxito. Aunque hay que tener en cuenta la valiosa información que ofrece el departamento de **Luis Planas** en un momento de incertidumbre para el sector por la inflación.

El pulso de los lectores



Los ayuntamientos deberían colaborar con la instalación de cajeros automáticos dentro de sus edificios y alquileres económicos para que las entidades bancarias, no puedan poner la excusa de alto coste.

@ MINISTRABLE

Nos enfrentamos a una pérdida de talento sin precedentes en la Sanidad por jubilaciones, personal que se va a trabajar fuera (mejor salario y perspectivas, etc. No hemos visto nada de lo que viene. Hablar de salud y *low cost*, es hablar de un problema enorme a medio y largo plazo y de impacto social-económico muy alto.

@ BCNLASTIMA

La barrera de 20 Millones de activos era válida cuando el gasto de jubilaciones era de 8 o 9 mil millones al mes. Pero ahora que es de más de 10,3 mil millones al mes... El año que viene las tendrán que subir en torno al 10% por relacionarlas al IPC. Así que ni por esas.

@ BARRUNTO

¿Qué pasa si aumento la población activa a base de aumentar la población en general? Que suben los ocupados, faltaría más. Pero si seguimos la relación con el resto de la población, si no reduzco la tasa de desempleo, ¿qué me está pasando? Que soy incapaz de crear empleo.

@ TRILERO

Cuando ves el detalle de los datos, te das cuenta que esto es una insostenible burbuja de empleo del sector privado que esta en precario sosteniendo un empleo público con mejores sueldos y condiciones.

@ DOCTO

En clave empresarial

Lógica normalización de las hipotecas

El tipo de interés medio ponderado de las hipotecas se situó en febrero en el 1,52%, tras el mínimo histórico del 1,38% con el que cerró en diciembre del pasado año. Este incremento responde al alza del euríbor. Este índice ya traslada de forma anticipada las tres subidas de tipos que el mercado ya anticipa para este año. Una previsión que llega tras asegurar el vicepresidente del BCE, Luis de Guindos, que dichos incrementos podrían arrancar en julio. Pero, además, debe tenerse en cuenta que las ultra-laxas condiciones de financiación en los mercados llevan muchos años vigentes, desde el final de la crisis de 2008-2013. En algún momento debían llegar a su fin y volver a la normalidad. Los prestatarios han de ser conscientes de que el endurecimiento de los intereses en ámbitos como el hipotecario tarde o temprano tenía que producirse.

Un lastre para el turismo valenciano

A pesar de que el turismo representa el 15% del PIB de la Comunidad Valenciana, Compromís y Podemos siguen poniendo al sector en tela de juicio. Un incomprensible posicionamiento que llevó a ambas formaciones a obligar al PSOE de Ximo Puig a apoyar la implantación de una tasa turística en la región para sacar adelante los presupuestos. Será este año cuando la medida se apruebe. Pero, por fortuna, su impacto será limitado debido al rechazo a aplicarla por la práctica totalidad de los municipios. Con todo, la mera existencia del nuevo impuesto supondrá un freno para la competitividad de la industria turística y constituye un obstáculo para un sector que aún está camino de la recuperación tras la pandemia.

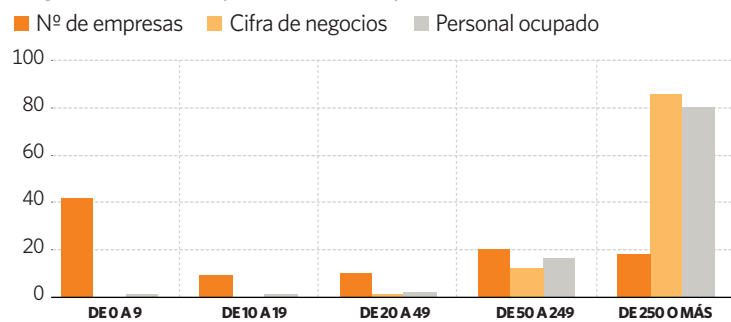
Las vacunas, clave para la recuperación

El debate sobre la necesidad de inocular una cuarta dosis de refuerzo de la vacuna contra el Covid 19 está ya sobre la mesa de las autoridades europeas, que plantean otoño como horizonte para una nueva campaña masiva. Para entonces, ya existirían más opciones en el mercado, como la de la española Hipra, que se sumarían a los sueros de Pfizer y Moderna. En este contexto, es lógico que estas dos últimas compañías apuesten por que la decisión se adelante, pero es el criterio epidemiológico el que debe regir. Solo así las vacunas seguirán desempeñando su papel clave en la recuperación económica.

El gráfico

La concentración, clave del sector farmacéutico

Magnitudes del sector por número de empresas



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE.

elEconomista

LAS FUSIONES DAN COMPETITIVIDAD A LOS LABORATORIOS. El farmacéutico es el segundo sector industrial con mayor porcentaje de empresas de más de 250 empleados. El papel de las grandes compañías es crucial también en lo que respecta a la cifra de negocios y al empleo. Según los analistas, esta concentración confirma la productividad que aportan y es clave para elevar la competitividad de todo el sector.

Lenta mejoría del sector exterior

España tardará al menos cinco años en recuperar las cotas de superávit exterior previas a la pandemia. El impacto de los precios de la energía en el déficit comercial durante los dos primeros meses del año ha llevado a los expertos a alertar del riesgo de que esta evolución no sea compensada por los servicios, especialmente el turismo. Si España recorta el saldo positivo por cuenta corriente acumulado año a año desde 2012, restaría varias décimas de PIB solo en el primer trimestre del año. Y pese a que el buen comportamiento de la campaña de Semana Santa podría invitar al optimismo en este sentido, las previsiones del Fondo Monetario Internacional arrojan un jarro de agua fría para nuestro país, al abundar en dicho pronóstico. Su estimación es que el superávit de España será casi inexistente este año y en 2023 y hasta 2027 no alcanzará cotas del 1,5%: más cercanas aunque todavía inferiores a las registradas antes de la irrupción del Covid. La

El FMI señala que España tardará al menos un lustro en volver al superávit exterior pre-pandemia pese al turismo

razón es que, en buena medida, la inflación y el mal comportamiento de sectores tan relevantes para el peso exterior de la economía española como el motor, aún muy afectado por la crisis de los microchips, truncarán el efecto positivo del repunte del turismo. Este preocupante panorama refuerza la urgencia de contar con un cuadro macro realista que recoja el impacto de una situación que, pese a lo que sostiene el Ejecutivo, no se debe únicamente a la tensión geopolítica. Desde mucho antes, la evolución de los precios de la energía, además de impulsar el IPC, apuntaba a una importante pérdida de competitividad de la economía española. En este contexto, el análisis del FMI confirma que son necesarias medidas mucho más contundentes para atajarla.

ma refuerza la urgencia de contar con un cuadro macro realista que recoja el impacto de una situación que, pese a lo que sostiene el Ejecutivo, no se debe únicamente a la tensión geopolítica. Desde mucho antes, la evolución de los precios de la energía, además de impulsar el IPC, apuntaba a una importante pérdida de competitividad de la economía española. En este contexto, el análisis del FMI confirma que son necesarias medidas mucho más contundentes para atajarla.

Necesarios cambios en el bono social

El Gobierno aprobó en marzo un nuevo sistema de financiación del bono social eléctrico. La medida llega después de que el Tribunal Supremo tumbara, y ya van tres veces, los sistemas previos desarrollados tanto por el Gobierno del PP como por el del PSOE. De hecho, desde su primer desarrollo, en 2017, el bono social ha estado envuelto en polémicas. El problema es que dichos conflictos no se solucionarán con su actual formulación. Muy al contrario, las comercializadoras independientes consideran que provoca un retroceso en el proceso de liberalización e impacta en la rentabilidad de las renovables. Es preciso por ello que, de nuevo, se corrija el texto actual para alcanzar el consenso y evitar que el bono termine de nuevo en los tribunales.

El motor europeo, oportunidad en bolsa

El sector del automóvil europeo se abarata en bolsa por debajo de la media de los últimos años y registra un ratio PER (veces que el beneficio está recogido en el precio de la acción) inferior a sus competidores asiático y americano. La incertidumbre provocada por los altos precios de la energía, la inflación desatada, la guerra en Ucrania y los cuellos de botella, han afectado a la cotización de las empresas. Sin embargo, esta situación no se ha trasladado con tanta intensidad a las previsiones de resultados. Así, las estimaciones para las compañías europeas de cara a este año han tenido mejor comportamiento que las de Asia y América. Ello deja patente la opción de inversión que los fabricantes del Viejo Continente representan, a pesar del exigente contexto.

La imagen



CARLOS ALCARAZ, VENCEDOR DEL TROFEO CONDE DE GODÓ. El tenista español Carlos Alcaraz levanta el trofeo que le acredita vencedor del Barcelona Open Banc Sabadell-Trofeo Conde de Godó, tras vencer a su compatriota Pablo Carreño por 6-3 y 6-2, en la final disputada este domingo. 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 y Javier Huerta. SUBDIRECTOR: Rubén Esteller.

JEFE DE REDACCIÓN: Javier Romera. COORDINADORES: DISEÑO: Pedro Vicente. NORMAS Y TRIBUTOS: Xavier Gil Pecharrromán. OPINIÓN: Ignacio Flores.

BOLSA E INVERSIÓN: Isabel Blanco. ECONOMÍA: Ignacio Faes. FOTOGRAFÍA: Pepo García. REVISTAS DIGITALES: Virginia Gonzalvo. INFOGRAFÍA: Clemente Ortega.

DELEGACIONES: ESTADOS UNIDOS: José Luis de Haro. CATALUÑA: Estela López. 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

TWITTER Y LA DESTRUCCIÓN DE TESLA



Matthew Lynn

Director ejecutivo de Strategy Economics

Salvará la democracia de la mafia en línea. Abrirá el debate público a un mayor número de voces. Y, ahora que lo pienso, puede que incluso dé mayores beneficios a uno de los mayores sitios de redes sociales del mundo. Aunque se enfrente a la furiosa oposición de la propia empresa, de otros gigantes de los medios de comunicación y de su propia base de usuarios sobreexcitados, hay muchas razones para que Elon Musk compre Twitter. Algunas de ellas incluso tienen sentido.

Pero espera. En los negocios, como en la mayoría de los emprendimientos de la vida, siempre hay también una desventaja. La búsqueda de Musk de Twitter terminará destruyendo su mayor creación, Tesla. Será enormemente polémico, en un momento en el que el emergente gigante automovilístico aún necesita mucha atención; alienará a su base de usuarios principal, y eso se extenderá a todos los productos en los que esté involucrado; y convertirá a Musk en una figura políticamente polémica, exponiendo a Tesla a un intenso escrutinio regulatorio. En realidad, la oferta ha abierto de par en par el vasto mercado de los vehículos eléctricos, y puede entregarlo a rivales como Ford, Volkswagen o incluso Apple.

Desde el momento en que rechazó un puesto en su consejo de administración, era obvio que Musk planeaba lanzar una oferta a gran escala por Twitter. Nunca tuvo mucho sentido poseer sólo el 9pc, su participación inicial, y Musk no es el tipo de personaje que es un accionista pasivo. En las próximas semanas

sabremos cómo se desarrolla todo esto. Promete ser una batalla épica. Musk ya ha argumentado que está luchando para “defender la democracia” y “proteger el futuro de la civilización”, mientras que el consejo de administración de Twitter, liderado por el consejero delegado Parag Agrawal, ya ha indicado que rechazará la oferta, ha recabado el apoyo de otro accionista importante como el príncipe saudí Alwaleed bin Talal (posiblemente no sea el mejor aliado si la contienda se centra en quién “defiende la democracia”, ya que los saudíes nunca han sido especialmente partidarios de la idea), y es posible que adopte una defensa de píldora venenosa para proteger su independencia. El asunto promete ser apasionante para los participantes y muy divertido para el resto. Sin embargo, hay un problema, que no es menor. Tesla podría ser una de las víctimas de la batalla. He aquí el motivo.

En primer lugar, tomar el control de Twitter será enormemente polémico. La empresa no va a caer sin luchar. Para hacerse con el control, Musk tendrá que pasar los próximos meses encerrado con sus banqueros, abogados y encargados de la campaña de relaciones públicas pensando en cómo ganarse a los accionistas. No sólo será caro -los 40.000 millones de dólares que acabará costando no harán mella en su fortuna, estimada en 240.000 millones de dólares, aunque tendrá que vender algunas acciones de Tesla para financiarlo- sino que también le llevará mucho tiempo. En un momento en el que Tesla debería estar aprovechando la oportunidad que le brindan la subida del

precio del petróleo y la crisis energética, para hacer valer su dominio de la industria de los vehículos eléctricos, su fundador se está distraendo con una búsqueda quijotesca de lo que es, comparativamente, un negocio menor. Es difícil creer que Tesla no vaya a sufrir por ello. Toda empresa necesita a alguien al mando, y Musk va a estar ausente durante meses.

Además, Twitter es un espacio ferozmente controvertido. El término técnico en psicología clínica para su usuario medio es “loco de remate”. La mayoría de las redes sociales pueden ser perniciosas, pero también son relativamente inofensivas. Facebook se utiliza principalmente para mantenerse al día con los amigos y las familias, Instagram para publicar fotos de lo que todo el mundo está comiendo, Snapchat para que los adolescentes

coqueteen nerviosamente entre sí, y WhatsApp para enviar mensajes de texto a tu madre. Twitter es el lugar donde el mundo se congrega para las amargas peleas políticas. Se caracteriza por una forma histérica de señalización de la virtud de la izquierda, en la que cualquiera que esté ligeramente a la derecha de Lenin es tachado de nazi. Por supuesto, es encomiable que Musk intente arreglar esto. Pero no tiene sentido fingir que no afectará a Tesla. Todos los que estén enfadados con él también lo estarán con la compañía automovilística. Y eso le va a doler.

Por último, va a convertir a Musk en una figura políticamente controvertida. Puede que sea hipócrita, pero otros medios de comunicación saldrán a por él. También lo harán los

líderes políticos. Musk tiene toda la razón en que el sitio se ha convertido en una cámara de eco de la izquierda que ha empeorado el debate público, pero aclararlo va a ser enormemente polémico. ¿El resultado? Es probable que Tesla se someta ahora a un escrutinio mucho mayor por parte de las autoridades. ¿Es realmente tan ecológico, una vez que se calcula el impacto de todas las materias primas que se utilizan para fabricarlo? ¿Debería recibir una parte de todas las subvenciones fiscales que se conceden a los vehículos eléctricos ahora que está tan consolidada? ¿Deberían sus nuevas fábricas, como la enorme planta de Berlín, seguir recibiendo subvenciones del gobierno? Todas estas cuestiones se debatirán de una forma que no se hacía antes.

En realidad, el mercado de los vehículos eléctricos está todavía muy abierto. Tesla ha hecho toda la carrera inicial y tiene la mejor marca del sector. Sus modelos más vendidos dominan las cifras de ventas y la producción se está acelerando para satisfacer la demanda. Sin embargo, la competencia es cada vez más intensa. Ford ha creado silenciosamente una gama de tecnologías y nuevos modelos que serán un verdadero desafío. Volkswagen está invirtiendo miles de millones en su propia línea de coches con baterías. En el fondo, Apple está preparada para saltar, y un i-Car sería tan atractivo como un Tesla. Es cierto que los grandes empresarios a menudo se desvían en nuevas direcciones. Jeff Bezos ha comprado el Washington Post y la mayor parte de la Premier League es propiedad de uno u otro multimillonario. Pero normalmente eso es sólo cuando su principal creación está muy bien establecida. En realidad, la oferta de Twitter puede marcar el final de la gloriosa carrera de Tesla. Y otras empresas pueden entrar en un mercado en rápido desarrollo.

La persecución de Musk a la red social terminará hundiendo su mayor creación

ASÍ DEBE ENFRENTARSE LA EMPRESA A LA GUERRA



José David Fernández

Emprendedor y consultor de negocios tradicionales

El 24 de febrero de 2022. Vladimir Putin decide comenzar una operación militar especial en Ucrania. Esa noche me fui a dormir sin sirenas sonando a mi alrededor y sin tener que esconderme en una boca de metro. Me fui a la cama pensando en lo que estarían sintiendo las personas en Kiev esa noche.

Me despierto, leo las noticias y veo que los burócratas europeos amanecen el viernes en la mañana “deeply concerned”. Otra vez.

Es fin de semana. La sociedad se manifiesta en las calles de las principales ciudades europeas y redes sociales. Otros países ofrecen a Zelensky evacuarlo del país, pero decide quedarse con su gente. Conecta con la sociedad europea como ningún otro dirigente lo ha conseguido hacer últimamente. Mientras, Putin se reúne en una mesa larga, muy larga. Me pregunto si nuestros líderes actuarían de la misma forma en una situación similar. Quizás la posición de Zelensky junto con otras cosas, hace replantearse la posición a los burócratas

europeos y nacionales.

Ucrania aguanta militarmente, y Rusia empieza a sufrir las consecuencias de las primeras sanciones. Parece que todo va lo bien que puede ir mientras caen bombas y muertos en Ucrania. Pasan unos días, y...

La electricidad sube a un ritmo endemoniado por la subida del precio del gas, hasta el punto de que varias empresas cesan sus actividades. El petróleo se dispara y se plantea una huelga de transportes.

El níquel deja de cotizar y el propio Elon Musk comunica en su cuenta Twitter: «Odio decirlo, pero necesitamos aumentar la producción de petróleo y gas de inmediato. Tiempos extraordinarios exigen medidas extraordinarias».

El aceite de girasol se termina en los supermercados españoles porque Ucrania y Rusia son los grandes productores de aceite de Europa. También hay problemas con el trigo y con el maíz. Alemania duplica el gasto militar y Suiza rompe su neutralidad, cosa que no hi-

zo ni con la Segunda Guerra Mundial. La inflación roza el 10%. Un representante de una asociación de empresarios del que no recuerdo su nombre pedía que no se impusieran sanciones a Rusia porque afectaba a sus negocios.

Todo esto ha pasado en algo más de dos semanas. Con casi toda seguridad estamos en el momento de mayor incertidumbre de los últimos 80 años. El mundo ya no va a ser como lo conocíamos hasta hace un par de semanas. Pero, sobre todo, en dos semanas ha aparecido un país dentro de la Unión Europea de más de 2.500.000 de habitantes en Europa. 2.500.000 de personas sin trabajo y muchos sin tener donde alojarse, pero también sin tener donde volver porque sus casas

y sus ciudades están destruidas. Un país que crece en población al ritmo de alrededor de 100.000 personas nuevas.

Este fin de semana estuve tomando una cerveza con un amigo que trabaja en una multinacional del plástico. Me dijo que en el mes de marzo del año 2021 la factura de la luz les

había subido a poco más de 300.000 euros. La factura prevista para este mes de marzo era de alrededor de 1 millón de euros. Facturan 90 millones al año. El coste de la energía podría pasar de suponer un 4% de los gastos anuales a estar en torno al 13%.

Ahora mismo, más del 40% del gas que se consume en Europa proviene de Rusia y traerlo de otro país resulta casi imposible. Esto permite a Rusia poner el precio que le dé la gana. Europa le pone sanciones, Rusia aumenta el precio del gas y seguimos comprándolo porque lo necesitamos. La escalada de precio de las materias primas no tiene pinta de parar aquí. Esto hará que tú también tengas que subir los precios.

Las claves son: ¿Cuál es el precio máximo que estará dispuesto a pagar tu cliente? ¿Cuántas ventas vas a realizar con estos nuevos precios? ¿Vas a generar el dinero suficiente que permita a tu negocio sobrevivir?

Si quieres sobrevivir con tu negocio es muy importante dejar de lado las emociones que te puedan suscitar esta triste situación y que te centres en tu negocio y en cómo este escenario puede repercutir. Llegó el momento de meditar y pensar mucho. Llegó el momento de tomar decisiones conscientes.

Llegó el momento de meditar y pensar mucho para tomar decisiones conscientes

Empresas & Finanzas

El Gobierno aprueba un bono social que penaliza a las comercializadoras libres

Fenie cree que pagar 11 euros por cliente sin discriminar su tamaño es desproporcionado

Abren una ola de contactos políticos para pedir que la norma se tramite como proyecto de Ley

Rubén Esteller MADRID.

El Ministerio de Transición Ecológica no acaba de dar con la tecla en lo correspondiente al bono social de la electricidad. El departamento que dirige Teresa Ribera aprovechó el Real decreto-ley 6/2022 para poner en funcionamiento un nuevo sistema de financiación del bono social después de que el Tribunal Supremo decidiera tumbar -y ya van tres veces- el sistema desarrollado por el Gobierno de turno.

Ante el vacío legal existente, tras las sentencias de la Sala de lo Contencioso Administrativo, el Gobierno consideró que estaba habilitado para imponer un nuevo sistema que ya ha comenzado a levantar algunas suspicacias y podría abrir la puerta a nuevos recursos.

El RDL 6/2022 introduce una serie de medidas en el ámbito energético que han provocado la alarma de las comercializadoras independientes de electricidad, ya que consideran que el Gobierno está provocando un profundo retroceso en el proceso de liberalización en beneficio de las grandes compañías como Iberdrola, Endesa, Naturgy, Repsol o EDP. De hecho, aseguran que durante el pasado mes de diciembre prácticamente todas las comercializadoras independientes perdieron clientes frente a los operadores dominantes.

Fenie Energía, la mayor comercializadora de electricidad independiente, mantendrá a lo largo de esta semana una ronda de contactos con los partidos políticos para reclamar cambios en esta norma.

El Congreso de los Diputados votará este próximo jueves la convalidación de dicho Real decreto-ley, pero desde el sector ya se reclama la tramitación como Proyecto de ley para que se puedan incluir medidas correctoras dentro de un paquete cuyo objetivo es responder a las consecuencias económicas y sociales de la guerra en Ucrania.

Fenie Energía centra sus críticas a la medida en cuatro puntos: la nueva regulación del bono social, la situación de la tarifa regulada del gas natural, los problemas de las lecturas de los contadores y la falta de concreción del Gobierno sobre las subastas de energía primaria.

En lo que respecta al bono social, la comercializadora asegura que la propuesta del Gobierno puede generar un importante problema en las renovables, además de a las co-



El bono social sigue generando quebraderos de cabeza al Gobierno. E. PRESS

La UE crea un grupo de buenas prácticas

La Comisión Europea ha puesto el foco sobre la pobreza energética y ha decidido dar los primeros pasos para constituir un Grupo de Coordinación para tratar de reducir su impacto. Este nuevo Grupo servirá de plataforma principal para el intercambio de información y la coordinación entre la Comisión y los Estados miembros sobre cuestiones relacionadas con el diseño y la aplicación de la legislación, los programas y las políticas de la Unión destinados a los hogares con pocos recursos financieros o afectados por la pobreza energética y a los consumidores vulnerables, incluso en el contexto de la energía asequible, las medidas específicas de renovación y eficiencia energética.

mercializadoras de electricidad independientes.

Con el nuevo sistema, los productores de renovables tendrán que aportar 1 euro por cada MWh que generen para hacer frente a los costes del bono social. Esta medida, según explica Fenie Energía, puede obligar a tener que revisar la aplicación del nivel de rentabilidad razonable para las plantas que forman parte del Recore, pero también supone un problema para aquellas que han acudido a las subastas de renovables con precios de entre 28 y 30 euros/MWh que ven así como sus márgenes se reducen todavía más antes de entrar en operación sus parques.

En lo que respecta a las comercializadoras, Fenie Energía lamenta el enorme peso que se ha cargado al sector con 11 euros por cliente con independencia de su tamaño, un extremo que consideran que no es progresivo y que penaliza a las compañías dedicadas a clientes domésticos y destacan las cantidades inferiores que tienen que afrontar el transporte o la distribución.

Fuentes del sector explican que la CNMC tiene un mes para analizar estas cantidades (que está a pun-

to de finalizar) y recuerdan que los valores fijados dependen del pool que ahora está por las nubes.

A un precio de pool más alto, hay que financiar una cantidad superior pero si baja también se podrá reducir dicha cantidad.

Fenie asegura que el mejor sistema sería realizar algo similar al bono social térmico con el eléctrico. De hecho, la disposición adicional decimoquinta de este decreto, in-

Piden un régimen sancionador contra los retrasos en las lecturas de los contadores digitales

cluye también una ampliación de la cobertura del bono social térmico a los beneficiarios acogidos al bono social de luz, y para ello aprueba un suplemento de crédito de 75 millones para el Ministerio de Transición Ecológica.

Fenie lamenta también que el Gobierno haya mantenido la intervención de la tarifa regulada de gas, ya

que de este modo sigue engrosando un déficit que obligará a que las tarifas del futuro sean mucho más elevadas en el mercado regulado y pueda generarse una salida inmediata del mismo y quedarse un coste complicado de asumir para el sistema. Por el momento, la CNMC no ha hecho públicos los datos de las liquidaciones.

Retrasos en las facturas

La comercializadora se queja también de los problemas de imagen que está sufriendo el sector por los retrasos en las lecturas de los contadores por parte de las distribuidoras y recuerda que en la actualidad no hay un régimen sancionador para estas situaciones. La CNMC de hecho sólo pudo obligar a las empresas a permitir que se aplazaran los pagos de las comercializadoras y se están produciendo muchas estimaciones para clientes con más de 15 kv contratados (pymes).

Fenie Energía reclama además al Gobierno que ponga en marcha rápidamente las subastas de energía primaria que aprobó el año pasado. Para la compañía, la situación actual es imprescindible para acceder a energía.

Empresas & Finanzas

Eni entra en eólica marina en España para competir con Repsol e Iberdrola

Plenitude compra el 25% de la española EnerOcean, que ya tiene proyectos

Rubén Esteller MADRID.

Eni, a través de su filial de renovables Plenitude, acaba de entrar en el capital de la española EnerOcean, uno de los principales desarrolladores de energía eólica marina flotante en España con su tecnología W2Power. La operación sigue así a los acuerdos anunciados la semana pasada entre Repsol y Orsted o entre Naturgy y Equinor para crecer en este negocio en España, donde se espera que se subastan 3 GW.

El acuerdo está estructurado como una asociación a largo plazo centrada en el despliegue de la tecnología W2Power para el desarrollo de la energía eólica flotante en todo el mundo.

Con dos aerogeneradores montados en el armazón del mismo flotador, que siempre están orientados hacia el viento predominante, W2Power ofrece una de las relaciones potencia-peso y el menor coste de energía de cualquier tecnología de energía eólica flotante. Esta solución integra características patentadas y elementos tecnológicos clave propios.

Plenitude aportará capital y experiencia al programa de desarrollo de EnerOcean y mantendrá inicialmente una participación del 25% en EnerOcean, que seguirá operando de forma independiente. Las soluciones flotantes se consideran una forma eficaz de extender el éxito de la energía eólica marina a la mayoría de los países del mundo, incluida la mayor parte del sur de Europa, cuyo litoral se caracteriza por sus aguas profundas.

Stefano Goberti, director general de Plenitude, comentó: "Invertir en soluciones tecnológicas innovadoras es crucial para que Plenitude apoye el proceso de transición energética de Eni y alcance los objetivos a largo plazo de 15 GW de capaci-



Parque eólico marino en Dinamarca. GETTY

dad renovable instalada para 2030. Este acuerdo atestigua la voluntad de Plenitude de poner sus habilidades líderes en el mundo y sus recursos de ingeniería en alta mar para

liberar el potencial de la energía eólica flotante en todo el mundo, que es clave para entregar la tan necesaria construcción masiva de la energía eólica en alta mar para la descar-

bonización, la seguridad del suministro y la sostenibilidad. Seguiremos cooperando con EnerOcean y otros proveedores de tecnología para ayudar a acelerar la comercialización de la eólica marina flotante".

Pedro Mayorga, director de EnerOcean, comentó: "Nos impresionó la excelencia de los expertos de Plenitude que llevaron a cabo la validación tecnológica en profundidad de W2Power durante varios meses. Plenitude y sus afiliados mostraron un profundo conocimiento de todos los aspectos centrales de la tecnología, y su escrutinio de nuestro trabajo durante más de 10 años fue meticuloso pero justo. EnerOcean está encantada de tener acceso a la amplia experiencia de Plenitude".

El primer demostrador ya funciona en Canarias desde 2019

EnerOcean cuenta ya con varios proyectos en tramitación en España. En primavera de 2019 se instaló un prototipo a escala 1:6 a 4 km de la costa en Gran Canaria, en el área de ensayo en aguas abiertas de Plocan, gracias al proyecto DemoWind WIP10+, en el que también han participado tres empresas más. Esta instalación supone un hito a nivel mundial al ser la primera solución multiturbina probada en mar abierto. La compañía tiene también sometidos ya a estudio de impacto ambiental varios proyectos en Canarias.

La termosolar pide a la UE que considere su almacenamiento

Reclaman su espacio en la estrategia solar europea

R. E. M. MADRID.

Protermosolar ha presentado, junto a 27 empresas, entidades de investigación y asociaciones europeas, un escrito ante la Comisión Europea en el que alerta de la falta de inclusión de la termosolar en su nueva estrategia sobre energía solar.

En este documento, titulado Por una nueva e integrada estrategia de la UE en materia de energía solar, asociaciones como Estela, CIEMAT, Deutsche CSP o DLR, entre otras, solicitan una actualización de la Consulta Pública convocada en enero por la Dirección General de Energía de la Comisión Europea, para que refleje un enfoque integrador de todas las tecnologías solares y sus respectivas aplicaciones, así como su potencial.

Para Protermosolar el planteamiento de la Consulta Pública para alimentar la nueva estrategia de la Unión Europea sobre energía solar, tiene en cuenta casi exclusivamente la energía fotovoltaica y no aborda las capacidades funcionales reales de la actual tecnología termosolar, ni el desarrollo de nuevos combustibles 'verdes'.

Según dicho documento, la Comisión Europea no ha abordado el potencial de la termosolar en relación con el almacenamiento y su capacidad de suministrar grandes cantidades de energía tanto de día como de noche, y cuando se refiere a almacenamiento únicamente considera las baterías. Además, la Comisión Europea debería valorar la posibilidad de hibridar las dos tecnologías solares, fotovoltaica y termosolar, ya que es la solución más competitiva.

Avance informativo con las noticias más destacadas en economía y mercados

Suscríbete gratis a

Las claves de mañana

El boletín de **elEconomista.es** para conocer, antes que nadie, los temas que marcarán la agenda del día siguiente

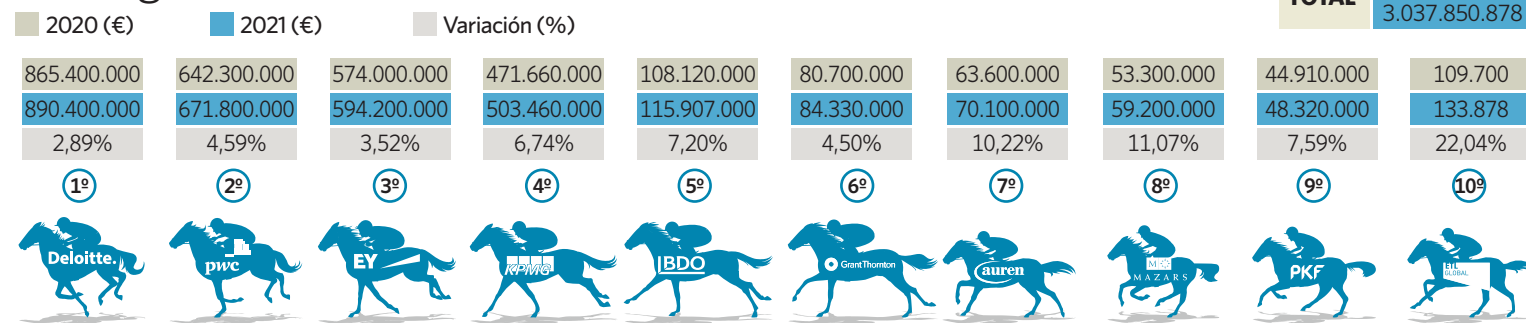


Suscríbete en www.economista.es/registro/suscripciones.php

Síguenos en nuestras redes sociales
@eleconomistaes



Ranking auditoras 2021

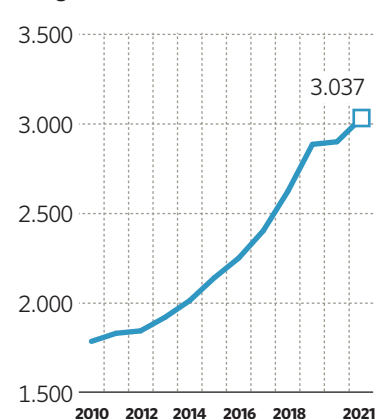


Por línea de negocio (% sobre total)

Firma	Auditoría	Consultoría	Legal y fiscal	Transacciones
DELOITTE	27,5	50,4	12,2	9,9
PwC*	42,9	31,9	25,2	-
EY	31,1	31,6	25,5	11,8
KPMG*	54,1	24,3	21,6	-
BDO	33,6	9,0	38,9	18,6
GT	37,2	23,1	26,8	13,0
AUREN	24,8	29,8	41,2	4,1
MAZARS	37,2	4,1	32,1	3,4
PKF	28,1	30,8	28,2	13,0
ETL	16,7	15,2	60,3	7,8

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de las compañías. (*) Se incluye Transacciones dentro del área de Consultoría.

El negocio en los últimos 10 años (mill. €)



Las auditoras medianas lideran el crecimiento frente a las 'Big Four'

Las diez grandes firmas facturan 3.037 millones en 2021, un 4,61% más

J. Arrillaga / R. Casado MADRID.

El Covid-19 ha transformado de forma imprevista y radical el escenario económico global. Su irrupción, sumada a la tensión geopolítica global, ha provocado una crisis de índole muy diferente a las anteriores que, en el caso de las firmas de servicios profesionales en España, llega después de tres años consecutivos en crecimientos, especialmente en negocios como el capital privado y las fusiones y adquisiciones. La incertidumbre y la situación macroeconómica empiezan a impactar en las tasas de crecimiento de las diez grandes auditoras en España. El Top 10 de esta industria nacional muestra unos ingresos totales de 3.037 millones de euros en 2021, según el ranking anual elaborado por *elEconomista*. Pese a que la cifra refleja un incremento de un 4,61% respecto al ejercicio 2020, el crecimiento está todavía muy lejos de las estadísticas registradas antes de la crisis sanitaria. Hay que tener en cuenta que previamente a la irrupción del Covid-19 la cifra de negocio de estas entidades crecía a un ritmo anual de doble dígito. Una tendencia que, sin embargo, se frenó en 2020 con una ralentización en el ritmo de crecimiento hasta marcar un incremento del 4% y alcanzar los 2.904 millones de euros.

Aunque las cuatro firmas más grandes consolidan su liderazgo, llama la atención el avance de las

medianas con tasas de crecimiento que, en algunos casos, incluso superan el 20% gracias, entre otros factores, al dinamismo del mercado de fusiones y adquisiciones y, especialmente, a la intensa actividad de los fondos de capital privado en España, con máximos históricos de inversión. Es, sin duda, una de las tendencias y movimientos más destacados en el 'top ten' del ranking. Pese a la tensión geopolítica y la volatilidad, que actualmente marcan el ritmo tanto en los mercados de *equity* como de deuda, en 2021 el sector de capital privado invirtió 7.572 millones en España, alcanzando el segundo mejor registro histórico y superando ampliamente las cifras de 2020 (6.275 millones de euros) y 2018 (6.013 millones), tan sólo por detrás del máximo cosechado en 2019 (8.526 millones), según cifras de Ascri.

Menores avances

Un año más, las firmas de tamaño medio triunfan en términos de crecimiento frente al comportamiento de las *Big Four* (Deloitte, PwC, EY y KPMG). Pese a que las citadas cuatro entidades representan el 87,5% del total de la facturación, las cuatro grandes firmas de servicios profesionales globales han experimentado el menor crecimiento frente al año 2020.

En concreto, KPMG y PwC han facturado 503,4 y 671,8 millones de euros, lo que supone un 6,7% y un

Vuelta al trabajo en presencial

Dos de los grandes retos del año 2021 para las firmas de servicios profesionales en España -como ha ocurrido también en el resto de sectores de la economía española- ha sido la vuelta a las oficinas con modelos mixtos de trabajo en remoto y en presencial, junto a la retención del talento, especialmente de los más jóvenes. La capacidad mostrada por las entidades para adaptarse a nuevas formas de trabajar en remoto, con una interacción cara a cara más reducida, también ha sido relevante, especialmente en el caso del *private equity* y de las fusiones y adquisiciones, dada la dependencia de los viajes y de las reuniones presenciales de ambos sectores.

4,6% más respectivamente. Por su parte, EY y Deloitte ingresaron 594,2 y 890,4 millones de euros, un 3,5 y un 2,8% más respectivamente. Estos porcentajes de crecimiento contrastan con las cifras registradas por el resto de compañías, mucho más pequeñas en facturación (ver gráfico). Los mejores ejemplos de ello

son ETL, Mazars y Auren. Las tres entidades citadas registraron en 2021 crecimientos de doble dígito. La primera facturó un 22,04% hasta los 133.878 euros. En el caso de Mazars, los ingresos ascendieron de 59,2 millones de euros, un 11% más que en 2020, mientras que Auren facturó, por su parte, 70,1 millones, un 10,22% más.

Auditoría, principal negocio

Un año más, las firmas de servicios profesionales mantienen diversificadas sus líneas de negocio con servicios de auditoría, consultoría, transacciones y legal y tributario, si bien no todas pesan lo mismo en las cuentas. La actividad de estas entidades se divide principalmente en cuatro grandes divisiones: Auditoría, Consultoría, Transacciones y legal y Fiscal. Que todas formen parte del negocio no significa que lo hagan en la misma medida, de hecho, el negocio de auditoría es el que más peso tiene en casi todas. En Deloitte, el caballo ganador del sector, representa el 27,5% o lo que es lo mismo aproximadamente 244 millones de euros, en este caso en concreto el mayor trozo del pastel se lo lleva el área de Consultoría, que representa algo más del 50% de su negocio, con una facturación de aproximadamente 450 millones. Auditoría si ocupa el primer puesto en KPMG, EY y PwC y representa el 54%, el 31% y el 43% respectivamente.

A la zaga se encuentra, un año

más, el negocio de Transacciones. Esta área supone el menor porcentaje en las diez entidades analizadas con una única excepción, la de BDO. La firma de servicios profesionales se coloca en tercera posición del ranking tras acaparar el 18,6% de su negocio. Por contra, el área de consultoría cae al último puesto y tan solo representa el 9% de su balance de negocio.

A pesar de que el crecimiento, aunque menor que en años anteriores, marcó la principal tendencia del ejercicio pasado, llaman la atención cuatro casos concretos en los que los ingresos se ha reducido en comparación con 2020. En concreto, el negocio de Transacciones de Mazars que ha pasado de 2,2 millones en 2020 a 2 millones en 2021. El negocio de Consultoría de Grant Thornton ha reduce de 22,5 millones a 19,5 millones de euros. El área de Consultoría de PKF Attest, que ha pasado de 15,14 millones a 14,86 millones y por último, la división de auditoría de EY, que en 2021 ha facturado 185 millones de euros, frente a los 210 millones de 2020.

Las pequeñas, las que más emplean

El año 2021 también fue especialmente positivo en términos de empleo. El cómputo de las diez compañías da trabajo a aproximadamente 19.500 personas, un 3,7% más que en 2020. Al igual que ocurre con la facturación, las más pequeñas son las que más personal han

El crecimiento a tasas de doble dígito de los dos últimos años se frena hasta un 4%

contratado. Mazars y Auren han experimentado crecimientos a doble dígito, el 21,9% y el 10,1%, pasando de 575 a 701 empleados en el caso de la primera y de 831 a 915 en el caso de la segunda.

En el caso de las *Big Four* destaca el crecimiento de KPMG que ha aumentado su plantilla algo más de un 6% pasando de 4.315 trabajadores a 4.605, mientras que en EY y Deloitte el incremento ronda el 1% y en PwC que se queda por debajo, su plantilla ha aumentado un 0,85% pasando 4.484 a 4.522 empleados.

Grant Thornton es la firma de servicios profesionales que ha experimentado en su plantilla una reducción de forma muy ligera frente a 2020, año de la pandemia. En concreto, la firma de servicios profesionales refleja un porcentaje del 1% menos de su plantilla hasta los 783 empleados frente a los 791 que registró el año anterior. El recorte se ha producido entre los profesionales de Consultoría, que han pasado de 196 trabajadores a 179. El resto de áreas de negocio sí han visto ampliadas sus plantillas.

Empresas & Finanzas

Los gigantes digitales, obligados por la UE a desvelar sus algoritmos

Las plataformas podrán recibir multas de hasta el 6% de su facturación mundial

elEconomista MADRID.

La Unión Europea alcanzó el sábado un acuerdo político sobre la nueva Ley de Servicios Digitales (DSA) que contempla medidas contra el contenido ilegal y la desinformación en línea. Esta normativa, única en su género, obligará a las plataformas como Facebook, YouTube o Twitter a moderar el contenido que alojan y a dar a la Comisión y a las autoridades de los estados miembros acceso a sus algoritmos. En términos de ambición, la naturaleza de los actores regulados y el aspecto innovador de la supervisión involucrada, la DSA es una "primicia mundial" en el campo de la regulación digital, destacó el Consejo Europeo.

Acordada tras una maratónica última ronda de 16 horas de negociaciones entre representantes del Consejo, la Comisión y el Parlamento europeos, la Ley de Servicios Digitales establecerá "nuevos estándares globales" y "los ciudadanos tendrán un mejor control sobre cómo utilizan sus datos las plataformas en línea y las grandes empresas tecnológicas", destacó la nego-



Margrethe Vestager, vicepresidenta ejecutiva de la Comisión Europea. EFE

ciadora por parte de la Eurocámara, Christel Schaldemose.

La Ley de Servicios Digitales se asegurará "de que lo que es ilegal fuera de línea también se vea y trate como ilegal en línea", anunció la vicepresidenta ejecutiva de la Co-

misión Europea, Margrethe Vestager, responsable de las carteras de Competencia y Digital. El acuerdo sobre esta excepcional pieza legislativa, que complementa a la ya aprobada sobre los mercados digitales, llega casi año y medio después de

que la Comisión Europea presentara su primera propuesta en diciembre de 2020 con nuevas obligaciones para redes social y plataformas en internet.

Gobernanza y sanciones

La DSA se aplicará a todos los intermediarios en línea que presten servicios en la UE, pero las plataformas en línea y los motores de búsqueda muy grandes, con más de 45 millones de usuarios activos mensuales, estarán sujetos a requisitos

La Ley de Servicios Digitales es una "primicia mundial" en el campo de la regulación digital

más estrictos y estarán supervisadas por la Comisión Europea en cooperación con los Estados miembros. De hecho, las plataformas en línea y los motores de búsqueda podrán recibir multas de hasta el 6% de su facturación mundial.

El precio de la luz casi cuadruplica el importe anotado hace un año

eE MADRID.

El precio de la electricidad en el mercado mayorista (pool) se ha situado para hoy en 226,57 euros el megavatio hora, lo que supone un aumento del 54 % respecto al valor fijado para el domingo y superar la barrera de los 200 euros/MWh.

Según los datos del Operador del Mercado Ibérico de la Electricidad (OMIE), el precio máximo a lo largo del día de hoy se registrará entre las 20:00 y las 21:00, cuando será de 275,71 euros/MWh, mientras que el mínimo alcanzará los 170 euros/MWh entre las 15:00 y las 16:00 horas.

Tras esta nueva subida, el precio de la luz casi cuadruplica el importe registrado hace un año, cuando se pagaba a 61,09 euros/MWh, y se sitúa más de un 10 % por encima respecto a las cifras del pasado 24 de febrero, cuando comenzó la guerra en Ucrania. En lo que va de mes, el precio medio de la electricidad alcanza los 186,58 euros/MWh, casi 100 euros por debajo de la media registrada durante marzo (283,3 euros/MWh), el más caro de la historia hasta la fecha, y casi duplica el precio de 2021.

Especial

Ecomotor.es

Las novedades sobre las empresas más destacadas y su actividad en el sector renting como motor para la recuperación del sector de la automoción.

Sábado 30 de abril
en tu quiosco **gratis** con tu diario



Más información sobre el sector en www.economista.es/ecomotor/



Tressis Eco30

logra en el trimestre un 1,7% y bate a la media de su categoría

El fondo asesorado por **elEconomista.es** está entre los 11 primeros comparables



Rentabilidad de 'Tressis Cartera Eco30'

Rentabilidad frente al resto de su categoría* en 2022

PUESTO	FONDO	A 31 DE MARZO DE 2022 (%)
1.	DWS Invest CROCI Sectors Plus NC	10,02
2.	DWS Invest CROCI World LC	6,07
3.	DIP Value Catalyst Equity A EUR Acc	5,92
4.	GVCGaesco Multinacional A FI	4,68
11.	Tressis Cartera Eco30 R FI	1,71
37.	Auris X AllncBrnstn CptlGlbEqs	-7,89

Fuente: Morningstar, FactSet y Tressis.
(*) Morningstar lo engloba en la categoría de renta variable de gran capitalización.

¿Dónde contratar Tressis Cartera Eco30?

 www.tressisgestion.com	 www.andbank.es
 www.mapfre.com	 www.openbank.es
 www.myinvestor.es	 www.mutua.es

Más información en

www.eleconomista.es/tressis-cartera-eco30/



Empresas & Finanzas

Las hipotecas se encarecen con el alza del euríbor tras tocar mínimos en 2021

El tipo medio ponderado se sitúa en el 1,52% frente al 1,38% de diciembre

Eva Díaz MADRID.

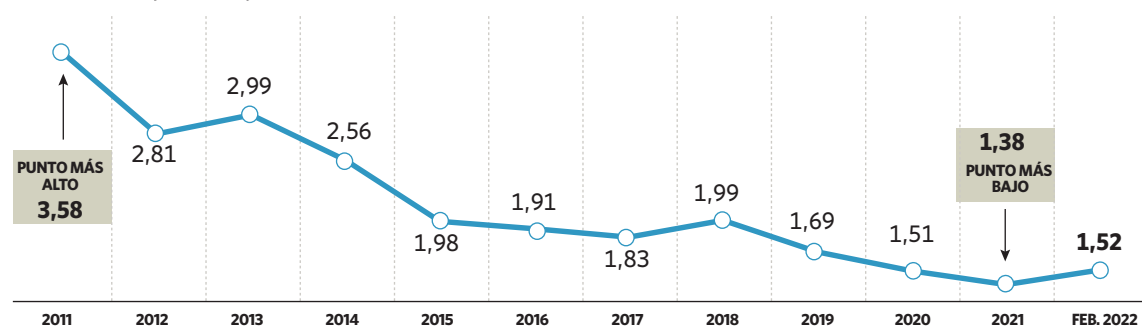
La previsión de subida de tipos de interés en la zona euro para frenar la inflación ha marcado un punto de inflexión en el precio de las hipotecas, tras tocar mínimos históricos el pasado mes de diciembre. Los precios de los créditos inmobiliarios inician el año con un camino ascendente, empujados por la subida del euríbor que, recogiendo de forma adelantada el alza de tipos, lleva dos semanas oscilando entre el terreno positivo y negativo. El tipo de interés medio ponderado de las hipotecas se situó a cierre de febrero en el 1,52%, según los últimos datos publicados por el Banco de España, tras avanzar también en enero (1,44%), frente al mínimo histórico del 1,38% que marcó en diciembre.

La banca comenzó en el primer trimestre del año a encarecer las hipotecas a tipo fijo para hacer más atractivas las variables ante la subida del euríbor. No obstante, los clientes aún se decantan por las hipotecas a fijo, siendo el 60% de los nuevos préstamos comercializados a este interés a cierre del cuarto trimestre del año, según datos de la Asociación Hipotecaria Española (AHE).

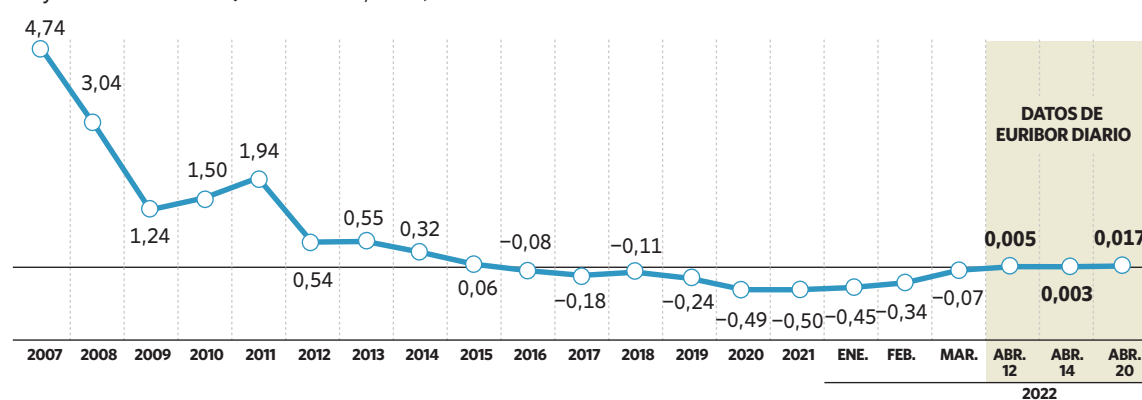
La subida de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo (BCE) cada vez se ve más inminente. El vicepresidente del organismo, Luis de Guindos, aseguró el pasado jueves que podrían incrementarlos ya en julio ante la elevada inflación (la previsión del BCE es que alcance el 5,1% este año). Las primeras proyecciones del sector financiero es que la facilidad de depósito, que en la actualidad y desde hace tres años se sitúa en negativo en el -0,5%, alcance el cero a cierre de este ejercicio). El euríbor diario ya recoge de forma adelan-

El interés de las hipotecas arranca el año con subida

Evolución del tipo medio ponderado (%)



Trayectoria del euríbor (a doce meses, en %)



Fuente: Banco de España.

elEconomista

tada este alza y el pasado 12 de abril, y por primera vez en seis años, tocó terreno positivo, en el 0,005%. No obstante, desde entonces ha estado oscilando entre positivo y ne-

gativo, hasta situarse este jueves de nuevo por encima del cero (0,017%).

La concesión de financiación para hipotecas marcó en 2021 récord de la última década, impulsada por

la demanda embalsada tras los confinamientos y el mayor ahorro de familias y empresas. La banca prestó a lo largo del ejercicio pasado 59.426 millones de euros, un 35% más que en todo 2020. Desde la AHE estiman que esta buena tendencia en la comercialización de préstamos hipotecarios se repita este año. No obstante, un alza de los tipos de interés, a pesar de generar mayores ingresos para la banca a través de los márgenes de intereses, también puede restringir la demanda.

Los analistas de Bankinter prevén que el euríbor a 12 meses cierre 2022 en el rango del 0,4% y ascienda a lo largo del próximo año hasta el 0,8%.

Préstamos 780 euros más caros con la subida de un punto del índice

La subida de un punto del euríbor supondrá que los clientes con una hipoteca variable pagarán en torno a 780 euros más al año o 65 euros más al mes si se divide entre doce frente a lo que abonaban en diciembre, con el índice en el -0,51%. El cálculo está hecho sobre una hipoteca media, que según el Instituto Nacional de Estadística es de 145.465 euros a un plazo de 24 años. El diferencial de referencia es euríbor +0,92%, puesto que en la actualidad la oferta de la banca para los préstamos hipotecarios oscila entre euríbor +0,85% y 0,99%.

El capital social de Cajamar sobrepasa los 3.000 millones

La entidad alcanza esta cifra por primera vez en su historia

elEconomista MADRID.

El capital social aportado por los socios de Cajamar sobrepasó en 2021, por primera vez, los 3.000 millones de euros. En concreto, a 31 de diciembre, las aportaciones al capital social, realizadas por el casi millón y medio de socios con los que cuenta la primera cooperativa de crédito española, superaban los 3.060 millones de euros.

En su intervención ante los socios, el presidente de la entidad, Eduardo Baamonde, reafirmó el papel diferencial de Cajamar en el sistema financiero español como entidad cooperativa especializada en el sector agroalimen-

3,5
MILLONES DE CLIENTES

Es el número de clientes de la entidad, que cuenta con 815 sucursales.

tario y comprometida con el desarrollo del territorio donde está implantada.

Baamonde destacó que para Cajamar la rentabilidad es un medio para poder garantizar la solvencia y no un fin. "Créame que cada año es un reto y cada día aparecen más imprevistos que convierten este camino en una carrera de obstáculos. Pero cada año somos más fuertes que el anterior y lo más importante, contribuimos a que ustedes, a pesar de las dificultades, también lo sean", dijo.

Cajamar cuenta con 815 oficinas y 157 agencias para ofrecer servicios financieros presenciales a sus 3,5 millones de clientes.

El Sabadell destina 300.000 euros a 'startups' de salud

Apoya proyectos contra el cáncer, terapia celular y diagnóstico del ictus

elEconomista MADRID.

El Banco Sabadell, a través de BStartup Health, el programa dedicado a startups de salud de la entidad, destina 300.000 euros a apoyar el crecimiento de estas compañías. El

banco ha seleccionado a tres startups dentro de la cuarta convocatoria 'BStartup Health' a la que han aplicado 121 startups y spin-offs. En este programa de apoyo a proyectos de salud en fases pre-seed y seed (pre-semilla o semilla), la inversión va dirigida fundamentalmente a validar la tecnología o investigación, y el negocio. Cada uno de los seleccionados recibe una inversión de 100.000 euros y se beneficia de un programa de acompañamiento. Yo-

landa Pérez, directora de BStartup, ha valorado como excelente la calidad de los proyectos que se presentaron en la cuarta convocatoria y que finalmente ha cerrado con la inversión en Sycal Medical, Thytech y Time Is Brain. "Startups que aportan innovación en detección temprana del cáncer de páncreas, en terapia celular para evitar el rechazo de los trasplantes, y en el diagnóstico del ictus isquémico agudo, respectivamente", según informa

la entidad en un comunicado.

La última inversión formalizada ha sido para Time Is Brain, empresa basada en la tecnología que ha creado un equipo de neurólogos del Hospital Trias i Pujol, encabezado por el reconocido experto en ictus Antonio Dávalos junto a Jaume Coll y Alicia Martínez.

El objetivo de Time Is Brain es cambiar el efecto devastador del ictus en las personas que lo sufren, para ello han desarrollado BraiN20,

un nuevo dispositivo médico que permite tomar decisiones rápidas y precisas desde el momento en que aparecen los síntomas de esta enfermedad y durante toda la fase aguda, lo que supone un punto de inflexión en el diagnóstico y manejo del ictus. Con esta inversión de 100.000 euros el equipo pretende completar el desarrollo del prototipo BraiN20® y llevar a cabo actividades clave para alcanzar su entrada a mercado.

BBVA eleva su apuesta por el 'Big Data' con un centro de excelencia en Bilbao

Contará con 50 profesionales a finales de este año, que llegarán a 100 en 2023

Maite Martínez BILBAO.

BBVA ha inaugurado el primero de los dos centros tecnológicos que tiene previsto abrir este año en Bilbao, la oficina de su filial BBVA IT. Esta instalación, centrada en el 'Big Data', llegará a emplear a 100 trabajadores a finales de 2023. En su arranque cuenta con 19 profesionales y llegarán a 50 cuando acabe este ejercicio.

El centro tecnológico de BBVA IT, situado en la céntrica calle Henaio, tiene como objetivo proporcionar al banco las herramientas para la toma de decisiones en diferentes proyectos y contribuir al crecimiento de la plataforma 'Big Data' de BBVA.

Según el responsable de BBVA en España, Peio Belausteguigoitia, este centro de excelencia del dato "desarrollará una labor crítica para el banco y jugará un papel fundamental en los proyectos actuales, no solo en el impulso del servicio que ofrece a sus clientes, sino también dentro de la organización".



Equipo del centro tecnológico de BBVA IT en Bilbao. EE

Alto perfil técnico

La apertura del centro supone una apuesta clara por el empleo de un perfil técnico muy alto en Bilbao y en Euskadi, explicó Belausteguigoitia. "Se trata de un proyecto de vital importancia para BBVA, es clave para nosotros en el presente y en el futuro generar las mejores funcionalidades y experiencias para el cliente, y eso pasa por un soporte de tecnología y talento".

Los nuevos profesionales son especialistas en data, analistas o desarrolladores con una edad media de 30 años. El 40% aproximadamente proviene de centros de estudio vascos, como la Universidad de País Vasco (UPV/EHU) o Deusto. El resto procede de centros universitarios de Cantabria, Castilla La

200
EMPLEOS EN DOS AÑOS

BBVA abrirá un BBVA Next Technologies en la Torre Bizkaia, su antigua sede en la capital vizcaína. Con los dos centros el banco creará 200 empleos en dos años. BBVA Next Technologies está especializada en ingeniería de software, creada para acelerar la transformación tecnológica de BBVA y otras empresas. Tiene 900 expertos que dan servicios de estrategia y desarrollo de soluciones: cloud, datos y seguridad.

Mancha o Extremadura. Casi la mitad de ellos cuenta con un master en 'Big Data'.

BBVA ha hecho -según sus responsables- "una apuesta muy fuerte por el mundo del dato y los integrantes de la plantilla pertenecen a perfiles muy demandados, entre otros, matemáticos, ingenieros informáticos, expertos en 'big data' y 'machine learning'".

El centro de excelencia de Bilbao contribuirá a situar a Bilbao como una ciudad tecnológica de referencia. Peio Belausteguigoitia comentó que crear 200 empleos en dos años con sus dos centros tecnológicos de Bilbao son objetivos marcados para 2023, "pero lo importante de este proyecto es plantar una especie de semilla e ir hacia

adelante. Estas unidades son de crecimiento, claramente".

El banco impulsa, además, "el fomento del talento joven en Bilbao" con estos proyectos. Asimismo al elegir la capital vizcaína, BBVA IT "apuesta por el Norte de España", puesto que ya dispone de oficinas en Madrid y Barcelona. "Sabemos que aquí hay talento atesorado y podemos ser un foco de atracción", indicaron los responsables.

BBVA IT desarrolla, mantiene y evoluciona servicios críticos para la entidad, como la fábrica digital, y ofrece apoyo a las diferentes áreas de negocio, Servicios Centrales y Data. Está unidad está integrada por más de 800 empleados, en su mayoría desarrolladores de 'software' y expertos en 'big data'.

Kutxabank, a la cabeza en horas de formación a la plantilla

Su media por persona es la más alta de todo el sector financiero

eE BILBAO.

La plantilla de Kutxabank dedicó en 2021 más de 94 horas a su formación especializada, lo que supone un incremento del 19% con respecto al año anterior, y sitúa la media de horas por persona a la cabeza de todo el sector financiero.

En el caso de los gestores comerciales y directores que formalizan operaciones con clientes, el 100% cuenta con las acreditaciones en LCCI, MIFID II y Seguros. Se trata de las principales certificaciones que se otorgan en las materias directamente relacionadas con el negocio

20%
MÁS QUE EN 2020

El banco vasco aumentó las horas dedicadas a formación especializada el pasado año

bancario, es decir, asesoramiento de contratos de crédito inmobiliario, asesoramiento especializado en instrumentos de inversión, y en materia de distribución de seguros, respectivamente.

Escuela de formación

La formación se estructura en diferentes escuelas, en función de la materia o necesidad a la que da respuesta; como son la escuela comercial, la escuela financiera y la escuela de desarrollo directivo de Kutxabank. En ellas se imparten, entre otros, programas sobre atención y gestión de clientes, cumplimiento normativo, ciberseguridad, fiscalidad, liderazgo, digitalización o sostenibilidad.

Nuuk recibe el certificado de ciberseguridad en vehículos

Cumple esta normativa europea que será obligatoria en julio

eE BILBAO.

La 'start-up' vasca Nuuk Mobility Solutions (NMS), especializada en el diseño y desarrollo de soluciones de vehículos eléctricos ligeros inteligentes, recibe hoy el primer

certificado en el mundo de 'Ciberseguridad en Vehículos', que otorga Aenor.

Este certificado corresponde a la motocicleta eléctrica Nuuk Cargo, que superó en diciembre el test de la compañía Eurocybar, que mide el nivel de ciberseguridad de un vehículo, aplicando la metodología ESTP conforme a los requisitos que establece la UNECE/R155.

Esta metodología permite identificar, y evaluar los riesgos que afectan

a la ciberseguridad de los vehículos, además de a los sistemas de gestión de flotas y de las infraestructuras de telecomunicaciones.

Por su parte, Aenor ha confirmado que se han evaluado de forma correcta los requisitos de dicha normativa europea y que ese modelo de moto eléctrica dispone del suficiente grado de ciberseguridad.

La firma vasca se anticipa así a una normativa que obligará a que todos los vehículos que se homolo-

guen en Europa desde el próximo mes de julio sean ciberseguros, es decir, protejan la privacidad y la vida de las personas que viajan a bordo, así como la integridad de los sistemas del vehículo.

Hasta 70 amenazas

El test Eurocybar analiza hasta 70 amenazas específicas de ciberseguridad incluidas en la normativa. "Es un orgullo que Nuuk sea la primera marca de vehículos en el mun-

do en obtener el certificado de Ciberseguridad para Vehículos", explica Ixone Busturia, directora adjunta de la firma. "Es un hito importante para la compañía como agente para la transición a una movilidad eléctrica inteligente", asegura.

Este proyecto ha contado con el apoyo de Grupo SPRI -Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial- a través del programa de Ciberseguridad Industrial 2021.

Empresas & Finanzas

Pablo Román Chief Officer de Merkle

“La oferta es indistinguible en la banca, toca hiperpersonalizarla”

E. Contreras MADRID.

Los bancos y las aseguradoras han dado un salto tecnológico colosal en los últimos años y la pandemia ha jugado a favor para digitalizar a los clientes, pero aún están lejos de la oferta de ‘traje a medida’ a la que aspiran. “Vemos que en los bancos los productos que ofrecen a sus clientes prácticamente son indistinguibles. ¿Qué diferencia una hipoteca de un banco a la de otro? Que un te da el 0,95% y mañana otro lo iguala y entonces el primero da no sé qué y, al final, todos están ofreciendo a sus clientes unos productos que prácticamente no se distinguen unos de otros”, explica a *elEconomista* Pablo Román, *Chief Customer Officer* de Merkle, convencido de que el futuro discurre por otro camino y el objetivo será la “hiperpersonalización”.

Para el responsable de crecimiento de la consultora especializada en la gestión de la experiencia de cliente (*Customer Experience Management*), la ventaja que tiene una entidad financiera sobre otra “ya no está en el producto que tienes, está en la experiencia que le ofreces al cliente”. A título ilustrativo indica que sería como retroceder a esa caja de ahorros de un pueblo pequeño donde hace 30 años los empleados de sus sucursales “conocían a todos los clientes: al que era empresario, al que tenía dinero para invertir y al que no., y, en función de ese conocimiento, le daban un trato individualizado”.

Avanzadilla en seguros

En el mundo del seguro sí observa algún avance, sobre todo de la mano de las “grandes aseguradoras” que ya están buscando esa personalización en ramos como salud, el automóvil o en la movilidad en su globalidad. “Antes yo no me relacionaba con mi aseguradora a menos que pasase algo o que tuviese que pagarle el recibo del seguro (...) y ahora ya no es solo una aseguradora, es casi una plataforma con la que yo me relaciono y hay más cosas, además del seguro”, explica. Un ejemplo son los seguros en función del uso del coche o con consejos para llevar una vida más saludable con bonificaciones o descuentos, incluso, en el precio de la póliza.

Merkle, consultora perteneciente al grupo Dentsu International, estima que las estrategias de hiperpersonalización logran un 50% más de contrataciones en ofertas de seguros en España y un 16% más de clics en contratación *online* en ba-



EE

La contratación sube un 50% con ofertas individuales y mejor experiencia del cliente financiero

se a los proyectos que ya ha puesto en marcha. La consultora asegura que ha conseguido multiplicar por 10 el alcance de las campañas en medios con sus desarrollos.

Sin embargo, queda en su opinión camino aún por recorrer hasta optimizar así la relación con el cliente. “Vemos que el trabajo se ha hecho a medias. Se ha puesto todo el esfuerzo en disponer de la infraestructura tecnológica para poder hacerlo. Las entidades tienen las bases de datos, las herramientas que recogen los datos y las herramientas que lo relacionan todo, pero no

se ha puesto tanto esfuerzo en sacarle partido a eso”, apunta.

El ejemplo de Amazon

Para Román la estrategia a emular sería la de empresas como Amazon o Netflix. “Cuando entro en Amazon y digo: ‘voy a ver libros de fantasía’; la plataforma sabe quién soy, los libros que leo, los libros que se parecen a los que yo leo y me recomienda además otros títulos porque otros usuarios como yo también se leen eso”, indica. “Obsesionarse con el cliente es obsesionarse por las necesidades que tiene tu cliente para ofrecérselas. En Netflix ocurre como en Amazon: sabe lo que te gusta porque ha visto lo que quieres y te puede interesar e, incluso, se ha inventado una categoría para que, si no sabes lo que quieres, te ofrece algo que igual te interesa: ‘Tarde de palomitas’, pincha ahí que seguro que sale algo que te interesa”, agrega.

Los jóvenes y el desafío fintech

La oferta individualizada será el futuro y no hay atajos porque la competencia y el cliente lo exigen, según Román. Los bancos y aseguradoras nativas digitales usan los datos para ofrecer al usuario lo que puede necesitar y clientes, como los más jóvenes, no se contenta solo con el producto. Aspectos como la concienciación social y medioambiental y como lo entiendan las entidades son susceptibles de condicionar la contratación, afirma. “El propio concepto de campaña se ha diluido. A quien tengo que dar el trato personalizado es a ti y si ya eres cliente de estos productos, no te puedo ofrecer lo mismo”, indica.

El directivo entiende que no se ha llegado a esa situación en servicios financieros porque la entidad (banco y aseguradora), “aparentemente, no sabe gran cosa de ti o no emplea la información que tiene para darte esa experiencia”. Su valoración la realiza precisamente desde una empresa especializada en ayudar a bancos, aseguradoras, telcos o compañías *retail* a provechar los datos que ya recopilan constantemente por la operativa de sus clientes para ordenarlos, analizarlos y procesarlos para su mejor uso.

Fuera de España indica que el sector financiero en Reino Unido “está un escalón por encima del resto, porque esto lo llevan viendo más tiempo y están enfrentándose a esa situación competitiva desde hace más tiempo” y “ya tienen esos mecanismos puestos en marcha”. A su juicio, ir a esa “hiperpersonalización” será además una obligación “porque los demás lo van a hacer” y juegan con la competencia añadida de un sector *fintech* que se gestiona mejor en esos parámetros.

A pesar del camino a recorrer, reconoce que “todos” los bancos y aseguradoras están interesadas en segmentar su clientela y ofrecer propuestas individualizadas, en el convencimiento de que vinculan y generan más negocio. Entre sus demandas figuran soluciones con resultados inmediatos o a corto plazo y calcular el valor potencial de cada cliente para maximizar la interacción y relación.

Cecabank eleva un 27% el beneficio y gana 69,2 millones

eE MADRID.

Cecabank, banco mayorista con servicios de valores, tesorería y pagos, ganó 69,2 millones en 2021, cifra un 27,3% superior al año previo y su mejor registro desde 2017, gracias a “un significativo aumento de los ingresos”.

La entidad alcanzó 297.682 millones en activos custodiados, lo que supone crecer un 59% interanual, y el patrimonio depositado superó los 213.600 millones procedentes de 42 sociedades gestoras, seis más que en 2020.

Con la evolución del negocio su margen financiero mejoró un 15,5%, el margen bruto aumentó un 24% y los ingresos por comisiones lo hicieron en un 27%, hasta los 228,4 millones. Los gastos de administración crecieron a su vez un 7,5% por, principalmente, las inversiones tecnológicas efectuadas para hacer frente al crecimiento del negocio. Su capital CET1 se situó en el 30,1%.

Según el director general de Cecabank, José María Méndez, las cifras “confirman” su posición como “principal depositario independiente en el mercado ibérico” tras reforzar la base de clientes y el portafolio de servicios.

Ignacio Pla, vicepresidente de la Federación de Factoring de la UE

eE MADRID.

La Federación Europea de Factoring (EUFederation) ha nombrado nuevo vicepresidente a Ignacio Pla, secretario general de la Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito (Asnef).

EUFederation representa a las asociaciones nacionales de empresas dedicadas al Factoring y al Confirming en la Unión Europea (UE), e Ignacio Pla es el Secretario General de la Asociación Española de Factoring (AEF) desde enero de 2019.

La facturación total de la industria de factoring y finanzas comerciales en la globalidad de la UE ascendió en 2020 a 1,7 billones de euros, equivalente a un 12,6% del PIB europeo en ese momento. Los miembros de la Federación representaron casi el 94% de la facturación en la UE.

El sector de factoring y confirming movió en 2021 un volumen de cesiones de crédito de 199.364 millones de euros.

La carrera de la cuarta dosis

Situación en Europa

COMPañÍA	VACUNA	ESTADO REGULATORIO	FECHA ESTIMADA DEL LLEGADA AL MERCADO	TECNOLOGÍA	CONTRATOS CON EUROPA
Pfizer	Comirnaty	Autorizada	Ya está	ARN mensajero	Sí (900 millones +900*)
Moderna	Spikevax	Autorizada	Ya está	ARN mensajero	Sí (hasta 450 millones)
Sanofi	Vidprevtyn	Esperando autorización	Abril-Mayo	Proteína	Sí (hasta 300 millones)
Hipra	PHH-1V	En evaluación	Mayo-junio	Proteína	No
Valneva	VLA2001	En evaluación	Sin datos	Virus inactivado	Sí (27 millones)
Novavax	Nuvaxovid	Autorizada	Ya está	Proteína	Sí (hasta 200 millones)

Fuente: EMA y elaboración propia. (*) Millones de dosis opcionales.

elEconomista

Pfizer y Moderna buscan otra dosis antes de la llegada de la competencia

La EMA la recomienda para mayores de 80 años y pide tiempo para el resto

Javier Ruiz-Tagle MADRID.

A punto de concluir la campaña de la dosis de refuerzo en gran parte de Europa, ha regresado el debate sobre cuándo llegará la siguiente, una vez asegurado clínicamente que la protección es temporal. La principal variable que señalan los expertos es el propio coronavirus y sus posibles mutaciones, algo que hace imprevisible cuándo será el momento idóneo para repetir la campaña de vacunación. La Agencia Europea del Medicamento señala al otoño como escenario ideal para una inmunización en masa, pero no cierra la puerta a otros escenarios. Para los mayores de 80 años, ya se puede inocular una nueva dosis.

En esta ocasión habrá diferentes actores en el mercado si no hay sobresaltos re-

gulatorios de última hora. A las ya 'históricas' Pfizer y Moderna se le sumarán en breve Sanofi, Valneva e Hipra. Los dos sueros basados en ARN mensajero ya podrían suministrar la cuarta dosis a tenor de resultados ya vistos en otros países, pero la Agencia Europea del Medi-

camento ha pedido calma. Este *impass* permite soñar al resto de la competencia, sobre todo cuando desde distintos países, como España, siempre se ha señalado a las que usan tecnología de proteínas (Hipra, Sanofi y Novavax) como preferibles para aumentar la inmunidad.

Este panorama dibuja una nueva carrera científica en busca de una solución global. De las candidatas que aún no han llegado al mercado se encuentra en primer lugar Sanofi. El problema que tiene el suero francés es que la primera autorización que recibirá se basa en una estrategia de primovacunación, es decir, para aquellos que aún no tengan una dosis puesta, según las fuentes consultadas. Sin embargo, los estudios que ya tiene en su mano la multinacional gala muestran que una dosis de su vacuna produce un aumento de anticuerpos mayor a la repetición con ARN (Pfizer y Moderna).

Por otro lado, se encuentra Hipra. La vacuna española va por

detrás de la de Sanofi en términos regulatorios puros, pero también es cierto que la aprobación que recibe será únicamente para dosis de refuerzo. El suero, según las estimaciones, podrá llegar entre mayo (según el Gobierno de España) y junio (según la empresa). El punto negativo de esta vacuna es que aún no hay un acuerdo de compra centralizada en la Comisión Europea, si bien es posible cerrar contratos país a país. La empresa aseguró a este medio que está tratando de llevar a buen puerto las negociaciones con Ursula Von der Leyen.

La otra vacuna basada en proteínas es la de Novavax. El suero norteamericano lleva aprobado en Europa desde el mes de diciembre, pero prácticamente no se ha puesto ni una sola dosis en los principales países europeos. Este es el caso también de España, donde Sanidad refleja en sus informes que no se ha puesto ni un solo suero. Además, tal y como adelantó este medio, una de las principales fábricas del producto, la de Zandal en Galicia, aún no ha sido registrada por Novavax ante la Agencia Europea del Medicamento.

El último suero que también puede entrar en juego es el de Valneva.

Poco se ha hablado de esta vacuna basada en virus inactivado pero tiene un acuerdo de compra con la Unión Europea de hasta 27 millones de dosis y ya ha entrado en el mercado británico.

Además, Pfizer y Moderna no se quedarán de brazos cruzados por si la vacunación se retrasa. Ambas compañías llevan meses trabajando en una variante que responda mejor ante la cepa de Ómicron. Pfizer está a punto de concluir el último ensayo clínico y espera disponer de los datos en el mes de mayo. A partir de ahí se dirigirá a la Agencia Europea del Medicamento para pedir una autorización de emergencia. La propia empresa explica que el tiempo medio que suele tardar la autoridad regulatoria en estos casos ronda los dos meses, por lo que esperan que "entre julio o agosto" puedan recibir el sí para empezar a comercializarla.

Moderna trabaja en la misma dirección. Ambas empresas, además,

Hipra, Sanofi y Valneva estarán listas a lo largo de este segundo trimestre

tienen firmados los acuerdos con la Unión Europea donde las mejoras de las vacunas se incluirán en los paquetes de dosis ya comprados (900 millones más otros tantos sueros en el caso de Pfizer y hasta 450 en el caso de Moderna).

Estas son las cartas de cada una de las seis compañías que compiten por la dosis refuerzo contra el coronavirus, toda vez que AstraZeneca y Janssen ya han quedado relegadas en Europa. Pfizer y Moderna serían las beneficiadas de una nueva campaña de vacunación antes de verano. Pero si no hay sobresaltos, la competencia será amplia porque nunca antes han llegado a jugar seis farmacéuticas al unísono frente a una campaña de vacunación masiva. Será el coronavirus y sus mutaciones las que decidan si se podrá esperar a otoño o habrá que acelerar el proceso.



ISTOCK

Fundación La Caixa, líder del ranking Advice de Reputación

El estudio ha sondeado a 2.400 empresas y mil líderes de opinión

elEconomista MADRID.

La Fundación La Caixa y Caixa-Bank, El Corte Inglés, Telefónica Tech, Mercadona, Inditex, Banco Santander, Cellnex Telecom, Meliá Hotels International, Mapfre,

Nestlé e Iberdrola son las empresas españolas con más reputación en 2022. Así se desprende de la 24 edición semestral del Estudio Advice de Éxito Empresarial, realizado entre más de mil líderes de opinión y 2.400 empresas españolas y 2.800 particulares por Advice Strategic Consultants. Según los responsables del informe, la población general española y los líderes de opinión han juzgado a las grandes empresas por su contribución real

a solucionar los problemas sociales y económicos de España. "Tras 3 años de pandemia y crisis económica, los españoles son plenamente conscientes de los problemas y demandan a empresas e instituciones que contribuyan a solucionarlos de manera tangible, concreta y real. Cuanta más aportación al bien general perciben los españoles, mejor Reputación otorgan a las empresas" señala Jorge Díaz Cardiel, socio director de la firma que ha

elaborado el estudio. Los encuestados valoraron de la Fundación La Caixa los más de 515 millones de euros dedicados en 2022 a programas que impactan en la sociedad española y que tuvieron un efecto transformador dadas las condiciones económicas y sociales actuales en España. Sobre Caixabank reconocieron la "aportación a la creación de empleo, con 57.108 nuevos puestos de trabajo, generados a través del efecto multiplicador de com-

pras a proveedores. El tercer puesto del podio corresponde a El Corte Inglés, con 90.000 empleados y 83.000 proveedores, considerado uno de los más grandes empleadores de España.

En el ámbito tecnológico, los encuestados destacaron la contribución de Telefónica Tech y de Cellnex Telecom, compañía que se incorporó al Top Ten en 2019 de empresas con más reputación y ahora se sitúa en la séptima posición.

Empresas & Finanzas

La seguridad de 5G en el escenario actual de guerra en Europa



Bytes

Alberto Horcajo

Co Fundador de Red Colmena

La publicación por el BOE el pasado 30 de Marzo del Real Decreto-ley 7/2022, "sobre requisitos para garantizar la seguridad de las redes y servicios de comunicaciones electrónicas de quinta generación" pone de manifiesto la preocupación de los Gobiernos europeos ante la vulnerabilidad de 5G, la tecnología móvil que permite la gestión de datos en redes inalámbricas para actividades críticas y cuya interceptación o disrupción puede provocar impactos de gran alcance en la convivencia libre y pacífica, en la actividad económica y en el funcionamiento de las Administraciones Públicas. Esta norma, que circunstancialmente responde al hito CID 235 de la Componente 15 del Plan nacional de Recuperación, Transformación y Resiliencia, se inspira en líneas generales en las previsiones técnicas del Reglamento de la UE 2019/881 sobre Ciberseguridad y más en concreto en la Recomendación de la UE 2019/534 sobre la ciberseguridad de las redes 5G, el análisis de riesgos coordinado de los Estados miembros y la llamada "caja de herramientas" (del inglés "toolkit") acordada por éstos como base común para un desarrollo seguro de la tecnología 5G en Europa, específicamente a través de la Comunicación de 29 de Enero de 2020 de la Comisión Europea, relativa al "Despliegue seguro de 5G en la UE - Aplicación de la caja de herramientas de la UE" (COM/2020/50 final). Dicha caja de herramientas prevé una metodología e instrumentos para determinar el nivel de seguridad de los despliegues de 5G en base a los equipamientos empleados, el perfil de los suministradores de los equipamientos y servicios y la supervisión general y continuada de tales despliegues por parte de los operadores.

Además de pertrecharse con el bagaje técnico y político compartido por otros países con un nivel similar de implantación de 5G, el Gobierno español, como expone la exposición de motivos del RD-L 7/2022, respaldado por la jurisprudencia del Tribunal Constitucional sobre la concurrencia de "razones de extraordinaria y urgente necesidad", ha actuado en función de un juicio político de oportunidad, teniendo presente la invasión de Ucrania por parte de Rusia, frente a la cual España se ha puesto del lado de la nación invadida y en consecuencia en contra del invasor, Rusia, que tiene un historial siniestro de interferencias y ataques a los sistemas de comunicaciones electrónicas de otros países. No obstante, quizás tenga razón Dmitri Alperovitch al señalar que "los problemas geopolíticos no tienen soluciones técnicas" en un bien documentado artículo sobre las amenazas cibernéticas en el número de Enero-Febrero 2022 de Foreign Affairs.

La seguridad de 5G alcanza tanto a equipa-

mientos como a servicios asociados a esta tecnología, en su instalación, despliegue y explotación por los componentes del ecosistema de 5G -de lejos el más complejo de las tecnologías celulares digitales, por la presencia no solo de los proveedores de infraestructura pasiva (emplazamientos, energía) si no de equipamientos de transmisión y acceso (concretamente de la radio que en una frecuencia determinada permite velocidades en ambas direcciones equiparables a las de las conexiones fijas) y de manera inédita de proveedores de servidores y programas para el procesamiento en proximidad (por medio del "MEC, del inglés "multi-access edge computing") de datos transmitidos por las redes en cuestión, que tienen el potencial de albergar infinidad de dispositivos autónomos asociados a servicios públicos esenciales o a tareas críticas en el ámbito de la medicina, de la fabricación y del transporte, individual y colectivo.

El RD-L 7/2022 se aplica tanto a suministradores, como a operadores y usuarios corporativos de 5G, siendo éstos últimos quienes instalan, despliegan o explotan redes privadas o prestan servicios a través de las redes 5G, "para fines profesionales o en autoprestación", es decir que prácticamente cualquier persona o entidad que intervenga o maneje, directa o indirectamente, redes 5G está obligada a un tratamiento integral de la seguridad de las mismas, llevando a cabo de manera exhaustiva un análisis de vulnerabilidades, amenazas y riesgos, así como a llevar a

Los Gobiernos europeos coinciden en la preocupación por la vulnerabilidad de 5G

cabo una gestión adecuada e integral de dichos riesgos (o sea, de todo hecho o circunstancia razonablemente identificable que tenga un posible efecto adverso en la seguridad de las redes y servicios 5G) mediante la utilización de técnicas y medidas que sean adecuadas para lograr su eliminación o mitigación y alcanzar el objetivo final de la norma, que es una explotación y operación seguras de las redes y servicios 5G. En esta misma línea se mueve entre nosotros, en términos prácticos, con una infraestructura 5G completa y atendiendo a las características de diferentes usos de la tecnología, el trabajo que desde finales de 2020 viene realizando en régimen de colaboración el Centro Vasco de Ciberseguridad

CYBER ATTACK

(BCSC) como parte del piloto "5G Euskadi", dentro de la segunda convocatoria de tales pilotos de Red.es y cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

El marco general de actuación alrededor de la seguridad de 5G es el "Esquema Nacional de Seguridad de redes y servicios 5G" (ENS5G) que el Gobierno viene obligado a aprobar antes del próximo 30 de septiembre y que deberá ser actualizado al menos cada cuatro años. El ENS5G incorporará las informaciones que sean facilitadas por operadores, suministradores y usuarios corporativos, como aportaciones al alcance de su intervención en la cadena de valor de 5G, junto a la normativa, recomendaciones y estándares técnicos de la UE (recogidos en el "Threat Landscape for 5G Networks" de la agencia pública ENISA), de la Unión Internacional de Telecomunicaciones de Naciones Unidas (que define especificaciones y versiones de instrucciones que hacen interoperables las redes 5G) y de otras organizaciones con competencia en la materia, como 3GPP, que es una plataforma de colaboración público-privada para la fijación de estándares nacida con ocasión de la tercera generación de comunicaciones móviles (UMTS), así como el consorcio GSMA, a través de su "Cybersecurity Knowledge Base".

En efecto, los factores a ser tenidos en cuenta en el análisis de riesgos a la seguridad en 5G alcanzan a la parametrización y configuración de elementos y funciones de red, en su topología completa; las políticas de inte-

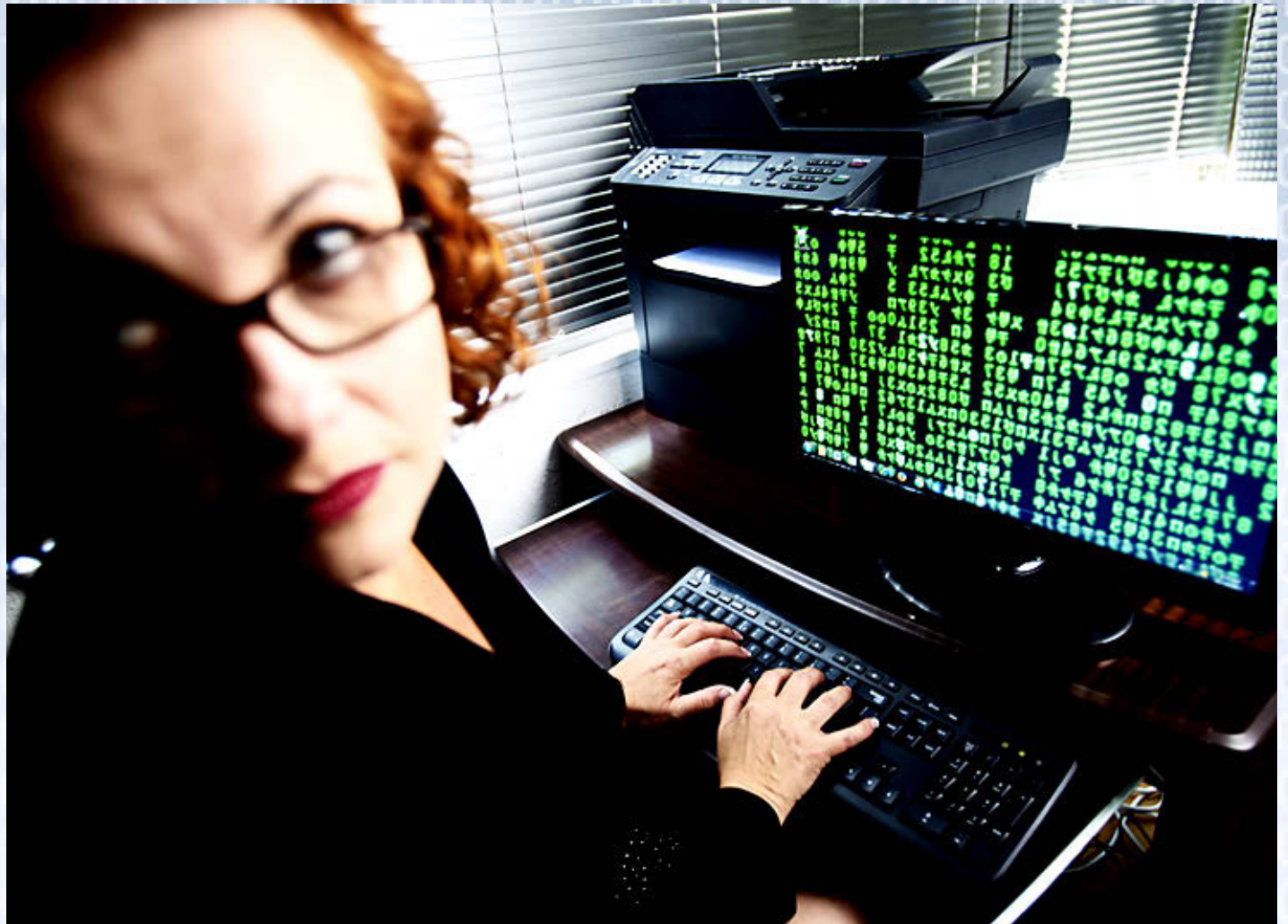


Ilustración de recurso sobre un potencial ataque informático a través de Dark Web. ISTOCK

Rusia acumula un historial siniestro de ataques a las comunicaciones

gridad y actualización de los programas informáticos; los protocolos de permisos de acceso a activos físicos y lógicos; las eventuales dependencias de determinados suministradores en elementos críticos (según la definición del RD-L 7/2022, el núcleo (de conmutación), los sistemas de control y gestión de servicios de apoyo a la operación -conocidos como "OSS", que gobiernan las funciones de red- y la red de acceso (radio), en ubicaciones determinadas); la identificación de agentes externos con capacidad de atentar contra la red 5G en cuestión; la enumeración y descripción de redes externas conectadas a tal red 5G y de los elementos de usuarios corporativos (tales como routers, módems, servidores y terminales) y, finalmente, con cierta abstracción, la interrelación con otros servicios esenciales para la sociedad, presumiblemente aquellos prestados en régimen de monopolio o sujetos a regulación o supervisión gubernamental. La priorización y jerarquía de los riesgos atiende al nivel de devastación potencial asociado y para los operadores 5G el análisis de tales riesgos ha de ser realizado con carácter bianual, en tanto que el primero de tales análisis, incorporando medidas técnicas y organizativas diseñadas y aplicadas para gestionar y mitigar tales riesgos habrá de ser remitido al Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital antes del próximo 30 de Septiembre, incorporando sus previsiones de despliegue de redes 5G en los próximos dos años.

A semejante análisis de riesgos a la seguridad de las redes y servicios 5G vienen igualmente obligados los suministradores de dicha tecnología, que podrán ser calificados conforme a las categorías de medio o alto riesgo, con determinadas restricciones y en su caso prohibiciones. En efecto, conforme al artículo 14 del RD-L 7/2022, cabe al Consejo de Ministros la facultad de proceder a partir del próximo 30 de Junio a la calificación de los suministradores 5G, de acuerdo a perfiles de seguridad que tendrán en cuenta la valoración objetiva de las garantías técnicas de funcionamiento y operatividad de sus equipos, productos y servicios (verificando el cumplimiento de estándares y la existencia de certificaciones o auditorías independientes de seguridad), así como su exposición a injerencias externas. Las injerencias externas, que tienen un indudable tinte geopolítico, se apreciarán en su caso en razón de la existencia de vínculos de los suministradores 5G y de su cadena de producción y distribución con los gobiernos de terceros países; la composición de su capital social y la estructura de sus órganos de gobierno; el poder hipotético de un tercer Estado para ejercer presión sobre la actuación o ubicación del suministrador 5G, teniendo presentes las características de la normativa y de la política de ciberdefensa y el respeto al derecho internacional y a las resoluciones y acuerdos de Naciones Unidas de ese tercer Estado; los acuerdos de cooperación en materia de seguridad, ciberseguridad, delitos cibernéticos o protección de datos firmados con el tercer Estado, así como los tratados internacionales en esas materias de que sea parte el mismo y, señaladamente, el grado de adecuación de la normativa del tercer Estado sobre protección de datos personales a la de España, inspirada en el Reglamento General de Protección de Datos de la UE de 2016, que es actualmente el paradigma

global en el tratamiento, circulación, cesión y conservación de los datos personales en la época de Internet.

En la práctica, esta calificación debiera no serle aplicada a los suministradores 5G radicados en la UE (Ericsson, Nokia) y probablemente tampoco aquellos en el espacio OCDE (Samsung) pero muy previsiblemente lo sea a los suministradores 5G chinos (Huawei, ZTE), que a nivel global, según Microwavejournal tenían respectivamente una cuota del 34 y del 15 por ciento. En España tanto Orange como Vodafone tienen en parte de sus redes 5G instalados equipamientos de los fabricantes chinos, los cuales, en caso de ser estos últimos calificados como de alto riesgo deberán ser sustituidos en un plazo de dos años si

El Gobierno deberá aprobar el 'ENS5G' antes del próximo 30 de septiembre

se trata de equipamiento relativo a redes de acceso 5G que den cobertura a instalaciones y localizaciones de alta seguridad (por ejemplo, centrales nucleares, acuartelamientos e instalaciones militares o asociadas a infraestructuras críticas, como las redes de alta tensión, oleoductos, gasoductos) que serán calificadas a tal efecto por el Gobierno y tratadas con carácter reservado, en tanto que los elementos de núcleo de red 5G de suministradores 5G de alto riesgo habrán de ser sustituidos en el plazo de cinco años. Parece probable que de darse tal circunstancia la sustitución (o permuta, del "swap" en el argot de la industria) se produciría en plazos más cortos, para evitar una eventual alarma social

y atendiendo a la obligación que la norma impone de diversificación de la cadena de suministro a los operadores 5G. En todo caso, los suministradores 5G de alto riesgo serán considerados de riesgo medio y por ello no existirá obligación de sustitución cuando los elementos de red 5G de su fabricación o servicio estén desplegados en redes privadas o en régimen de autoprestación, salvo cuando se trate de redes 5G de las que sean titulares Administraciones Públicas, a quienes está prohibido el recurso a suministradores 5G de alto riesgo o riesgo medio.

El futuro ENS5G establecerá una jerarquía de riesgos en función del mapa de suministradores 5G en planta, aportado por los operadores 5G, del que se deducirá su grado de dependencia de ciertos suministradores 5G y el riesgo de interrupción del suministro por circunstancias económicas, societariamente o comerciales que puedan afectar a dichos suministradores, teniendo en cuenta la evaluación de la eficacia de las medidas de seguridad y remedios aplicados para conseguir y preservar la operación segura de las redes 5G en España. En última instancia, en el ENS5G se podrá supeditar la utilización de un equipo, programa o servicio en concreto por un operador 5G, suministrador 5G o usuario corporativo 5G a la previa obtención de una certificación europea de ciberseguridad. En la medida en que el RD-L 7/2022 responde a una actuación conjunta de los Estados miembros de la UE es probable que el ecosistema 5G, aún emergente en algunos de sus elementos, responda a un patrón convergente de suministradores de redes, dispositivos y aplicaciones de gestión que podrá contribuir a la más rápida generalización de los despliegues con niveles de seguridad homologados, generando la confianza requerida para los escenarios de conectividad compleja a los que 5G pretende dar respuesta.

Empresas & Finanzas

Tuvalum: "Queremos ser un Amazon de las bicicletas a nivel europeo"

La firma espera ingresar 16 millones este año impulsada por su 'Pan Renove'

Javier Mesa MADRID.

El *marketplace* de bicicletas de segunda mano, Tuvalum, aspira a convertirse en la referencia europea en este segmento y duplicar este año su facturación de 2021, que cerró con 8 millones de euros. Para conseguirlo, ha lanzado un particular 'Plan Renove' en tiendas locales que permite a cualquier aficionado adquirir una bicicleta nueva en su tienda local de referencia, entregando la suya como parte del pago.

Esta iniciativa nació de la iniciativa de dos jóvenes emprendedores valencianos, Ismael Labrador y Alejandro Pons, que buscaban alternativas *online* que les ofrecieran seguridad al adquirir bicicletas de segunda mano. "Decidimos trasladar modelos de negocio que ya estaban funcionando al sector de la bicicleta para eliminar cualquier incertidumbre al comprador *online*", señala Alejandro Pons.

Su operativa consiste en cobrar 50 euros+IVA por cada venta realizada por el vendedor a través de los anuncios publicados en su plataforma, mientras que al comprador se le aplica una comisión en fun-



Ismael Labrador y Alejandro Pons, fundadores del *marketplace* Tuvalum. EE

ción del precio de la bicicleta, nunca superior a los 250 euros. En los últimos meses se han abierto también a la compra y venta directa a particulares o negocios después de reacondicionarlas. Su modelo de

negocio traslada al mercado de la bicicleta el mismo concepto que triunfa en el del coche de segunda mano, explican, permitiendo a los comercios locales entrar en el negocio 100% digital y acceder a clien-

tes adicionales sin incurrir en costes y riesgos añadidos. Tuvalum adquiere la bicicleta entregada por el particular, que será revisada por sus mecánicos profesionales antes de ponerla a la venta en su plataforma.

"Nuestra visión", señala Pons, "es la de construir el siguiente ecosistema digital para la industria de la bicicleta. Por un lado, somos capaces de ayudar a tiendas locales a vender *online* bicicleta nueva y de segunda mano, sin necesidad de invertir en una plataforma de *e-commerce* propia, logística o equipo de marketing digital. Por el otro, ayudamos a las marcas a vender más bicicleta nueva, ya que inyectamos liquidez al mercado con la segunda mano, porque lo primero que hace el que compra una bicicleta nueva es vender la suya. Queremos ser una especie de Amazon de las bicicletas a nivel europeo. Tenemos acuerdos con las marcas para quedarnos la de segunda mano cuando su cliente adquiere la nueva".

Garantías y seguridad

Desde la firma inciden en que su principal valor es aportar garantía y seguridad: "el vendedor no tiene que quedar con un desconocido, ni gestionar el pago ni el envío, y al comprador además le aportamos una certificación de calidad y reacondicionamiento realizada por expertos en mecánica que les aseguran online que lo que van a recibir es lo que están comprando, y con garantías de devolución".

Los fundadores de Tuvalum tienen claro que en diez años la movilidad de las ciudades europeas habrá prescindido de los coches, y se plantean seguir aumentando su presencia en el continente más allá de los 11 países donde ya concentran el 35% de sus ventas.



GUÍA FÁCIL DE LA RENTA

La información más útil para la Campaña de la renta 2021

Esta semana, en su quiosco, con **elEconomista.es**

Del 25 al 30 de abril

- ✓ **LUNES 25**
Limitaciones familiares para elegir declaración conjunta o individual
- ✓ **MARTES 26**
Las dificultades que plantea la declaración a los recién divorciados
- ✓ **MIÉRCOLES 27**
Cosas que hay que pensar antes de alquilar inmuebles
- ✓ **JUEVES 28**
Los ingresos del alquiler de una vivienda o de parte de ella
- ✓ **VIERNES 29**
Errores que hay que evitar para que no tribute la indemnización por despido
- ✓ **SÁBADO 30**
Cómo arreglar los errores en la autoliquidación sin ser sancionados

Consulte todos los capítulos en www.economista.es/declaracion-renta/





A. Muelas (KREAB), B. Fernández-Galiano (Dunas), M. Hervás (Arcano), T. Bretón (Axis), JL Ruiz de Munián (SpainNAB) y E. Ayanz (Creas) . EE

La inversión de 'impacto' social crece en España: mueve ya 2.400 millones

Las dos últimas crisis económicas han acelerado una tendencia imparable

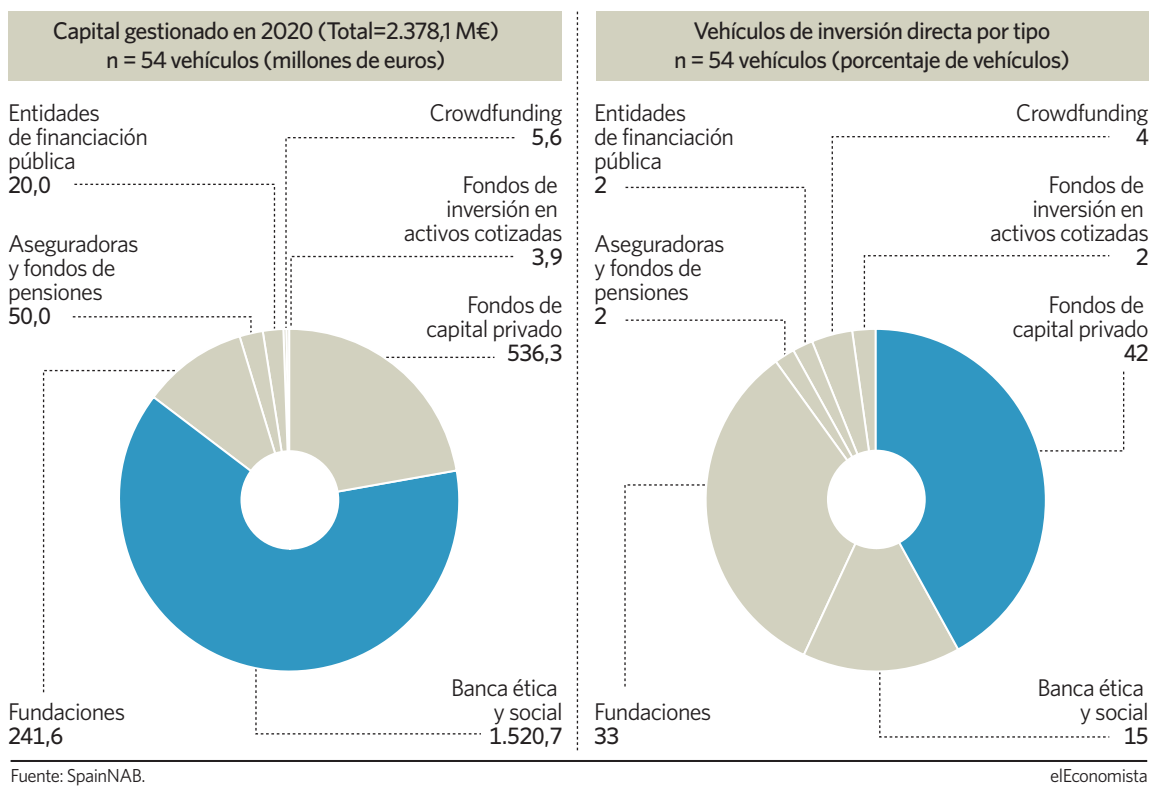
R. Casado/ J. Arrillaga MADRID.

La estrategia de apostar por compañías que demuestren su compromiso con el medio ambiente y la sociedad está en auge. Son inversiones enfocadas en generar impacto social, medioambiental pero también retorno financiero. La llamada *inversión de impacto* ha llegado para quedarse y seguir creciendo dentro de la inversión sostenible y social en España, tanto en volumen invertido como en nuevos actores. Durante los últimos años el mercado ha asistido a una diversificación y proliferación creciente de vehículos basados en enfoques de impacto pero también de nuevos jugadores, como ha quedado de manifiesto en el evento *Impact Investment* celebrado en la sede en Madrid de la consultora KREAB.

Junto a entidades como SpainNAB, que representan a España en el *Global Steering Group for Impact Investment*, -donde concurren entidades financieras, entidades no lucrativas e inversores-, conviven gestoras especializadas y pioneras como Creas, con más de una década de trayectoria, y nuevos fondos especializados de gestoras pan-europeas. A principios de 2021, Arcano levantó 170 millones de euros en un fondo de impacto social y ambiental. Ese mismo año, la gestora francesa de inversión alternativa Tikehau Capital lanzó Tikehau Impact Credit. Dunas Capital también cuenta con Dunas Absolute Impact, un fondo centrado en el mundo agrario y enfocado en la reducción de desigualdades, problemas ambientales, cohesión social o transformación digital, entre otros.

Diversidad de mercado más allá de los fondos de impacto

Tipos de vehículos y volumen de capital gestionado



Desde SpainNAB confirman a *elEconomista* que el capital gestionado en 2020 por la inversión de impacto en España ascendía a 2.378 millones de euros, incluyendo capital privado, fundaciones, inversores institucionales o banca ética y social. Cifras que constatan la creciente diversidad del mercado nacional. Más allá de los fondos de *private equity*, que asumieron el liderazgo durante los primeros años y que en 2020 gestionaron 536 millones, entidades como la banca ética y social gestionan 1.521 millones o

las fundaciones 242 millones. Los datos muestran, por tanto, un rápido crecimiento y grandes expectativas de expansión del sector, con un incremento del 26% respecto a 2019. Según las cifras de SpainSIF en 2020 se produjo un cambio de tendencia en el destino de la inversión de impacto. Entre 2017 y 2019 las operaciones dirigidas a objetivos ambientales lideraron el crecimiento, mientras que en 2020 ganaron importancia las inversiones relacionadas con los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible) de la

Agenda 2030. Uno de los principales retos actuales para este ecosistema en España es la diferente interpretación de la taxonomía. "Europa está apostando por fuerza por las finanzas sostenibles, pero hay un gran trabajo por delante en regulación y movilización de capital. La inversión de impacto, aún formando parte de las finanzas sostenibles, debería contar con su propia regulación e inteligencia de mercado", explica José Luis Ruiz de Munián desde SpainNAB. Gracias al crecimiento de bonos y presta-

mos verdes y sociales, los analistas de inversión sostenible y ESG y/o proveedores están experimentando una nueva juventud. De hecho, el organismo regulador ya ha "amenazado" con regular estas figuras.

Las estrategias específicas de impacto presentes en España son diversas y variadas. Marta Hervás, responsable Arcano Impact Private Equity Fund, primer Fondo de Fondos de Impacto en España, explica que "el vehículo está enfocado en inversiones en fondos de *private equity* de impacto social o medioambiental que buscan generar un impacto positivo medible junto con un retorno financiero". Para Creas, la gestora pionera de inversión de impacto en España, su punto de partida es que "el capital puede servir para construir un mundo mejor, al servicio de los demás, con criterios empresariales y sin renunciar al retorno financiero". La firma ha realizado seis desinversiones con su fondo semilla y en 2018 levantó un vehículo de inversión de 30 millones con el apoyo del ICO y el FEI. "Nuestro lema es que también se puede cambiar el mundo a través de la inversión", explica su socio, Emilio Ayanz. "El futuro es un niño. Buscamos que nuestro capital sirva para escalar el negocio pero midiendo el impacto. Con las TIRES del 10% cosechadas con el primer fondo estamos demostrando

En 2021, Arcano levantó 170 millones de euros en un fondo de impacto social

do que la inversión de impacto, además de retorno, genera un valor social diferencial", añade.

El valor aflora en la salida

Tikehau Capital, con 34.300 millones bajo gestión, cuenta con oficina en España desde 2017. El fondo inició su enfoque en ESG e impacto hace 10 años y lo incorpora en todos sus análisis, con un equipo de ESG en el comité de inversiones, tanto en *private equity* como en deuda privada e incluso en los contratos de financiación desde 2012. "En 2018 lanzamos un fondo de capital privado enfocado en transición energética, cuando el concepto todavía era difícil de entender", matiza Carmen Alonso, responsable para Iberia y Reino Unido de Tikehau Capital. "A raíz de ese fondo, lanzamos un nuevo vehículo de impacto en crédito de lo que concedemos préstamos de *direct lending*, un fondo líquido y otro de *real estate* también con una estrategia en impacto", explica Alonso. "La inversión de impacto es una tendencia imparable cuyo verdadero valor se ve en la salida e impacta en su precio de venta", concluye Teresa Bretón, directora de inversiones de Axis.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

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

- Víctor Hugo -

Oferta al
-50%
de descuento



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

233 € antes ~~465 €~~

Envío del diario impreso a su domicilio de Martes a Sábado*.

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



Suscríbete ahora visitando la página: www.eleconomista.es/suscripciones/ o llámanos al teléfono: **91 138 33 86**

Promoción válida hasta el 30 de abril de 2022. Sin renovación automática. Terminado el periodo contratado, te llamaremos por teléfono para saber si quieres seguir disfrutando de nuestros contenidos.

* Consultar zonas geográficas con reparto.

Gabriel de Mariscal Director general de Llet Nostra

“Vamos a potenciar el canal ‘horeca’ con nuevos productos específicos”

Estela López BARCELONA.

La unión de más de un centenar de granjas y cooperativas catalanas Llet Nostra prevé facturar este año alrededor de 30 millones de euros, un 21,4% más que en 2019 y un 7,1% más que en 2021. Se trata de una cifra cercana al récord de 2020, cuando el consumo en el hogar se disparó por el confinamiento, y que elevó sus ventas hasta los 30,2 millones. Gabriel de Mariscal explica a *elEconomista* las palancas de este crecimiento y sus planes para seguir ganando negocio en el futuro, que pasan por aumentar su penetración en el sector de la hostelería.

¿Cuál ha sido la evolución del negocio en los últimos años?

El 2020 fue un año excepcional en ventas, pero se ha mantenido la tendencia de crecimiento desde 2019. Y sí, ha bajado, pero menos de lo que esperábamos gracias a la consolidación de este crecimiento. Pasamos de una facturación de 24,7 millones en 2019 a 30,2 en 2020, y 28 en 2021. El incremento previsto de ventas para este año 2022, hasta 30 millones, se basa en el aumento de precio de venta de los productos lácteos en general y por el lanzamiento de la gama de leche sin lactosa.

¿Preparan nuevos productos tras el lanzamiento de la leche sin lactosa?

Siempre estamos atentos a las nuevas tendencias del mercado, así como también estudiamos nuevas posibilidades de productos que sean afines a nuestro propósito como empresa de ganaderos que somos.

¿Y crecimiento geográfico o de áreas de negocio?

Desde nuestra fundación en el 2003 nuestro mercado geográfico es el de Cataluña, y no tenemos la intención de ampliarlo por ahora. Llet Nostra se mantiene como líder del mercado de leche básica en Cataluña desde 2011. Lo que sí queremos trabajar en los próximos ejercicios es potenciar nuestro canal horeca con nuevas propuestas. Por ejemplo, con el desarrollo de productos específicos para el canal de hostelería y *food service* diferenciados del *retail*, como el mató al corte de 1,2 kg o de productos de consumo individual con envases de más capacidad.

¿Está abierta la puerta para proveer a marcas blancas?



MARC CASTELLET

Llet Nostra no provee a marcas blancas y no entra dentro de la estrategia de la empresa la posibilidad de hacerlo, porque tampoco tenemos volumen suficiente para poder hacerlo.

El envasado de Llet Nostra lo tienen externalizado en la planta del grupo Pascual en Gurb (Barcelona) ¿seguirá así?

No hay cambios previstos más allá de los ajustes que siempre vamos realizando entre las partes del acuerdo. Sabemos que el precio de la leche debería ser considerablemente superior al actual para poder remunerar a todos los eslabones de la cadena de una manera justa. Si no se ajustan los precios percibidos por todas las partes, desaparecerán los ganaderos y, al final, se deberá comprar toda la leche fuera del país y a unos precios muy superiores a los actuales. Y con las consecuencias de perder todo un sector esencial para el mantenimiento económico, social y ambiental del territorio rural, incrementando aún más

el desequilibrio con las zonas urbanas.

¿Dónde elaboran el resto de los productos lácteos que no son leche?

Según nuestra filosofía, priorizamos trabajar con co-packers locales, para mantener la sostenibilidad de nuestro proyecto. Por esto, nuestros proveedores industriales se encuentran mayoritariamente en Cataluña. Pero a veces, por un incremento de demanda puntual y la falta de disponibilidad de co-packers, según nuestros criterios de calidad y garantías de trazabilidad, nos hemos visto obligados a producir en otros sitios siempre con leche aportada desde nuestras explotaciones.

¿Dónde realiza Llet Nostra la I+D y cuánto invierte?

Nuestros esfuerzos en investigación y desarrollo los centramos no únicamente en idear nuevos productos, sino en mejorar nuestra eficiencia en la gestión de nuestras granjas.

Recientemente hemos iniciado el programa ‘Llet Nostra Més’ que pretende incrementar la sostenibilidad económica, social y medioambiental de toda la cadena de valor de la leche, desde su producción al consumo. Un trabajo que se centra, principalmente, en las granjas pequeñas y medianas de Llet Nostra, pero también se trabaja con las empresas de logística e industriales, así como distribuidoras. Los principales objetivos son la mejora de la eficiencia ganadera, la reducción de la producción del CO2, incrementar la aplicación de la economía circular en todos los procesos de la cadena, y desarrollar aspectos sociales como la igualdad de oportunidades.

Y han buscado aliados en el resto de España...

Para aplicar este desarrollo contamos con la colaboración de centros de investigación catalanes como IRTA y LEITAT para trabajar la eficiencia de la producción de la leche en granja, así como nuevos en-

Perspectivas 2022:

“Creceremos en facturación por el aumento de precios y la nueva gama de leche sin lactosa”

Precio de la leche:

“Si no se elevan y ajustan los precios entre las partes, desaparecerán los ganaderos”

Inversión en I+D:

“No nos centramos solo en nuevos productos, sino también en mejorar nuestra eficiencia”

vases. También estamos ideando un sistema para garantizar la información de trazabilidad de nuestros productos mediante la integración de nuevas herramientas tecnológicas en toda la cadena de valor de la leche. Y efectivamente, este proyecto de gran magnitud se está trabajando con la colaboración de 24 entidades de Cataluña, Cantabria, Navarra y País Vasco de los sectores de producción ganadera, logística, centros de gestión e investigación, administraciones... y cuenta con una proyección de cinco años y un presupuesto total de 100 millones de euros.

¿Cómo les afectó la huelga de transportistas?

La huelga tuvo menos impacto en Cataluña que en otras regiones y no nos afectó la recogida de leche en las granjas. Únicamente tuvimos alguna incidencia en la entrega del producto acabado en centros logísticos importantes, como en la Zona Franca de Barcelona. Pero la huelga sí provocó un aumento de la demanda ya de por sí incrementada por la incertidumbre derivada de la huelga. El hecho de que algunos productos de nuestra categoría no pudieran distribuirse desde fuera de Cataluña, forzó un incremento adicional de la demanda y, todo junto, forzó considerablemente nuestra capacidad de estocaje.

Bolsa & Inversión

La 'ganga' del motor europeo: más barato que el asiático y el americano

El sector del Viejo Continente está ahora más barato por PER que la media de la década

Stellantis es la firma automovilística en la que más cae su multiplicador de beneficios en 2022

Cecilia Moya MADRID.

El sector del automóvil europeo ha sido históricamente uno de los más baratos, por ratio PER (las veces que el beneficio está recogido en el precio de la acción), de Europa; pero nunca había estado tan *asequible* como en este momento. Al menos no en la última década. Así puede verse en las cotizaciones de las firmas automovilísticas del Viejo Continente, que además de ser más baratas que las americanas y las asiáticas, están entre las que más se han abaratado a lo largo del presente ejercicio.

Por regiones, el sector del automóvil en Europa cuenta con un PER medio de 5,6 veces, frente al 7,2 americano y el 8,1 asiático, con Stellantis (propietaria de firmas como Peugeot) como la más *atractiva* del Viejo Continente, con una ratio de 3,1 veces; la surcoreana Kia como la más *barata* entre las asiáticas, con un PER de 6,3 veces, y General Motors como la más *golosa* del otro lado del *charco*, en las 6,2 veces. Así las cosas, las firmas europeas, además de comprarse más baratas que las de los otros continentes, cuentan con la valoración más *atractiva* de la última década respecto a su propia media histórica, con Mercedes-Benz con un PER de 13 veces desde 2012; Volkswagen con 7,4 veces; BMW con 8,9 veces y Stellantis, que es la que más se abarata, con un PER medio de 17,2 veces en los últimos diez años.

Y es que, aunque la carretera ha estado llena de *baches* para la industria del automóvil mundial en

los últimos meses –con un colapso en la producción desencadenada por los *cuellos de botella* y la escasez de chips–, en este continente el golpe se ha sentido con especial fuerza, debido, entre otras razones, a la ubicación de gran parte de los centros logísticos de esta industria, sitios, en su mayoría, en América o Asia. No obstante, una coyuntura poco favorable a la que se suma el encarecimiento de las materias primas y una guerra en Occidente sin precedentes desde 1939.

Pese a lo complicado de esta situación, y a la espera de la presentación de resultados de las compa-

El STXE 600 Auto&Parts es el quinto sectorial más bajista del año, y ya se deja un 14%

ñas –que arrancaron la semana pasada y que podrían virar estos datos–, las previsiones de beneficios de las firmas automovilísticas del EuroStoxx han sufrido un menor recorte en lo que va de año que las compañías de las otras dos regio-

nes. Concretamente, Stellantis, que se deja un 21% en bolsa en 2022, ha visto cómo su ratio PER se ha incrementado en un 7,3% en lo que va de año, con una previsión de beneficios actual de 13.564 millones.

Lo mismo sucede con Volkswagen, que pierde un 13% en bolsa. Aunque no logra un revisión al alza de sus beneficios tan atractiva como el *holding* franco-italiano, las previsiones han aumentado un 0,6% respecto a la estimación que el consenso de analistas le daba al comienzo de año, con 15.926 millones de ganancias netas para 2022.

Sin embargo, para BMW y Mer-

cedes-Benz, que se dejan en el parque un 10% y un 4%, respectivamente, los expertos no son tan optimistas, y reducen la estimación de beneficios para este año un 10%, en el caso de la primera, pasando de los 10.220 millones al inicio del ejercicio a los 9.150 estimados ahora, y un tímido 1,9% para la alemana, que pasa de 11.903 a 11.673 millones para este año. Exceptuando Mitsubishi, que suma un 20% de alza en su previsión de beneficios para 2022, el resto de firmas americanas y asiáticas que aparecen en esta clasificación sufre un recorte en sus estimaciones, de hasta un 10,5% en el caso de Nissan o un 6,4% en el de Hyundai.

Menos ventas

Un buen indicador del panorama actual es el *Stoxx 600 Auto&Parts*, que es uno de los más bajistas del año, con pérdidas del 14%. Y es que, aunque las ventas de automóviles en el conjunto de Europa experimentaron un retroceso del 10,6% en los tres primeros meses de 2022, según datos de la Asociación de Constructores Europeos de Automóviles (ACEA), no todas las marcas están *capeando* igual las diferentes complicaciones. Para Bankinter, BMW es la que “mejor ha gestionado la escasez de semiconductores”, y, “a diferencia de sus competidores, consigue que su producción aumente”. Sin embargo, como el resto de firmas del sector, la incertidumbre “hace temer un impacto acusado en productividad y márgenes”, reza la entidad.

Toyota es ahora la firma más cara, con un PER 10

Compañías automovilísticas de Europa, Asia y América

COMPañIA	PER INICIO DE AÑO 2022 (VECES)	PER ACTUAL (VECES)	REC*	VAR. PER 2022 (%)
STELLANTIS Stellantis	4,3	3,1	C	-28
GM General Motors	8,4	6,2	C	-27
Ford Ford	10,4	8,3	M	-20
MITSUBISHI Mitsubishi	10,1	8,6	M	-15
VW Volkswagen	5,6	4,9	C	-11
BMW BMW	6,2	5,8	M	-6
MERCEDES-BENZ Mercedes-Benz	6,4	6,1	C	-5
KIA Kia	6,5	6,3	C	-4
HYUNDAI Hyundai	7,7	7,5	C	-2
NISSAN Nissan	7,8	8,2	M	5
HONDA Honda	7,1	7,7	C	8
TOYOTA Toyota	9,4	10,5	C	12

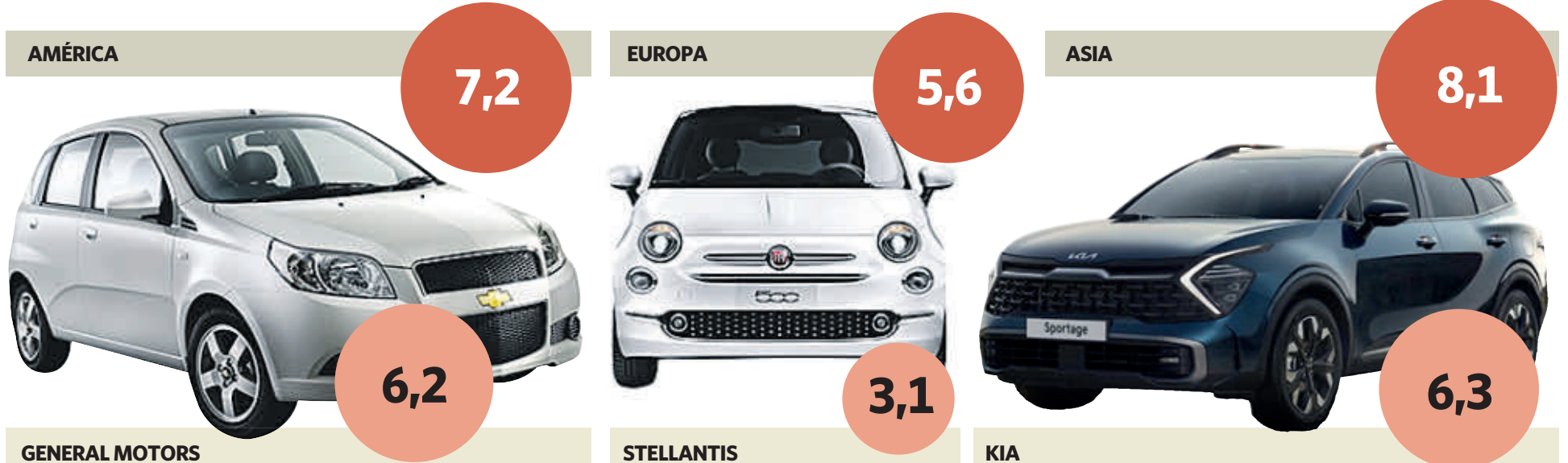
(*) Recomendación del consenso de mercado: C Comprar M Mantener V Vender.

Fuente: FactSet.

elEconomista

Las firmas más baratas de cada continente (veces)

● PER medio 2022 de cada continente ● PER 2022 de cada firma



Renta variable

La guerra sigue marcando el paso

Esta semana los resultados trimestrales impulsaron las ganancias en los principales índices. No obstante, los comentarios del presidente de la Fed y la guerra en Ucrania han borrado aquellas ganancias, principalmente del sector de comunicaciones y energía. Ante la presión por la creciente inflación, Powell mencionó

que es apropiado moverse algo más rápido y, de cara a la reunión de mayo, una subida de tipos de 50 puntos básicos estaría sobre la mesa. El conflicto en Ucrania parece no tener un final próximo. Este escenario llevó al Banco Mundial a rebajar su previsión de crecimiento para el 2022, del 4,1% al 3,2%.

Fondos recomendados

DATOS A UN AÑO (%)	RENTABILIDAD	VOLATILIDAD
Amundi Fds US Pioneer Fund A EUR C	14,95	10,63
Amundi IS S&P 500 ESG AE-A	20,78	13,28
Vontobel mxt Sust EmMkts Ldrs H EUR	-25,59	10,75
DPAM INVEST B Equities Eur Sust B € Cap	7,82	13,52

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis.

elEconomista

Bolsas

ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2022 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	0,82	0,37	12,73	4,06
Cac40	0,56	4,97	12,36	3,13
Dax Xetra	0,72	-7,46	12,39	3,31
Dow Jones	-0,24	1,63	17,94	1,99
CSI 300	-4,19	-21,85	12,05	2,54
Bovespa	-3,78	-6,41	7,10	7,45
Nikkei 225	0,04	-6,60	14,96	2,19

Renta fija

A la espera de la subida de tipos

La transitoriedad de la inflación parece haber desaparecido y cada vez más voces reclaman una mayor actuación de los bancos centrales. En este escenario, Jerome Powell estuvo en un coloquio la pasada semana en el cual debatió acerca de la economía americana y sobre los riesgos a los que se enfrenta, entre los cua-

les destaca que tiene su nivel de precios más elevado de los últimos 40 años. El presidente de la FED afirmó que estará sobre la mesa en su próxima reunión una potencial subida de tipos de 50 puntos básicos, lo cual presionó aún más la rentabilidad exigida a las obligaciones de EEUU que vencen entre 1 y 3 años.

Fondos recomendados

DATOS A UN AÑO (%)	RENTABILIDAD	VOLATILIDAD
Mutuafondo A FI	-1,37	1,13
Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR	-2,69	1,35
MS INVF Euro Strategic Bond A	-8,37	3,73
T. Rowe Price Rspnb Glb Aggt Bd Q EUR	-1,97	3,7

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis.

elEconomista

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	0,55	1,93	2,38
Alemania	-0,59	0,28	0,96	1,06
Reino Unido	1,31	1,74	1,97	2,07
EEUU	1,35	2,75	2,91	2,93
Japón	-0,10	-0,05	0,25	1,02
Brasil	10,06	12,74	12,19	-

Materias primas

Presión a la baja sobre el petróleo

La perspectiva de una política monetaria más agresiva, menor crecimiento mundial y las restricciones por el Covid-19 en Asia han afectado a la baja el precio del petróleo. China, que sigue siendo el gran consumidor de hidrocarburo del mundo, continúa con las restricciones y confinamientos debido al impacto del

coronavirus, provocando una reducción de demanda a nivel global. Por otro lado, ante la constante presión de reducir su dependencia de fuentes energéticas rusas, la Unión Europea ya está en conversaciones con otros países productores, pero esta situación de transición podría llevar meses.

Fondos recomendados

DATOS A UN AÑO (%)	RENTABILIDAD	VOLATILIDAD
Carmignac Pf Green Gold A EUR Acc	-1,97	15,74
Guinness Sustainable Energy C EUR Acc	3,09	16,77
Threadneedle (Lux) Enhanced Cmdts AEH	45,83	15,31
Ofi Fincl Inv Precious Metals R	-4,89	18,34

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis.

elEconomista

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	107,26	-3,97	64,01
Petróleo WTI	102,60	-4,07	67,02
Oro	1.931,10	-2,02	8,42
Cobre	465,80	-1,39	9,01
Níquel	33.885,00	4,41	109,61
Aluminio	3.284,50	1,39	39,50
Cacao	19,41	-3,24	14,72
Trigo	2.476,00	-4,14	3,08

Gestión alternativa

Los damnificados de Netflix

La caída en desgracia de Netflix ha provocado que hasta los más grandes de la industria de los fondos de cobertura hayan decidido deshacer sus posiciones como es el caso de Bill Ackman. El fundador de la gestora de activos alternativos Pershing Square Capital Management LP ha sido uno de los muchos damnificados por

la compañía y ha tenido que escribir una carta a sus partícipes dado el impacto que ha tenido en su cartera. Estos movimientos, a pesar de la flexibilidad que disponen los gestores, ponen de manifiesto la dificultad de gestionar las expectativas de los mercados y, sobre todo, genera oportunidades para los más flexibles.

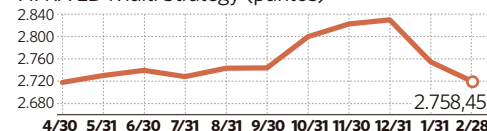
Fondos recomendados

DATOS A UN AÑO (%)	RENTABILIDAD	VOLATILIDAD
Renta 4 Pegasus R FI	-4,05	1,88
Threadneedle (Lux) Credit Opps 1E	-2,68	1,09
Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap	-3,4	1,8
Dunas Valor Prudente I FI	0,48	0,34

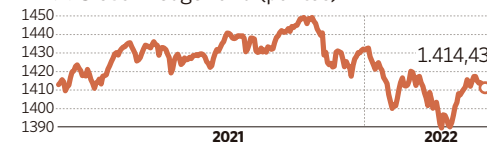
Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis.

elEconomista

HFRX ED Multi Strategy (puntos)



HFRX Global Hedge Fund (puntos)



Fuente: Bloomberg.

elEconomista

Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES				
		MAR/22	JUN/22	2023	2024	
Euro-Dólar	1,08	1,12	1,10	1,15	1,20	
Euro-Libra	0,84	0,83	0,84	0,85	0,87	
Euro-Yen	138,87	129,50	134,00	138,00	137,00	

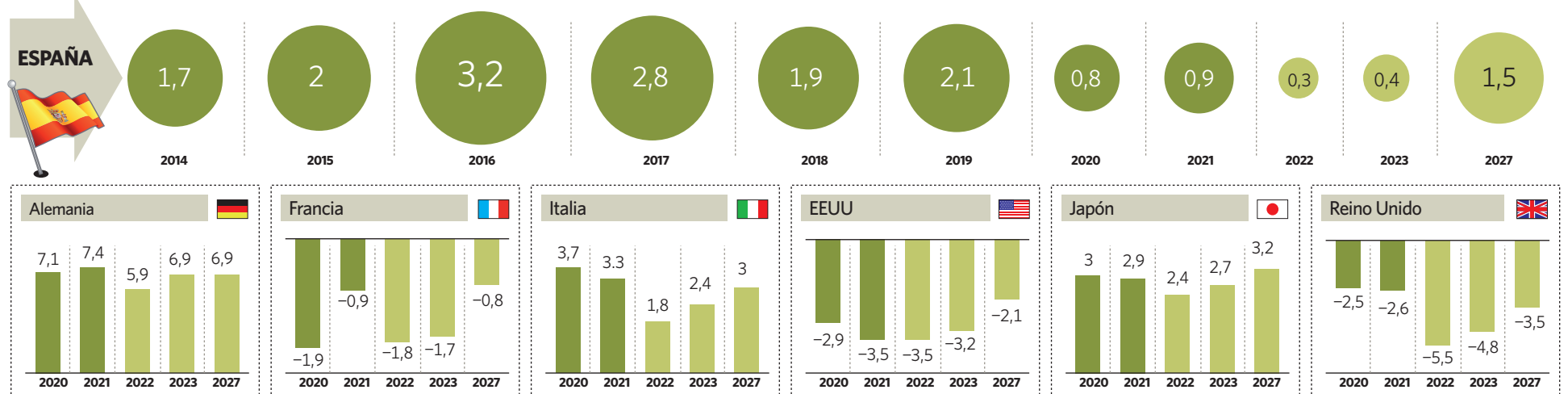
VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES				
		MAR/22	JUN/22	2023	2024	
Euro-Franco Suizo	1,03	1,08	1,10	1,05	1,10	
Libra-Dólar	1,34	1,37	1,31	1,37	1,41	
Dólar-Yen	128,38	115,00	124,00	119,00	116,00	

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES				
		MAR/22	JUN/22	2023	2024	
Dólar-Yuan	6,50	6,38	6,40	6,30	6,38	
Dólar-Real Brasileño	4,72	5,30	5,48	5,20	5,20	
Dólar-Franco Suizo	0,96	0,93	0,94	0,94	0,93	

Economía

Pronósticos sobre el saldo por cuenta corriente

En porcentaje del PIB



Fuente: Fondo Monetario Internacional.

elEconomista

España tardará 5 años en recuperar su superávit exterior previo al Covid

El alza de las importaciones energéticas anulará el efecto positivo de la recuperación del turismo

El saldo por cuenta corriente pudo restar hasta cuatro décimas de PIB ya en el primer trimestre

I. Flores MADRID.

España evitará el riesgo de recaer en el que fue su gran problema antes de la crisis de 2008-2013: el déficit exterior. Ahora bien, según las últimas previsiones del Fondo Monetario Internacional (FMI) mucho de lo ganado en los últimos años se perderá y costará hasta un lustro recuperarlo.

En concreto, la institución con sede en Washington pronostica que el superávit por cuenta corriente de España será casi inexistente este año y el siguiente y sólo en 2027 volverá a presentar una cuantía semejante, aunque todavía inferior, a los dos puntos de PIB que ostentaba antes de la crisis del coronavirus.

Fue en 2019 cuando dicho saldo positivo se situó por encima de los dos puntos de PIB, continuando así una muy positiva tendencia que llevó a nuestro país a dejar atrás los muy abultados desequilibrios exteriores que lo caracterizaron en la primera década del siglo XXI.

Debe recordarse que en aquella época era el país del mundo, junto a Estados Unidos, que presentaba el mayor déficit por cuenta corriente del mundo en términos proporcionales (en relación al tamaño de su PIB).

Esos números rojos fueron desapareciendo en la década posterior hasta arrojar saldos positivos de hasta el 3,2% de 2016 o el ya mencionado 2,1% del PIB de 2019. Fueron claves para ello las ganancias de competitividad que España experimentó frente a sus rivales en

10

POR CIENTO DEL PIB

El desequilibrio exterior español batía todos los récords antes de la crisis de 2008-2013 al situarse en el 10% del PIB

2,1

POR CIENTO DEL PIB

Nuestro país lleva varios años registrando excedentes positivos en su sector exterior. Antes de la crisis del Covid-19 superó los dos puntos de PIB

6.123

MILLONES DE EUROS

En la balanza comercial, que se focaliza en las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, el déficit es ya notorio desde enero

los mercados situados en otros territorios.

Pero con la epidemia y los acontecimientos que la han seguido todo cambió. España vuelve a enfrentarse a una inflación histórica, del 9,8% el pasado mes de marzo, mientras que la llamada *devaluación interna* en sueldos, aplicada en años anteriores, está desapareciendo.

De hecho, es probable que se produzcan este año cuantiosos incrementos salariales que dañan aún más la capacidad de competir del sector exterior español.

Cabe preguntarse por qué se da esta situación considerando el buen comportamiento del turismo, una actividad que tiene una importancia decisiva en el equilibrio o desequilibrio de la economía de nuestro país con respecto al resto del mundo.

La muy reciente temporada de Semana Santa fue histórica para el sector y se espera un verano igualmente prometedor, ahora que las restricciones relacionadas con el Covid para desplazarse son prácticamente inexistentes.

Existe sin embargo, un problema que afecta a la balanza comercial (otro de los componentes de la balanza por cuenta corriente) en cuya rúbrica cada vez pesa más el alto precio de la energía, como pone de manifiesto los expertos de Caixabank Research.

Problemas desde enero

Ya en enero, el saldo comercial arrojó un déficit de 6.123 millones de euros, cifra que más que triplicó la del año anterior y que supone el peor registro en un mes de enero desde 2008. Aumentó tanto el déficit neto energético como el energético por el mayor dinamismo de las importaciones frente a las exportaciones y, desde la entidad financiera, indican que se trata de una primera señal de que el saldo por cuenta corrien-

te se reducirá significativamente en 2022, debido en buena medida al deterioro de la balanza energética por los mayores precios de la energía, una tendencia que se acentuará por la guerra de Ucrania.

Estos analistas no son los únicos que advierten la pérdida de fuste del sector exterior español. Según el economista Javier Santacruz, si el análisis se extiende más allá del intercambio de mercancías, "teniendo en cuenta también los servicios -que publica el Banco de España-, estamos ya a las puertas de borrar el superávit por cuenta corriente que teníamos anualmente acumulado desde prácticamente 2012".

"Puede ser que recuperemos algo de superávit de la cuenta corriente en los próximos meses, sin embargo, ya en sí mismo reducirlo prácticamente a cero, como el FMI ha pronosticado, o incluso llegar tener un ligero déficit por cuenta co-

rriente es bastante preocupante", añade.

De esta forma, Santacruz prevé, que de seguir así, el saldo exterior puede llegar a restar entre tres y cuatro décimas al PIB en el primer trimestre.

Clara correlación

"Hay una correlación casi uno sobre uno entre incremento del déficit comercial y bajada del PIB trimestral", señala a *elEconomista*.

Por el contrario, debe tambiénarse que hay puntos de vista mucho menos pesimistas en cuanto al futuro que espera al sector exterior español.

El director de Estudios de la Cámara de Comercio de España, Raúl Mínguez, cree que la contribución de este ámbito de la economía al PIB no va a ser negativa. "El superávit del sector servicios impulsado por la recuperación del turismo puede compensar la balanza comercial de bienes", explica.

"La perspectiva es que el shock inicial -derivado de la coyuntura económica- se concentre en estos tres primeros meses del año, pero que a lo largo del año haya una mejoría", añade. El Fondo Monetario Internacional, advirtió la semana pasada, no obstante, que los efectos del conflicto aún son impredecibles en los próximos meses, sobre todo en lo que respecta al ámbito energético.



ISTOCK

Economía



Un grupo de turistas junto al Palau de la Generalitat en pleno centro de Valencia. EFE

La futura tasa turística valenciana se desinfla antes de aprobarse

El propio Puig duda de que uno de los proyectos estrella de sus socios se aplique

Ángel C. Álvarez VALENCIA.

El turismo, que representa el 15% del PIB de Comunidad Valenciana, se ha convertido en uno de los sectores económicos puesto continuamente en tela de juicio por parte de Compromís y Podemos, los dos socios en el Gobierno valenciano que preside el socialista Ximo Puig. Un posicionamiento que ha tenido su máximo exponente en el continuo intento de imponer una tasa turística que grave la llegada de visitantes a la región y que rechazan las empresas del sector.

La reivindicación de este impuesto ha sido uno de los principales motivos de desavenencias entre los socialistas y sus socios. Para tratar de cerrarlo definitivamente, en la negociación de los últimos presupuestos sus grupos parlamentarios

alcanzaron un acuerdo a finales de 2021 para tramitar a lo largo de este año el bautizado como Impuesto Valenciano sobre Estancias Turísticas.

La propuesta presentada por los tres partidos de izquierdas en las Cortes Valencianas en la práctica supone rebajar notablemente las expectativas iniciales de Compromís y Podemos. El nuevo impuesto en primer lugar no se aplicará en el conjunto de la comunidad autónoma, si no que serán los municipios los que tendrán que decidir si hacen uso de él y los responsables de su gestión.

Y hasta el momento la mayoría de los grandes destinos turísticos valencianos, con la excepción de Valencia donde gobierna Joan Ribó de Compromís, se han pronunciado claramente en contra de apli-

Entre 0,5 y 2 euros por día de estancia

Aunque el texto inicial de la norma deja en manos de los municipios la aplicación, fija los importes que deberán abonar los visitantes según el alojamiento. El mínimo será de 0,5 euros al día que se pagarían en campings, áreas de autocaravanas, hostales, pensiones, albergues y casas y hoteles rurales de hasta 3 estrellas. Para cruceros será de 1,5 euros y la de mayor importe, 2 euros al día, se aplicará en los hoteles de más lujo.

car la tasa. Un rechazo que en la práctica hace que si finalmente se aprueba la propuesta de ley sus efectos sean muy limitados.

El propio presidente valenciano, Ximo Puig, hurgó en la herida con sus socios al reconocer su escasa efectividad. "Realmente no se va a implantar en prácticamente ninguna ciudad de la Comunidad Valenciana porque la inmensa mayoría de los ayuntamientos han decidido no hacerlo", aseguró Puig en un acto esta semana.

Las reticencias del líder socialista a esta tasa que irrita a uno de los grandes sectores de la región no son nuevas. Su principal argumento hasta ahora era que tras la fuerte crisis que ha supuesto la pandemia para la industria turística que aún está camino de la recuperación no era el momento para plantear una me-

didada que puede reducir su competitividad.

Más contundente aún que el líder socialista se ha mostrado uno de sus hombres de confianza, el secretario autonómico de Turismo, Francesc Colomer. El máximo responsable en esta materia de la Generalitat siempre ha mostrado su rechazo a un impuesto como el planteado. La semana pasada incluso llegó a abrir la puerta a su dimisión si el proyecto de ley finalmente se aprueba y aseguró que no conoce a ningún alcalde socialista que se muestre a favor de aplicarla.

Aunque el nuevo impuesto no se

Los socialistas la rechazan para sus municipios mientras que Ribó la defiende en la capital

ría aplicable hasta 2024, en las filas socialistas se teme el efecto de aprobar una nueva tasa sobre uno de los grandes motores económicos, precisamente a la vez que la Generalitat anuncia rebajas de tasas en transporte o las matrículas universitarias para capear los efectos de la inflación desbocada.

Sin embargo para Compromís y Podemos se trata de una medida irrenunciable, como recordó uno de sus grandes adalides, el alcalde de Valencia, Joan Ribó. El representante de Compromís respondió a Colomer recordándole que en muchas capitales europeas se aplican tasas similares y que en el caso de la capital ya existe un pacto con los propios socialistas.

El nuevo impuesto se ha encontrado con el rechazo frontal del sector turístico valenciano, encabezado por la asociación hotelera Hósbec y la propia patronal autonómica CEV, que la califican de "tasa ideológica". Si finalmente los socios del *Botànic* aprueban el impuesto con su mayoría en *Les Corts*, también los partidos de la oposición están dispuestos a continuar con la batalla. El PP ya ha anunciado que presentará una moción en contra en todos los ayuntamientos.

Un final de legislatura marcado por las causas judiciales

Á. C. Á. VALENCIA.

El final de la segunda legislatura del Gobierno de coalición del bautizado como Pacto del *Botànic* no parece que vaya a ser precisamente plácido para los partidos que lo forman. Especialmente por las causas judiciales abiertas actualmente y con las que la oposición cuestiona su gestión.

En las próximas semanas el Tribunal Superior de Justicia de la Co-

munidad Valenciana debe pronunciarse sobre la petición de un juez para imputar a la vicepresidenta Mónica Oltra en la investigación judicial por el posible encubrimiento de su departamento en los abusos a una menor por los que fue condenado su exmarido.

Si finalmente la líder de Compromís es imputada supondrá todo un golpe a su imagen, además de abrir un debate sobre su continuidad en el Gobierno e incluso de cara a en-

cabazar la lista de la coalición valencianista en las próximas elecciones autonómicas. Oltra precisamente logró labrar su ascenso político con sus duros ataques a los casos de corrupción en la época en que gobernaba el PP y las imputaciones salpicaban a ese partido. Un argumento al que los partidos de izquierdas valencianos siguen apelando para justificar muchos de los problemas por resolver en la autonomía pese a que son ellos los que es-

tán en el poder desde 2015.

La otra investigación judicial es la que rodea a Francis Puig, hermano del propio presidente valenciano, Ximo Puig, por las supuestas irregularidades en el cobro de subvenciones de sus empresas audiovisuales. El juez encargado de la investigación por un posible fraude de subvenciones y falsedad documental ha citado como investigado al hermano del presidente valenciano el próximo 23 de mayo.

Una citación que se produce después de que la Guardia Civil haya concluido un informe en el que detecta posibles irregularidades en el cobro de esas ayudas procedentes de la Generalitat Valenciana, la catalana y del Gobierno de Aragón. En ese documento también se desvela que para justificar ayudas una de las firmas contrato al propio hijo de Ximo Puig y que también se utilizaron facturas de empresas y alquileres de otros familiares.

CEOE negoció recuperar el IPC del presente trienio en enero de 2025

La medida se discutió el 15 de marzo en la mesa del acuerdo de salarios (AENC)

Juan Ferrari MADRID.

La recuperación en los salarios de todo el poder adquisitivo perdido por la inflación se ha convertido en un obstáculo en la negociación del V Acuerdo de Empleo y Negociación Colectiva (AENC) al ser declarado tabú por CEOE y Cepyme y una exigencia irrenunciable por CCOO y UGT. Sin embargo, los negociadores discutieron la posibilidad de recobrar todo el IPC acumulado entre 2022-2024 (vigencia del futuro AENC) en enero de 2025, según confirman a este diario todas las partes de la negociación.

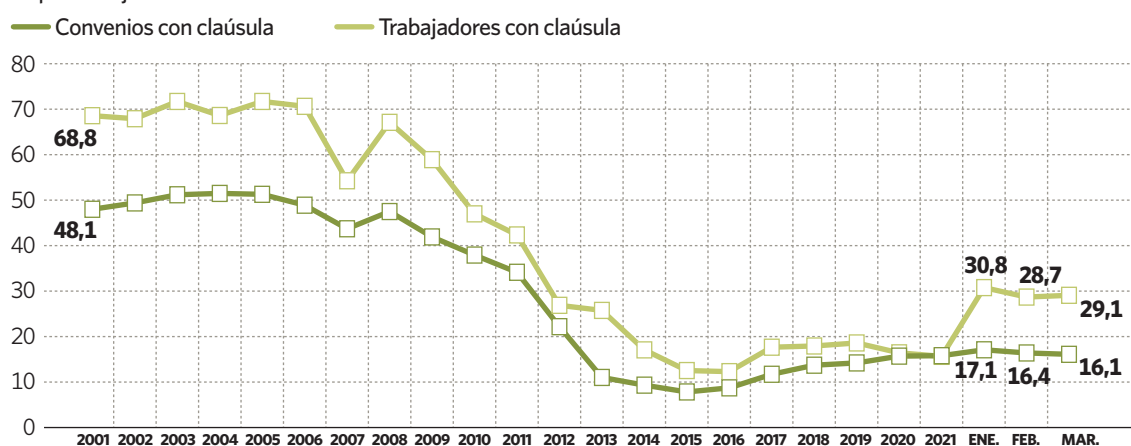
En un intento de conciliar las posiciones, se planteó en la mesa el pasado 15 de marzo en la sede del Sima (Servicio Interconfederal de Mediación y Arbitraje) una subida del 3% para 2022 y un 2% para los siguientes 2023 y 2024; modular por sector o empresa estos incrementos teniendo como objetivo el mantenimiento y creación de empleo y "la actualización a 1 de enero de 2025 del diferencial entre el incremento salarial acumulado [un 7% para el trienio] y el IPC acumulado durante el periodo de los tres años" de vigencia del Acuerdo.

Dos puntos decisivos

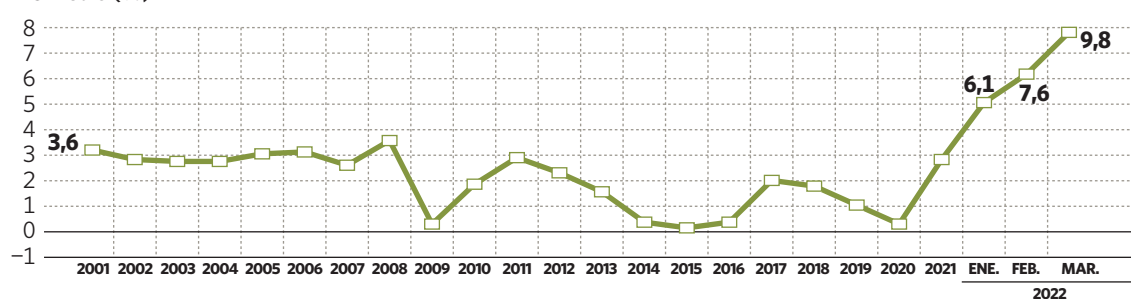
Además, y sin perjuicio de otros contenidos del AENC, se incluyó en la propuesta dos puntos esenciales. Primero, que los firmantes "instarán al Gobierno" a modificar la normativa de revisión de precios en los procesos de contratación derivados de la Ley 9/2017, de contratos del sector público para eliminar la imposibilidad de realizar una revisión de precios o al menos permitir la revisión de los mismos ante cambios normativos, acuerdos de negociación colectiva o circunstancias que no puedan preverse en el

La cláusula de revisión salarial en los convenios

En porcentaje



IPC medio (%)



Fuente: Ministerio de trabajo e INE.

elEconomista

momento de la licitación que impliquen incrementos de costes laborales. Una exigencia de CEOE.

Y, promover el desarrollo de las remisiones de la reforma laboral a la negociación colectiva con espe-

cial incidencia en el desarrollo de la contratación temporal y del contrato de trabajo fijo discontinuo.

Sin embargo, las partes consultadas por este diario coinciden en que tal propuesta fue rechazada por

parte de los sindicatos al considerar que no se puede diferir toda la recuperación de la inflación en los salarios para el último año. En opinión de CCOO y UGT, el retraso abriría la puerta a que el último año se pudiese alegar que es una subida abultada complicada de asumir.

No obstante, fuentes cercanas a la patronal niegan que sea suya la autoría de la propuesta discutida. Aunque estas mismas fuentes reconocen que la propuesta se analizó en la mesa, pero que se desechó por lo que en ningún caso se ha planteado en los órganos de dirección de la CEOE la posibilidad de recuperar todo el IPC de estos tres años.

que no hubo una reunión durante la semana pasada, aunque nada dicen de contactos telefónicos.

Desde CCOO, no obstante, ya advierte fuera de micrófonos que la nueva propuesta, si se llegase a producir, no les satisface, pues no parece incluir la recuperación de todo el poder adquisitivo perdido por el IPC. Más abiertos se muestran desde UGT que matizan que valorarán la propuesta cuando llegue. Sin embargo, desde el sindicato que dirige Pepe Álvarez no descartan que podría darse algún tipo de avance en la recuperación de la inflación, puesto que ya se puso encima de la mesa el pasado 15 de marzo.

El lejano Pacto de Rentas

La posibilidad de que el Gobierno aborde un Pacto de Rentas con los agentes sociales y posteriormente con el arco parlamentario está cada vez más lejos. Desde el Ministerio de Asuntos Económicos que dirige Nadia Calviño se ha señalado que hay que dejar negociar a empresarios y sindicatos un acuerdo salarial para el trienio 2022-2024. Solo cuando se haya cerrado el pacto salarial del AENC se plantearán discutir el Pacto de Renta que prometió Pedro Sánchez.

Aumenta en marzo el número de trabajadores cubiertos

J. F. MADRID.

En marzo se ha producido un ligero repunte de los trabajadores cuyo convenio colectivo incluye una cláusula de revisión salarial. Así, el 29,12% de los asalariados con convenio en 2022 están amparados por la revisión salarial, que no significa una actualización de su salario según la inflación. Algo superior al 28,73% registrado en febrero, aunque por debajo del 30,82% del mes

de enero, según los datos del Ministerio de Trabajo.

En concreto, en marzo había 1.438.192 trabajadores con cláusula de revisión salarial sobre 4.937.928 empleados que registra el ministerio con convenio colectivo. Algo que repercute sobre el incremento salarial medio pactado según tipo de convenio.

Si el conjunto de los 1.892 convenios colectivos con vigencia en ese mes supone una subida del 2,36%

del salario, en el caso de los convenios sin cláusula de revisión fue del 2,36%, mientras que aquellos con cláusula de revisión fue del 2,78%.

Efectos retroactivos

Entre estos últimos, en la modalidad de efectos retroactivos (se recupera el salario con una paga en enero del año siguiente para ajustar la diferencia entre la subida aplicada a principios de año y la inflación media de dicho año) el incre-

mento fue del 2,78%. Sin embargo, para la cláusula de efectos no retroactivos (la subida de cada año es la inflación media anual del año anterior) se ha elevado al 3,21%, en línea con el IPC medio de 2021. Curiosamente, en los convenios de ámbito de empresa, con una subida del 2,48% de media, los convenios sin cláusula han subido los salarios un 2,53%, mientras que aquellos con cláusula ha sido inferior, un 2,26%.

No así los convenios de ámbito sectorial, cuya subida medida en los tres primeros meses del año es el 2,35% -un 2,16% en los convenios sin cláusula de revisión salarial y un 2,8% en los que cuentan con la recuperación en función de la inflación-. En aquellos que tienen cláusula de revisión salarial con efecto retroactivo la subida es del 2,26, mientras que los de carácter no retroactivo el incremento salarial pactado se eleva al 3,22%.

Sindicatos y empresarios no han tenido contactos desde antes de Semana Santa

Economía

La victoria de Macron frente a Le Pen da estabilidad a los mercados

Según la televisión pública, el presidente obtuvo el 58,2% de los todos los votos

elEconomista MADRID.

El presidente de Francia, Emmanuel Macron, se ha impuesto en la segunda vuelta electoral frente a su rival, la ultraderechista Marine Le Pen, según las estimaciones de voto publicadas tras el cierre de los colegios electorales. Su victoria da estabilidad a los mercados en un momento de máxima incertidumbre para Europa a raíz de la guerra de Ucrania. Esta cita del país vecino con las urnas no solo era crucial para el rumbo que tomaría la segunda economía de la UE, también era clave para el proyecto comunitario. Así, pese a que Le Pen moderó su discurso y ya no abogaba por una salida de la Unión Europea, sí apostaba por un referéndum para revisar la Constitución y poder hacer que la ley francesa sea superior a las normas de la UE, lo que generaba cierto miedo entre los inversores, que auguraban una reacción en los mercados todavía más negativa a La reacción podría ser todavía más negativa que cuando el 'sí' al Brexit se impuso en Reino Unido.

Estos miedos se han disipado tras los primeros datos. En concreto, Macron ha obtenido el 58,2% de los votos, según la televisión pública, que concede a Le Pen un 41,8% de los sufragios (datos al cierre de esta edición).

La cadena BFMTV rebaja al 57,6% el nivel de apoyo al presidente. Los datos fueron recibidos con júbilo en los Campos de Marte, frente a la Torre Eiffel de París, donde miles de seguidores de Macron se reunieron ayer para escuchar las primeras palabras del que, salvo sorpresas, será el vencedor de la noche. Con estas primeras proyecciones, elaboradas ya a partir de voto real, Macron confirma de esta manera



El presidente de Francia, Emmanuel Macron. EFE

Es el primer presidente reelegido desde la victoria de Jacques Chirac en 2002

su condición de favorito, si bien habría ganado con menor margen que en 2017, cuando logró el 66 % de los votos. Le Pen, por su parte, se encamina hacia el mejor resultado his-

tórico para la ultraderecha en Francia, si bien, esta es la tercera derrota en su intento de llegar al Elíseo.

Tan solo unos 10 minutos después de conocerse las primeras estimaciones, Le Pen reconoció su derrota ante Macron, pero destacó lo que considera una "victoria rotunda" de su formación, Agrupación Nacional (AN) [antiguo Frente Nacional]. En el Pavillon d'Armenonville de París, desde dónde siguió los resultados con sus seguidores, Le Pen quiso zanjar los rumores de su posible salida del mundo políti-

co y apuntó que "continuará su compromiso". "En esta derrota, no puedo evitar sentir una forma de esperanza. El pueblo francés ha mostrado un gran deseo de cambio y el deseo de un contrapoder fuerte ante Macron". Así, Le Pen se ha erigido como representante de la Francia "olvidada" y ha tenido palabras de especial agradecimiento para los votantes de provincias y los de ultramar, que parecen haberle concedido la victoria en esta segunda vuelta. "Nunca abandonaré a los franceses", proclamó la dirigente

ultraderechista, que ve "esperanza" en unos resultados con los que ha querido llamar la atención de dirigentes franceses y también de europeos.

Por su parte, Macron contaba con el respaldo mayoritario de los partidos derrotados en primera vuelta, entre ellos socialistas y conservadores, para lograr el aval que le permitirá estar al menos diez años en el Elíseo. De hecho, el actual presidente se convierte así en el primer jefe de Estado francés en repetir mandato en 20 años, desde la victoria de Jacques Chirac sobre Jean-Marie Le Pen en 2002.

Reacciones

El líder de Francia Insumisa, Jean-Luc Mélenchon, considera "una muy buena noticia" la derrota de la ultraderechista, pero también ha apunta que el vencedor, Emmanuel Macron, "es el presidente peor elegido de la V República". En este sentido, asegura que ha habido un "océano de abstención" y afirma que en la primera vuelta quedó claro que los dos candidatos apenas representaban una tercera parte del electorado. Mélenchon, tercero en esa primera ronda, había pedido a sus seguidores que no votasen a Le Pen sin pedir directamente apoyo para Macron. El líder izquierdista mira ya hacia las elecciones legislativas, la "tercera vuelta" según sus propias palabras.

Por su parte, el dirigente ultraderechista francés Éric Zemmour reaccionó con "decepción" y "tristeza" a la victoria electoral de Macron, y enfatizó que "es la octava vez que la derrota lleva el apellido Le Pen", aludiendo a Marine y a su padre, Jean Marie, fundador del Frente Nacional. Zemmour había pedido el voto para la líder de Agrupación Nacional, pero ha lamentado que ésta no cumpliera con la "revancha" prometida tras su anterior fracaso en 2017.

"Vi venir esta derrota durante años". Macron, añadió, "es el primer presidente que sale reelegido sin cohabitación", es decir, sin un contrapeso político en el Gobierno, resaltó Zemmour, con la vista puesta ya en las elecciones de junio. De cara a esta cita, aspira a consolidar su partido, Reconquista.

Bolaños investigará al CNI sobre el presunto espionaje

El Gobierno urge a conformar la comisión de Secretos Oficiales

Agencias MADRID.

El ministro de la Presidencia, Félix Bolaños, anunció ayer la "apertura de un control interno en el CNI, a petición de este mismo organismo", para analizar el presunto es-

pionaje a dirigentes independentistas. Durante una rueda de prensa en la Generalitat tras la reunión con la consellera de la Presidencia, Laura Vilagrà, Bolaños dijo que también debe hacerse "la constitución de manera inmediata de la Comisión de Secretos Oficiales" del Congreso, en la que comparezca la directora del CNI, para exponer información, documentación y las conclusiones de ese control interno.

También constató "plena disposición del CNI para facilitar y colaborar en las actuaciones que iniciará el Defensor del Pueblo" sobre el caso, y además Bolaños no ha descartado desclasificar información si es necesario. El ministro puso en valor que "todas las fuerzas políticas, sin excepción", estarán representadas en la Comisión, y que eso les dará acceso a información secreta y reservada, con el objetivo de aclarar lo ocurrido. Calificó la

reunión en la Generalitat de cordial, sincera y correcta, y trasladó al Govern la "voluntad inequívoca" del Ejecutivo de trabajar para esclarecer los hechos. Además, aseguró que el Ejecutivo está comprometido con el Estado de Derecho, con los derechos fundamentales, las libertades individuales y con demostrar que la democracia española defiende los de todos los ciudadanos, "piensen como piensen".

Por otra parte, defendió que el

Ejecutivo tiene "la conciencia tranquila y nada que ocultar" en relación a los hechos, y no respondió si hay posibilidad de dimisiones por este caso de espionaje. Bolaños marcó que "el Gobierno de España comprende la preocupación e inquietud de las personas que se han visto afectadas por estas informaciones y también de aquellas personas en la sociedad catalana y española que han sentido preocupación" por los afectados.

La siniestralidad de un fijo discontinuo es casi el doble que la del indefinido

Aumentan los accidentes de trabajo en 2021, pero no llegan al nivel pre-Covid

Laura Bartolomé MADRID.

Los accidentes de trabajo (AATT) con baja en jornada sufridos por personas con contrato fijo discontinuo presentaron el año pasado una incidencia de casi el doble que los producidos en trabajadores con contrato indefinido a tiempo completo, según el informe elaborado por Comisiones Obreras (CCOO).

Dentro del grupo de los trabajadores indefinidos, estos pueden ser a tiempo completo, a tiempo parcial o fijo discontinuo; cuya particularidad es que el trabajo se desarrolla de forma intermitente en el tiempo. De esta forma, el índice de incidencia (basado en el número de accidentes por cada 100.000 trabajadores con este tipo de contrato) de un fijo discontinuo es de 4.695,8 frente a los 2.767 de un indefinido a tiempo completo, lo que supone una mayor incidencia en la siniestralidad de en torno al 72%.

Asimismo, el contrato fijo discontinuo supera ligeramente la siniestralidad del conjunto de los contratos temporales (4.694,9), determinados por la precariedad.

Igual que los temporales

Los contratos temporales en su conjunto muestran un índice de incidencia de AATT en jornada un 75% superior al de los contratos indefinidos. “En anteriores informes de siniestralidad pudimos comprobar cómo a medida que avanzaba la contratación temporal en algunos sectores que aún no la habían incorporado de manera generalizada, caso de la industria, los índices de siniestralidad aumentaban en paralelo”, señalan en el informe.

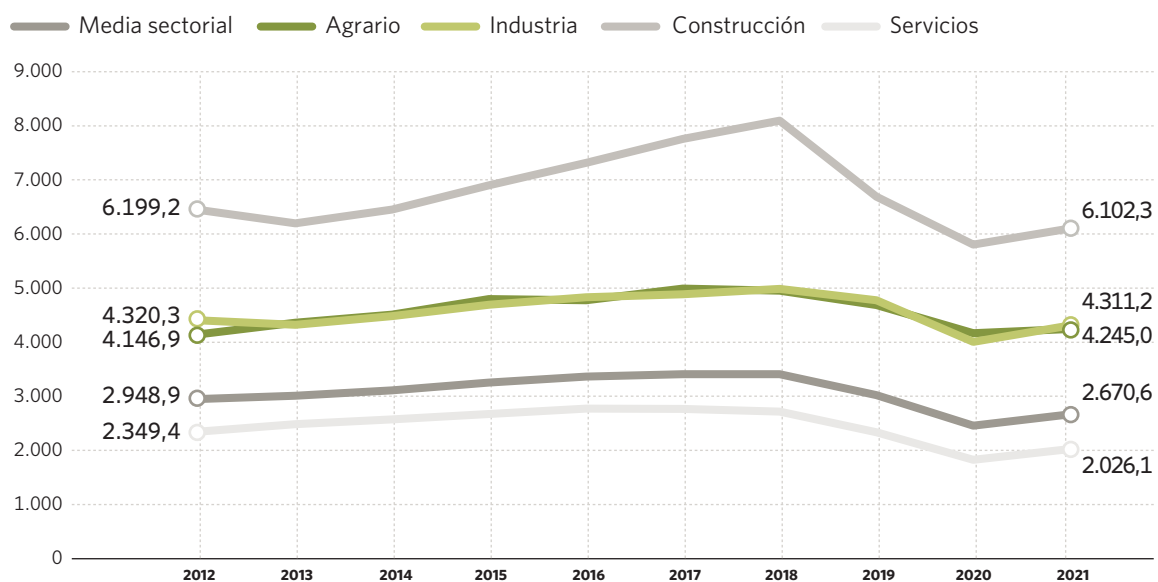
Tomando como referencia el tipo de jornada, la parcial, a pesar de la precariedad, tiene un efecto diferente ya que presenta índices in-

Avance de la siniestralidad laboral en 2021

Índice de incidencia* de accidentes de trabajo con baja y mortales según situación profesional (enero-diciembre 2021)

CONCEPTO	EN JORNADA		IN ITINERE	
	TOTAL	MORTALES	TOTAL	MORTALES
Media contratos	2.670,6	3,1	400,9	0,7
Asalariados	3.023,9	3,3	470,1	0,8
Cuenta propia	992,1	2,1	71,8	0,2
Contrato indefinido	2.673,3	3,2	436,9	0,7
A tiempo completo	2.767	3,6	414,4	0,8
A tiempo parcial	1.762,4	0,8	506,5	0,3
Fijo discontinuo	4.695,8	3,4	648,9	1,1
Contrato temporal	4.694,9	4,5	665,4	1,3
A tiempo completo	5.917	6,2	726	1,6
A tiempo parcial	2.232,1	1,1	543,2	0,7

Evolución de los índices de incidencia de AATT con baja en jornada (2012-2021)



(*) nº de de accidentes de trabajo o enfermedades profesionales, por cada 100.000 trabajadores.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Economía Social.

elEconomista

feriores a los contratos a tiempo completo, ya sea indefinidos o temporales. La explicación se debe a que “en los trabajos a tiempo parcial las jornadas se reducen y tam-

bién se reduce el tiempo de exposición al riesgo de sufrir un accidente”, apuntan.

Por otro lado, según datos facilitados por CCOO Salud a *elEcono-*

mista, se observa que el mayor índice de accidentes de trabajo que han resultado mortales en jornada pertenecen a empleados temporales (4,5 por cada 100.000) y en con-

creto con tiempo completo (6,2). En lo que respecta a los accidentes in itinere –los que sufre el trabajador al ir o al volver del lugar de trabajo– la incidencia del fijo discontinuo es de 649 frente a 414 de los indefinidos a tiempo completo.

Además del tipo de contrato, otro de los factores que afecta significativamente a la siniestralidad es la situación profesional. La incidencia de AATT con baja en jornada siempre ha sido superior en personas asalariadas que en autónomas. “Esta diferencia ha aumentado con el paso del tiempo. En 2012 la incidencia del personal asalariado era un 50% superior, mientras que en 2021 llega a triplicar la de las personas autónomas”, señalan en el informe.

Sectores más afectados

Por sectores, medido en términos absolutos, servicios es el que acumula un mayor número de acciden-

La incidencia del personal por cuenta ajena triplica la de los trabajadores autónomos

te en España, independientemente de su gravedad y de si se produce en jornada o in itinere, debido a que supone las tres cuartas parte de la población ocupada. Sin embargo, en términos relativos (respecto a la población ocupada del sector) la siniestralidad en jornada en España en 2021, registra en la construcción el índice más elevado, triplicando los niveles de los servicios, único sector que mantiene una siniestralidad inferior al conjunto de la estructura productiva.

Con todo, el pasado año se incrementó, a nivel general, tanto el número de AATT con baja en jornada como la siniestralidad relativa respecto de 2020. Una situación prevista ya que en 2020 se desplomó el número de accidentes por el Covid-19. Sin embargo, es el segundo año con el menor índice, no habiendo recuperado el nivel de siniestralidad previo a la pandemia.

Cerca de 9.000 zapaterías cerraron el año pasado

La crisis del sector minorista arrastra a 6.000 autónomos

J.F. MADRID.

El cierre de negocios del sector “comercio minorista de calzado”, cuantificados en unos 9.000 el pasado año, ha supuesto la pérdida de más de 6.000 puestos de trabajo de au-

tónomos del sector, según un informe realizado por Upta.

En opinión de la asociación de autónomos, “el dumping empresarial de los fabricantes de calzado provocará el cierre de la mayoría de estos negocios. La deslealtad y la voracidad sin límites de los fabricantes, terminarán con el sector”, explican. Por este motivo, Upta estudia posibles acciones legales para poner fin a esta situación, que claramente está perjudicando la de-

bilitada economía de estos pequeños establecimientos.

Eduardo Abad, presidente de Upta declara: “es imposible competir con los que proporcionan los productos; las estrategias comerciales de los fabricantes pasan por saltarse a los pequeños comercios a través de operaciones de venta directa on-line o venta en plataformas propias o agrupadas. Además, algunas de estas plataformas tienen sus sedes sociales en paraísos fis-

cales, no tributan en España y simplemente cobran una comisión por venta que se diluye fiscalmente”.

La asociación denuncia que la ambición de los fabricantes acabará con miles de puestos de trabajo por cuenta ajena y por cuenta propia. La situación de estos establecimientos es límite, no encuentran soluciones dialogando con los fabricantes y la falta de implicación de las patronales hace que la solución no sea nada fácil.

Estos fabricantes establecen calendarios de promociones, “rebajas” online, de forma recurrente, en las que los precios de venta son inferiores a los de compra de los pequeños comercios, sabiendo que el pequeño comercio compra con un decalaje temporal de seis meses.

Además, desde la asociación que dirige Abad, las condiciones de pago de estos comercios son prácticamente al contado o con garantía de crédito y caución.

Economía

Santiago Aparicio. Presidente de CEOE Castilla y León

“Damos un voto de confianza a Vox, que va a entender el Diálogo Social”

R. Daniel VALLADOLID.

Santiago Aparicio afronta su tercer mandato como máximo responsable de la patronal de Castilla y León con un gobierno de coalición que ha puesto el Diálogo Social en el punto de mira.

¿Cuál es la situación que viven las empresas de la región?

No es nada buena, similar a la del resto de España y gran parte de Europa, con una diferencia importante, que en Europa tienen ayudas a fondos perdido y aquí ni una. Las Comunidades han sido mucho más generosas con los sectores más damnificados. La situación es muy complicada porque cuando no habíamos salido del Covid, llegó una subida de impuestos importante y sobre todo una intervención para que las empresas no puedan ganar dinero y se limiten sus beneficios. No nos gusta la política intervencionista del Gobierno, que tiene a las empresas en la diana, en vez de que se visualice el esfuerzo que hacemos por sacar este país y esta comunidad adelante.

Mañueco ya ha dicho que prorrogará el presupuesto ¿Cómo lo valora?

Es complicado que con el presupuesto prorrogado se puedan cumplir muchas de las expectativas que expuso en su discurso de investidura. Por eso hay que establecer prioridades y dotarlas presupuestariamente.

¿Cuáles son esas prioridades?

Primero, dar estabilidad al Gobierno para que haya normalidad y seguridad jurídica. Luego hay que seguir bajando impuestos y aplaudimos la bajada en el medio rural y en el IRPF pero queda el de Patrimonio. También hay que darle un impulso fuerte a la educación, y sobre todo a la FP y dentro de esta a la Dual. Además hay que fortalecer la industria para que alcance el 20% del PIB. También potenciar la innovación, la internacionalización y la digitalización.

Por segunda vez hay un socio en el gobierno regional que cuestiona el Diálogo Social. ¿Resistirá esta vez?

No he visto que lo cuestionen como tal sino que han dicho que hay que cambiar algunas cosas, fundamentalmente las partidas presupuestarias. Creo que es algo que no conocen y muchas veces los partidos nuevos no saben realmente cu-



EE

ál es el papel de los agentes económicos y sociales. El artículo 7 de la Constitución nos ampara, tanto a CEOE como a UGT y Comisiones Obreras, como representantes de las empresas y de los trabajadores. El Diálogo Social es el ámbito en que se ha venido trabajando durante muchísimos años para llegar a acuerdos en beneficio de la sociedad. Eso, si se lo explicamos bien, lo van a entender por qué en Castilla y León hemos llegado a más de 100 acuerdos. No tengo ningún miedo y creo perfectamente que se puede seguir llegando a acuerdos con el Gobierno actual.

El posicionamiento de los sindicatos contra Vox ha sido claro ¿Es necesario rebajar el tono?

Nosotros tenemos la obligación de sentarnos y negociar con el gobierno y no somos quien para poner cordones sanitarios. En ese sentido, nos debemos a lo que ha dicho la ciudadanía de Castilla y León. Vox es un partido que está dentro de la Constitución y no se puede

decir absolutamente nada. Se está sobreactuando por parte de algunos partidos y sectores y todo el mundo merece un margen de confianza. Si llegado el momento se está sobrepasando e intentan dilapidar el Diálogo Social o cualquier otro tema importante para el devenir de Castilla y León entonces diremos lo que tengamos que decir, pero hay que darles un voto de confianza. Que los sindicatos lleven otra política, ellos sabrán, pero nosotros siempre hemos rebajado el tono. En Madrid hay un Gobierno que te puede gustar más o menos pero con el que nunca nos hemos negado a negociar.

Hace unos días fue reelegido para su tercer mandato. ¿Lo considera un refrendo a su gestión?

Cuando la junta directiva que representa a todos los integrantes de la asamblea te da un aval unánime es un espaldarazo y quiere decir que hay un trabajo bien hecho. Me siento muy orgulloso de lo conseguido y sobre todo de la gente que

compone la directiva porque han ayudado mucho a tener cohesión y a que rememos en la misma dirección en favor de los intereses de Castilla y León y de sus empresarios.

El otro día un empresario me decía que no conocía a nadie que haya accedido a los Fondos Next Generation. ¿Tiene la misma impresión?

Pues estamos igual. Es algo preocupante que esos fondos no lleguen a las empresas. El departamento de CEOE que se creó está totalmente despistado, no da crédito a la situación. Parece que se va a poner a funcionar el Perte de la Automoción y el Agroalimentario, pero eso son para grandes empresas y ahí creo también que se debería modificar la aportación que tienen que hacer las empresas, que ahora está en torno al 60%-70%. Se debería invertir ese porcentaje porque va a ser muy difícil que salgan todos los proyectos y sería una desgracia que al final lo tengamos que devolver por una mala gestión del Gobierno.

Gobierno:

“Tiene a las empresas en la diana y nos nos gusta su política intervencionista”

Impuestos:

“Aplaudimos la rebaja en el medio rural y el IRPF pero queda todavía el de Patrimonio”

Pacto de rentas:

“Veo complicado un acuerdo y tiene que hacerse a través de los convenios colectivos”

La UE ha dado el visto bueno a una fiscalidad diferenciada para Soria. ¿Por qué cree que el Gobierno no termina de aplicarla?

Estamos preocupados porque si no quieren que se implante en ninguno territorio de los que tienen derecho, Soria, Cuenca y Teruel, se lo podían haber dicho a la Comisión, que autorizó hace un año una desgravación de entre el 1 y el 20% de los costes laborales a las empresas que se instalen. El Gobierno juega al despiste, dice que sí a todo pero luego hace todo lo contrario.

Se cumplen tres meses desde la reforma laboral. ¿Qué balance hace?

Nos ha pillado en una situación compleja, con la guerra de Ucrania, el alza de los precios...Esta Semana Santa ha sido un buen termómetro y no ha habido ningún problema para aquellos que creían que les podía perjudicar.

¿Ve posible un pacto de rentas?

Lo veo complicado. Los pactos tienen que venir por parte de empresarios y sindicatos a través de los convenios colectivos. Un pacto de rentas se puede hacer así. La última oferta de la CEOE fue bastante razonable porque no podemos entrar en una espiral inflacionista y hay que tomar medidas drásticas aunque sean dolorosas para que no se convierta en estructural.

Euskadi coloca el 69% de su sexto 'bono sostenible' en inversores internacionales

Esta emisión de 500 millones a 11 años logra una demanda de 1.453 millones

M. Martínez BILBAO.

El Gobierno Vasco ha lanzado la sexta emisión del 'Bono Sostenible Euskadi' por valor de 500 millones de euros y se ha colocado un 69% en inversores internacionales, en línea con la apuesta del Ejecutivo por posicionarse en el mercado exterior.

Alemania figura como primer país inversor, seguido de Francia, Holanda, Austria y Gran Bretaña. Un 16% corresponde a inversores estatales y un 15% a inversores de Euskadi.

La demanda ha triplicado la oferta con solicitudes por valor de 1.453 millones. Esta operación ha recibido el respaldo de los inversores, con un cupón fijo del 1,875% a 11 años. Norbolsa, Santander, Caixabank, HSBC y Credit Agricole son las entidades financieras que han participado en la emisión.

Mercado asiático

El consejero de Economía y Hacienda, Pedro Azpiazu, espera que en 2023 se pueda explorar la incorporación de otros mercados, fundamentalmente el asiático.



Pedro Azpiazu, consejero vasco de Economía y Hacienda. IREKIA

La primera emisión se remonta a mayo de 2018. El Gobierno autonómico fue la primera institución vasca en lanzar una emisión de deuda sostenible, por valor de 500 millones. Para ello, el departamento de Economía y Hacienda realizó un

road show por distintos países europeos que propició una demanda que triplicó la oferta, de 13 países, y la colocación se hizo en un 65% de inversores internacionales.

En 2019 se incrementó la emisión del bono en 100 millones, de forma

que se colocaron 600 millones con una demanda cuatro veces superior a la oferta. En marzo de 2020 se lanzó una emisión de 500 millones y la demanda multiplicó por siete la oferta.

En abril se realizó una emisión sostenible privada de 59 millones y en noviembre del pasado año se realizó el cuarto 'Bono Sostenible Euskadi', con una demanda que superó en más de tres veces la oferta, de 600 millones, con 120 inversores de 16 países.

El importe global de las seis emisiones realizadas del 'bono sostenible' asciende a 3.700 millones

El importe global de las seis emisiones realizadas asciende a 3.700 millones de euros. Pedro Azpiazu considera que "los bonos sostenibles son la herramienta más adecuada para financiar la deuda del Gobierno Vasco".

La tasa de paro baja al 9,1% en País Vasco en el primer trimestre

eE BILBAO.

Los datos del primer trimestre de 2022 del mercado laboral de la Comunidad Autónoma Vasca reflejan 8.300 personas ocupadas más y 8.300 personas paradas menos que el trimestre anterior. Así, la tasa de paro se sitúa en el 9,1%, 8 décimas porcentuales menos que en el cuarto trimestre de 2021, según la última "Encuesta de población en relación con la actividad" publicada por Eustat-Instituto vasco de Estadística.

Como resultado de la evolución de la población ocupada y la parada, la tasa de actividad es del 56,3% en el primer trimestre de 2022, manteniéndose con respecto al trimestre anterior.

El número de personas paradas se estima en 95.200 este trimestre y la cifra de personas ocupadas se sitúa en 953.800, un 0,9% más que el cuarto trimestre de 2021. En el último año, las personas ocupadas suben en 28.600 y las personas paradas disminuyen en 19.200.


Por territorios y respecto al trimestre anterior, en Gipuzkoa sube la ocupación en 6.200 personas y en Bizkaia en 5.100, mientras que en Álava baja en 3.000.

FORO EMPRESARIAL **elEconomista.es**

#ForoInversiónE

Gestión activa y pasiva para invertir con una subida de tipos real

 **27** Miércoles de abril

 **De 9:30 a 13:00 hrs.**

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



Con el patrocinio de:

myinvestor

Colabora: **PowerAV**

Normas & Tributos CASOS PRÁCTICOS DE LA DECLARACIÓN DE RENTA 2021 (II)

LIMITACIONES FAMILIARES AL OPTAR POR DECLARACIÓN CONJUNTA O INDIVIDUAL

La opción por uno de los dos tipos que permite el IRPF no vincula a la familia para el ejercicio siguiente

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

Hay dos reglas básicas a la hora de decidir si la tributación de la unidad familiar debe ser conjunta o no. La primera es que la opción ejercitada en 2021 solo puede ser modificada antes de que finalice el plazo reglamentario de declaración, es decir el 30 de junio. Una vez concluido este plazo, la opción no puede cambiarse para este ejercicio.

Sin embargo, esta opción no nos vincula para períodos sucesivos. Así, la declaración conjunta en el ejercicio 2020 no obliga a tener que declarar también conjuntamente en 2021; del mismo modo, la declaración conjunta en 2021 no vincula para el 2022. Y la segunda regla es que nadie puede formar parte de dos unidades familiares al mismo tiempo.

Opciones de la unidad familiar

Las personas físicas que integran la unidad familiar podemos optar por tributar individualmente cada uno o conjuntamente, siempre que todos los miembros seamos contribuyentes por IRPF.

La opción de tributar conjuntamente abarca a la totalidad de los miembros de la unidad familiar. Si uno de ellos presenta declaración individual, los restantes debemos utilizar el mismo régimen.

Momento definitorio

La determinación de los miembros de la unidad familiar se tiene que realizar atendiendo a la situación existente a 31 de diciembre de cada año. Así, una pareja que contrae matrimonio durante el año sí que puede presentar declaración conjunta, puesto que a dicha fecha forman unidad familiar.

Si ha fallecido uno de los cónyuges, hay que presentar declaración del núcleo familiar, por una parte, y otra individual del fallecido por el período en que aún vivía en 2021.

Falta de declaración

Cuando no se ha declarado y la Agencia Tributaria nos envía un requerimiento, los integrantes de la unidad familiar deberemos tributar individualmente, salvo que manifestemos expresamente nuestra opción por hacerlo de manera conjunta en el plazo de 10 días a partir del requerimiento.

Mínimo por contribuyente

En cualquiera de las modalidades de unidad familiar el mínimo del contribuyente establecido es de



La situación familiar puede influir en la tributación por el IRPF. ISTOCK

Limitación de beneficio fiscal en la conjunta

La base máxima de la deducción por vivienda habitual es por declaración, puesto que los importes y los límites de la individual se aplican en idéntica cuantía para la conjunta. Los padres que no conviven con los hijos, pero les prestan alimentos por resolución judicial, y optan por el mínimo por descendientes, no pueden hacer la conjunta con ellos. Los límites aplicables a las cuotas de colegios profesionales, gastos de defensa jurídica, el incremento de gastos deducibles para desempleados que aceptan un trabajo en un municipio distinto son únicos en la tributación conjunta de los integrantes de una unidad familiar. Finalmente, el Tribunal Constitucional ha declarado la nulidad del mínimo personal en Cataluña de 6.105 euros por invasión de competencias.

5.550 euros anuales, con independencia del número de miembros integrados en la misma. El aumento del mínimo por edad puede aplicarse en tributación conjunta por cada cónyuge que cumpla los requisitos. Si no existe convivencia entre los progenitores, la base imponible se reduce a 2.150 euros.

Mínimo por descendiente

Se aplica la totalidad del mínimo por descendientes que corresponda al hijo si este tiene rentas superiores a 1.800 euros, pero el otro progenitor no tiene, entonces, derecho al mínimo al presentar el hijo declaración. Si el hijo no ha obtenido en el ejercicio 2021 rentas superiores a 1.800 euros, el mínimo por descendientes se distribuye entre los padres por partes iguales, aun cuando uno de ellos tribute conjuntamente con los hijos.

En los supuestos de separación o divorcio matrimonial o ausencia de vínculo matrimonial, la opción por la tributación conjunta corresponderá a quien tenga atribuida la guarda y custodia de los hijos a la fecha de devengo del Impuesto, al tratarse del progenitor que convive con ellos. En el caso de matrimonio con quien convive una hija de 17 años, la cual tiene un hijo, exis-

ten dos unidades familiares: la formada por los dos cónyuges y la de la hija de 17 años y su hijo.

Parejas de hecho

En las parejas de hecho sin vínculo matrimonial sólo uno de sus miembros (padre o madre) puede formar unidad familiar con los hijos que reúnen los requisitos y optar por la tributación conjunta. El otro miembro de la pareja debe declarar de forma individual.

En el caso de una pareja de hecho con un hijo menor en la que uno de los progenitores declara conjuntamente con el hijo con rentas superiores a 1.800 euros, el otro progenitor no puede en su declaración individual aplicarse el mínimo por descendiente.

El progenitor que declara individualmente no tiene derecho al mínimo por descendientes, dado que el hijo presenta declaración con rentas superiores a 1.800 euros y, además, dado que, al existir un único contribuyente con derecho a la aplicación del mínimo, no procede el prorrateo.

En el caso de una pareja de hecho en la que uno de los cónyuges tiene hijos de un matrimonio anterior y con la nueva pareja de hecho tiene otro, no pueden presentar de-

claración conjunta. Por tanto, existirán dos posibilidades de tributación conjunta: el primer cónyuge con todos sus hijos, los del anterior matrimonio y el hijo común. El otro tributará individualmente. O, en su caso, el segundo cónyuge declarará con el hijo común y el otro deberá presentar declaración individual, puesto que uno de sus hijos presenta ya declaración con el otro progenitor.

Miembros con discapacidad

Cuando los cónyuges viven con sus hijos menores de edad o mayores incapacitados la reducción por tributación conjunta será de 3.400 euros. Si no hay convivencia, y solo el padre o la madre y todos los hijos conviven, la reducción por tributación conjunta será de 2.150 euros. No obstante, no se aplicará esta reducción cuando el contribuyente conviva con el padre o la madre de alguno de los hijos que forman parte de su unidad familiar.

En ambos casos, esta reducción se aplica, en primer lugar, a la base imponible general sin que pueda resultar negativa como consecuencia de tal minoración. El remanente, si lo hay, minorará la base imponible del ahorro, que tampoco puede resultar negativa.

Gestión Empresarial

El trabajo líquido coge fuerza como tendencia laboral en la empresa

El 69% de los empleados españoles reclaman mayor flexibilidad geográfica a sus empresas

La flexibilidad del trabajador para potenciar el talento individual y colectivo es el principal reto

elEconomista MADRID.

Los entornos laborales atraviesan un momento de cambio. La pandemia y la evolución digital supusieron un gran auge del teletrabajo, y la reciente reforma laboral está conllevando cambios sustanciales en la distribución de la jornada. Ciertas rutinas que se creían asentadas y que tienen que ver con los horarios rígidos, el modelo de oficina convencional y las jerarquías, están dejando paso a una nueva realidad que gira entorno al concepto de flexibilidad en su sentido más amplio. Y es en este contexto en el que adquiere fuerza un concepto que será tendencia este 2022: el trabajo líquido.

Pero, ¿qué supone el concepto de trabajo líquido? Esta idea se traduce en una nueva forma en la que las personas se relacionan con su profesión, y cuyos principales pilares son la digitalización, la movilidad y la adaptabilidad horaria. De hecho, según la última encuesta realizada por LinkedIn, 7 de cada 10 trabajadores ya reclaman a sus empresas tener mayor movilidad geográfica (poder trabajar en varias ubicaciones según sus necesidades), y al 73% les gustaría disponer de un horario más flexible y adaptado.

Potenciar el talento

El trabajo líquido da solución a las demandas de los trabajadores españoles, especialmente de aquellos vinculados con sectores tecnológicos, ya que apuesta por potenciar sistemas de organización flexibles que favorezcan el desarrollo del talento individual y, por consiguiente, de la productividad a nivel global de la empresa. “Supone el gra-



Al 73% de los trabajadores les gustaría disponer de mayor adaptabilidad y flexibilidad horaria. ISTOCK

do más alto de ‘libertad’ y autonomía tanto para las compañías como para los trabajadores. Con esta realidad líquida, las empresas pueden adaptar las tareas, objetivos y recursos humanos a las necesidades concretas de los proyectos puestos

en marcha en cada momento. A su vez, los trabajadores adoptan un papel mucho más activo, dejando atrás las ataduras a un determinado puesto o cargo, y son capaces de ir adquiriendo nuevos roles, desarrollando por tanto diferentes ha-

bilidades que les permitirán descubrir nuevos horizontes y proyectos”, señalan desde Lexington.

La importancia de los espacios flexibles para el trabajo líquido En este contexto, Lexington, primera compañía del sector de espacios de

trabajo flexibles en España y que cuenta con oficinas en las principales ubicaciones estratégicas de Madrid y Barcelona, destaca que «las empresas cada vez se decantan más por un nuevo concepto de espacio: la oficina líquida, versátil y flexible; que pueda ser modificada según las necesidades del proyecto o del equipo de trabajo en concreto que lo ejecute y que se adapte a cualquier imprevisto». En este sentido, desde Lexington impulsan el alquiler de espacios en condiciones totalmente flexibles, suprimiendo los largos periodos de contratación que limi-

La digitalización, la movilidad y la adaptación son los tres pilares básicos del trabajo líquido

tan la capacidad de movimiento y aumentan el riesgo de las inversiones que realizan las empresas. Asimismo, ofrecen un servicio de oficinas híbridas, que facilitan esta transición hacia la verdadera modernidad organizacional y son una fórmula que permite compaginar de manera óptima el teletrabajo con el trabajo presencial a través de la rotación de los equipos.

Los espacios flexibles se transforman al mismo tiempo que lo hacen los negocios y es por eso que son capaces de absorber las tendencias de trabajo más punteras. El trabajo líquido y los espacios de trabajo flexibles son la combinación perfecta para abordar los desafíos del presente y del futuro.

El 25% de espacios flexibles son utilizados por startups

El 2021 se cerró con la creación de un 57,6% más de nuevas empresas

eE MADRID.

En los últimos años, España se ha convertido en cuna del emprendimiento. Según datos aportados por el INE, en el primer semestre de 2021 la creación de empresas cre-

ció un 57,6% más que en 2020 y un 8,6% más que en 2019. Esto deja entrever la tendencia al alza que sigue el ecosistema del emprendimiento.

El ecosistema emprendedor español está alterando directamente el perfil de los usuarios de los coworkings, uno de los espacios ideales para interactuar con startups similares e intercambiar ideas. En este sentido, el 42% de los participantes en la encuesta publica-

da en el último estudio de “Espacios flexibles en España 2021”, elaborado por la consultora Cushman & Wakefield junto a ProWorkSpaces, revelan que en el último año la cuarta parte de las empresas que demandaron sus espacios flexibles fueron startups y emprendedores.

Según Paula Ferrer, Head of People en Cobee, empresa instalada en uno de los espacios de coworking de Aticco, las razones por las que cada vez son más las startups que

desarrollan sus proyectos en espacios de trabajo flexible residen en el hecho de que “sientes que estás en un espacio de creación e innovación”.

Beneficios del coworking

Son numerosas las ventajas que estos coworking ofrecen a las nuevas empresas, aquellas startups que comienzan a dar sus pasos y se encuentran en pleno crecimiento. Mostramos los principales beneficios

de los *coworking* de la mano de distintos emprendedores que han decidido asentar sus negocios en estos espacios.

Entre estos características están: Ahorrar costes y aumentar la productividad, flexibilidad horaria con planes de crecimiento, formar parte de una comunidad, hacer networking efectivo (hay muchas empresas y puedes encontrar cliques o serlo) y ampliar tu formación en los diversos eventos que se realizan.

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DOLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	2,2%	0,3%	1,7%	1,6%	1,078\$	106,61	1.936,69\$/onza
INFLACIÓN	9,8%	7,5%	8,5%	1,5%			
DESEMPLEO	12,6%	7,6%	3,6%	4,9%			

Adiós al 'Reino Disney': Florida le retira su régimen fiscal especial

Responde así después de que la compañía **acuse al Estado de legislar contra los LGTBI** por la ley que impide instruir sobre orientación sexual a menores de 8 años

Ignacio Faes MADRID.

Adiós al *Reino Disney*. La Cámara de Representantes de Florida (EEUU) aprobó este jueves un proyecto de ley que elimina el régimen fiscal especial del inmenso parque temático *Walt Disney World* en Orlando. Los legisladores del Estado terminan así con una especie de autogobierno que eximía a la compañía de numerosas regulaciones, impuestos y tasas.

La normativa, que está ahora a la espera de ser firmada por el gobernador, Ron DeSantis, llega después de que la cúpula del parque temático y la compañía Disney lanzara acusaciones de homofobia contra el propio gobernador. Trabajadores y directivos le recriminan que legisla contra la comunidad LGTBI por la ley que impide instruir sobre orientación sexual a niños menores de 8 años en las escuelas elementales del Estado.

La disputa entre Disney y el Gobierno de Florida, que dura ya semanas, ha terminado con la eliminación de su *status* especial. Algo que los analistas norteamericanos han calificado como una de las reacciones más destacadas de los últimos tiempos contra una empresa.

DeSantis, un popular gobernador republicano con aspiraciones presidenciales, se ha enfrentado así a una de las em-

presas americanas más emblemáticas por su deriva izquierdista. La empresa lleva semanas acusándole públicamente de no respetar los derechos LGTBI con la campaña *Disney say gay*. Entre los acusadores más duros está Abigail Disney, nieta de Roy O. Disney, cofundador de la compañía con su hermano Walt.

Bob Chapek, CEO de Disney, evitó pronunciarse en un principio, aunque tras las protestas de sus trabajadores tomó posición. "Este no es solo

un problema sobre un proyecto de ley en Florida sino otro desafío a los derechos humanos básicos", criticó Chapek sobre la ley de Florida. El CEO de la compañía anunció que suspenderá todas las donaciones políticas al Estado.

La respuesta política no tardó en llegar. "Creo que es hora de que Disney tenga que seguir las mismas reglas que los demás", manifestó Spencer Roach, miembro republicano de la Cámara de Representantes del Estado del condado de Lee, Florida, que fue uno de los partidarios originales de la idea de acabar con los privilegios del parque temático. "Disney se situará por fin en un terreno de juego regulador y fiscal similar al de otros parques temáticos", añadió. Hasta el momento, Disney

no ha realizado comentarios sobre este asunto y la compañía se prepara ahora para una posible batalla legal histórica.

Batalla legal

La medida aprobada por la cámara implica la eliminación de seis distritos especiales creados en 1967, un año antes de que Florida aprobara su Constitución estatal. Entre ellos, el *Reedy Creek Improvement District*, donde opera Disney. El distrito está entre los condados de Osceola y Orange, y permite a *Walt Disney World* tener su propia policía y cuerpo de bomberos, en una extensión de terreno que alcanza las 11.000 hectáreas.

De esta forma, Disney proporciona servicios –como la respuesta a los incendios, los servicios de emergencia o el tratamiento de las aguas residuales– e incluso puede emitir bonos municipales para financiar infraestructuras.

Según un análisis del proyecto de ley realizado por el personal del comité legislativo, la disolución del distrito podría requerir la aprobación de la mayoría de los electores residentes o propietarios de tierras del lugar.

Las dos comunidades residenciales de *Reedy Creek* –*Bay Lake* y *Lake Buena Vista*– tienen unos 50 residentes permanentes, la mayoría empleados de Disney. Como principal propietario de tierras, la compañía controla la mayoría de los votos para

elegir la junta
Castillo del
parque Disney
de Orlando.

ALAMY

de supervisores de *Reedy Creek*, lo que da a la empresa una fuerte influencia sobre cualquier votación en la comunidad.

David Ramba, director de la Asociación de Distritos Especiales de Florida, considera que es "casi seguro" que el proyecto de ley atraerá demandas, y que Disney podría argumentar que la Cámara de Florida no tiene el poder de disolver el distrito con una ley general, porque fue creado originalmente por una ley especial del Estado. "Podría haber impugnaciones de la constitucionalidad de la ley aprobada si las partes no llegan a un acuerdo sobre cómo aplicar la ley antes de julio del año que viene", apunta Ramba según recoge el *Wall Street Journal*.

Según el proyecto de ley aprobado por los legisladores, cualquier distrito especial establecido antes de la ratificación de la Constitución de Florida en 1968, y no renovado desde entonces, se disolverá el 1 de junio de 2023. Disney podría entonces intentar restablecer un distrito especial tras su disolución. "Si el distrito se disuelve, la responsabilidad de la gobernanza de *Reedy Creek* re-

El parque temático, prácticamente autogobernado, se prepara para una batalla legal histórica

caería probablemente en el Condado de Orange y, en menor medida, en el Condado de Osceola", explica David Ramba.

Las cifras de 'Disney World'

El impresionante complejo de Orlando emplea a unas 80.000 personas de 100 nacionalidades distintas. Se calcula que lo visitan 17 millones de personas cada año y que su economía podría superar los 6.000 millones de dólares.

